

Pressmeddelande från Wisby Strand



Intensivt, spännande och utmanande...

Den 14-15 april 2007 invigdes Gotlands nya mötesarena Wisby Strand Congress & Event. När vi nu summerar den första tiden kan vi konstatera att alla de högt ställda förväntningarna har infriats med marginal. Redan under invigningsdagarna besöktes anläggningen av drygt 10 000 personer.

Historik & Bakgrund

I mitten av nittioalet började man inom besöksnäringen här på Gotland fundera kring någon verksamhet kopplat till näringen som utifrån de givna förutsättningarna på ön skulle kunna komplettera den redan befintliga privatturismen. I den processen föddes idén om att satsa på mötesindustrin. Snabbt insåg man dock att Gotland saknade en arena för stora möten.

Utifrån de cykler som råder inom mötesindustrin såg man dock att en satsning på detta segment på ett ypperligt sätt skulle komplettera den befintliga besöksnäringen. Mot den bakgrunden startades 1998 en omfattande utredning om vad som skulle krävas i investeringar mm. för att möjliggöra etableringen av en mötesarena för stora möten. Utredningen omfattade även en analys av de samhälls-ekonomiska effekterna för Gotland samt alternativ för finansiering.

I mars 2003 sammanställdes utredningen och presenterades i en informationsskrift som bar namnet "Kongresshallen – En plats för möten och evenemang på Gotland." Avsändare var Ledningskontoret, Gotlands Kommun. I skriften framgår det med stor tydlighet vilka positiva effekter en etablering av en "Kongresshall" skulle innebära för Gotland.

Med denna väl utredda och dokumenterade insikt påbörjades processen kring de offentliga upphandlingar som krävdes för att detta skulle kunna bli verklighet. En av förutsättningarna var den finansieringsmodell som var avtalad med EU och Staten för projektet. Gotlands Kommun skulle stå som byggherre och handla upp byggnationen. Finansieringen av byggandet, budgeterat till 120 miljoner, fördelades enligt följande; EU Mål 2 Öarna 30 miljoner, Staten via NUTEK 40 miljoner och Gotlands Kommun resterande 50 miljoner.

I och med finansieringsmodellen fanns det vissa villkor att uppfylla. Ett av villkoren var att samtliga juridiska avtal för de olika entreprenaderna måste vara tecknade innan bygget kunde starta. Ett annat villkor var också tidsaspekten. Det fanns en borte tidsgräns för de garantier EU och Staten lämnat.

Processen med en offentlig upphandling påbörjades och bolaget NMT Management AB bildades i syfte att lämna anbud som driftsoperatör. Den 24 februari 2005 tog kommunstyrelsen det formella beslutet om vilka entreprenörer som via anbudsförandet fått de olika entreprenaderna. Då offentliggjordes via en presskonferens kl. 15.00 att Skanska Sverige AB skulle uppföra byggnaden samt att NMT Management AB var det bolag som skall vara driftsoperatör.

Gotlands Kommun är fastighetsägare av fastigheten Visby Kasernen 2. I avtalet mellan NMT Management AB och Gotlands Kommun ingår även driften av Nya Kallbadhuset i Visby.

Resanledning

Det primära syftet med etableringen av Wisby Strand är att verksamheten skall vara en reseanledning som tillför Gotland nya affärer. I och med etableringen av Wisby Strand attraherar Gotland en ny kategori av besökare. Detta får positiva samhällsekonomiska effekter, inte enbart för verksamheter kopplat direkt till besöksnäringen utan även närliggande näringar så som exempelvis shopping, nöje mm.

Wisby Strand är en flexibel anläggning som kan anpassas för olika typer av arrangemang. Här har allt från stora internationella möten till publika arrangemang och shower genomförts.

Kuriosa de första 17 månaderna, till och med den 30 september 2008.

Under de **första 17 månaderna** har vi;

Serverat 40 094 luncher

Serverat 174 306 st koppar kaffe, och då ingår inte påtåren...

Arbetat 87 502 timmar. Omräknat i årsarbetstid motsvarar det 30 heltidstjänster under perioden.

Under perioden har verksamheten genererat 23 603 st rumsnätter.

Möten

Mötesverksamheten är kärnverksamheten inom bolaget. Under de första 17 driftsmånaderna har Wisby Strand varit värld för drygt 320 stycken möten totalt, varav cirka hälften definieras som stora möten, det vill säga 250 deltagare eller fler.

– Att etablera en ny mötesdestination är ett långsiktigt och målmedvetet arbete. Trots den korta verksamhetstiden har Gotland lyckats mycket väl med att positionera sig som en av landets mest spännande och attraktiva mötesdestinationer. Vi har på mycket kort tid byggt upp de funktioner som krävs för att hantera stora möten. Samtliga partners och leverantörer har en lokal förankring där verksamheterna utvecklats utifrån den nya marknad vi nu gemensamt agerar på, menar Niklas.

Totalt har mötesverksamheten under perioden 15 april 2007 – 30 september 2008 inbringat drygt 170 miljoner i nytt kapital till Gotland. Mötesindustrin i Sverige omsatte 2007 drygt 52 miljarder.

Publika arrangemang

Många namnkunniga artister har under året avlöst varandra på Wisby Strands scen. Vid exempelvis invigningen i april 2007 stod en av våra mest folkkära artister och primadonnor för underhållningen, nämligen Carola Häggqvist. Även Erik Segerstedt och Marcus Fagervall framträdde inför en entusiastisk publik. Lisa Miskovsky, Ainbusk, Babben Larsson, Fredrik Lindkvist, Jonas Gardell, Rongedal, Takida och Håkan Hellström är ytterligare några exempel på artister som gästade anläggningen under året.

Under 2008 har det publika utbudet breddats ytterligare vad beträffar de publika arrangemangen. Vi har och kommer att genomföra såväl teaterföreställningar, temadagar och konserter samt mer traditionella arrangemang. Närmast på tur står Sophie Zelmani och därefter Frank Ådal i Gotlands Musikens regi. Detta följs av ABBA Forever och Årets Julgala 2008, med start den 28 november! Konsertåret 2008 avslutas 27 december med ytterligare en ABBA show, denna gång med svenska Waterloo på scenen.

Vårens program ser minst lika spännande ut med bland annat Henrik Schyffert, Bo Kaspers Orkester, After Dark och Gotlands Musikens arrangemang.

Vår ambition är att bevara traditioner men också att krydda verksamheten med innovativt nyskapande som tillför gemensamma värden för besöksnäringen på Gotland.

Visby Nya Kallbadhus

Visby Nya Kallbadhus öppnade med kort varsel den 8 juli 2007. Inför 2008 har fastigheten färdigställt och därmed har verksamheten också breddats. Kallbadhuset utökade inför säsongen 2008 öppettiderna väsentligt. Ambitionen var att ha öppet från 1 maj till sista september i den omfattning som kundunderlag och väder tillåter detta. Tyvärr var inte vädrets makter med oss efter vecka 32... Under perioden midsommar till och med den 15 augusti var förhoppningen att hålla öppet dagligen, övrig tid i första hand fredag-söndag.

Bokningsläge

Avseende mötesverksamheten är ser framtiden riktigt lovande ut, trots ett svagt första kvartal 2008. Inför 2009 är orderstocken cirka 15 % högre än inför 2008 vid motsvarande tidpunkt.

Per den 6 oktober 2008 var bokningsläget enligt följande;

År 2009: 76 st bokningar till ett ordervärde av 17 437 tkr

År 2010: 14 st bokningar till ett ordervärde av 4 237 tkr

År 2011: 5 st bokningar till ett värde av 657 tkr

OBS! År 2010 och 2011 är endast lokalintäkter inlagda, därav det låga ordervärdet per bokning.

Potential

Efter en intensiv driftstart bedömer vi utifrån de analyser som gjorts att Gotland och Wisby Strand har en stor potential framöver.

– *Trots rådande konjunkturläge ser vi positivt på framtiden. Det gäller att hantera nuvarande situation på ett ansvarsfullt sätt. Förutom att stärka positionerna på den nationella marknaden bedöms också utsikterna som gynnsamma att attrahera internationella kongresser och möten framöver. Att etablera en ny mötesdestination får ses som långsiktigt och målmedvetet arbete, säger Niklas.*

– *Vid den senaste lågkonjunkturen i början av 90-talet drabbades mötesindustrin mycket hårt. I stort sett alla externa möten ställdes in! Jag vet att marknaden snabbt insåg att det inte var lyckat att agera så drastiskt. Tror man på framtiden ska man mötas. Det går aldrig att ersätta de personliga mötena. Det är först då det uppstår en dialog och en kreativitet, hävdar Niklas.*

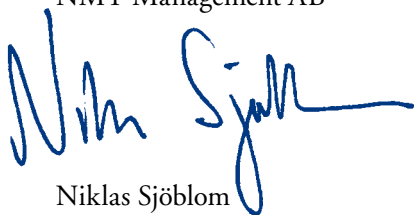
– *Vi ska också komma ihåg att vissa typer av möten, exempelvis förenings- och organisationsmöten inte är konjunktur känsliga, även om man generellt får räkna med att de möten som genomförs inom den närmsta tiden inte kommer att vara lika påkostade som vi vant oss vid, avslutar han.*

Intäktsfördelning, Hur fördelar sig en "möteskrona"?

Turismens Utredningsinstitut, TUI, har beräknat hur konsumtion vid stora möten fördelar sig. Uträkningsmodellen nedan baserar sig på nationella deltagare.

Logi	38 %
Restaurang	25 %
Shopping	12 %
Entréer / Aktiviteter	9 %
Nöje	6 %
Lokala transporter	5 %
Övrigt	5 %

Med vänliga hälsningar
NMT Management AB



Niklas Sjöblom
VD / Managing director