

Årsmelding 2018

Kristiansund kommunale Sundbåtvesen KF (KKS)

Forretningside

Sundbåtvesenet skal sikre og videreutvikle Sundbåtenes posisjon som kollektivt transportselskap, kulturminne og opplevelsesleverandør i Kristiansund og på Nordmøre.

Visjon

Selskapet skal være en leverandør av gode opplevelser.

Organisasjon

Selskapet har tre årsverk, skippere og daglig leder. Selskapet drifter båtene Angvik og Framnæs i tillegg samtlige av anløp (pongtonger). Daglig leder har kontor i kontorfellesskapet på Servicetorget. De faste førerne betjener ruta og utfører enkle vedlikeholdsoppgaver av båter og materiell. Vedlikeholdsarbeidet planlegges i samarbeid med daglig leder. Eksterne assistanse på service og vedlikehold tilkalles ved behov. Skippervikarer er knyttet til selskapet i forbindelse med ekstrakjøring, charter ferie- og sykevikar. Et guidekorps på ca. 5 personer er også tilknyttet selskapet og benyttes til havnesightseeing. Daglig leder utfører også guideoppdrag, bemanning om bord og internkontroll.

Passasjerutvikling de siste 5 årene

2014	2015	2016	2017	2018
88 555	70 443	73 728	92 159	96 773

Rutekjøring

I 2018 fraktet KKS totalt 96 773 passasjerer. Dette representere en økning på ca. 5%.

Økningen kommer ca. 50% på lørdager og 50% på hverdager. Rutekjøring har vært i tidsrommet 07.00-17.15 (09.30-16.45 lørdag). Prisen på enkeltbillett voksen var kr 35,- og barn kr 20,-. Klippekort kr 200,-. Prisen på dagspass var kr 100,-. Billettene selges kontant og per telefon (Vipps og SMS) og online.

Telefonsalget utgjør ca. 35% av salget, som er en økning på 5% fra året før.

Miljøkort som kjøpes hos FRAM kan benyttes på Sundbåten. I 2018 hadde vi totalt 11 175 passasjerer som reiste med miljøkort hvilket er ca. det samme nivå som året før. Selskapet fakturerer kr 4,67 for voksen og kr 3,- for barn. Samferdselsavdelingen i Fylket ytet et tilskudd for 2018 på 251 065,-. Beløpet indeksreguleres.

Gratis lørdagsbåt

Gratis lørdag ble innarbeidet som et permanent tilbud i 2018 etter et prøveår i 2017. Lørdagstrafikken er tredoblet. Det er fortsatt et potensiale til at flere sentrumsaktører, særlig butikker, aktivt benytter gratis lørdagsbåt i sin markedsføring. Selskapet jobber mot denne målgruppen.

Søndagskjøring

Søndagskjøring ligger ikke inne i budsjettet. Selskapet jobber aktivt ut mot lokale bedrifter som ønsker å bidra slik at man opprettholder en søndagsrute i perioden medio juni til ultimo august. Frem til kl. 15 er det ikke noe busstilbud i byen. Tilbudet er godt mottatt, og svarer seg økonomisk.

Ekstra rutekjøring

I forbindelse med Tahitifestivalen utvides rutekjøringen. I 2018 var det første året hvor vi registrere en liten nedgang (har vært stabilt i mange år). Ekstrakjøring utgjør ca. 3% av totalt antall reisende, dette er en nedgang på 2% fra tidligere år.. Transporten utgjør 16% av billettinntektene, som er en nedgang på 2%

Utvikling billettinntekter (rutekjøring og ekstra rutekjøring)

2014	2015	2016	2017	2018
1 578 552	1 321 394	1 352 943	1 207 706	1 218 307

Havnesightseeing/utleie og andre opplevelser

Våre produkter består av havnesightseeing og byvandring. Vi registrerte totalt 37 oppdrag på utleie (Framnæs 18 og Angvik 19) mot 40 året før. Båtene utfyller hverandre godt både på størrelse og stil. Oppdragene kommer primært direkte fra bedrifter, lag, foreninger og tur- og cruiseoperatører. Visit Northwest viderefremidler også henvendelser fra ulike kundegrupper. Byens hoteller formidler også våre produkter på en god måte.

Vi leverte forhåndsbestilte havnesightseeing/charter til 5 cruiseanløp, i tillegg til et stort drop-in salg på ruta når det er cruisebåt i byen.

Vårt sommersightseeing «drop-in» mot det individuelle markedet ble gjennomført fra medio juni til medio august. Dette er daglig turer til et fast tidspunkt med lokalguide. Rutebåten benyttes i konseptet, og vi hadde en positiv utvikling i fjor.

Utvikling inntekter havnesightseeing/charter

2014	2015	2016	2017	2018
536 156	359 352	326 489	425 698	451 217

Øvrige inntektskilder

Selskapet solgte reklameplasser på informasjonsskjermen og båtens ytre skuteside for kr ca. 50 000,-. Dette inkluderer også sponing av søndagsruta.

Turistinformasjon på Piren

Vi har gode erfaringer med Turistinformasjon som ble etablert på Piren i sommersesongen. De selger våre produkter og er positivt for opplevelsen av byen.

Online-booking

Selskapet har etablert online booking av produkter. 2018 var en prøveordning, som har blitt godt mottatt. Dette er særlig viktig for våre sightseeing-produkter mot individmarkedet og øker tilgjengeligheten på våre produkter. Dette blir godt markedsført av Visit Northwest.

Øvrige inntektskilder

Selskapet solgte reklameplasser på informasjonsskjermen og båtens ytre skuteside for kr ca. 50 000,-. Dette inkluderer også sponing av søndagsruta. Det jobbes med et konsept på Sundbåt-souvenirer som kan være nye inntektsmuligheter for selskapet.

Aktiviteter om bord

Selskapet jobber aktivt med å skape aktiviteter om bord og registrerer en økning i henvendelser fra lokale lag/foreninger som ønsker å gjøre en aktivitet om bord.

Innlendingen

Innlendingen som jobber for å skape aktivitet på Dødeladen har ved to anledninger kjøpt båten på kvelden for å tilby gratis transport over til Innlandet. Dette har vært en stor suksess hvor de har notert en stor økning til deres aktiviteter (mai og desember). Dette kan være en modell for andre aktører som har kveldsaktiviteter.

Sundbåtsafari (quiz og historie)

Om lag 400 skolebarn/ungdom benyttet seg av Sundbåtsafari i 2018. Konseptet høster gode tilbakemeldinger og er nå inne i sitt åttende år. NEAS er vår samarbeidspartner på Sundbåtsafari og bidrar årlig til opptrykk av hefter og markedsføring av konseptet. Safari er også et produkt for individuelle og heftet er alltid tilgjengelig om bord.



Markedsføring

Gjennom vårt medlemskap i Visit Northwest får vi verdifull markedsføring. Vår online booking styrker vår tilgjengelighet. Våre produkter er godt synlig på hjemmesiden, og selskapet har en god og tydelig presens på sosiale medier benyttes aktivt og Sundbåten har ca. 3000 som følger oss på facebook. Hjemmeside og facebook benyttes aktivt for å kommunisere våre aktiviteter. Selskapet har egen hjemmeside som er godt besøkt, denne redigeres av daglig leder.

Vågen

I forbindelse med åpningen av Kranaskjæret har selskapet etablert dialog med Kristiansund og Nordmøre havn og Småbåtlaget, slik at det kan tilrettelegges for anløp i helgene løpet av sommeren 2019.

Båt og pongtonger

Selskapet bruker mye ressurser på forbyggende vedlikehold på båtene generelt og spesielt på Angvik som tar ca. 95 % av rutekjøringen og derfor må ha høy driftssikkerhet. Forebyggende vedlikehold har bidratt positivt til å holde vedlikeholdskostnadene på et minimum.

Pongtongene og landgangene på Kirkelandet, Innlandet, Nordlandet og Gomalandet inspiseres årlig over og under vann. Noe vedlikehold på rekkverk og fortøyninger gjøres jevnlig. Ambulansebåten anløper pongtongen på Kirkelandet noe som medfører ekstra slitasje og vedlikehold. Selskapet bærer selv kostnadene til vedlikehold og inspeksjon på alle fire anløp.

Personell og rekruttering

Mannskapet om bord får svært gode tilbakemeldinger fra passasjerene. Dette bidrar til å bygge gode kunderelasjoner og gir positiv omdømmebygging. Selskapet har en tilfredsstillende tilgang på skippervikarer. Selskapet har rekruttert noen nye lokalguider.

HMS

Selskapet har etablert identisk vedlikeholdssystem for Angvik og Framnæs. Maritime House som leverer ISM Management og Styringsystem til selskapet. Alt materiell inkl. pongtonger er inkludert i vedlikeholdssystemet.

Arbeidstrening

Selskapet inngikk i 2016 en avtale med Kristiansund Videregående skole, matroslinja. En dag per uke praktiserer en eller flere elever om bord. Samarbeidet er positivt for begge parter.

Forprosjekt Ny Sundbåt

I løpet av arbeidet med forprosjektet har ambisjonsnivået økt. Kristiansund kommune (eier av Sundbåten) er offensiv når det gjelder digital tjenesteinnovasjon og prosjektet har gjennomført dialog med ledende miljøer innen autonome fremdriftsløsninger på fartøy. Det er skrevet intensjonsavtale og dannet et konsortium med ulike deltakende bedrifter og representanter fra akademien. Disse skal sammen utvikle prosjektet videre og bidra med betydelig grad av egeninnsats og midler.

Det gi berettiget håp om at en ny sundbåt kan planlegges for autonom drift. Den operasjonelle konteksten til sambandet gjør den egnet til en gradvis autonom utprøving. Stadiene mot helt eller delvis autonomi vil gi viktige bidrag for økt rutetilbud, økt sikkerhet, bedre ruteplanlegging, redusert energiforbruk og lavere driftskostnader. Det representerer også økt attraksjonskraft, positivt omdømme og mulighet for deltakelse fra regionalt næringsliv. I 2018 har prosjektet søkt og fått tildelt BRM-midler (Byen som regional motor) og Klimasatsmidler fra Miljødirektoratet. Selskapet har også sendt en søknad til Forskningsrådet, Pilot-T. Tilsagnet ble nylig bekjentgjort, men beløpet er per dato ikke kjent.

Møre og Romsdal Fylkeskommune ved Samferdselsavdelingen og Samferdselsutvalget er holdt løpende orientert om prosjektet og er svært positiv til å finne muligheter for å bidra.

Samarbeid med Fram, buss og sundbåt

Selskapet har tatt initiativ overfor Fram for å se nærmere på hvordan buss og sundbåt sammen kan løfte kollektivtilbudet i byen. Felles markedsføring av kollektivtilbudet i byen, og billettering kan være noen samarbeidsområder på kort sikt.



Videre utvikling

Selskapet inviterte på vårparten daglig leder for Byferga i Fredriksstad. Her har de innført full gratiskjøring, med stor positiv oppmerksomhet utenfra og mangedobling i antall passasjerer, noe bystyret ble orientert om. I forbindelse med budsjettarbeidet høsten 2018, skisserte selskapet derfor mulige utviklingsmuligheter for sundbåtdrifta. Ei utredning av økt grad av gratiskjøring ble distribuert både til kommunestyrepreresentantene og medlemmene i Fylkestinget.

Økonomi

KKS jobber aktivt med økonomistyring og samarbeidet med kommunens økonomiseksjon fungerer svært godt. Selskapet hadde et mindreforbruk i drift på kr 122 075-. Årsaken til mindreforbruket, ligger i noe høyere inntekter enn budsjettet, kombinert med noe lavere vedlikeholdskostnader på båtene. Ellers har det gjennom året vært et stort fokus på å holde de løpende kostnadene nede. I 2018 ble det også nedbetalt kroner 50 000, på et merforbruk fra tidligere år.

Det er et udekket beløp i investering på kr 7 954,- som knytter seg til egenkapitalinnskuddet i KLP.

Styret anbefaler at mindreforbruket i 2018 på kroner 122 075 avsettes til disposisjonsfond i 2019. Det anbefales at disposisjonsfondet benyttes til å dekke inn underskudd i investeringsregnskapet med kroner 7 954. I tillegg anbefales det at regnskapsmessig merforbruk i drift fra tidligere år dekkes inn med kroner 114 121. Etter at disposisjonsfondet er benyttet, står selskapet igjen med et udekket merforbruk på kroner 1 517. Dette beløpet anbefaler styret å dekke inn over det ordinære budsjetter i 2019.

Kristiansund, 13.02.19

Daglig leder Susanne Kirk Lossius

Styret
Styreleder Sven Erik Olsen

Nestleder Vanja Knudtsen

Styrerepresentant John Ferstad

Styrerepresentant Einar Sæter

Styrerepresentant Ken Alvin Jenssen