

Faglig beskrivelse - Landdistriktsvækstpilot:

1. Hvad laver din virksomhed i dag, og hvem er kunderne? (Maks. 700 tegn)

Bosei er en kultur og idrætshøjskole, der kombinerer Østens livsvisdom med Dansk. Skolen er etableret 2009, har pt. 25 fastansatte og fordeler sig på 16000m² opvarmede areal, som kun bliver udnyttet ca. 70 %. Vi har i gennemsnit 80 elever per år primært i alderen 18-26 med interesse for asiatisk kultur eller sundhed og sport. Ca. 85% kommer fra Danmark og Norden, og ca. 15 fra Korea, Japan, Ghana og Europa. Ud over det har vi en del udlejning i weekender på de resterende 150 sengepladser som skolen råder over, kunderne benytter faciliteterne til stævner, træningslejre, kurser eller lignende. Udlejningskunder er primært danske sportsklubber som for eks. svømmeklubber eller kampsport klubber.

2. Hvilken idé og udviklingsprojekt vil du gerne ansætte en Landdistriktsvækstpilot til? (Maks. 1500 tegn)

Sørg for også at komme ind på, hvad der er det nye for virksomheden, og forklar hvad landdistriktsvækstpiloten skal stå for, samt hvilke andre ressourcer der skal bruges i projektet (egne medarbejdere og/eller eksterne ressourcer). Er det arbejde som landdistriktsvækstpiloten skal lave tidligere udført af andre medarbejdere?

Bosei har igennem de sidste 2 år udarbejdet en plan for at opnå større omsætning på udlejningsdelen og fuld udnyttelse af bygningerne og deres ressourcer. I samarbejde med Vordingborg kommune har Bosei i 2017 udarbejdet en ny lokalplan (forventes godkendt april 2018) for skolens areal, til at skabe muligheder for nye tiltag på matriklen, såsom udlejning til liberale erhverv (f.eks. behandlere og massører), tilbygninger til svømmehallen (f.eks. terapibassin, varmvandsbassin, fællessauna og japansk bad), etablering af nyt fitnesscenter og vandrehjem, og sikring af handicapvenlighed. Med disse ændringer forventer vi især at tiltrække nye kunder som Kommuner, Erhverv, internationale sportsklubber, pensionister, og folk med behandlingsbehov.

Landdistriktsvækstpilotens (herefter "LDVP") opgave vil være at skabe relationer med kunder og afklare markedsbehov for de forskellige tiltag skolen har ønsker om, og derefter i samarbejde med skolens ledelse at, udarbejde en **prioriteringsplan, strategiplan og investeringsplan** over de tiltag som skal igangsættes. Herefter skal LDVP sørge for at der bliver fulgt op på eventuelle justeringer i forhold til brugerbehov og implementere de nye ideer. LDVP skal i hele forløbet arbejde tæt sammen med Ledelsen på skolen og de involverede ansatte, som på andre måder bidrager med viden til projekterne som for eks. økonomi, markedsføring og drift. LDVP kommer ikke til at overtage nogen af det andre ansattes opgaver.

**Hvordan supplerer Landdistriktvækstpiloten de medarbejdere, der allerede er ansat i virksomheden?
(Maks. 700 tegn)**

Herunder skal du også redegøre for, hvilke uddannelsesmæssige baggrunde de ansatte i virksomheden har, og hvilken uddannelsesprofil I forventer, at landdistriktvækstpiloten skal have.

Bosei Idrætshøjskolen har på ledelsesplan ansat 1 forstander (bachelor lærer uddannet), 1 økonomichef (Merkonom/ HD 1 del.), 1 PR ansvarlig (Markedsøkonom). De resterende 12 højtuddannede, er lærer med en læreruddannelse som baggrund. Ud over det er der pedeller, rengøring og køkkenpersonale med faguddannelse. Den nyansatte LDVP skal have en længere videregående uddannelse inden for projekt management, innovation, erhvervsstrategi eller entreprenørship.

3. Hvilke resultater forventer I at opnå med udviklingsprojektet? (Maks. 1500 tegn)

Sørg for at forklare hvad I forventer af eksempelvis forretningsmæssig udvidelse, nye markeder, beskæftigelsesgevinster, konkurrencefordele el. andet, og hvordan udviklingsprojektet vil bidrage til dette. Vær så konkret som muligt.

Den samlede omsætning på udlejningsdelen er i dag på ca. 3,2 mio. kr. Ved at tilbyde væsentlig mere målrettede aktiviteter inden for kultur, ugekurser og udlejning af faciliteter, samt at sprede udlejningsaktiviteten også til ugedagene, kan vi forøge vores omsætning og dermed muligheden for at ansatte ny personale inden for udlejning, køkken og rengøring.

Ved at tilføje skolen og svømmehallen nye faciliteter og fordi udlejningsvirksomheden pt. primært foregår i weekenden, forventer vi at kunne udleje bassinet og hallerne samt overnatningsfaciliteter 40% mere end hidtil svarende til en højere omsætning på hele udlejningsdelen på omkring 1,3 mio. om året fra starten af 2019. Desuden vil en øget udlejningspris til kommunen på 15 % på svømmehalsleje give yderligere ca. 130 000 kr. indtægter. En ekstra husleje på ca. 20 000kr/per måned for fysioterapeuter, massør, behandler eller andre små erhvervsdrivende med babysvømning, ugekurser og/ eller lignende vil give yderligere 250 000 kr. i indtægter per år, derudover en stor marketings værdi til skolen og øget vækst i Præstø og omegn. Ved at blive handicapvenlig regner vi med et minimum af 4 timer mere om uge ved udlejning. Ved en timepris på 750kr vil dette give en yderligere indtægt på ca. 120 000kr ved 40 uger udlejninger per år. Efter alle tiltag er færdig i 2020 forventer vi en samlet stigning af omsætningen på 1,8 mio. Den nye LDVP skal arbejde målrettet med at opbygge en kundekreds med f.eks. Sportsklubber, Erhvervsorganisationer, Grupperejseorganisationer i Danmark og Europa og invitere dem ud til skolen til at skabe en relation og fremvise faciliteterne.

4. Definér projekts aktiviteter og delmål på nedenstående tidslinje. (Maks. 200 tegn pr. mål)

- *Eksempel:*
 - *Aktivitet: Markedsanalyse (workshops & interviews) gennemføres med henblik på at identificere brugernes behov og krav til en ny løsning*
 - *Delmål: Måned 3 efter projektstart; Kundeundersøgelse gennemført og detaljeret kravspecifikation er udarbejdet.*

Aktiviteter	Delmål
<p>Fysiske rammer 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gennemgå det foreliggende arbejde i.f.t. skolens visioner • Analysere muligheder, prioriteringer og ændringsbehov i.f.t. den nye lokalplan • udarbejde projektplan i samarbejde med ledelse og arkitekter 	<p>Måned 3: handleplan inkl. strategi og tidsplan fremlagt til ledelsen</p> <p>Måned 4: Fondsøgning og undersøgelse af andre finansieringsmuligheder for projektet igangsat</p> <p>Måned 6: Arkitekt og ledelsen udarbejder skitser for projektet med hensyn på det analyserede behov fra kunder.</p> <p>Måned 9: Efter afslutning af projektering starter Udbudsrunde vedr. ombygning</p>
<p>Nye tiltag 1:</p> <ul style="list-style-type: none"> • markedsundersøgelse af nye tiltag • skabe relationer med de potentielle kunder • udarbejde strategi, tidsplan og finansieringsplan for tiltag • opstarte det første tiltag indenfor eksisterende rammer 	<p>Måned 3: analysen af markedets behov for mindre erhvervsdrivende som lejer til faciliteter afsluttet.</p> <p>Måned 4: invitation til 15 nye kunder til lokal/facilitets leje. Fremvisning af skolen og præsentation af mulighederne i fremtiden.</p> <p>Måned 5: invitation til 15 nye kunder og løbende fremvisning af skolen</p> <p>Måned 6: Finansieringsplan for ombygningen af varmvandsbassin og Japansk bad afsluttet</p> <p>Måned 7: De første 4 nye ugekurser (mentor) starter med min 20 deltager per kursus, på 4 dage ad gangen.</p>

<ul style="list-style-type: none"> • udleje lokaler til små erhvervsdrivende 	<p>Svømmehallen er lejet 4 timer mere ud om ugen (fysioterapeut rygtræning eller lignende) Senior sport.</p> <p>2 selvstændig erhvervsdrivende har lejemaal på skolen, til behandling eller lign. sport eller wellness orienterede.</p>
<p>Nye tiltag 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • lave bindende aftaler med kunder som er interesseret i at benytte sig af de nye tiltag. • LDVP evaluerer på de allerede igangsatte aktiviteter og sørger for at tilpasse efter behov. 	<p>Medio 2019: faste kontrakter for ca. 1,1 mio. etableret</p> <p>Ved ibrugtagning af det nye svømmehals bassin, udarbejdes en ny kontrakt med Vordingborg kommune, med en stigning på 15% (130 000kr/år)</p> <p>Vi bliver ved med at invitere potentielle nye kunder og fremviser skolen.</p>
<p>Fysiske rammer 2:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Igangsætning af byggeri ca. måned 9 • Byggeprocesserne afsluttes ved ombygning af svømmehallen. 	<p>Måned 9: opstart af den store ombygning ved svømmehallen.</p> <p>Efter ca. 15 måneder afsluttes bygge- og godkendelsesprocessen og bygningerne tages i brug.</p>
<p>Projektafgrunding</p> <ul style="list-style-type: none"> • LDVP skal nu finjustere og markedsanalyser projektet • Udarbejde en plan for det næste år og den videre forløb. • Lægge spor til omsætningen kan blive ved med at stige støt mens skolen bliver mere kendt. <p>Sørge for at projektet afleveres levedygtig til det videre forløb.</p>	<p>Måned 15: Kontrakten med Vordingborg kommune om offentlig svømning er øget med 15 % pga. af et bredere tilbud.</p> <p>Godkendelse, ansættelse af ny medarbejdere til at facilitere de nye kunder og sørge for at holde trykket på de nye tiltag.</p> <p>Måned 24: Projektet afleveret, skolen har øget omsætningen på hele udlejningsdelen med 1,8 mio. 10 elever mere på Højskoledelen på grund af mere liv og forbedrede faciliteter.</p>

5.1 Såfremt projektet varer 2 år – hvad er så værdiskabelsen for virksomheden i et 2-årigt projekt fremfor et 1-årigt? (Maks 500 tegn)

Projektet kommer til at forløbe i 2 parallelle spor. En kortere implementeringsfase hvor vi efter markedsanalyse kan begynde med nye tiltag i eksisterende bygningsmasse. Og en langsigtet fase med øgning og nye aktiviteter som først igangsættes efter en omfattende byge proces. Vi forventer at en LDVP kan skabe relationer til de relevante kunder og skabe positiv opmærksomhed til skolen. Vi søger LDVP for en 2 år periode for at projektet kan blive levedygtig i sin helhed