

Utredningar på uppdrag av KTM.

Uppdraget gavs till
Anders Mjärdsjö, KTM´s Direktion

Förbundsdirektionens sammanträde 2020-11-27

§ 171 Bussgods i Västernorrland AB:s framtid - sekretess.

Beslutades:

- ▶ Att affärssekretess ska råda i ärendet om Bussgods i Västernorrland AB:s framtid fram till beslut är fattat.
- ▶ Att förbundsdirektionen tagit till sig de förslag som levererats.
- ▶ Att ta bort förslaget om att avveckla Bussgods i Västernorrland AB.
- ▶ Att ge Anders Mjärdsjö (M) tillsammans med Bussgods VD Maria Lärkfors i uppdrag att under strikt affärssekretess ta fram ett skarpt förslag på hur en eventuell försäljning ser ut och återkomma till förbundsdirektionen under januari månad 2021 med risk - och konsekvensanalyser inkluderade.
- ▶ Att ajournera punkten till fram till kompletterande uppgifter enligt ovan kommit förbundsdirektionen tillhanda.

Faktorer att ta hänsyn till vid en försäljning.

- ▶ Personal/Arbetsgivaransvar
- ▶ Allmännyttan/RUS
- ▶ Bindande avtal
- ▶ ”Prislapp” och total vinst/förlust rent ekonomiskt

Sammanställning av villkor

	Intressent 1	Intressent 2	Bussgods i Norr AB
▶ Terminalpersonal i Sollefteå	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Terminalpersonal i Sundsvall	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Terminalpersonal i Ö-vik	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Sollefteå terminal	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Sundsvalls terminal	▶ Nej	Ja	Ja
▶ Ö-viks terminal.	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Inventarier såsom fordon, övrig utrustning	▶ Ja, men inte allt	Ja, men inte allt	Ja (ca 400 tkr +, restvärde)
▶ Avtal med Sundfrakt till den 30/11-21	▶ Nej	Nej	Förhandlingsbart
▶ Diverse avtal att lösa	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Övertagande av checkkredit (1 mkr)	▶ ?	Nej	Nej
▶ Bibehållen service ut till glesbygd	▶ Ja	Ja	Ja
▶ Prislapp	▶ 1 kr för bolaget	200 tkr för inventarier	400 tkr för inventarier
▶ Total kostnad för avveckling av bolaget	▶ 260 tkr (terminal s-vall)	ca 1 mkr (upplupen lön, inventarier. likvidation)	ca 50 tkr (likvidation)
▶ Framtida driftsbidrag/(kostnad för KTM)	▶ 1,8 mkr (3 år)	0	ca 643 tkr AK, + 1,5 mkr i Aktieägartillsk.
▶ Total kostnad/betalning	▶ Ca 2,06 mkr	ca 0,8 mkr	Ca 1,75 mkr

Villkor som är ställda i intresseanmälan.

▶ Intressent 1

- ▶ Att det blir ett övertagande av verksamheten, dvs bolagsförvärv
- ▶ Att de får ett driftsbidrag på 50 tkr/månad i 3 år för att ta över Sollefteåterminalen med 2 anställda. (total kostnad 1,8 mkr)
- ▶ Att de får använda varumärket Bussgods kostnadsfritt.
- ▶ Att alla bussar som idag tar gods fortsätter i samma utsträckning till samma villkor som idag.
- ▶ Att de tjänstemän som har uppdrag idag, fortsätter med det så att det genererar en fortsatt intäkt.
- ▶ Att licenskostnaderna för FRAM fortsätter att vara samma som idag.
- ▶ Att de tar över körningen som idag utförs av Sundfrakt utan kostnad.
- ▶ Att de tar över de mesta av inventarierna, dock med hänsyn till Sundsvall.

Fortsättning:

- ▶ **Intressent 2**
- ▶ Att det blir en inkråmsaffär och de endast betalar för det de vill köpa.
- ▶ Att de förhandlar om hyrorna själva och går det inte så tar de inte över terminalerna.
- ▶ Att de erbjuder alla anställda en provanställning i 6 månader. Upplupna lönekostnader blir kvar i BGVN.
- ▶ Att de tar över körningen som idag utförs av Sundfrakt utan kostnad.
- ▶ Att de tar över 3 bakgavelsbilar inkl kontrakt utan köpeskilling.
- ▶ Att resterande inventarier värderas innan budgivning.
- ▶ Att de får ett avtal med KTM om fortsatt trafik med gods. Helt avgörande.
- ▶ Att de får ett avtal med BGN om varumärket och FRAM.

Fortsättning

- ▶ **Bussgods i Norr AB**
- ▶ Att KTM köper in sig i Bussgods i Norr AB med 1/3 av aktierna till ett uträknat substansvärde vid övertagandet.
- ▶ Att KTM ställer upp med ett aktieägartillskott på 1,5 mkr.
- ▶ Att det blir ett borgensåtagande på 1,5 mkr.
- ▶ Att diskussioner om framtida godsfordon och hur gods kan skickas på bussarna hanteras gemensamt i framtiden.
- ▶ Att de distributionsavtal som finns idag ses över.

Legala/formella krav vid försäljning av ett offentligt ägt bolag

- ▶ I ägardirektiven för Bussgods i Västernorrland finns inga direktiv avseende en ev försäljning av bolaget.
- ▶ Kan det finnas några sådana krav i övrigt att ta hänsyn till?

Hur går vi vidare?

- ▶ Vilka faktorer/villkor ska vara vägledande vid en försäljning/samgående?
- ▶ Genomförande?
- ▶ Vilka beslut krävs?
- ▶ Tidplan
- ▶ Förhandling - avtal - verkställighet