

Datum: 2012-01-02  
Referens:  
Dok ID: Bilaga § 78.1 O-Ringenstyrelsen åtgärdsplan.doc



Till Svenska Orienteringsförbundets styrelse

Från O-Ringenstyrelsen och O-Ringenchefen, Hans Falk, Marie-Louise Lundgren, Magnus Södervall, Johan Sjöberg, Tom Hollowell, Karin Johansson och Mark Baljeu

## **Rapport för att förbättra möjligheterna till ett framtida positivt resultat från O-Ringen.**

### **Bakgrund till den fasta organisationen och de arrangörs år vi just genomfört.**

#### **Varför ändrades organisationen**

Många generalsekreterare konstaterade efter genomfört arrangemang att vi inte kan fortsätta på detta sätt med att i många delar av arrangemanget starta från noll. Dessutom började det bli svårt att få arrangörer.

Hans Falk fick då i uppdrag att komma med ett förslag på ny organisationsform.

I den rapport som lämnades oktober 2006 skrevs bl a följande:

*Målet är att optimera organisationen i syfte att*

- *bevara erfarenheter mellan olika års arrangemang,*
- *underlätta utvecklingen av arrangemanget,*
- *stärka marknadsföring och information,*
- *göra det enklare för arrangörerna att genomföra O-Ringen bl a genom att vissa arbetsuppgifter utförs (köps) centralt,*
- *tydliggöra de olika aktörernas roller,*
- *möjliggöra en ändamålsenlig fördelning av intäkter utan att utlösa beskattning,*
- *göra arrangemanget mer lönsamt genom att utveckla systemet för planering, styrning och uppföljning,*
- *säkra arrangemangets fortlevnad och aktivt arbeta för att få nya arrangörer.*

#### **Hur har det blivit?**

Det är först 2012 som den nya organisationen kommer att verka fullt ut.

Det vi har konstaterat efter Örebro och Hälsingland förutom att vi tvingades till mindre bra avtal är att den ekonomiska uppföljningen och kanske det viktigaste att incitamentet för lokala arrangören att jaga intäkter och hålla kostnaderna nere inte varit bra.

2011 var det meningen att Boden skulle arrangera men föreningarna kom inte överens och hoppade av. Frågan gick då till Hälsingland och för att ta arrangemanget krävde de i stort sett samma överskott som 2006. Det kom inte att bli riktigt samma överskott. Avtalet med Hälsingland blev sedan modell för Örebro och även delvis för Halland. Boden har inget garantibelopp och de kommande åren är det i det närmaste halverat. Det är viktigt att påminna oss om att 2011 hade vi ingen arrangör på gång utan fick ta till speciella åtgärder för att få Hälsingland att ta det.

#### **Vad gör vi åt detta?**

Åtgärder för bättre ekonomisk uppföljning redovisas i denna rapport.

Från 2013 är garantibeloppen i avtalen på den nivån att det bör bli ett lokalt intresse att skapa ett bra resultat. För 2012 måste vi bevaka detta men det känns som andan är den rätta. Vi skall dock undersöka hur vi kan stärka det lokala ansvaret.

**På kommande sidor och i medsända bilagor finns förslag på åtgärder som O-Ringenstyrelsen enats om.**

## Åtgärdsplan för att säkerställa utfallet 2012 enligt budget

### **1. Budgetrevidering**

Avtalsbudget för 2012 är reviderad och skall upp till beslut i central respektive lokal styrelse under januari. Reviderad budget, se bilaga 1 skall ses som en prognos och bygger på 10 873 föransmällda deltagare enligt bilaga 2. Varje kostnadspost har gått igenom med lokal arrangör och försiktighet har kommunicerats. Sponsorbudgeten är i detalj genomgången och enligt ansvariga definitivt inom räckhåll. Motsvarande arbete pågår med kommande år.

### **2. Avtalsgenomgång**

Tisdagen den 22 nov gick hela avtalet med den lokala styrelsen inkl generalsekreterare (GS) i Halland för att säkerställa att de är medvetna om sina åtaganden. Extra fokus lades på delegationsordning, tillkomna kravspecifikationer och genomgång av avtalsbudget med reviderad budget. Ett par förtydliganden skall göras och undertecknas av central respektive lokal styrelse. Motsvarande genomgång planeras med 2013 under våren.

### **3. Reseersättning till funktionärer**

Modell för vilka funktionärer som skall få reseersättning ur gemensam budget håller på att tas fram. Ledningsgruppen är enig, så även lokal styrelse 2012. Förankring 2013 och 2014 pågår och ambitionen är att bilaga 3 skall undertecknas av central respektive lokal styrelse under kvartal 1-2012

### **4. Ny kravspecifikation ekonomi**

En kravspecifikation, bilaga 4 för ekonomifunktionen har tagits fram och diskuterats av ledningsgruppen 17 november. Gemensamt möte ekonomiansvariga, SOFT ek chef och O-Ringenchef (OC) är planerat till 31 januari för att säkerställa rutiner och gemensam bild av uppdraget.

### **5. Nya rutiner för budgetrevideringar resp prognoser**

Kravspecifikationen för ekonomi innehåller ett stycke om förändrade rutiner för budget och prognoser för alla år vid olika tillfällen, se bilaga 4.

### **6. Åtgärd Academy**

Bidraget från Idrottslyftet via SOFT har dragits in efter O-Ringen 2011 och därmed justeras anställningen för Tomas Yngström. Han sägs upp från sin anställning under dec 2011 och erbjuds ett 50% projekt tom aug-12. Det finansieras genom Unga Ledar-utbildningen och erhållet bidrag från RF. Framtida års arrangörer måste hantera Academy på ideell basis eller i projektform om vi kan hitta nya projektmedel

### **7. Marknadsföring**

#### **7.1 Marknadsföringskostnader**

Vi har under hösten hållit igen på marknadsföringskostnaderna, jobbat mer med digital kommunikation och övergripande lösningar för internationell marknadsföring. Prioriterat länder som haft en potential och positiv utveckling de senaste 3-4 åren och valt bort en del. Smartare lösningar kan optimera den kostnadsbudget vi har.

#### **7.2 Omväxling marknadskonsult till marknadsansvarig**

Maximera utväxlingen av insatta resurser genom en heltidstjänst istället för deltidskonsult, mer resultat för pengarna. En väl så viktig bieffekt är att avlasta OC som sen Tom slutade har haft båda rollerna och allt eftersom den fasta organisationen har kommit igång så har kraven från kommande års arrangörer ökat. Bra, men det har gett mindre tid till engagemang inom tex marknadsföringen. Det finns nu en oro för att vi ligger efter i marknadsföringen inför kommande år med dess speciella utmaningar, avstånd till Boden och 50-års jubileum. En situation som absolut inte är bra då deltagaravgifterna står för den största delen av våra intäkter och en långsiktig strategisk

Datum: 2012-01-02  
Referens:  
Dok ID:



Bilaga § 78.1 O-Ringenstyrelsen åtgärdsplan.doc

marknadsföring är avgörande för O-Ringens framtid. Fokus för marknadsansvarig blir att paketera Boden och söka partners för det samt dra igång jubileums projekt.

### **7.3 Översyn av tidningsproduktion**

Ett projekt har initierats av OC för att tillsammans med SOFT se över om vi kan hitta samverkans effekter mellan Skogssport och O-Ringentidningen. Rapport kommer kvartal 1-2012.

### **8. Kostnader och investeringar**

Ett par områden ger ett jobbigt bagage att bära på och jobb pågår för att försöka minska skadorna.

- lokalkostnader i Karlstad med avtal tom sept 12 men process pågår för att komma ur det så fort som möjligt.
- gjorda investeringar i pumpar hos Godik från 2009 som enligt avtal skall avbetalas med 170 tkr/år för 11-13. Förhandling pågår med annat upplägg. (11 har ingen avbetalning gjorts)
- IT-utvecklingen har nu nått en bra nivå som gör att vi kan konsolidera oss något år. (här finns en risk med SOFT:s eventuella agerande kring OLA)

### **9. Fokus personal**

I ett mellanår som 2011 har såväl OC som försäljningschef ägnat en hel del tid åt andra arbetsuppgifter inom SOFT. OC som arrangemangschef inom SOFT, försäljningschef har bidragit med sponsorförsäljning åt SOFT och EOC (vilket gynnar SOFT:s avtal med EOC-arrangörerna). I efterhand borde vi kanske ägnat fullt fokus åt O-Ringen 2011 och en omvärdering av kommande engagemang bör göras. Försäljningschef har troligtvis möjlighet att ägna tid åt någon annan säljbar produkt och EOC tar slut i maj så kanske finns viss möjlighet till försäljning åt SOFT. OC har känt sig väldigt splittrad i de två rollerna och har inte funnit synergier mellan de två arbetsområdena, så förslagsvis skall arbetsuppgifterna och ansvar endast ligga inom O-Ringen. Genom samlokalisering av personal i Borlänge sker större samarbete och ökad utväxling av resurserna. Britt-Inger flyttar till Borlänge i dec-11.

### **10. Kommunstöd**

Process för säkerställande av adekvat kommunstöd pågår och tilläggsansökningar skapas. Ungefärligt läge nu:

**2012** - ca 3-3,5 Mkr avtalat och tilläggsansökningar för specialprojekt finns inlämnade. Ett avsevärt stöd tillkommer också ifrån Försvarsmakten som inte är värderat men reducerar våra kostnader.

**2013** - 3,3 + tilläggsavtal 1-2 Mkr, undertecknat. Ett avsevärt stöd tillkommer också ifrån Försvarsmakten som inte är värderat men reducerar våra kostnader.

**2014** - ansökan på ca 5 Mkr inskickad

**2015** - dialog om 5 Mkr pågår, lista på poster har lämnats

**Reviderad budget och avtalsbudget för 2012 (avtalsbudgeten är grunden)**

**Se bilaga 1**

Avtalsbudget nedan är den budget som finns i det avtal som tecknats mellan SOFT och Föreningen O-Ringen Halland 2012 och budgeten "Reviderad nov 11" är det reviderade och genomarbetade förslag till budget som tagits fram till beslut enligt punkt 1 ovan.

<b>PROJEKTPLAN OCH BUDGET 2012</b>					
<b>O-Ringen Arrangemang</b>					
Resultatgrupp	Avtalsbudget		Reviderad nov 11		
	Intäkter	Kostnader	Intäkter	Kostnader	
800 O-Ringenstaden	3 760 000	1 826 000	5 290 000	2 686 000	
810 Tävling	13 620 000	3 934 000	12 650 000	4 020 016	
820 Marknad/Information	1 800 000	2 350 000	2 925 000	2 764 750	
830 Personal	-	6 400 000	-	6 850 000	
840 Administration	155 000	2 995 000	155 000	2 932 500	
850 Service	4 935 000	6 050 000	4 500 000	5 000 000	
860 Personal arrangemang	-	570 000	-	570 000	
870 Academy	630 000	675 000	660 000	430 000	
880 Reklamförsäljning	4 300 000	-	6 475 000	420 000	
890 Lokala Projekt	2 500 000	200 000	-		
8945 Fördelning arrangörsklubbar				3 500 000	
89XX SOFT:s andel				2 000 000	
	<b>31 700 000</b>	<b>25 000 000</b>	<b>32 655 000</b>	<b>31 173 266</b>	
	6 700 000		1 481 734		
	6 700 000		1 481 734		

**Övergripande kommentarer:**

- O-Ringenstaden har ökade intäkter beroende på uthyrning av Kadettbyn, 60% redan sålt. Ökade kostnad är kopplad till uthyrningen.
- Tävling har lägre intäkt enligt kalkyl intäkter från deltagaravgifter, bilaga 2
- Marknad/information har ökade intäkter pga av avtalade kommunala bidrag. Ökade kostnader pga omdisponering av vissa kostnadsposter från service.
- Personal har ökade kostnader pga av att Academy personal flyttats in där men utfall kommer inte ske enligt punkt 6 ovan. Finns marginal på lönekostnader och resekostnader.
- Service har lägre intäkter pga av en övrigt post som ingen kan identifiera. Lägre kostnader pga av lägre kostnad för materialsats och bussbiljetter.
- Academy högre intäkter pga av bidrag men lägre kostnader pga flytt av löner.
- Reklamförsäljning ökade intäkter pga sammanslagning med reklamförsäljning i lokala projekt.
- Garantibelopp och SOFT:s andel är av pedagogiska skäl inlagda som kostnader.
- Kvarvarande resultat på sista raden.

Datum: 2012-01-02  
Referens:  
Dok ID: Bilaga § 78.1 O-Ringenstyrelsen åtgärdsplan.doc



### **Redovisning av bemanningen i den fasta organisationen**

Den fasta organisationen ser jag främst som en lednings-, utvecklings-, marknads- och försäljningsorganisation.

#### **Med följande huvudsakliga uppgifter:**

Stötta, styra, utveckla, kvalitetssäkra och förenkla för arrangörer.  
Säkra det ekonomiska utfallet av arrangemanget för lokala arrangörer och ägare  
Stärka varumärket O-Ringen och marknadsföra arrangemanget mot befintliga och nya målgrupper.  
Sköta och utveckla partners samt säkerställa goda samarbeten och marginaler vid inköp.  
Support och information till kunder vid anmälningar och frågor.

#### **Den fasta organisationens roller med konsekvensbeskrivning vid obesatt tjänst:**

##### **O-Ringenchef**

**Marknadsansvarig** – marknadsföring mot deltagare, profilering och information

**Konsekvens:** Kan inte upprätthålla samma kvalitet och kontinuitet i marknadsföringen, kommer att spreta och kosta mer per arrangörsår att marknadsföra sig. Långsiktigt förödande och kortsiktigt inte bra för arrangemangen 13 och 14.

**Grafiker** 50% - produktion av marknadsföringsmaterial, digitalt och print

**Konsekvens:** Kan inte upprätthålla samma kvalitet och kontinuitet i marknadsföringen, kommer att spreta och kosta mer pengar då konsult måste hyras in.  
(Kompetens kan nyttjas internt inom SOFT mer än idag.)

**Försäljningsansvarig** – försäljning till partners och sponsorer, samt egen försäljning

**Konsekvens:** Om vi inte fått ordning på rollen med rätt person vid rodret så skulle konsekvensen bli förödande. Dagens tuffa sponsorklimat kräver en kontinuerlig långsiktig bearbetning och många goda relationer. Full effekt och potential av rollen ser vi först efter 2-3 år.

**Administration** – svara i telefon/mail och bistå vid anmälningar och kontorssysslor. (30% lönebidrag)

**Konsekvens:** Skulle försämra vår servicenivå mot kunderna men är säkert lösbart lokalt med ideella krafter och kortare anställningar. Man tappar dock kontinuitet och kunskap samt en vilja att flytta med arrangemanget. I förhållande till kostnaden med bidrag så är det en tveksam besparing.

**Academy** – genomföra och utveckla våra utbildningar inom Academy, Unga Ledare, Orienteringsskolan och IOF Foot-O Event Adviser Clinic. Bistå våra arrangörer vid funktionärsutbildningar av alla de slag och samarbete med SISU.

**Konsekvens:** Försämrar vår relation till IOF och försvårar vårt långsiktiga mål om tät relation med IOF. Genom Idrottslyftet/SOFT:s indragna bidrag kommer vi inte ha samma möjlighet att utbilda Unga Ledare i landet. Delar kan mycket väl hanteras lokalt och ideellt och besparingen är enligt punkt ovan redan på gång.

#### **Roller som SOFT skulle kunna ta över eller bidra med**

Marknads- och försäljningsansvarig, de kompetenserna finns dessvärre inte inom SOFT

Grafiker – kompetens finns inte inom SOFT

Administration – kan ersättas av befintlig personal men då till högre kostnad och mindre flexibilitet

Academy – kan till viss del ersättas av befintlig personal men erfarenhet saknas och medför inga resurser till SOFT

SOFT kan bidra till O-Ringen inom ett flertal områden men det förflyttar enbart arbete från ideella lokala krafter till centrala personer. Bör ge en positiv utveckling på kvalitet och kontinuitet men för att nå full effekt måste SOFT lägga avsevärt mycket tid så att omförhandling av lokal/central fördelning kan ske. Inom områden som tex mediahantering, utbildning, SISU, Elithantering, landslagsnärvaro, IT och ekonomiadministration kan SOFT bidra.

#### **Att tänka på**

I de avtal som vi idag har med de lokala arrangörerna finns det beskrivet att vi skall ha en fast organisation av en viss omfattning. Vi uppfyller inte den delen av avtalet idag.

Datum: 2012-01-02

Referens:

Dok ID:

Bilaga § 78.1 O-Ringenstyrelsen åtgärdsplan.doc



Att minska på kostnader inom O-Ringen betyder inte per automatik att de resurserna tillfaller SOFT. Det beror på vilka kostnader och vad det ger för effekter i andra ändan, på kort och lång sikt. Beror också på hur de lokala arrangörerna väljer att ta det, en omförhandling av avtalet är inte till vår fördel.

Garantibeloppen ser ut enligt följande i framtiden:

2012 - 3 500 000 kr (maximal utdelning till SOFT/O-Ringen centralt 2 500 000 kr)

2013 - 0 kr

2014 - 2 000 000 kr (maximal utdelning till SOFT/O-Ringen centralt 3 000 000 kr)

2015 - 2 000 000 kr (maximal utdelning till SOFT/O-Ringen centralt 3 000 000 kr)