



Revisjon 2022 vedtatt i styret 19.10.22

STRATEGI BYKLE OG HOVDEN VEKST AS MED DATTERSELSKAPER 2021 – 2026

Mål

BHV konsernet skal være en samlende pådriver, initiativtaker og den mest foretrukne samarbeidspartner, innen næringsutvikling på veien mot å utvikle Bykle og Hovden som en ledende helårs rekreasjonsdestinasjon i Norge.

Rammebetingelser

Konsernet skal som kommunens heleide selskap drives etter ordinære bedriftsøkonomiske og kommersielle prinsipper med høy grad av samfunnsansvar; innenfor gjeldende regler for offentlig eide aksjeselskaper; og med et spesielt fokus på bærekraftig nærings- og reiseliv.

- Konsernet skal drive næringsutvikling og destinasjonsutvikling innenfor de politiske rammene som settes fra eier (jfr. bl.a. kommuneplan, ny strategisk næringsplan og øvrige overordnede planer).
- Konsernet skal som et utgangspunkt være egenfinansiert.
- Partnerskap og samarbeid prioriteres.

Strategisk prioriterte områder

1. Nærings- og destinasjonsutvikling
2. Produkter og tjenester
3. Innovasjon
4. Kommunikasjon
5. Økonomi

1. Nærings- og destinasjonsutvikling:

- Søke aktivt samarbeid med aktører i lokalmiljøet – og utenfor kommunen – for å dyrke frem konkrete prosjekter
- Løpende utvikling av prosjekter som setter Bykle/Hovden «på kartet» - «søke det unike»
- Økt fokus på Bykle (favne hele kommunen)
- Definere Destinasjon Hovden som proaktiv tjenesteleverandør (internt og eksternt) for å nå konsernets øvrige mål
- Delta i eiendomsutvikling
- Søke langsiktige eksterne samarbeidspartnere og investorer

2. Produkter og tjenester

- Destinasjon Hovden skal ha en sentral rolle i utvikling av tjenester og spille en bredere rolle i forhold til reisemålsutvikling, inkl. markedsføring av prosjekter.

- Partner på utvikling av arrangementer, hovedsakelig med lokal forankring
- Sikre miljøsertifisering i samarbeid med partnere som Visit Setesdal o.a

3. Innovasjon

- Utvikle innovativ strategi for å skape varme senger
- Digitalisering (benytte effektive digitale verktøy og være til stede på de rette plattformene som fremmer attraktivitet for Bykle og Hovden som rekreasjonsdestinasjon
- Fokus på faktabasert produktutvikling
- Lære av de beste.

4. Kommunikasjon

- Utvikle en kommunikasjonsstrategi med tilhørende kommunikasjonsplaner for BHV AS og de datterselskaper som har behov for dette. Tilpasse denne mot kommunen, næringslivet, innbyggere og gjester som våre «kunder» og interessenter.
- Kommunikasjonen skal være åpen, enkel, helhetlig og tydelig.
- Samhandling prioriteres
- Entusiasme og motivasjon

5. Økonomi

- Eventuelle investeringer i eiendom/virksomheter skal være basert på øvrige rammer og mål for virksomheten, men det skal til enhver tid vises tilbakeholdenhet mht. til å konkurrere med private aktører. Partnerskap og samarbeid prioriteres.
- Konsernets virksomhet skal i det alt vesentlige være egenfinansiert i konsernet (evnt. lånefinansiering inngår i dette).. BHV har vedtekter som sier at det ikke skal betales utbytter.
- Det praktiseres en pragmatisk holdning til eventuelt salg av selskaper/eiendommer dersom det etter en helhetlig vurdering ansees riktig for å oppnå det overordnede mål for BHV. Kostnadseffektiv og relevant selskapsportefølje prioriteres.
- Frigjort kapital rulles normalt inn i nye prosjekter som fremmer konsernets formål.
- For de tilfeller der konsernet utfører oppgaver på bestilling fra aksjonæren kan/skal finansieringen være basert på lån/vederlag fra kommunen.
- Tjenestesalg prioriteres der det ellers ligger til rette.



Ansvar og rolle for BHV og det enkelte selskap

Bykle Hovden Vekst (BHV - mor)

BHV-mor er konsernets spiss og har ingen egenproduksjon av tjenester eller prosjekter utover å sikre koordinering og måloppnåelse på konsernets samlede aktiviteter gjennom datterselskapene.

Bykle Nærings- og utviklingsselskap (BNU)

Bykle Nærings- og Utviklingsselskap skal være konsernets spiss innen prosjekt- og næringsutvikling, eiendomsutvikling og -drift. Prosjekt-, nærings- og eiendomsutvikling benyttes som virkemiddel for å oppnå en styrket nærings- og destinasjonsutvikling samt etablering av nye arbeidsplasser.

Partnerskap og samarbeid prioriteres og det skal vises tilbakeholdenhet mht. til å konkurrere med private aktører.

Destinasjon Hovden (DH)

Destinasjon Hovden skal være en sentral aktør, og en foretrukken samarbeidspartner i destinasjonsutviklingen for og i hele Bykle kommune, Destinasjon Hovden skal drifte turistkontor og ha fokus på vertskapsrollen og skal bidra til å fremme lokalkunnskap med vekt på natur og kultur. Selskapet skal være sentral i utviklingen av fellesgoder og i markedsføringen av Bykle og Hovden og skal samarbeide med relevante lokale aktører. Destinasjon Hovden skal derfor være en proaktiv tjenesteleverandør, internt og eksternt for å nå konsernets øvrige mål.

Hovden Badeland (HB)

Hovden Badeland skal drifte og utvikle badeland som en hovedattraksjon og spiller gjennom dette en sentral rolle i destinasjonsutviklingen. Badeland skal i tillegg, i samarbeid med Bykle kommune, tilby attraktive svømme, stupe og treningsmuligheter til lokalbefolkningen fortrinnsvis gjennom etablering av 25 meters basseng og stupetårn.

Hovden Prosjektutvikling (HPU)

Hovden Prosjektutvikling skal drifte anlegg for å levere vannbåren varme, eventuelt også utvikle andre alternative bærekraftige energileveranser. HPU er huseier for Hovden Badeland.

Hovden Løypekjøring (HL)

HL skal i henhold til bestilling fra Bykle kommune, og gjennom konkurranseutsetting av løypekjøringen, drifte og utvikle løypenettet sommer og vinter. Utvikling av evt. nye løyper gjøres i tett samarbeid med vernemyndigheter, kommunen og for øvrig ihht. vedtatt sti- og løypeplan (og øvrige overordnede planer) og med den hensikt å tilpasse kommunens bestillinger til beste for destinasjonen.

Bykle Breiband

Bykle Breiband skal være foretrukket leverandør av fiber og digital infrastruktur i Bykle kommune.

Aktivitetsplan for BHV og det enkelte selskap:

De enkelte selskapene er ulike, men innenfor sine forretningsområder viktige for måloppnåelsen til konsernet. I det følgende gis en kort oversikt over aktiviteter/handlinger i perioden i det enkelte selskap:

Bykle Hovden Vekst (BHV - mor)

- Optimalisering av den samlede driften i konsernet
- Sikre inntjening og resultatoppnåelse samt finansiering
- Strategi og styrearbeid
- Tett kontakt med eier
- Frigjort kapital ved salg reinvesteres og rullers inn i nye prosjekter ihht. strategiske mål
- Søke aktivt samarbeid med utvalgte aktører i lokalmiljøet for å dyrke frem konkrete prosjekter
- Søke langsiktige eksterne samarbeidspartnere og investorer
- Utvikle innovativ strategi for å skape varme senger
- Vise vilje vil ta initiativ til prosjekter som tjener formålet, herunder en erkjennelse av at enkelte prosjekter kan ha høyere grad av samfunnsansvar i næringsutviklingen sett opp mot 100% kommersielle prioriteringer.
- Øke kompetansen i konsernet (læring) gjennom å studere de beste på destinasjonsutvikling

Bykle Nærings- og utviklingsselskap (BNU)

- Bruke eiendomsutvikling som virkemiddel for å nå konsernets mål.
- Aktiv deltakelse i sentrumsutvikling i både Bykle og på Hovden; eksemplifisert ved:
 - leilighetsprosjekt Otravegen
 - bensinstasjonen i Bykle
- Løpende utvikling av prosjekter som setter Bykle/Hovden «på kartet»
- Deltakelse i investeringer i virksomheter/prosjekter som tjener konsernets formål og som er basert på de øvrige rammer og mål for virksomheten.
- Videre satsning med å bygge opp under nyetableringer (jfr. tidligere arbeid med bl.a. Coworx Hovden AS).

Destinasjon Hovden (DH)

- Turistinformasjon og vertskapsrolle for Bykle kommune
- Kompetanse-HUB i Setesdal på reiseliv med vekt på natur og kultur inkl. formidling, eksempelvis tilrettelegging for verdiskaping på villreinens premisser.
- Tjenestesalg og prosjektarbeid på fellesgodeutvikling; natur- og kulturbaserte fellesgoder, markedsføring, digitale formidlingsprosjekter, materiell.
- Bidra i utviklingen av konsepter rettet mot turisme, utleie og salg av varme senger.
- Tilknytte reiselivskompetanse og samarbeid med utvalgte aktører. Initiere videreføring og utvikling av eksisterende tilbud og muligheter (herunder Byklestigen og Sarvsdammen).
- Tettere samarbeid med organisasjoner som Agder Friluftsråd, m.fl.
- Arrangementskoordinator – delta i arrangementsutvikling

- Samarbeidspartner for lokale og regionale organisasjoner, virksomheter og myndigheter
Rolleavklaring og samarbeid mot Visit Setesdal slik at det oppnås en felles styrke og en «vinn-vinn»
- Fremme forslag om etablering av nye tur-/sykkelstier/skiløyper i henhold til mulighetene skissert i Bykle kommune sin sti- og løypeplan (vedtatt i 2019) og bidra til å gjøre naturen tilgjengelig på en bærekraftig måte
- Videreutvikle prosjekt med vinterturveier sammen med HL
- Gjennomføre undersøkelse – hva ønsker hyttebyklaren – og hva ønsker innbyggerne?
- Høringsinstans i forhold til løyper og stier
- Offisielt talerør i konsernet mht. destinasjonsutvikling

Hovden Badeland (HB)

- Hovden Badeland skal øke attraktiviteten og vekst i antall kunder/besøkende prioriteres
- Realisere ny utvidelse av badeland med bevisst holdning til prosjektets rolle som signaturprosjekt og posisjon i destinasjonsutviklingen, så vel som aktivitetstilbud til fastboende

Hovden Prosjektutvikling (HPU)

- Optimalisering av drift og utnyttelse av eksisterende kapasitet
- Optimalisering og utvikling av leveranser av bærekraftig energi til andre kunder (økt behov) vurderes og sees i sammenheng med utvikling av alternative bærekraftige energibærere

Hovden Løypekjøring (HL)

- Optimalisering av drift av løypenettet – konkurranseutsetting – oppfølging avtale
- Utvikling og utbedring av løyper iht. sti og løypeplan (i samarbeid med DH og kommunen)
- Videreutvikle prosjekt med vinterturveier sammen med DH
- Forbedre grunnlaget og legge til rette for å kunne kjøre løyper på mindre snø
- Sikre kontinuitet gjennom deltakelse i gruppe for løyper sommer og vinter
- Høringsuttalelser
- Sikre inntjening og økt innbetaling av løypeavgiften – markedsføringstiltak og organisering

Bykle Breiband

BB er BHV's mest verdifulle eiendel og finansieringskilde på kort og lang sikt. Styret forholder seg til tidligere verddivurdering og synliggjøring av strategiske alternativer (jfr. rapporten fra Alpha Corporate 2021).

Styret anser at BB vil tjene BHV's formål samt opprettholde den slanke organisasjonen på 3 personer uavhengig av hvem som eier selskapet og vurderer derfor eierskapet ut fra ren finansiell betraktning.

BHV kan enten foreslå å selge BB nå og sikre verdien samt likviditet for fremtidige formål eller velge å reinvestere kontantstrømmen fra BB over tid til slike formål – ev i kombinasjon med opplåning i BB

med sikkerhet i infrastrukturen. En rekke faktorer vil kunne påvirke fremtidig kontantstrøm og fremtidig salgsverdi, slik som selskapets ekspansjon og drift, mulig teknologisk utvikling, investorers avkastningskrav og finansmarkedet generelt.

- Salg av Bykle Breiband ansees ikke aktuelt nå.
- Mulighetsrommet for å benytte BB's nett som informasjonskanal/kommunikasjonskanal kartlegges i samarbeid med lokale aktører.