

## Resume af de ti turistvirksomheders udfordringer og udvikling

Her følger et kort resume af de opnåede resultater for de ti turistvirksomheder i deres udviklingsforløb.

### Virksomhed a

Virksomhedsejeren ønskede at udvide kapaciteten og forretningskonceptet samt få mere mod og drive. Derudover var der ønske om at udvikle samarbejdet med de lokale guider. I forbindelse med rådgivningen er virksomhedsejeren blevet bevidst om, at det er vigtigt at have faste aftaler med personale inden sæsonen, således at pågældende kunne koncentrere sig om kerneydelserne med madlavning og service. Også rationalisering med fx levering af råvarer og uddelegering af arbejdsopgaver til personalet har givet virksomhedsejeren mere tid og overskud til planlægning. I et samarbejde med guiderne på øen blev der udviklet et koncept for dagture, og der har været en flot succes med besøg af grupper. Guiderne og virksomhedsejeren er blevet motiveret til at gennemføre et aktivt markedsføringsarbejde for at tiltrække flere og større grupper. Der er derfor udarbejdet lister over potentielle grupper og foreninger, så det er nemt for at tage kontakt til disse. Virksomhedsejeren har også udviklet et nyt frokosttilbud nu også med børnefrokost i forbindelse med ø-hop-sejlads, og dette tilbud er blevet en stor succes. Det er blevet klart for virksomhedsejeren, at der skal gennemføres markedsføringstiltag for at tiltrække flere gæster og på den måde arbejde hen mod en heltidsbeskæftigelse. Virksomhedsejeren har fra 2015 (med et godt regnskabsresultat) til 2016 øget omsætningen betydeligt. Derudover er virksomhedsejeren blevet bekræftet i, at det er muligt at drive en virksomhed på øen, og undersøger nu muligheder for at investere i nyt byggeri, som både vil give bedre besøgsfaciliteter for turisterne og mere rationelle arbejdsforhold for ejer og medarbejdere.

*"Min virksomhed er under udvikling, og jeg har fået italesat hvad der skal gøres for at videreudvikle forretningen, så den også består i fremtiden. På den korte bane er det markedsføring, og på den lange bane er det et byggeprojekt mhp. at tilpasse rammerne til min vækst"*

### Virksomhed b

Virksomhedens mål var at udvikle nye produkter samt at få skabt heltidsbeskæftigelse i virksomheden. I samarbejde med virksomheden og en attraktion på fastlandet er der udviklet et koncept til en dagtur, som er afprøvet med succes for den første gruppe. Det har givet virksomhedsejerne mod på at lave tilbud til busselskaber, grupper og foreninger, så der kan tiltrækkes flere turister fremover og sikres en indtægt som guide, som supplement til overnatningsvirksomheden. Det har også åbnet for etablering af samarbejde med andre attraktioner på fastlandet. Til virksomheden er der tillige udarbejdet lister over potentielle grupper og foreninger til besøg på endagsture. Nye værktøjer til budgetplanlægning er udarbejdet som styringsredskaber, så virksomheden løbende kan følge indtjeningen og igangsætte nye markedsføringstiltag, hvis omsætningen ikke nås. Vigtigheden af markedsføring er blevet tydeliggjort, og ejerne har nu besluttet at tage konkrete markedsføringsinitiativer. Den ene virksomhedsejer søger om nedsat tid i sin faste ansættelse og arbejder på at skabe grundlag for

fuldtidsbeskæftigelse i virksomheden senest i løbet af 2018. Forløbet har givet virksomhedsejerne mere tro på, at virksomheden kan give overskud til en fuldtidsstilling. Den ene virksomhedsejer har tilmeldt sig kompetence-udviklingsforløbet KATAPULT, hvor der allerede er etableret kontakt til nye samarbejdspartnere.

*"Vi har fået inspiration til at lave fælles øhop med naboøerne, har opdaget vigtigheden af at bruge sociale medier, og har fået hjælp til helt konkrete samarbejdsprojekter med aktører på fastlandet. Fra konsulenterne har vi løbende følt os bekræftet i, at vi er gode til det vi gør, og at vi har fat i et godt produkt. Vi føler os inspireret til at gå videre og udvikle vores produkt. En tro på os selv."*

### Virksomhed c

Virksomheden er drevet af en forening med egen bestyrelse, der efter etableringen af stedet havde brug for at få en fremtidig driftsform og at nå det rette kundesegment, så der kunne skabes omsætning. Der er præsenteret værktøjer til planlægning og uddelegering, hvilket har givet en overskuelig fordeling af ansvar og arbejdsopgaver. I stedet for, at foreningen skulle være ansvarlig for besøgende, er det aftalt, at stedet er til disposition for besøgende grupper med guider fra øen. Der er udarbejdet koncept for dagture til øen, og allerede i 2016 har der været 18 grupper på besøg, hvilket har givet en fin løn til guiderne og en god omsætning til øen. Dagturene har overbevist øens virksomheder om, at det er vigtigt at arbejde sammen, og der er nu i samarbejde med beboerforeningen nedsat en markedsføringsgruppe, der kontakter potentielle foreninger og grupper med henblik på besøg i 2017. Der er allerede modtaget bestillinger til 2017. Den nye arbejdsfordeling i bestyrelsen har friset kræfter til, at der åbnes Bed & Breakfast på stedet til sæsonen 2017.

*"Vi har fået igangsat og solgt busture, samarbejde på øen, momsregistrering, arbejdsdeling inden for bestyrelsen og kan nu se hvordan det bliver muligt at skabe beskæftigelse. Det er specielt at bo og drive virksomhed på en småø, og det har været helt afgørende for os at få så konkret og skræddersyet støtte i dette forløb"*

### Virksomhed d

Virksomhedsejeren var ved projektets start klar til at videresælge sin virksomhed, men i tvivl om hvorvidt og hvordan det ville kunne lade sig gøre. Der var i virksomheden brug for at få en samarbejdspartner med henblik på overdragelse af virksomheden, et generationsskifte. Der var samtidigt brug for udvikling af nye koncepter og produkter. I rådgivningen har der været sat fokus på at få splittet funktionerne i virksomheden op, så virksomhedsejeren dels kunne fastholde nogle, og at de øvrige på sigt kunne sælges til andre. En del af virksomheden, dog beliggende på fastlandet, er solgt fra i perioden, og der er nu indledt et forløb med en potentiel samarbejdspartner/køber med henblik på generationsskifte. Der er etableret kontakt til den lokale erhvervsservice, så der måske kan tilføres midler fra særlige fonde i forbindelse med et ejerskifte. Der er endvidere udviklet et koncept for en dagtur for grupper, hvor den nuværende virksomhedsejer kan sikre sig indtjening som guide og således fortsat være beskæftiget på øen. Der er udarbejdet lister over potentielle grupper og

foreningen til salg af dagture på øen, og markedsføringsarbejdet over for disse er igangsat. For nye ferielejligheder er der anvist bookingplatforme og markedsføringskanaler.

*"Den helt konkrete hjælp fra Britta til at få lavet en dagtur, og til at få kontakt til busselskaber, har været uvurderlig for mig. God inspiration fra de øvrige virksomheder, og konsulenterne skal vide, at de har været til stor hjælp for mig"*

#### Virksomhed e

Virksomheden stod over for et potentielt generationsskifte til nær familie. De har nu på baggrund af rådgivningssamtalerne set behovet for at få en ekstern samarbejdspartner ind for at fremtidssikre virksomheden. Der er derfor indledt dialog med en professionel samarbejdspartner, som har et stort erhvervsnetværk, og dette netværk kan blive særdeles værdifuldt ved fremtidig drift af kursusstedet. Virksomhedsejerne er i gang med at ansætte en kok, så der på stedet, som et nyt tiltag, kan drives et spisested med høj kvalitet. Flere initiativer er gennemført i projektperioden, og målet er i 2017 at istandsætte en eksisterende bygning så værelseskapaciteten og øvrige tilbud udvides. På øen er der oprettet en guidegruppe, der nu markedsføres på øens hjemmeside, og dette tilbud vil styrke virksomhedens tilbud til grupper, foreninger og busselskaber.

*"Vi har fået brugbar viden om sociale medier – brug og prioritering – og er blevet inspireret til at holde os selv til ilden, og disciplinere os til at bruge vores fælles erfaringer. Vi har nu forstået synergien mellem de forskellige dele af vores virksomhed, og er blevet mødt med vedholdenhed, involvering og støtte fra konsulenterne"*

#### Virksomhed f

Også generationsskifte har været aktuel i denne virksomhed. Her er virksomhedsejerne i projektperioden blevet opmærksomme på, at de skal i gang med at dele deres virksomhed op i forskellige funktioner, ud fra en beslutning om, hvilke de selv ønsker at drive efter et salg af hovedvirksomheden. Ejerne er nu i dialog med det lokale erhvervscenter for at finde mulige købere til virksomheden samt potentiel indskudskapital. Der er endvidere opfordret til, at køkkenchefen får tilbudt videreuddannelse, så hans kompetencer styrkes. En stor aflastning i driften af stedet er sket ved, at guidefunktionen i løbet af 2016 er blevet adskilt fra virksomheden, og at koordineringen af ture sker hos guiderne indbyrdes. Der har som et nyt tiltag været tilbudt ø-ture med guide og spisning til individuelle gæster, hvilket har været en stor succes. Ture for grupper og individuelle turister har givet en omsætning på mere end kr. 500.000.

*"Vi har fået god sparring – med mulighed for at tale åbent om udfordringer og situationer, og har fået mulighed for at se situationen med andre øjne. Vi har lært at bruge place2book og har udvidet antallet af ø-guider. Generationsskiftet er nu en on-going proces"*

### Virksomhed g

Modernisering af virksomheden frem mod et generationsskifte var en af udfordringerne kombineret med behovet for flere markedsføringstiltag. Et familiemedlem er interesseret i at overtage stedet, og der er rådgivet om, at der skal tilføres nye kompetencer via professionelle kurser fx økonomistyring og restaurant manager. Der er taget kontakt til en et brancheuddannelsessted. Virksomheden er i god og sund drift med mange overnatninger og selskaber. Dette kan udvides med besøg af grupper og afholdelse af kurser. Der er ydet rådgivning om nye markedsføringstiltag og bookingplatforme.

### Virksomhed h

Virksomheden havde fra start et stort ønske om at højne belægningsprocenten på værelserne, samt tiltrække flere lejrskoleophold. Med anvendelse af et deal-tilbud er der solgt 800 overnatninger i 2016, og værelsesudlejningen har givet en god indtægt. Med denne markedsføringsform kan virksomheden få udlejet værelser, og på den måde sikre sig et godt økonomisk fundament. Virksomheden er yderst opmærksom på, at deal-tilbud skal sammensættes, så turisten tilkøber ydelser til fuld pris i forbindelse med opholdet, så der i alt tjenes herpå. Skolerne anvender ikke i samme grad som tidligere lejrskoleophold, så det undersøges nu, om lejrskoledelen kan bygges om til ferielejligheder. Der har især været fokus på prisen på underleverandørydelser til en anden turistoperatør, og på den fremtidige prissætning.

*"Forløbet har bidraget til at se mere målrettet på muligheder for udvikling af virksomheden, og vi er blevet udfordret på nedarvede vaner og fokus på begrænsninger. God inspiration fra andre øer mht. brug af deal-sites, popup-aktiviteter, lokale produkter og inspiration til at bruge Visit-kontorerne også til at tiltrække tyske kunder. Fint forløb med gode konsulenter i øjenhøjde. Vi føler os set, hørt og rådgivet!"*

### Virksomhed i

Der var et stort ønske om, at der i virksomheden skabes en omsætning, så den ene virksomhedsejer kan skabe fuldtidsbeskæftigelse i virksomheden, samt skabe nye forretningsområder. Der er anvist bookingplatforme, som kan aflaste arbejdstiden, og der kan tilføres flere ressourcer til markedsføringen. Der er således anbefalet nye markedsføringstiltag og samarbejdsformer.

*"Vi har fået sat os nogle deadlines, og føler os stærke til fremtiden. Konsulenterne har været gode til at få os til at kigge på os selv og vores virksomhed med andres øjne"*

### Virksomhed j

Virksomheden har ekspanderet kraftigt på få år og har enestående oplevelser til turisterne. Virksomhedsejeren har via pressebesøg og -meddelelser fået meget omtale af øen og virksomhedens produkter til turisterne. Virksomhedsejerne har været dygtige til at bruge ø-turismeambassadøren til sparring af markedsføringsaktiviteter og har på den måde fået en mægtig eksponering af nye tiltag. I

rådgivningsperioden er det blevet klart, at det er tid for et generationsskifte, som i første omgang var tænkt inden for familien. Det er nu besluttet, at virksomheden skal overdrages til anden side, og der er indledt drøftelser med den lokale landdistriktskoordinator samt den lokale erhvervs- og turistservice.

*"Vi har fået god inspiration fra de øvrige øer. Vi har ofte henvendt os – også vedr. markedsføring – det har altid været muligt at komme i kontakt med konsulenterne. Vi føler os taget alvorligt... og vi er kommet i gang med aktivt generationsskifte."*