

Facilitetsanalyse

COVID-19 og nye veje til omsætning

15. maj 2020

Dagsorden

1. Baggrund og udvalgte resultater
2. Konsekvenser af COVID-19
3. Krisehåndtering
4. Nye veje til at øge omsætningen
5. Konklusion
6. Næste skridt

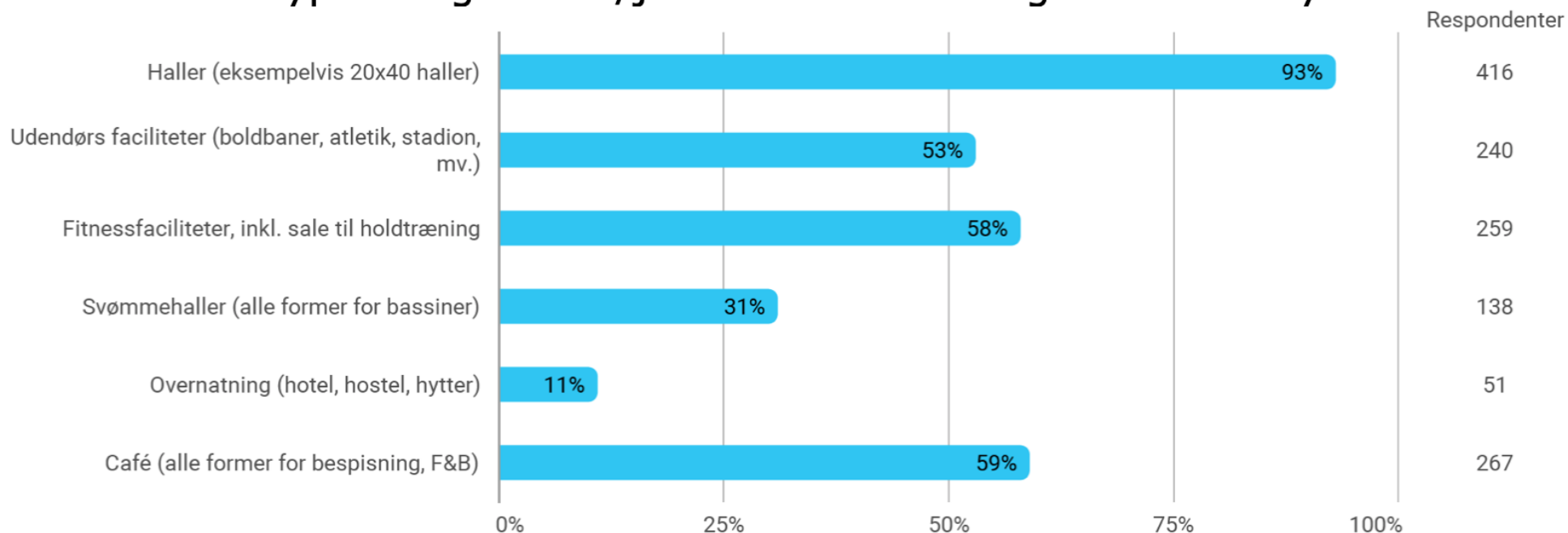
Undersøgelsens overordnede konklusioner

- Den samlede bruttoomsætning blandt 384 respondenter er cirka 2,8 mia. DKK. P.t. er ca. 2.355 medarbejdere enten afskediget eller hjemsendt i de medvirkende faciliteter.
- Et forsigtigt skøn på en samlet omsætning blandt landets faciliteter er 6-8 mia. DKK med 4.000-6.000 ansatte.
- Branchen er hårdt påvirket af COVID-19, og hjælpepakkerne er ikke nødvendigvis tilstrækkelige eller omfatter alle faciliteterne.
- Mere end 90% af faciliteterne angiver at de er 100% lukket (døren er lukket).
- 2 ud af 3 af respondenterne opfatter de økonomiske udsigter for 2020 som 'dårligere end forventet' eller 'meget dårligere end forventet'. Blandt 'de ikke kommunalt' ejede faciliteter er det tilsvarende tal 4 ud af 5.
- Faciliteterne ser dystret på den nærmeste fremtid
- 38% forventer at være tilbage i den normale situation 1. halvår 2021 eller senere.

COVID-19 har synliggjort behovet for nytænkning

Fakta om faciliteterne - facilitetstyper

Hvilke facilitetstyper indgår i din/jeres facilitet? Sæt gerne flere kryds

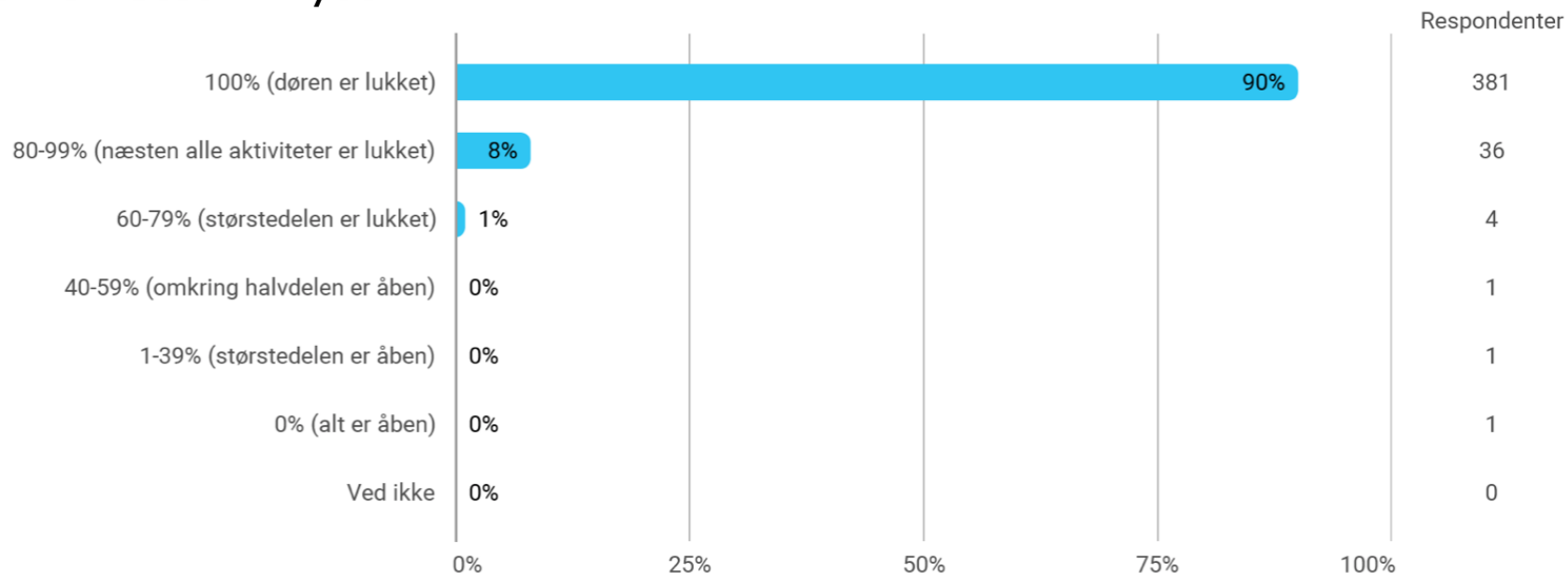


n = 449

Faciliteterne har i gennemsnit 3,1 facilitetstyper. ALLE forretningsområder er ramt, udlejning, idrætsaktiviteter, café, fitnessfacilitet, overnatning og udendørs facilitet

Konsekvenser af COVID-19 – andel af faciliteten som er lukket medio april

Hvor stor en del af idrætsfaciliteten er medio april 2020 lukket på grund af Covid-19? Sæt 1 kryds

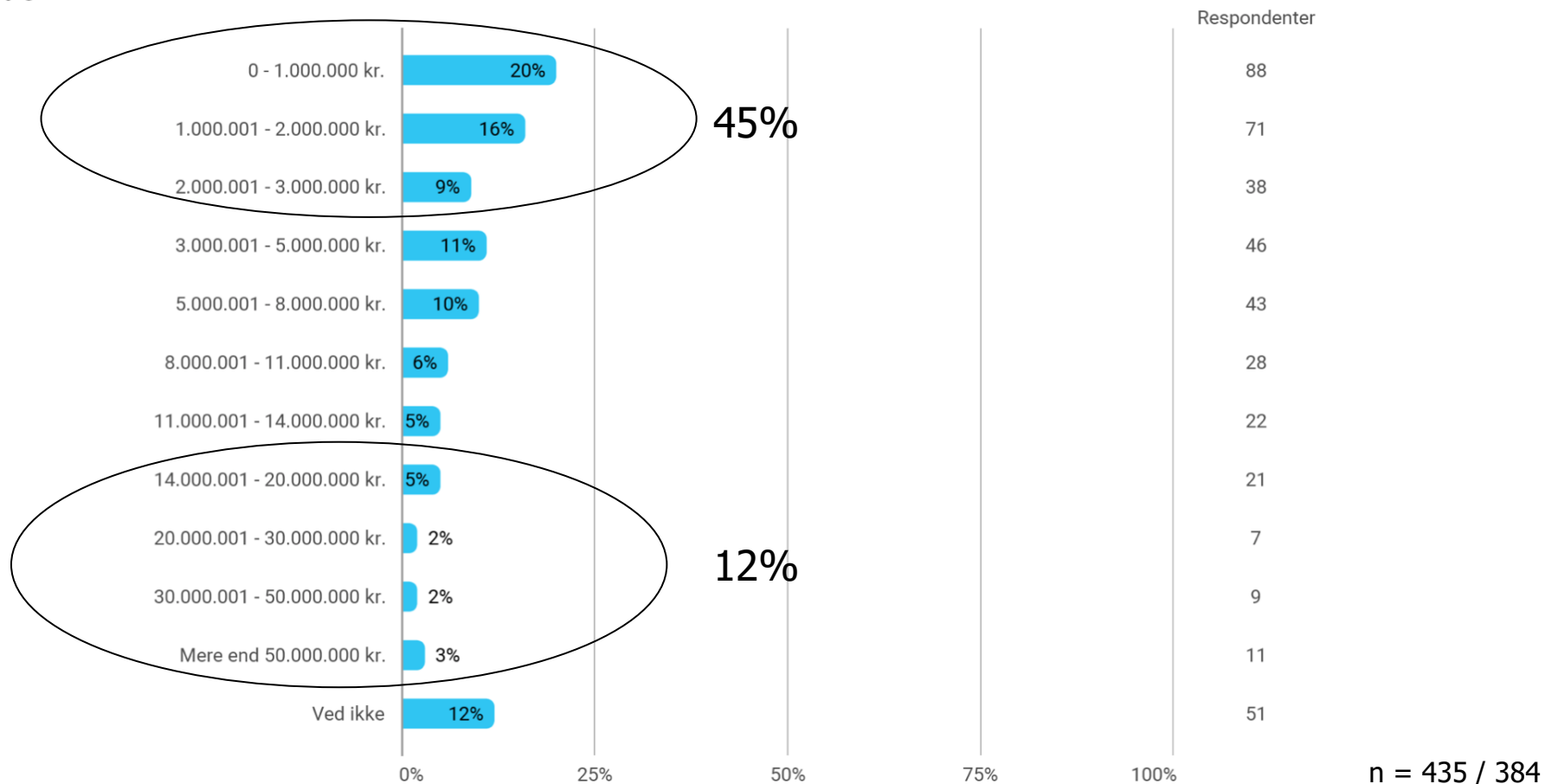


n = 424

9 ud af 10 faciliteter er helt lukket ned under Corona-krisen. Mere end 98% af alle faciliteterne har lukket mere end 80% af faciliteterne

Økonomi – bruttoomsætning i det seneste år

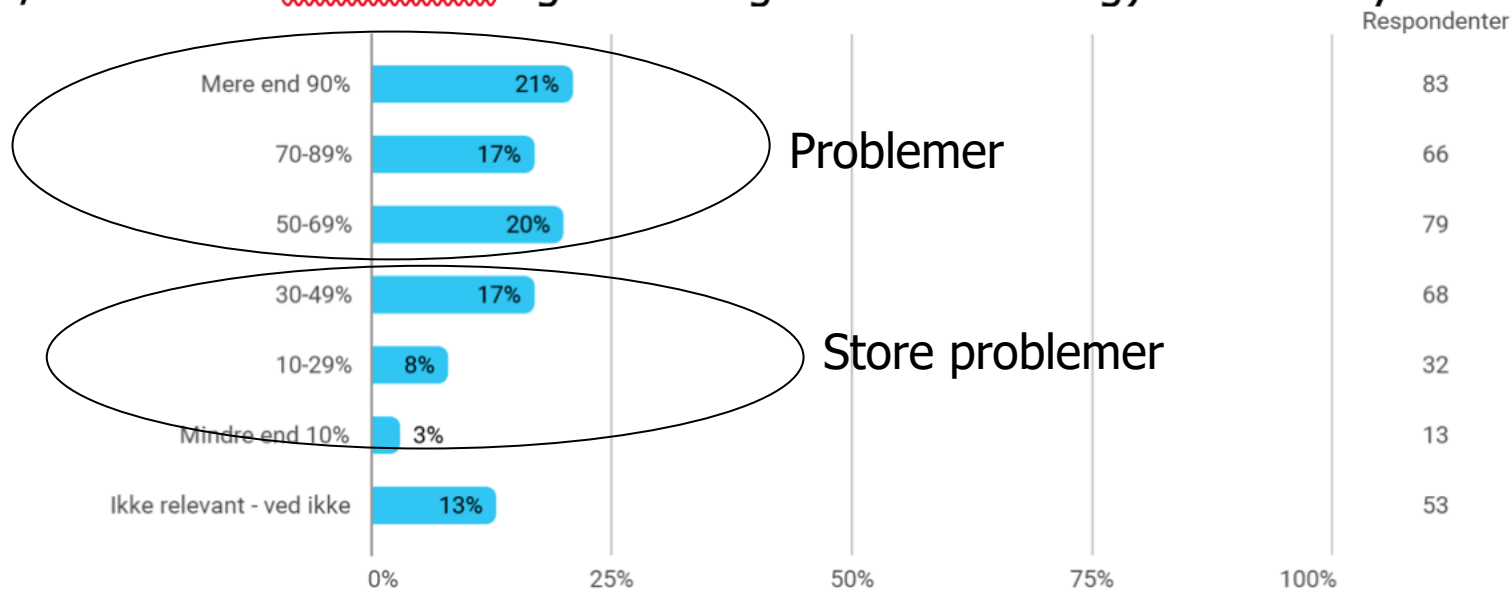
Hvad var den samlede brutto omsætning i det seneste regnskabsår? Sæt 1 kryds



Faciliteterne i undersøgelsen repræsenterer en samlet bruttoomsætning på ca. 2,8 mia DKK eller et gennemsnit på 7,3 mio. pr. facilitet. Målt på økonomi udgør faciliteterne dermed en branche

Økonomi - kommunal støtte

Hvor stor en del af din/jeres samlede brutto omsætning i 2019 var baseret på direkte/indirekte kommunalt tilskud (inklusive lokaletilskud via foreninger/kommunal driftstøtte og skole- og institutionsbrug)? Sæt 1 kryds



n = 394

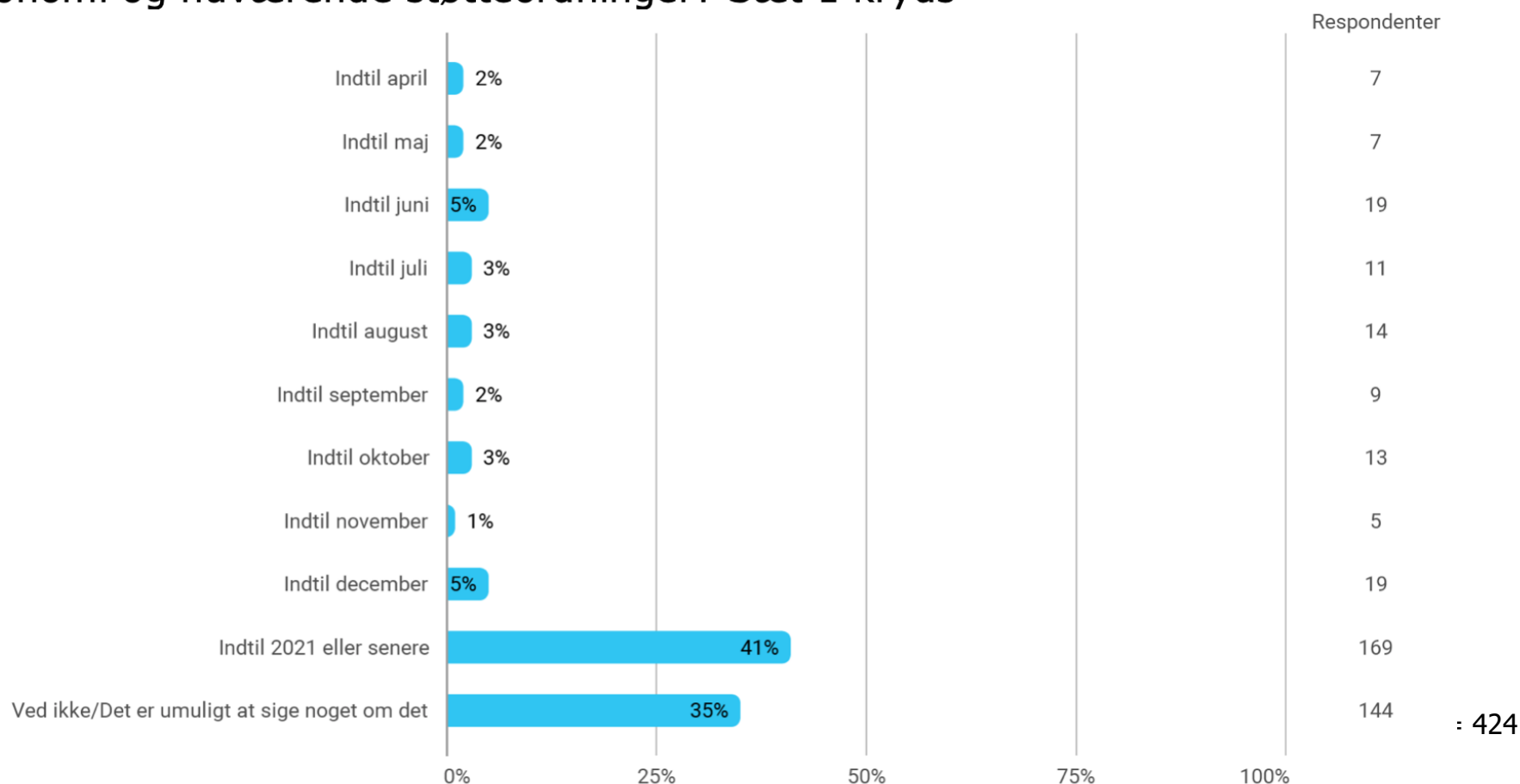
Hos 28% af faciliteterne udgør den kommunale støtte mindre end 50% af bruttoomsætningen. (Blandt 35% af de ikke kommunale faciliteter udgør den kommunale støtte mindre end 50% af bruttoomsætningen. Blandt 62% af de ikke kommunale faciliteter udgør støtten mindre end 70%)

Dagsorden

1. Baggrund og udvalgte resultater
2. Konsekvenser af COVID-19
- 3. Krisehåndtering**
4. Nye veje til at øge omsætningen
5. Konklusion
6. Næste skridt

Konsekvenser af COVID-19 – likviditet

Hvor lang tid har din idrætsfacilitet likviditet til at betale regninger, lønninger og overholde øvrige økonomiske forpligtelser baseret på den p.t. kendte økonomi og nuværende støtteordninger? Sæt 1 kryds



26% af faciliteterne angiver at de løber tør for likviditet i indeværende år. (Blandt de ikke kommunale faciliteter er det tilsvarende tal 33%)

Krisehåndtering

Mål

“Vi SKAL overleve krisen – og komme godt ud på den anden side”

Det gælder om at lave en plan som gør, at vi likviditetsmæssigt kan overleve frem til og med 30/6-2021.

Vi skal have en plan der gør, at vi kommer på forkant af denne her virus!

3 scenarier for vores facilitet (med eksempler)

1. Bad:

2. Very Bad:

3. Catastrophic:

Klassisk krisehåndtering

1. Bad:

Myndighederne har kontrol over smitten, der testes i enormt omfang, og lige så stille bliver samfundet åbnet skridt for skridt. Men i forhold til resistens vil det være med meget langsomme skridt. Økonomisk a la finanskrisen:

Eksempelvis minus 10% i total nedgang i omsætningen.

2. Very Bad:

Faciliteterne bliver åbnet op, men det kører i lav gear.

Myndighederne har kontrol over smitten men ikke kontrol nok, slaget med virussen trækker endeløst ud.

Danmark lukkes ikke ned igen, men det lukkes heller ikke op.

Økonomisk værre end finanskrisen:

Eksempelvis minus 20-25% nedgang i totalomsætning

3. Catastrophic:

Faciliteterne lukker ikke op, eller de lukker op og myndighederne mister kontrollen => nedlukning igen.

Vi hænger i et scenarie med ned- og oplukning uden ende. Dette fortsætter til der er udviklet en vaccine.

Økonomisk langt langt værre end finanskrisen, regeringen har ikke kræfter til at bibeholde hjælpepakkerne og rigtig mange organisationer går konkurs. Meget stor udfordring i forhold til medarbejdere, leverandører og kunder. Hvis vi ikke finder løsninger, dør vi.

Eksempelvis minus 50% i totalomsætning.

Dagsorden

1. Baggrund og udvalgte resultater
2. Konsekvenser af COVID-19
3. Krisehåndtering
- 4. Nye veje til at øge omsætningen**
5. Konklusion
6. Næste skridt

Nye veje til at øge omsætning

Fase 1 (Sikre likviditeten)

Fokus på støttemuligheder og likviditet.

Fokus på handlingsplaner med baggrund i scenarierne

Fase 2 (Vær kreativ på løsninger)

Max. 10 personer

Fokus på kreativitet, koncepter og fastholdelse af brugergrupperne igennem løbende kommunikation og motivation.

Fase 3 (Begynd med drift i det små fra 8. juni)

Forbuddet mod forsamlinger hæves til 30-50

Idræt, træning, idrætslokaleudlejning op til 30-50 personer (antal og retningslinjer følger senere fra myndigheder)

”Indendørs idræts- og foreningsliv” er af regeringen beskrevet som en mulighed

Fase 4 - Primo august (tænk i trappemodeller)

Forsamlingsforbuddet løftes fra ”30-50 og op til maksimalt 500 personer” fra 3.-31. august.

Der indføres muligvis en trappemodel op til maks. 100-200 personer? (antal og retningslinjer følger senere fra myndigheder)

Fase 5 (Så skal vi tilbage til normal drift)

Et bud på åbning kunne være den 31. august



Alt sammen baseret på, at vi har styr på COVID-19

Nye veje til at øge omsætning

Hvordan skaber vi nye veje til at øge omsætningen?

1. Gennemgå de markedsrettede aktiviteter med en tættekam
2. Lad krisen kickstarte kreativiteten
3. Sæt fokus på kvalitet og innovation
4. Brug tiden på at forberede jer på åbningen (eller delåbning)
5. Det handler om balance

Nye veje til at øge omsætning

1. Gennemgå de markedsrettede aktiviteter

- I en tid med frygt og isolering er det bedre at overkommunikere end at underkommunikere
- Bliver klogere på brugerne
- Hvem har I haft kontakt med?
- Hvem har I ikke kontakt med?
- Hvad virker – og hvad virker ikke?
- Hvilke PR aktiviteter har I haft?
- Hvilke redaktionelle omtaler har du/I bidraget med?

2. Lad krisen kickstarte kreativiteten

- Hvordan har målgrupperne det (BtC)? Indkald en gruppe på 5-7 af jeres brugere/gæster og spørg dem. De har ALLE sammen en vigtig historie
- Hvordan har målgrupperne det (BtB)? Ring til formænd, repræsentanter, virksomheder mv. Spørg dem. Hvad tænker de? Hvilke tanker gør de sig om genåbning.

Nye veje til at øge omsætning

3. Sæt fokus på kvalitet og innovation

- Danskerne har en opsparat lyst til at komme i gang igen. Muligheder for at nye behov og/eller ændrede behov
- Forbruget er faldet drastisk, danskerne har et stort likviditetsberedskab.
- En undersøgelse fra Nielsen viser, at 49% af alle forbrugere i lyset af COVID-19 er klar til at betale ekstra for kvalitet og produktsikkerhed.
- Gennemgå alle jeres ydelser. Kan der lægges nye lag på eksisterende produkter og ydelser, eksempelvis:
- Fitness "comeback" programmer med personlig træner, tilbud om sund mad, camps (jf Frankrig). Træning i kombination med vejledning etc.
- "Man skal aldrig lade en god krise gå til spilde", selvom det er svært lige nu

4. Brug tiden på at forberede jer på åbningen eller delåbning

- Fokus på de mest lovende aktiviteter.
- Læg planer – lige pludselige er det hele i gang igen.
- Få gjort faciliteterne klar

5. Det handler også om balance

- Involver flest mulige i bestræbelserne på komme i gang, medarbejdere, brugergrupper, kommunen, virksomheder.
- Tal med familier, kollegaer, venner om alt det der sker.

Og husk: Alle forstår jeres situation.

Think anew – act anew

Abraham Lincoln, 1862