

Vejlukninger og ensretninger:

Det er i dag anvendt en svag markering af ensrettede veje, hvilket kan medføre at trafikanterne misforstår skiltningen og kører imod ensretningen. Det anbefales derfor at bruge et tydeligt element der spærre vejen i kørespor, som lukkes for trafik. Dette kan gøres ved at kombinere skiltningen med cykelparkering og evt. beplantning.

- Der skabes en fysisk barriere i form af skiltning eller beplantning.
- Gaderum bag barriere kan benyttes til cykelparkering, opholdsareal el. lign.



Eksempel på cykelparkering i forbindelse med indkørsforbud.

Parkeringsstrategi og -henvisning

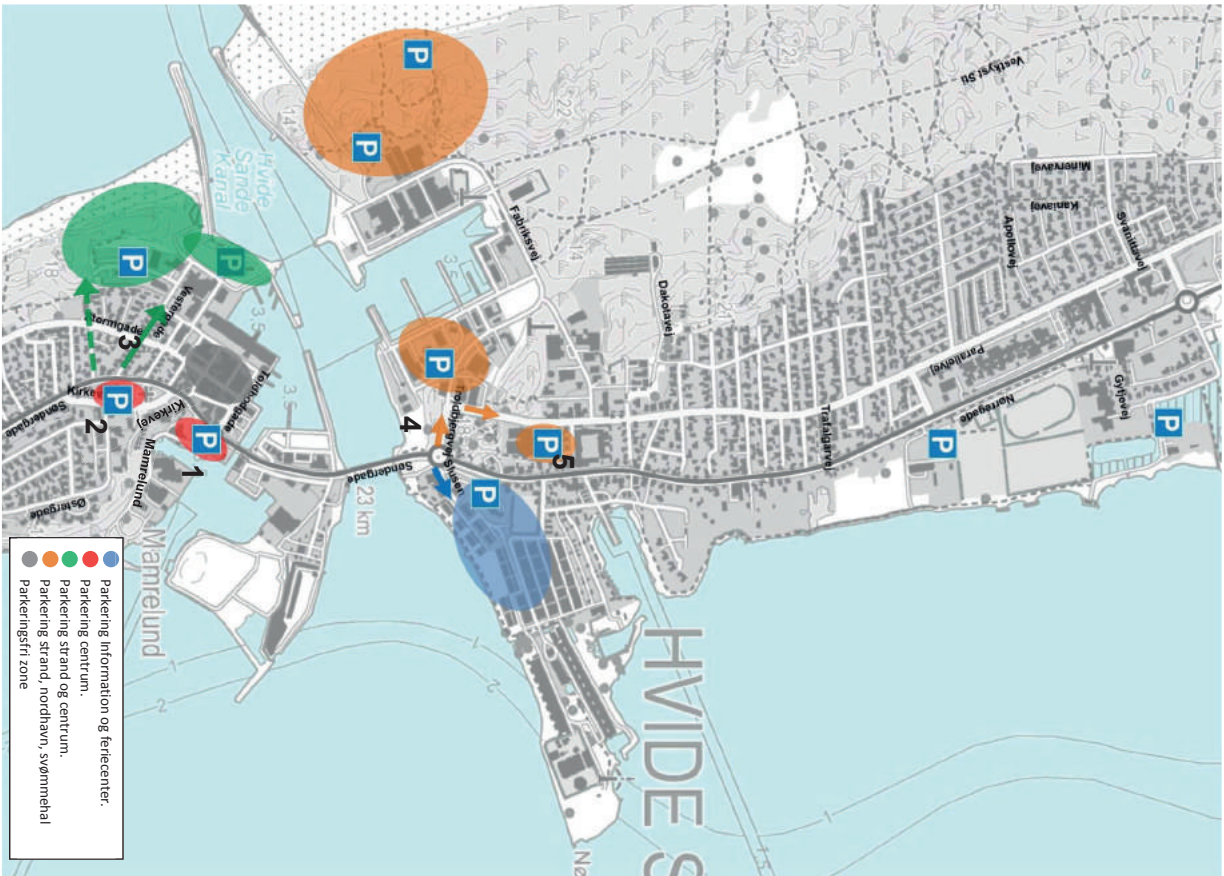


Illustration af de større parkeringsarealer i Hvide sande, der skilles til fra det overordnede vejnet.

Trafikale udfordringer - parkering

De centrale gader i centrum af Hvide Sande benyttes i høj grad til parkering, hvilket tager pladsen til ophold i byens rum. Ligeledes er der meget parkeringssøgende trafik i og omkring centrum. Den parkeringssøgende trafik forstærkes af, at der er mangelfuld henvisning til byens p-arealer. Dette medfører at især turister leder efter p-arealerne i områder omkring deres mål.

Der er desuden meget skiltning langs byens veje, hvilket kan tage fokus fra de relevante skilte for trafikkanterne.

Princip for tiltag

Gågaden og så vidt muligt tilstødende gader friholdes for parkering udenfor afmærkede arealer. Der laves en generel oprydning i både private og kommunale skilte langs de overordnede veje..

Byens større parkeringsområder navngives med sigende områdenavne. Fra det overordnede vejnet bliver der kun skiltet til byens største parkeringspladser (se skitse). Parkanterne ledes tydeligt til parkeringsområdet ved den destination de søger, så der ikke skabes parkeringssøgende trafik.

Der udarbejdes informationsmateriale til besøgende med oplysninger om hvilke parkeringsarealer der kan benyttes til de større attraktioner.

Tiltag

Nummer i parentes henviser til illustrationen til venstre

- Kajareal nord for Mammelund kan anvendes til parkering for centrum. (1)
- Området forbindes med centrum via planlagt stitunnel under Søndergade.
- Området betjener ligeledes kontor- og restaurantholdet i det nye byggeri på Toldbodgade.
- Parkeringsarealerne ved det gamle kommunekontor kan ligeledes benyttes til parkering til centrum. (2)
 - Dette afhænger af evt. salg af den kommunalt ejede grund.
- Parkeringsarealerne navngives. Navne vil fremgå af skiltningen
 - Centrum – Parkering ved Mammelund og det gamle kommunekontor.
 - Der henvises til de to parkeringsarealer henholdsvis nord og syd for Mammelund fra rundkørslen på Søndergade.
 - Der kan tillades højre ind/højre ud til Søndergade fra arealerne syd for Mammelund.
 - Der etableres højre ind/højre ud til Søndergade fra p-arealer ved det gamle kommunekontor. Der er også adgang fra Kirkevej.
 - Det bør undersøges om p-arealeret ved kommunekontoret kan betjenes af en eventuel rundkørsel eller et signalanlæg ved Vestergade.
- Sydlig strand og centrum – Der henvises ad Vestergade. (3)
- Nordhavn og nordlig strand – Der henvises ad Troldbjergvej. Vejvisningen til området skal ske ved rundkørslen på Søndergade. (4)
- Parkeringsarealerne ved svømmehallen bindes op på Nørregade med tydelig skiltning af stiftorbindelsen i det nordøstlige hjørne af parkeringspladsen ved skolen. (5)
- En del af skiltningen ved det overordnede vejnet fjernes – tager fokus fra vejvisningen.

Inspiration

Vejvisning:



Eksempel på p-henvisning på Søndergade mod Mammelunden, der skal benyttes som parkering ved centrum samt mod parkering ved sydlig strand.

Parkeringsinfo til turister:

- Hvidedesande.dk udbygges med parkeringsinfo både for bilister og cyklister.
- I turistmateriale udleveret til besøgende skal parkeringsinfo indgå.
- P-lomme på Søndergade kan benyttes til opstilling af infostander med byens parkering og attraktioner.
- På de større parkeringsarealer opsættes informationstavler med de øvrige større parkeringsarealer i byen.



Ved de større parkeringsarealer i Hvide Sande opstilles der informationstavler med øvrige attraktioner og større parkeringsarealer

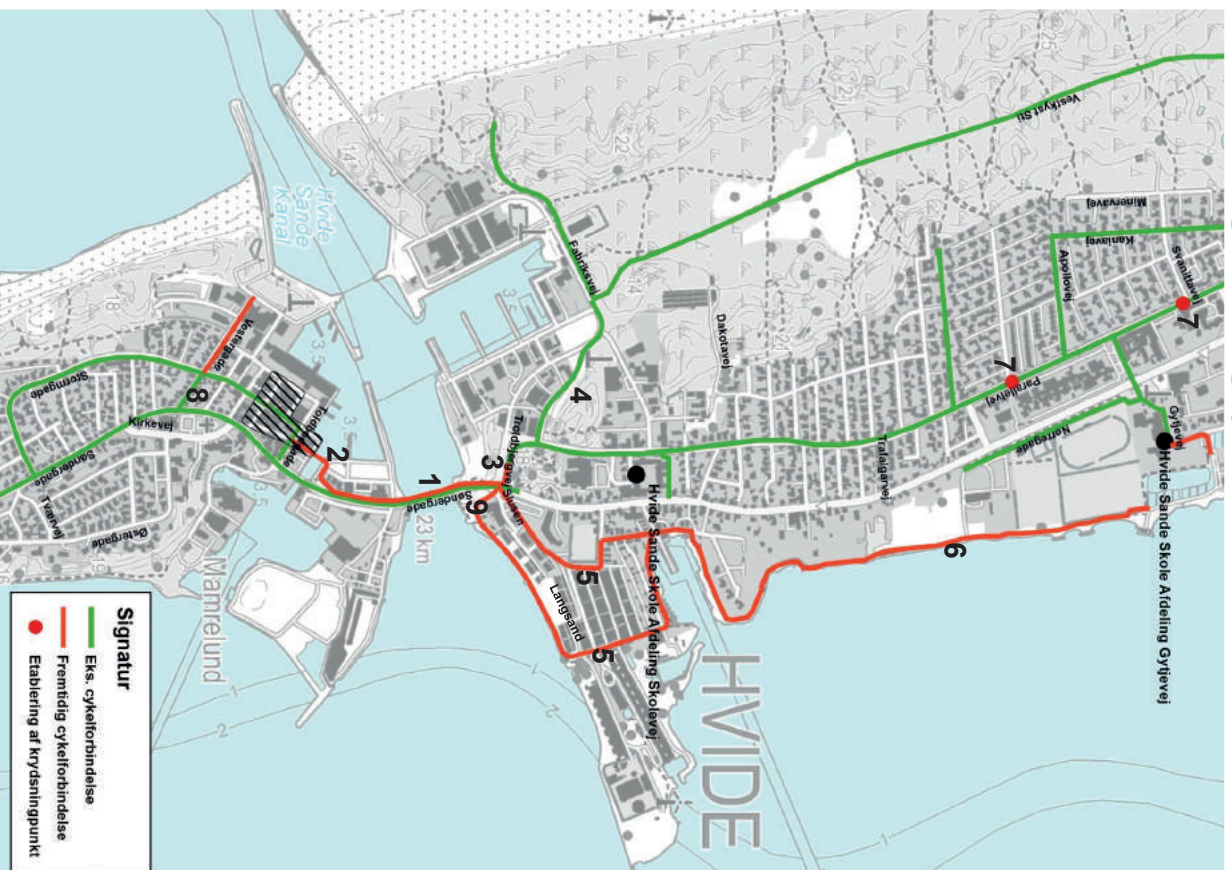
Parkering ved svømmehallen

Parkeringspladsen ved svømmehallen kan benyttes ved spidsbelastninger som alternativ til p-arealerne ved slusen og feriecenteret. Der etableres sti-henvisning på pladsen til turister. Der opsættes et skilt på Nørregade og et på selve p-pladsen.



Parkerterne der benytter arealerne ved svømmehallen kan ledes til Nørregade og videre mod feriecenteret og midtbyen ad stiftorbindelsen ved skolen i det nordøstlige hjørne af parkeringspladsen. Billedet til venstre viser stien set fra Nørregade.

Forhold for gående og cyklister



Cyklistplan for Hvide Sande.

Trafikale udfordringer

Som let trafikant kan det være vanskeligt at finde vej mellem de enkelte områder og attraktioner i Hvide Sande. Der mangler en generel vejvisning, der kan lede gående og cyklister rundt i byen. Især turister der ankommer til byen kan have svært ved at orientere sig. Samtidig er lette trafikanter nedprioriteret på centrale lokaliteter i byen, hvor tung trafik og biler er blandet med de lette trafikanter. På de to broer er de lette trafikanter klemt på smalle stier, hvilket især er problematisk i turistsæsonen, hvor der er mange fodgængere på broerne.

Der er kun få cykelstativer i centrum og ved de fleste attraktioner er der slet ingen.

Udenfor højsæsonen er antallet af cyklister i Hvide Sande begrænset, da de lokale sjældent benytter cykel til transport rundt i byen. Det er derfor oplagt at synliggøre muligheder og fordele ved at vælge cyklen for lokale for at fremme cyklismen.

Princip for tiltag

For at fremme cyklismen og binde byen bedre sammen for de lette trafikanter ønskes det at skabe gode og sikre stier/ruter mellem byens nordlige del hen over de to broer til centrum og videre mod syd. Samtidig skal de lette trafikanter ledes af de ønskede ruter imellem de enkelte områder og attraktioner ved hjælp af en god stihenvisning.

Enkelte steder i byen foresås det at etablere nye stier eller opgradere eksisterende. Dette skal skabe et sammenhængende og trafik sikkert stinet med høj tryghed for de lette trafikanter og give nem adgang til byen via stinettet.

Når cyklisterne ankommer til destinationen skal der være cykelparkering med højt serviceniveau. Ved udvalgte lokaliteter langs stinettet skal der tilbydes ekstra service såsom vandposter og cykelpumper. Der opstilles informationstavler med stikort og rutevejledning ved de største attraktioner, således besøgende kan orientere sig samt planlægge en rute til øvrige attraktioner.

Den lokale cyklisme skal styrkes gennem kampagne målrettet indbyggerne i Hvide Sande. En styrket cykelkultur skal ud over at fremme sundheden, aflaste vejnettet for biler og skabe bedre "plads" for de lette trafikanter i bybilledet.



Illustration af hovedmålene for de lette trafikanter i Hvide Sande og hvorledes de lette trafikanter skal henvises mod disse mål.

Tiltag

Nummer i parentes henviser til illustrationen på foregående side

- Forbedring af stiforbindelsen henover de to broer. (1)
- Etablering af ny stibro mellem Toldbodgade og Otto Pedersvej. (2)
 - Området umiddelbart nord for den nye stibro på Otto Pedersvej friholdes for motortrafik.
- Forlænge den dobbeltrettede sti på Troldbjergvej fra Parallellvejen til rundkørslen ved Nørregade. (3)
- Stiforbindelse nord for Troldbjergvej fra Parallellvej til Vestkysten ved Fabrikvej kan asfalteres så den giver bedre adgangsforhold for eksempelvis kørestolsbrugere. (4)
- Etablere/forbedre stiforbindelsen fra Tyskerhavnen via Langsand til Fiskeriets hus. (5)
 - Eksisterende sti asfalteres og der laves mindre nye forbindelser samt ny sikthning.
- Etablering af cykelsti fra Tyskerhavnen til Aqua Zone langs fjorden. (6)
- Etablere stikrydsninger på Parallellvej hvor den dobbeltrettede sti fra nord begynder/slutter. (7)
- Vestergade ombygges således der dannes en god og sikker adgang fra Søndergade til stranden og Dækmolevej. (8)
- Generel nedlæggelse af fritliggende fodgængerfelter – disse skaber falsk tryghed.
- Ved rundkørslen Søndergade / Slusen" udskiftes eksisterende bom på grusvejen ned mod kajarealerne med en stibom, da turister misforstår bommen og tror at der er adgang forbudt. (9)

Inspiration

Udbygning af eksisterende broer:

- Sideløbende med trafikplanen er der et arbejde i gang med at belyse mulighederne for etablering af stibroer parallelt med de eksisterende broer.
- Det anbefales, at stiforbindelserne bliver på den vestlige side af broerne, da det er her det største antal brugere har mål og det er her de mest sikre krydsninger med vejnettet kan indpasses.

Cykelturisme i verdensklasse:

Det ønskes at fremme cykelkulturen og cykelturismen i Hvide Sande ved at gøre byen attraktiv for cyklister. Forholdene skal styrkes både for turisterne, der ankommer på cykel til Hvide Sande og turisterne der benytter cykel til at komme rundt i byen under deres ophold. Turisterne skal tilskyndes til at lade bilen stå under deres ophold og benytte cykel i stedet. Igennem turistinformation kombineret med cykeludlejning, eventuelt med levering, skal der skabes mulighed for lokal cykelturisme. Det er derfor vigtigt at der er højklasse faciliteter for cyklisterne ved de større attraktioner i form af parkering lige ved destinationen, muligheder for opbevaring af oppakning, borde og bænke eller lignende tiltag.



Ved attraktionerne opstilles der cykelparkering samt muligheder for opbevaring af oppakning og lignende

Styrke cyklismen:

- Fremhæve mulighederne for at benytte cykel som turist i området.
- Indarbejde det i turistmaterialet og på Hvidesande.dk
- Tilbyde cykeludlejning til turister med levering/afhentning ved sommerhus.



På udvalgte lokaliteter langs stinette kan der tilbydes ekstra service i form af vandposter, cykelpumper el. lign.

Forbedre cykelparkeringen:

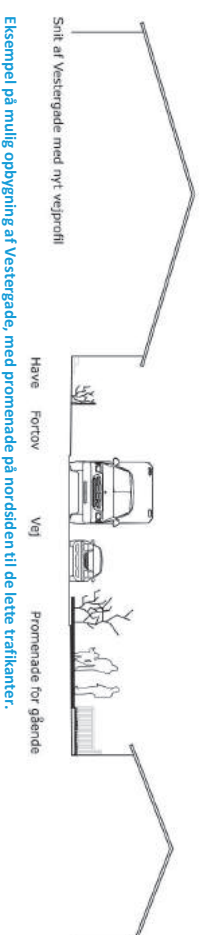
- Etablering af flere og bedre cykelparkeringsfaciliteter. Eksempelvis ved ensrettede gader samt på pladsen nord for Tolbodgade.
- Der vil kunne etableres 4-5 lokaliteter i centrum å eksempelvis 10 pladser af denne type.
- Etablering af cykelparkering ved stadiangene til strandene samt ved parkeringspladser for motorkøretøjer.
- Etablering af opbevaringsbokske til oppakning i centrum og ved større attraktioner, strande m.v. i forbindelse med parkeringsfaciliteterne.
- Etablering af luftpumper og vandposter udvalgte steder på stinettet og ved parkeringsfaciliteterne i centrum, ved strand m.v.



Etablering af cykelparkering bag skiltning med indkørsel forbudt på ensrettede gader. Der kan etableres fritstående cykelstativer eller overdækket cykelparkering. Til højre ses cykelparkering op af mur som del af lukning af gaden.

Vestergade som promenade:

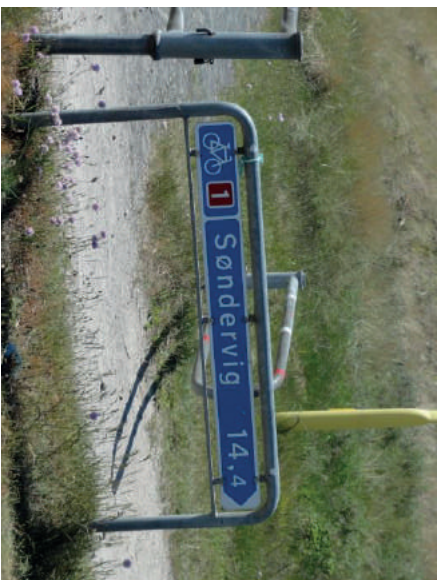
For at binde by og strand bedre sammen for både cyklister og gående omprofileres Vestergade således at den kommer til at fremstå som en promenade for de lette trafikkanter. Der vil stadig være motortrafik til og fra strand og havne/kajarealer, men igennem et profil med fortov på sydsiden og bredt cykel- og gangareal på nordsiden skal de lette trafikkanter indbydes til at bevæge sig mellem Søndergade/centrum og strandområderne.



Eksempel på mulig opbygning af Vestergade, med promenade på nordsiden til de lette trafikkanter.

Forbedret vejvisning:

- Overordnet stinet skiftes med rutenummer.
- Regionale og lokale ruter kan udformes med lokalt præg.
 - Rutenavne og numre
- Opstilling af infostandere ved cykelparkering.
- Info om andre attraktioner og illustration af stinettet i byen.
- Informationstavler om seværdigheder ved og forløb af den enkelte rute.



Eksempler på vejvisningsskilte og informationstavler der kan benyttes på stinettet.



Vejvisningens udtryk:

Det overordnede koncept for vejvisning i Hvide Sande bør følge konceptet for Ringkøbing-Skjern Kommune, der er behandlet i "Overordnet koncept for Fjorden Rundt, cykelturisme i verdensklasse". Heri er der opstillet et koncept for stivejvisningen på det overordnede stinet, men samtidig udarbejdet ideer til mere lokal forankret vejvisning og udformning af informationskoncepter ved attraktioner og langs stinettet.

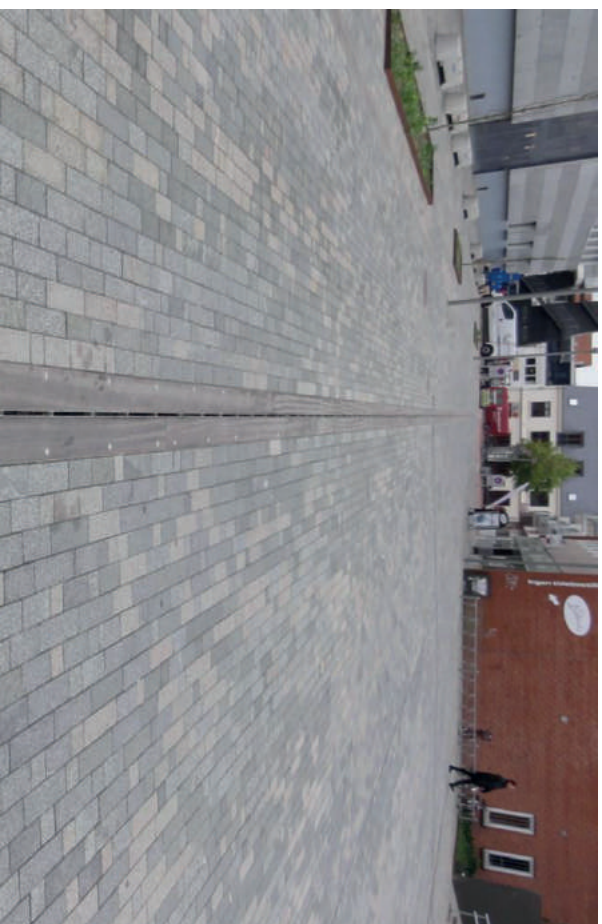


Tilgængelighed for alle

Mange fodgængere har nedsat mobilitet, der kræver særlige forhold omkring tilgængelighed. Det kan være handicappede, folk med nedsat bevægelses- eller synsfunktion, ældre eller små børn. Disse grupper skal også have mulighed for at færdes som fodgængere på en sikker og ordentlig måde.

Tilgængelighed er et afgørende parameter for borgernes og turisternes brug af byen i al dens mangfoldighed. Byen skal kunne bruges af alle – og derfor skal byen være tilgængelig for alle. Tilgængelighed handler om, at skabe lige muligheder for at alle kan bevæge sig frit i byens rum.

Hvide Sande skal gøres tilgængelig for alle. Det er derfor vigtigt, at der er fokus på dette i planlægningen af fodgængerarealer. Overordnet er dette niveau fri ruter med gangarealer i tilstrækkelig bredde med jævn og fast belægning, ramper ved kanstensopspring, ledelinjer (evt. naturlige) samt vilgepligtsregulerede krydsninger. Dette stier mellem fodgængere og cyklister kan skabe utryghed for eksempelvis svagsynede. Derfor bør der her være tydeligt skiltning af, at der er tale om en delt sti, og en ledelinje bør placeres langs kanten af stien fremfor i midten af stien. For at sikre den bedste tilgængelighed, bør der arbejdes med en opdeling af stierne.



Eksempel på tydelig ledelinje henover plads.



Ved krydsningspunkter er det vigtigt at disse er tydeligt markeret og at eventuel midterø er sænket.



Krydsning af Toldbodgade kan være vanskelig for blinde og gangbesværede.

Helhedsplan for Dækmolevej

Turismepotentialeplaner i Søndervig og Hvide Sande

Erhvervsmæssig vækst i tilknytning til
by- og havnemiljøer

Rådgivere: Dansk Bygningsarv, Manto, Acore & Absolut Landskab



OPGAVEOMRÅDET

AB
SO
LUTLA
NDS
KAB

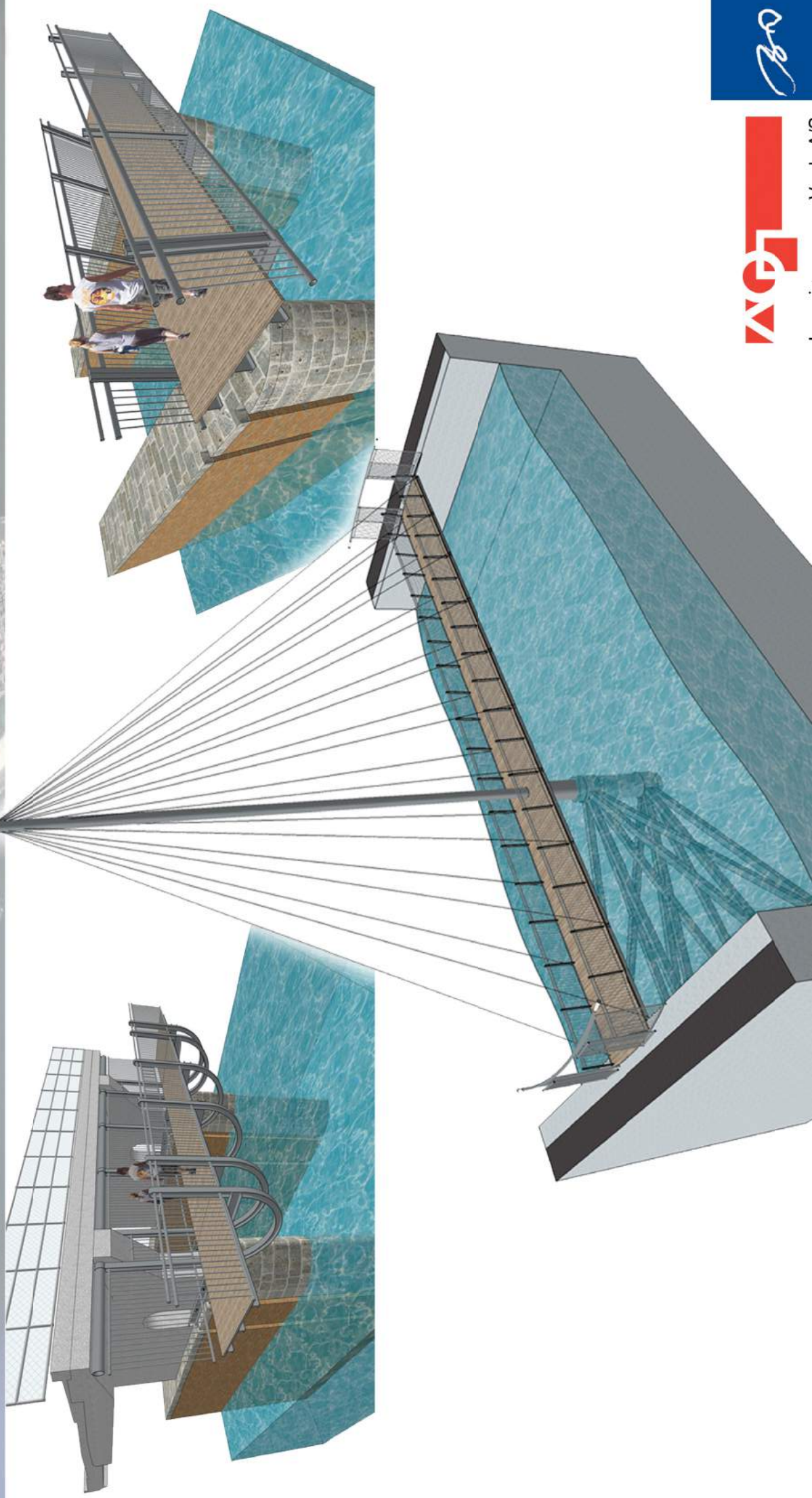
Dækmolevej
Hvide Sande
Skitseforslag
Formøde 6. marts 2014





Forslag til

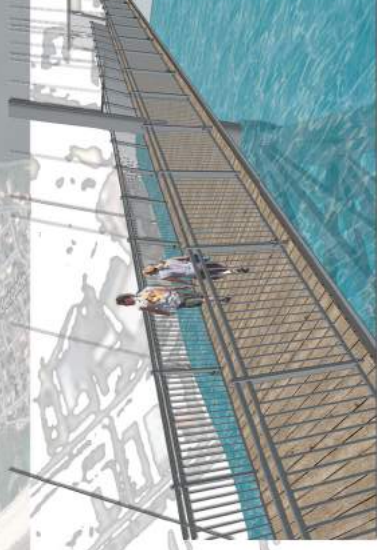
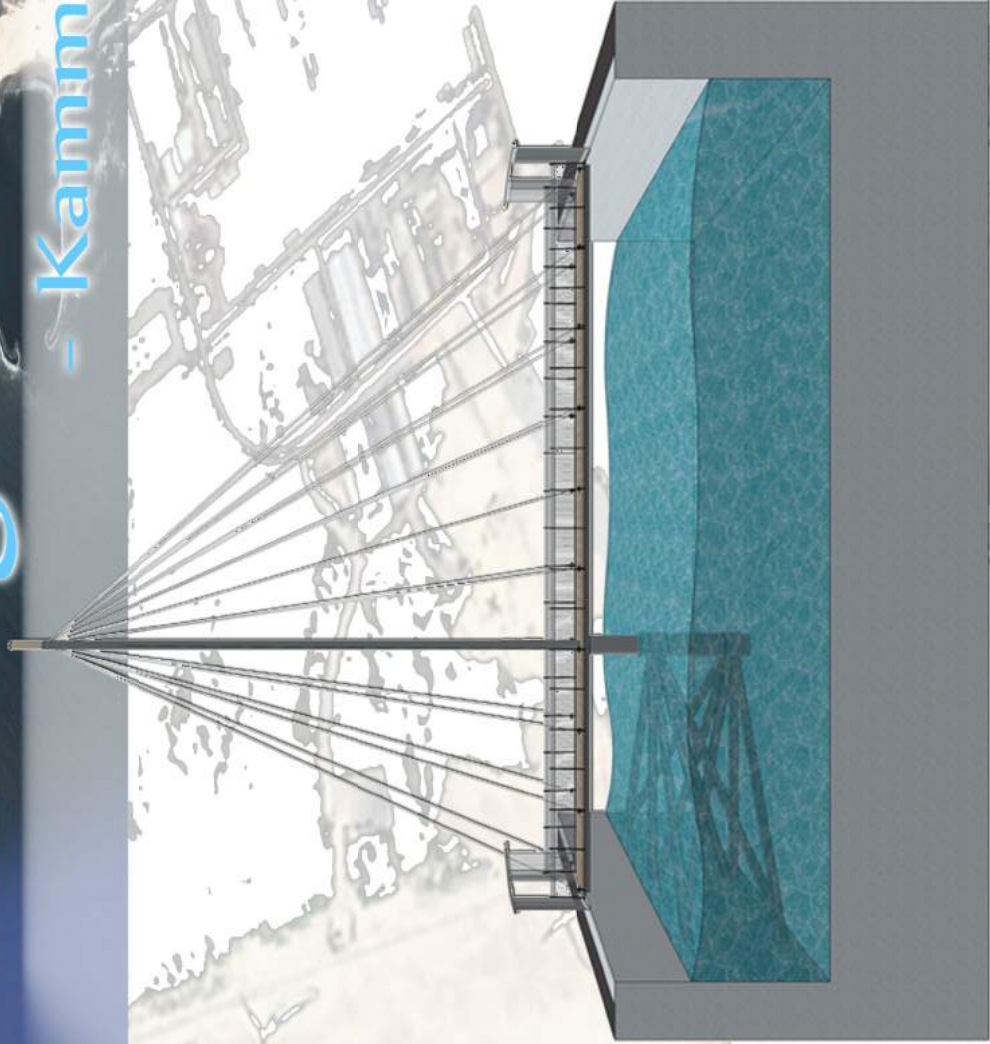
Gangbroer Hvide Sande



Forslag til

Gangbroer Hvide Sande

- Kammerlusen -



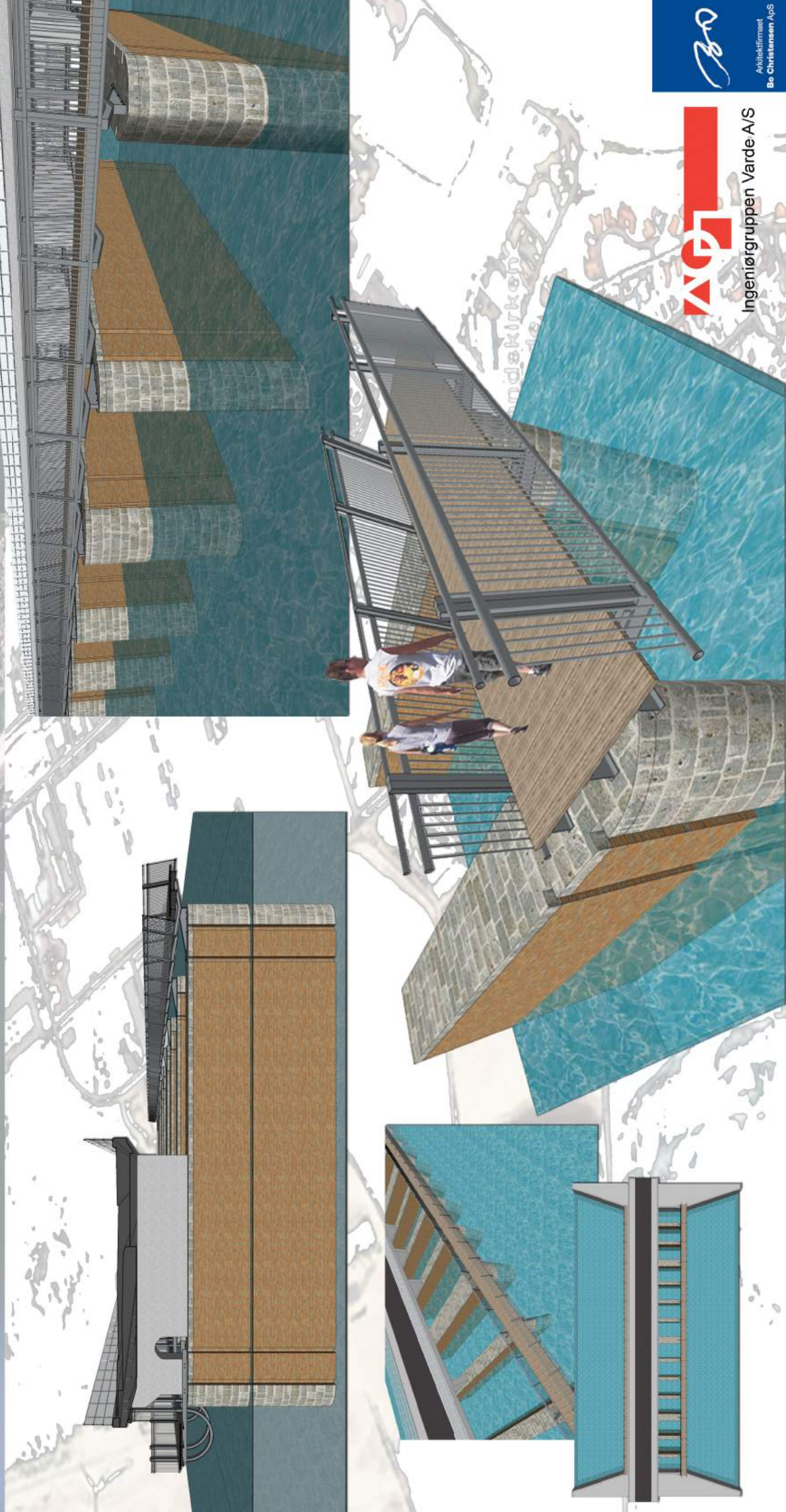
WGT

Ingeniørgruppen Varde A/S

Forslag til

Gangbroer Hvide Sande

- Afvanding Øst -



WGT

Ingeniørgruppen Varde A/S

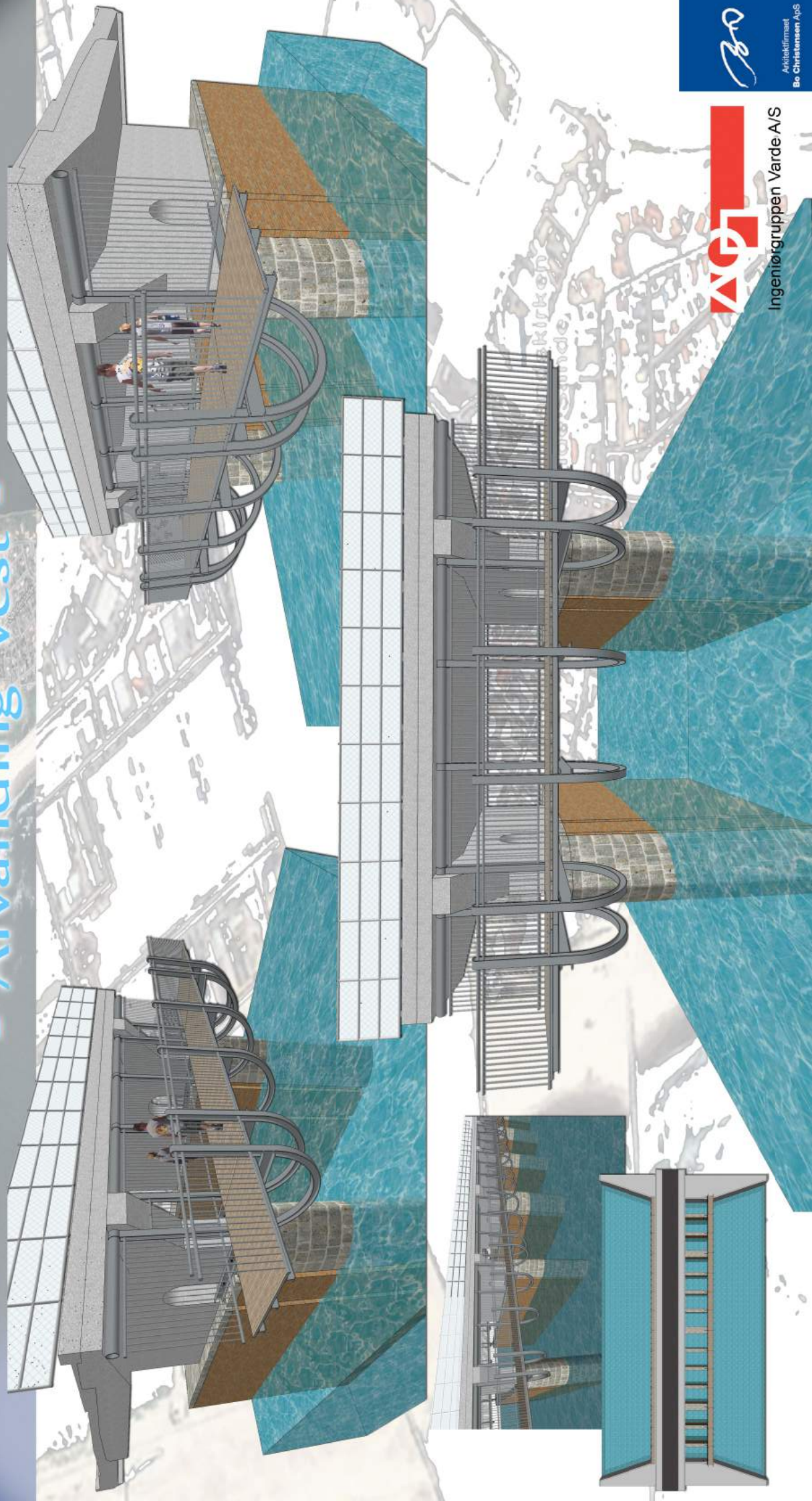
Bo

Arkitektfirmaet
Bo Christensen ApS

Forslag til

Gangbroer Hvide Sande

- Afvandning Vest -



WGL

Ingeniørgruppen Varde A/S

Bo

Arkitektfirmaet
Bo Christensen ApS

Broprojekt

Turismepotentialeplaner i Søndervig og Hvide Sande

Erhvervsmæssig vækst i tilknytning til
by- og havnemiljøer

Rådgivere: Dansk Bygningsarv, Manto, Acore & Absolut Landskab





BILAG 3

SERVICEMANUAL / UDDANNELSES- FORLØB

Servicemanual/Uddannelsesforløb

I den oprindelige beskrivelse af potentialeplanen indgik en servicemanual. Undervejs i vækstgruppeforløbet blev den erstattet med en række konkrete koncepter for kompetenceudvikling vedr. service og værtsskab og test af flere af disse koncepter. På den måde kunne projektet – på samme måde som i de andre vækstgrupper – arbejde konkret med at løfte service- og værtskabsniveauet mens man analyserede potentialerne frem for at udarbejde en manual, der først efterfølgende skulle implementeres.

I dette bilag beskrives arbejdet med service og uddannelse.

Som del af vækstgruppeforløbet blev der etableret en gruppe med et særligt fokus på uddannelse og kompetenceudvikling. Gruppen fik navnet Uddannelsesgruppen og tovholderen var Claus Nielsen fra Kompetencegruppen, UC Ringkøbing Skjern. Gruppen bestod herudover af repræsentanter fra detailhandel, oplevelsesvirksomhed, overnatning og arbejdstagerorganisation. Denne sammensætning viste sig meget frugtbar og udmøntede sig i en række meget frugtbare møder, hvor gruppen udviklede tre konkrete initiativer, som på forskellig vis er bud på løsninger på udfordringen med at løfte service og værtsskab i det to byer og i området som helhed.

Uddannelsesgruppen søgte inspiration i blandt andet Oplevelsernes Academy og besluttede sig tidligt for at fokusere på tre forskellige indsatser:

- Powerevent målrettet sæsonansatte: En dag hvor alle de unge, der skal møde turisterne som sæsonansatte i de forskellige turismevirksomheder på forskellig vis blev klædt på både fagligt og personligt til at yde bedre service. Eventen blev afviklet lørdag den 24. maj hos WOW-park med ca. 40 deltagende unge og blev en realitet ved at alle i gruppen bidrog med deres respektive ressourcer.
- Local Heroes: Et tiltag der skal gøre borgere til bedre værter overfor turismevirksomhederne ved at give dem større kendskab til deres lokale oplevelsessteder og øge deres bevidsthed om rollen som vært. Projektet blev undervejs del af Midtjysk Turismes projekt RETHINK Kulturturisme, der har som mål at udvikle og teste indsatser målrettet internationale kulturturister og med Kulturbyåret 2017 som mål. Local Heroes blev integreret med et projekt fra Horsens, som på samme måde har fokus på at løfte værtskabet og har fået økonomisk støtte fra RETHINK Kulturturisme. Local Heroes testes i løbet af sæsonen 2014.
- Boost din virksomhed: Skræddersyet udviklingsforløb målrettet ejere og ledere af turismevirksomheder, som skal styrke forretningsudviklingen og netværket i turismebranchen. Som del af vækstgruppeworkshoppen vedr. service blev alle deltagere inviteret til at formulere ønsker og behov til forløbet og dette materiale er samlet hos Kompetencegruppen og vil blive udfoldet i et kompetenceudviklingstilbud i løbet af efteråret, der udnytter de muligheder og kompetencer, der findes i det eksisterende uddannelsessystem.

Alt i alt blev resultatet af uddannelsesgruppens arbejde både konkret udvikling af kompetencer blandt de sæsonansatte, udvikling af tilbud målrettet borgere og ledere samt test af særligt powereventkonceptet med henblik på at gøre det til et permanent tilbud.



BILAG 4

FINANSIERINGS- ANALYSE

Finansieringsoversigt

Turismepotentialeplaner i Søndervig og Hvide Sande

Erhvervsmæssig vækst i tilknytning til
by- og havnemiljøer

Rådgivere: Dansk Bygningsarv, Manto, Acore & Absolut Landskab



Indhold

1. Indledning	1
2. Resumé og konklusion	2
Formål som fondene primært yder støtte til	3
Projekt/fondsmatch	4
10 ”gyldne regler” for projektf finansiering	5
3. Fondsfinansiering	7
Realdania	7
A. P. Møller & Hustru Chastine Mc-Kinney Møllers Fond til almene formål	8
Nordea-Fonden	9
Tipsmidlerne - pulje 7: Friluftsliv	10
Lokale- og Anlægsfonden	11
Nykredits Fond	12
Bevica Fonden	13
Knud Højgaards Fond	14
Sonning-Fonden	15
Tuborgfondet	15
Bikubenfonden	16
Grøn Ordning / Energinet	17
Augustinus Fonden	18
Kulturpulje til hele landet	19
Landdistriktpuljen og ø-støtte	20
STARTmidt accelerator	21
3.1 Fonde under omstrukturering som muligvis genåbnes i 2014/ 2015	22
Landdistriktsprogrammet	22
Grøn Vækst Region Midtjylland	24
Vækstforum Region Midtjylland	26
Arbejdsmarkedets Feriefond	27
4. Anden finansiering (lån og kationer)	29
Vækstkation	29
Lån der supplerer risikovillig kapital	29
Lån til grønne investeringer	30

1. Indledning

Denne finansieringsoversigt er udarbejdet af konsulentfirmaet Acore. Formålet er at identificere og vurdere potentielle tilskudsordninger for udvikling af projekter i Hvide Sande og Søndervig.

Rapporten omfatter et overblik over tilskud til bygninger, erhvervsfremme, kultur samt til turismeudvikling.

Oversigten vil bidrage til at aktørerne opnår et bedre beslutningsgrundlag for projekternes videre udvikling. Samtidig er analysen en del af grundlaget for udarbejdelse af finansieringsstrategier for de enkelte projekter.

2. Resumé og konklusion

Der findes umiddelbart 4 modeller til finansiering af investeringsprojekterne samt kombinationer heraf.

Egenfinansiering, hvor opdragsgiver indskyder egne midler i projektet. Ulemperne ved denne finansieringsform er bl.a. at 1) egne midler skal anvendes frem for andre, som måske kunne skaffes eksternt, 2) det giver en reduktion i projektejerens likviditet eller øger dennes gældsbyrde. Fordelene er imidlertid en øget chance for at andre ønsker at indskyde midler i projektet.

Lånefinansiering, der medfører, at projektets ejer må låne ekstern kapital. Ulemperne er: 1) rentekomkostninger, 2) at lånte midler skal anvendes frem for egenfinansiering eller andre investorer/bevillingsgivere. Fordelene er, at der opnås en mere fleksibel likviditet hos projektejeren. Lånefinansiering vil kunne foregå som fx bank- og realkreditlån.

Fondsfinansiering i form af tilskud er en attraktiv form for finansiering, der oftest bidrager til kapitaltilførsel uden krav om tilbagebetaling o.l. I nogle ordninger gælder det, at specifikke, supplerende formål skal opfyldes, eller aktiviteter skal gennemføres for, at støtten kan opnås. Muligheder for fondsfinansiering til projekterne er behandlet i denne finansieringsoversigt.

Privat finansiering, hvor fx en anden virksomhed investerer i projektet mod at opnå en rettighed eller lignende (fx brugsrettighed over bygning/lokale). Fordelene ved denne kapitaltilførsel kan være 1) delt risiko, 2) eventuel langsigtet strategisk partner. Ulemperne er tilsvarende: 1) afhængighed og 2) afgivelse af kontrol.

Den finansieringsmodel, som forventes at være en bæredygtig model for projekterne, består typisk i en kombination af ovenstående finansieringstyper.

Ovenstående skøn baserer sig på, at de fleste fonde, foretrækker at støtte projekter, der allerede nyder støtte hos andre bidragsydere, eller som oftest at projektets ejer selvfinansierer en vis del af projektet.

Oversigten har gennemgået en række relevante tilskudsmuligheder for udviklingsprojekterne i Søndervig og Hvide Sande.

I de to nedenstående tabeller fremgår de finansieringsmuligheder, som Acore anser som værende mest relevante (i forhold til match mellem projekt og fondsformål, beløbsstørrelser, tilgængelighed, timing) for de enkelte projekter. I selve oversigten fremgår ligeledes andre fonde og ordninger, der formelt og teknisk set kan være anvendelige for projekterne. Dog vil der være flere fonde, der kan være relevante, men ikke er medtaget her, da de uddelte beløb er mindre interessante i denne sammenhæng. Generelt findes der et stort antal private fonde, som ikke er medtaget i analysen, men som vil være interessante i sammenhæng med finansiering og til særlige formål.

Formål som fondene primært yder støtte til

Kategori/ Fond	Investeringer i bygninger/anlæg	Virksomheds- og erhvervs-fremme (herunder turisme-udvikling)	Kulturelle aktiviteter og natur
Fonden Realdania	x	x	x
A.P. Møller Fonden	x		x
Nordea-fonden	x	x	x
Tipsmidlerne – Pulje 7: Friluftsliv			x
Lokale og Anlægsfonden	x		x
Nykredits Fond	x	x	x
Bevica Fonden	x		x
Knud Højgaards Fond			x
Sonning Fonden			x
Tuborgfondet		x	x
Bikubenfonden			x
Grøn Ordning/ Energinet			x
Augustinus Fonden			x
Kulturpulje til hele landet			x
Landdistriktpuljen og ø-støtte		x	
STARTmidt accelerator		x	
Fonde under omstrukturering			
Landdistriktsprogrammet	x	x	x
LAG Ringkøbing-Skjern	x	x	x
Grøn Vækst Region Midtjylland		x	x
Vækstforum Region Midtjylland	(x)	x	
Arbejdsmarkedets Feriefond	x		x

Ovenstående tabel viser de områder, som de forskellige fonde primært yder støtte til. Nogle af fondene har forholdsvis brede uddelingsområder, hvorimod andre kun støtter meget afgrænsede formål. De nederste fem fonde i tabellen er på nuværende tidspunkt under omstrukturering, hvorfor de ikke kan ansøges på nuværende tidspunkt. Det forventes dog at fondene genåbnes i løbet af 2014, muligvis i en anden form og med et andet formål.

Projekt/fondsmatch

Projekt/ Fond	Kunst- ner koloni	Fra æ haw til æ maw	Lystfiskeri og andre aktiviteter ved fjorden	Byudvik- ling Sønder- vig	Byudvik- ling Hvide Sande	Hotel- overnat- ning	Modul- opbygget turisme uddannelse	Vandsport
Fonden Realdania	x	(x)	x	x	x			x
A.P. Møller Fonden	x		x	x	x			x
Nordea-fonden	x	x	x	x	x		x	x
Tipsmidlerne – Pulje 7: Friluftsliv			x	x	x			x
Lokale og Anlægsfonden	x		x	x	x			x
Nykredits Fond	x	x	x	x	x			x
Bevica Fonden	x	x	x	x	x			x
Knud Højgaards Fond	x							
Sønning Fonden	(x)				(x)			
Tuborgfondet	x		x					x
Bikubenfonden	x							
Grøn Ordning				x	x			
Augustinus Fonden	x			x	x			
Kulturpulje til hele landet	x	x						
Landdistriktpuljen og ø- støtte		x		x	x		x	
STARTmidt accelerator		x				x		x
Fonde under omstrukturering								
Landdistrikts- programmet	x	x	x	x	x	(x)	x	x
LAG	x	x	x	x	x	(x)	x	x
Grøn Vækst Region Midtjylland				x	x		x	
Vækstforum Region Midtjylland		x	x	x	x	(x)	x	x
Arbejdsmarkedets Feriefond	(x)	(x)	(x)	x	x			(x)

Ovenstående tabel viser, hvilke fonde som kan være relevante for de enkelte projekter. De enkelte fondes relevans afgøres dog også samtidig af, hvordan projekterne specifikt defineres. Nogle fonde støtter med store beløb, mens andre støtter med små. Derudover har hver fond en række kriterier som skal opfyldes for at de er villige til at yde støtte. De enkelte fondes formål, støttekriterier og eksempler på projekter, som de har givet støtte til, gennemgås i afsnit 3. Den endelige vurdering af de enkelte ordninger og fondes relevans skal ske i dialog med bevillingsgiverne. I arbejdet med at rejse fondsfinansiering, anbefales det at følge nedenstående råd - de 10 "gyldne regler".

10 ”gyldne regler” for projektfinansiering

1. Den politiske indkøber køber effekter

Den enkelte projektejer søger typisk at nå nogle resultater i form af nye produkter, mere omsætning og lign. Fondene fungerer som politiske indkøbere, der søger at støtte projekter, der skaber samfundsgavnige resultater, herunder et bedre miljø, mere sundhed, større beskæftigelse, osv. I ansøgningen er det vigtigt at adressere disse effekter og så vidt muligt sandsynliggøre og kvantificere dette. En fond vil ofte vurdere, hvor meget det koster (tilskuddet) at opnå den ønskede effekt (fx antal arbejdspladser).

2. Tal fondenes sprog og til deres strategi / prioriteter

Fondene anvender ofte begreber, henviser til bestemte metoder, og har et sprogbrug, som ansøgningen helst skal ”spejle sig i”. Helt afgørende er det, at projektet beskrives og refererer til fondenes strategier og prioriteter. Jo større match, der er mellem fondens formål og projektets sigte, jo større er sandsynligheden for at opnå støtte.

3. Nyhedsværdi

Fondene vil oftest imødekomme ansøgninger, der har en nyhedsværdi i form af et resultat, en aktivitet, eller metode, der ikke er afprøvet før i den pågældende kontekst. Nyhedsværdien kan fx bestå i et produkt, der er nyt på markedet, et forsøg over for en ny målgruppe, eller samarbejde i utraditionelle partnerskaber. Ansøgeren skal beskrive og underbygge, hvori nyhedsværdien består.

4. Gå efter projektet – ikke pengene

Vejen til at opnå tilskud kan være for lang eller for omstændelig. Ansøgningsfrister langt ude i fremtiden og særligt store krav til et projekt, herunder selve ansøgningen, bør afvejes i forhold til at gå i gang her og nu, evt. med indledende aktiviteter i en første fase, og en anden fase, der kan søges medfinansiering til. ”Konsulentprojekter” eller ”kassetækningsprojekter” bliver ofte gennemskuet og opnår ikke tilskud.

5. Indled dialog med fondene på et tidligt tidspunkt

Ansøgningsarbejdet kan i nogle tilfælde være særdeles ressourcekrævende – et par hundrede timer er ikke usædvanligt i nogen sammenhænge. Ram rigtigt første gang ved at indgå i dialog med fondene på et tidligt tidspunkt, og brug ressourcerne mest effektivt. Overvej nøje hovedelementerne i projektet, projektets match med fondens formål, og beskriv det på 1-2 sider. Tag et møde eller få en telefonsamtale mhp. på at få en førstehåndsvurdering og afdæk samtidig fondenes usagte prioriteter. Ofte er formålsparagraffer, prioriteter og strategier beskrevet på et overordnet plan og først ved dialog bliver det klart, hvad der konkret søges.

6. Start i god tid – og læg en finansieringsplan

Fra at projektidéen er født, vil det ofte kræve 2-12 måneders proces at afdække relevante fonde med tidsmæssigt relevante ansøgningsfrister, ansøge og få behandlet ansøgningen. Risikoen for at få et afslag er til stede, og derfor kan projektet blive ”slået tilbage til start”. Afdæk alternative finansieringskilder, læg en finansieringsplan og vent ikke for længe med at søge tilskud.

7. Søg først lokalt/regionalt først, derefter nationalt og internationalt

Generelt er det hurtigere og lettere at opnå finansiering fra lokalt og regionalt baserede fonde, der dog typisk uddeler mindre beløb. Tit er disse fonde mindre bureaukratiske, har enklere ansøgningsskemaer, og flere ansøgningsfrister end de nationale og internationale finansieringskilder. Undgå bureaukrati, lange behandlingstider og større krav ved at søge disse fonde først, evt. til en fase 1 i projektet.

8. Tænk i faseopdeling, anlæg og drift

Det kan i nogle tilfælde være nødvendigt at opdele et projekt i flere faser, fx fordi en fond kun giver støtte til forundersøgelse, mens en anden fond måske støtter anlægsinvesteringer, men ikke det forudgående analysearbejde. Læg en finansieringsplan for projektet, således at aktiviteterne kan opnå medfinansiering. I forbindelse med investeringsprojekter i anlæg, herunder bygninger, maskiner og andet udstyr, er der generelt krav om dels, at anlægsinvesteringer er finansieret, dels at der efterfølgende er sandsynliggjort en bæredygtig drift, der sikrer projektets succes. Husk at faseopdele projektet i anlæg og drift og underbyg anlæggets finansieringsmodel, og driftens bæredygtighed gennem fx en markedsvurdering, en business case og en forretningsplan. Vær opmærksom på momsforhold og fondsskat i budgetlægningen.

9. Projektorganisationen og partnerskaber er afgørende succesfaktorer

Projektets succes afhænger i høj grad af dets eksekvering, og dermed af det projektteam, det er "bestykket" med. Fondene vurderer den kapacitet og de kompetencer, som projektorganisationen og partnerskabet repræsenterer. Projektet skal have tilknyttet partnere og personer (især projektlederen), der har de spidskompetencer, opgaven kræver, og de skal komplementere hinanden. Sørg for at argumentere for de enkelte partners/personers rolle i forhold til projektaktiviteterne og deres særlige styrker i forhold hertil.

10. Formalia skal være i orden

Det lyder basalt, at formalia skal være overholdt, men fondene afviser mange ansøgninger fordi formalia ikke er overholdt. Det drejer sig om rettidig indlevering, udfyldelse af alle punkter i et ansøgningsskema, underskrifter, o.l. Selv mindre fejl og mangler i en ansøgning, trækker ned på helhedsindtrykket. Læs ansøgningsvejledninger og bilag nøje igennem og vær sikker på at alle formalia er overholdt.

3. Fondsfinansiering

I dette afsnit gennemgås mulighederne for tilskudsfinansiering. Finansieringsmulighederne er opdelt efter investeringer i bygninger, virksomheds- og erhvervsfremme (herunder turismeudvikling), og kulturelle aktiviteter. Nogle fonde kan finde anvendelse til flere formål, hvilket vil være nævnt under den pågældende fond.

Realdania

Formål

Realdania støtter projekter indenfor det byggede miljø. Dette dækker ikke blot fysiske anlæg i Danmark, men også videndannelse, -opsamling og -formidling. Med fysiske anlæg menes bygninger, men også byrum, haver og andre landskabsanlæg. Der gives støtte til store og små projekter, som kan være med til at skabe livskvalitet i det byggede miljø. Dog gives der i særlige tilfælde og i forbindelse med kampagner støtte til projekter i og omkring naturen.

Realdania driver fem programmer: Rum for alle; Yderområdernes potentialer; Innovation i byggeriet; Den levende bygningsarv; Byer for mennesker. Hvert program støtter initiativer og projekter i egne kampagner.

Generelle kriterier

Projekter skal:

- gøre en positiv, fremadrettet forskel i det byggede miljø.
- have demonstrationsværdi.
- have eller befordre arkitektonisk kvalitet.
- komme almenvellet til gavn.

Projekteksempler

Under kampagnen Stedet Tæller støttes en række udviklingsprojekter i kystferiebyerne, herunder:

- Jammerbugt Kommune og den Den erhvervsdrivende fond Blokhushune ønsker at genetablere en fysisk struktur i Blokhush og motivere til øget kvalitet i feriebyen, hvilket understøttes gennem forbedring af byrumskvaliteterne og den kulturelle infrastruktur, bl.a. ved at genskabe Blokhush Bæk.
- I Nørre Vorupør tages afsæt i byens stærke fiskerikultur som en driver for udvikling. Områdets landingsplads revitaliseres gennem nænsom renovering og bevaring af kystfiskeriets bygninger. Projektet kombinerer erhverv, historie, bygninger og turisme, og formidler et spændende, kulturhistorisk miljø.

Begge projekter har sammenlignelig karakter som byudviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig.

Vurdering

”Yderområdernes potentialer” et af Realdania’s programmer, hvori der fokuseres på at skabe positiv omstilling i ydreområderne. En positiv omstilling bliver i denne sammenhæng defineret som udnyttelse af de stedbundne potentialer, der på den ene side kan styrke turismen, og på den anden side kan skabe rammer for høj livskvalitet og gode levevilkår, der ikke er afhængig af vækst.

I denne sammenhæng passer særligt byudvikling i Hvide Sande og Søndervig ind i billedet, da disse projekter er i overensstemmelse med fondens formål.

Information

Realdania

Jarmers Plads 2, 1551 København V

Telefon: 70 11 66 66

E-mail: realdania@realdania.dk

Link: <http://realdania.dk/>

Årlig uddeling	Ca. 700 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Flere programmer, løbende
Næste ansøgningsfrist	Løbende.
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	0-100 mio. kr., typisk 50%

A. P. Møller & Hustru Chastine Mc-Kinney Møllers Fond til almene formål

Formål

Fonden støtter hovedsagligt dansk søfart og industri, projekter i Sønderjylland og samarbejde og kulturelt samvirke mellem Danmark og de skandinaviske lande. Desuden støtter fonden videnskabelige formål samt almennyttige formål.

Blandt de almennyttige formål har fonden traditionelt set støttet et meget bredt udsnit af dansk kultur. Det har blandt andet indbefattet kirker, museer, kunsthaller, historiske anlæg, parker og haver, vind og vandmøller, havne og særlige bevaringsværdige bygninger – men også nybyggeri, videnskab, fritid og sport, musik, bøger, teater og ballet.

Generelle kriterier

- Almennyttige formål
- Danskheden i det dansk-tyske grænseland
- Samarbejdet mellem Danmark og de øvrige nordiske lande
- Dansk søfart og industri
- Videnskab, særligt lægevidenskab

Projekteksempler

Fonden har fra 2006 og frem, støttet et stort antal kunstgræsbaner over hele landet med mellem 0,2-2,1 mio. kr. per bane. Tilskuddet er givet ud fra en betragtning om, at det gavner folkesundheden og styrker fællesskabet.

Fonden har fra 2009 støttet projektet 'Restaurering af huse i landsbyen Ballum' med 20 mio. kr. Pengene er blevet uddelt for at støtte bevarelse og forskønnelse af en række bevaringsværdige bygninger i Ballum by. Projektet støttes fordi at Ballum og det omkringliggende område anses for at være et enestående kulturmiljø.

Vurdering

Det er vigtigt at projekterne har et almennyttigt formål for at de kan komme i betragtning til at modtage støtte. Vandsportsaktiviteterne skal derfor have et foreningsmæssigt perspektiv for at falde inden for

fondens formål. De mest oplagte projekter i forhold til fonden vurderes til at være byudviklingsprojekterne og kunstnerkolonien. Fonden er i denne sammenhæng særligt relevant i forhold til sikring af bevaringsværdige miljøer i forbindelse med 'byudvikling Hvide Sande' projektet.

Information

A. P. Møller og Hustru Chastine Mc-Kinney Møllers Fond til almene Formaal
Esplanaden 50, 1098 København K
telefon: 33 63 34 02
E-mail: mette.olufsen@maersk.com
Link: www.apmollerfonde.dk

Årlig uddeling	Ca. 900 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Alt fra få tusinde til flere mio. kr.

Nordea-Fonden

Formål

Nordea-fonden støtter aktiviteter, der fremmer det gode liv inden for områderne motion, natur, kultur og sundhed. Desuden støtter fonden uddannelse, forskning og innovation inden for de fire områder. Fonden vægter aktiviteter af høj kvalitet og originalitet, som aktivt involverer mange mennesker, og som fonden beskriver, er med til at give en "sund sjæl i et sundt legeme". Alle projekter skal have et klart tilhørsforhold til Danmark.

Nordea-fonden foretrækker at støtte nytænkende projekter, som skaber højt kvalificerede resultater; resultater, som er bredt involverende, skaber nye muligheder og gode oplevelser for mange mennesker, fremmer sundhed og motionsvaner eller indeholder motiverende formidlingsformer.

Generelle kriterier

- Projektet skal være almennyttigt, non-profit, tilgængeligt for mange, og nyttigt for samfundet som helhed.
- Da der er en forholdsvis lang behandlingstid (2-4 måneder) anbefales det at der søges i god tid, hvilket vil sige minimum 6 måneder før projektets påbegyndelse.

Projekteksempler

Nordea Fonden støttede i 2013 projektet 'Strandsafarier og gastronomiske naturoplevelser i strandkanten' med 454.183 kr., hvis formål er at sætte fokus på tilberedning af sunde lokale råvarer. Nordea fonden støttede på samme vis projektet 'Udvikling af Randers Fjord til Dansk Naturpark' i 2013, med et beløb på 6.255.000 kr. Projektets formål var at forbedre adgangen til og formidling af Randers Fjords natur- og kulturværdier, hvilket blandt andet indebærer bedre faciliteter langs fjorden, som skal være til glæde for befolkningen og turister.

Vurdering

I forbindelse med byudviklingsprojekterne kunne fonden, ligesom med projektet 'Udvikling af Randers Fjord til Dansk Naturpark' være relevant i forhold til at øge tilgængeligheden til naturen omkring Hvide Sande og Søndervig. 'Sundhed gennem ernæring' er et fokusområde for fonden, dette aspekt kunne

muligvis indlejres i projektet 'Fra æ haw til æ maw'. Fonden kunne ligeledes være relevant i forhold til projektet kunstnerkolonien, da det bringer en ny form for kulturel formidling i det offentlige rum, hvilket også er et af fondens fokusområder.

Information

Nordea-fonden

Heerings Gaard

Overgaden neden Vandet 11, 1414 København K,

Telefon: 33 33 61 33

Link: <https://www.nordeafonden.dk/>

Årlig uddeling	Ca. 390 mio.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Fra få hundrede tusinder til flere mio. kr.

Tipsmidlerne - pulje 7: Friluftsliv

Formål

Tips- og Lottomidlerne til Friluftslivet støtter aktiviteter, som forbedrer befolkningens muligheder for at opleve og forstå naturen. Der gives tilskud til lokale aktiviteter, udviklingsaktiviteter, løntilskud til naturvejledere samt driftstilskud til landsdækkende frilufts- og naturorganisationer.

Tilskuddene til friluftsp projekter varierer fra et par tusinde kr. til over én million kroner.

Generelle kriterier

- Det prioriteres at yde støtte til projekter, som er til gavn for offentligheden og som baserer sig på frivillig arbejdskraft.
- Tilskud gives overvejende som materialetilskud, der kan dog i særlige tilfælde gives tilskud til lønninger.

Projekteksempler

Fonden støttede i 2011 projektet 'Elskov Strandpark – en park for alle' med et beløb på 100.000 kr.

Tilskuddet blev ydet til friluftsfaciliteter. Projektets overordnede formål var at forbedre adgangen til naturen langs kysten, samt at skabe bedre rammer for friluftsliv.

Vurdering

Fonden støtter primært projekter der giver nye friluftsoplevelser og større naturforståelse. Fonden kan i denne forbindelse være relevant i forhold til projekterne der indtænker dette element. Deriblandt projekterne 'vandsport' og 'lystfiskeri', som har en klar friluftsoplevelsesmæssig dimension, projekterne må dog ikke have kommerciel karakter. Derudover kan fonden være relevant i forhold til byudviklingsprojekterne, eksempelvis i forhold til skiltning i byerne.

Information

Friluftsrådets Tipsadministration

Scandiagade 13, 2450 København SV,

Telefon: 33 79 00 79

E-mail: tips@friluftstraadet.dk

Link: www.friluftsradet.dk

Årlig uddeling	Ikke fast, i 2012 blev der uddelt 53,8 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	1. marts 2014
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Typisk mellem 50.000 og 300.000 kr.

Lokale- og Anlægsfonden

Formål

Fonden yder støtte til nyskabende byggeri inden for fritids- og kulturområdet. Der ydes støtte til såvel indendørs som udendørs anlæg.

Støtten ydes inden for fritids- og kulturområdet i bred forstand. Området omfatter bl.a. ungdomsvirksomhed, idræt, film, musik, dans, museer, udstillingsvirksomhed og friluftsliv. I relation til bygninger betyder dette, at der kan ydes støtte til bl.a. spejderhytter, klublokaler til idræt eller til større idrætsbyggerier som haller. Der kan også ydes støtte til biografer, musik-, kultur- og forsamlingshuse, overnatningshytter, museer og lignende.

Modtagerkredsen udgøres typisk af selvejende institutioner, foreninger, kredse eller lignende grupperinger. Det er ved vurderingen af et projekts støtteværdighed afgørende, at det har en almenyttig karakter, at det eksempelvis er foreningsbaseret, eller at det skaber rammer for foreningers eller andre gruppers fritids- og kulturelle udfoldelsesmuligheder.

Generelle kriterier

- Fonden lægger vægt på at der er et lokalt engagement i planlægning, finansiering og drift af faciliteterne og at rammerne for aktiviteterne tager udgangspunkt i frivilligt arbejde.
- Vær opmærksom på at der er forskellige krav og kriterier i forhold til at søge fondens puljer og den overordnede fond.

Projekteksempler

LOA støttede i 2013 projektet 'Den blå lagune' ved Struer med et beløb på 150.000 kr. Projektet bestod i at etablere en dobbelt badebro med en række forskellige anvendelsesmuligheder, deriblandt forskellige udspringsmuligheder, ruchebaner, flydeponter til krabbefiskeri og en ø som kan bruges som mål for svømmetur. Projektet havde desuden fokus på at faciliteterne skulle være handicap-venlige.

Fonden støttede i 2012 projektet 'Aktivitetsplads, Harboøre' med 150.000 kr. Projektet bestod i at etablere en udendørs aktivitetsbane, for derved at skabe bedre udendørsfaciliteter til glæde for indbyggerne. Aktivitetsbanen indeholder blandt andet en krocketbane, et motionsanlæg, en drivingrange til golfspillere og borde og bænkesæt, hvor det sociale samvær kan udfoldes.

Vurdering

Fonden vurderes at være særlig relevant i forhold til projekterne 'Lystfiskeri' og 'Kunstnerkoloni' og 'Fra æ haw til æ maw', hvor det er muligt at søge støtte til faciliteterne som projekterne skal foregå i. Fonden kan derudover være relevant i forhold til byudviklingsprojekterne, såfremt der eksempelvis bliver lagt vægt på bedre bade faciliteter eller lignende.

Information

Lokale- og Anlægsfonden
Kanonbådsvej 12
1437 København K
Telefon: 32 83 03 30
Fax: 32 83 03 31
E-mail: fonden@loa-fonden.dk
Link: www.loa-fonden.dk

Årlig uddeling	Ikke fast
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent (fonden)	(kan søges til projekter over 1 mio.) Støtteprocent: som udgangspunkt 15 – 20 %
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent (Puljen)	(Kan søges til projekter under 1 mio.) Typisk omkring 100.000 kr. maksimalt 150.000 kr.

Nykredits Fond

Formål

Fondens formål er at yde støtte til fremme af initiativer inden for dansk erhvervsliv, især med tilknytning til byggesektoren samt andre formål med tilknytning til Nykredits virksomhed. Endvidere yder fonden økonomisk støtte til initiativer af forskningsmæssig og kulturel art samt almenyttig karakter. Projekter med relation til byggesektoren prioriteres højst.

Generelle kriterier

- Der ydes støtte til konkrete, definerbare projekter, og som udgangspunkt således ikke til løbende drift af institutioner, foreninger mv.
- På det humane og sociale område yder Nykredits Fond fortrinsvis støtte til projekter, der har relation til nytænkende byggeri (fx renovering, modernisering, ombygning og nybygning).
- Ansøgninger fra andre fonde kan kun forvente støtte, hvis der er tale om konkrete projekter, idet der som udgangspunkt ikke ydes støtte til løbende drift eller grundkapitalen.
- Nykredits Fond yder ikke virksomhedsstøtte eller støtte til projekter, der har et kommercielt formål.
- Donationer gives som udgangspunkt ikke til samme formål/projekt til to på hinanden følgende år.

Projekteksempler

75.000 kr. til bådeklubben Ege, Køge. Ny rampe

100.000 kr. til Glasmuseet Ebeltoft. Ombygning/restaurering af udstillingsrum.

50.000 kr. til Frederikssund Kommune, Frederikssund. Udsmykning af byrum.

Vurdering

Ud fra de støttede projekter at vurdere, er Nykredits Fond i nogen grad relevant i forhold til Hvide Sande og Søndervig projekterne. Fonden støtter dog primært med mindre beløb, hvorfor den ikke umiddelbart er relevant som hovedfinansiering. Fonden er i denne sammenhæng primært relevant for projekterne 'Kunstnerkoloni' og 'Lystfiskeri' som går ind under fondens kulturelle og almennyttige formål.

Information

Nykredits Fond

Kalvebod Brygge 1-3

1780 København V

Telefon: 44 55 14 77

E-mail: nykreditsfond@nykredit.dk

Link: <http://www.nykredit.dk/omnykredit/info/virksomhed/nykredits-fond.xml>

Årlig uddeling	4-8 mio. kr. årligt
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Typisk mindre beløb, primært under 100.000 kr.

Bevica Fonden

Formål

Fonden støtter initiative og projekter rettet mod mennesker med bevægelseshandicap. Herudover engagerer Bevica Fonden sig i forsknings- og udviklingsarbejde med særligt fokus på bevægeapparatet.

Generelle kriterier

Fonden støtter kun formål rettet mennesker med bevægelseshandicap, herunder forskning i og udvikling af nye behandlingsmetoder - vedr. ansøgning se nedenfor - Innovationsprojekter og nyskabende initiativer med eller uden eksterne samarbejdspartnere

Projekteksempler

Kerteminde Jollehavn har modtaget en bevilling på 100.000 kr. til etablering af maritime aktivitetsmuligheder for mennesker med handicap – handicapvenlig badebro med kørestolsrampe samt kaj- og broområde, hvor handicapbåde kan sættes i sø.

Den almennyttig forening "Fiskeriets og Havnens Hus", Hundested, modtog 150.000 kr. til etablering af en handicapvenlig oplevelsesbro med handicapkran på Hundested Havn.

Vurdering

Fonden kan støtte bredt på tværs af projekterne, såfremt der indgår elementer af handicapvenlige faciliteter, og med mindre beløb.

Information

Bevica Fonden

Fondenes Hus

Otto Mønstedts Gade 5

1571 København V

Telefon 39 54 02 00
E-mail info@bevica.dk
Link: www.bevica.dk

Årlig uddeling	Ca. 1-2 mio. kr. årligt
Program/ uddelingsperiode	4 gange om året i marts, juni, september og december
Næste ansøgningsfrist	December
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Typisk 50.-300.000 kr.

Knud Højgaards Fond

Formål

Fonden støtter erhvervsmæssige, kulturelle, videnskabelige, sociale og kunstneriske formål til gavn for Danmark og dets befolkning blandt andet ved at bidrage til dansk ungdoms dygtiggørelse og uddannelse. Fonden kan støtte selskaber, institutioner, undervisningsinstitutioner, foreninger og personer. Fondens støtte til uddannelse kan ydes som studielån, tilskud til rejser, publikationer eller lignende.

Generelle kriterier

- Der ydes ikke støtte til forbedring af enkeltpersoners sociale vilkår.
- Ansøgningen skal være fonden i hænde mindst to måneder før projektet begyndes.

Projekteksempler:

150.000 kr. til Udstillings- og aktivitetsprojektet Ocean, Glasmuseet Ebeltoft.

200.000 kr. til Vikingskibsmuseets jubilæumsudstilling 'Hjerteblood'

Vurdering

Fonden vurderes primært til at være relevant i forhold til projektet 'Kunstnerkolonien', hvis identitet stemmer bedst overens med fondens formål.

Information

Knud Højgaard Fond
Klampenborgvej 221, 2. sal
2800 Kgs. Lyngby
Telefon: 45 87 07 11
E-mail: khfond@khf.dk
Link: <http://www.khf.dk/>

Årlig uddeling	Ikke fast, i 2012 blev der uddelt 65,4 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Alt fra få tusinde til flere mio. kr.

Sonning-Fonden

Formål

Sonning-Fonden uddeler én gang om året i juni måned en række beløb til almennyttige kulturelle formål, ansøgt af foreninger, institutioner eller lignende i Danmark. I særlige tilfælde ydes også støtte til enkeltpersoner.

Der ydes navnlig støtte til restaurering eller genopbygning af historiske bygninger samt til musikformål, herunder til musikalske projekter og initiativer inden for forskning og formidling, der tilfører det danske musikliv nye impulser.

Fonden giver særlig prioritet til formål, der har vanskeligt ved at opnå støtte fra anden side.

Vurdering

Fonden vurderes primært til at være relevant i forhold til projektet 'Kunstnerkolonien', hvis identitet stemmer bedst overens med fondens almene kulturelle formål. Derudover giver fonden støtte til genopbygning af historiske bygninger, hvilket evt. kunne relevant i forhold til andre dele af Tyskerhavnen og byudviklingsprojekterne.

Information

Sonning-Fondens Sekretariat

c/o Dan-Ejendomme

Tuborg Boulevard 12

2900 Hellerup

Telefon: 39 46 62 54

E-mail: hon@deas.dk

Link: <http://sonning-fonden.ku.dk/>

Årlig uddeling	Ikke fast, i 2012 blev der uddelt ca. 2 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	D. 1. april 2014
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Typisk under 100.000 kr.

Tuborgfondet

Formål

Fonden blev oprettet i 1931 og har uddelt for over 890 mio. kr. i støtte. Herunder er støttet omkring 17.500 store og små aktiviteter inden for alle dele af det danske samfund, lige fra kunst, kultur, sport, foreningsvirksomhed og uddannelse (ofte i forbindelse med erhvervsrelateret forskning). Siden 1. oktober 1991 har Tuborgfondet udgjort en selvstændig afdeling af Carlsbergfondet.

Fonden har et social bevidst fokus, og der prioriteres hovedsagligt på at rigtig mange får gavn af de ting, som bliver købt for pengene. Programmet støtter derimod ikke enkeltpersoner, hverken til uddannelse eller til initiativer, som enkelte personer ønsker at gennemføre. Tuborgfondets formål er at virke for udvikling og gennemførelse af samfundsgavnige initiativer og aktiviteter, særlig til støtte for dansk erhvervsliv.

Generelle kriterier

- Det falder uden for fondens opgaver at yde støtte til selskaber og lignende, når det drejer sig om hjælp til bestående forretning, forøgelse af driftskapital og tilskud i konkurrenceøjemed.
- Fonden yder endvidere ikke støtte til andre fonde, byggeprojekter, politiske formål eller transportmidler (biler, busser, lastvogne).
- Fonden støtter primært foreninger.

Projekteksempler

Fonden har tidligere støttet et projekt udarbejdet af Samarbejdsorganisationen Limfjorden med 30.000 kr. Støtten gik til indkøb af 3 kajaker med udstyr, som skulle bruges i forbindelse med vandsportsaktiviteter med udgangspunkt fra Sundby Mors Havn.

Vurdering

Grundet de forholdsvis små uddelingsbeløb og fondes primære fokus på at yde støtte til indkøb af udstyr til foreninger, anses fonden kun i mindre grad for at være relevant. Fonden kan dog i nogen grad være relevant i forhold til projekterne 'Kunstnerkoloni', 'Lystfiskeri' og 'Vandsport', såfremt projekterne besidder en form for foreningsmæssig dimension.

Information

Tuborgfondet
Gamle Carlsberg Vej 8
1799 København V
Telefon: 33 27 2900
Link: www.tuborgfondet.dk

Årlig uddeling	Ikke fast
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Typisk beløb under 50.000 kr.

Bikubenfonden

Formål

Bikubenfondens primære formål er at støtte og udvikle projekter af høj kvalitet inden for dansk kulturliv og socialt arbejde. Bikuben uddeler støtte til projekter i hele Danmark og Grønland. Herunder støttede fonden de sociale formål med 13 mio. kr., de kulturelle formål med 47 mio. kr., og andre formål med 1 mio. kr. i 2012. Fonden arbejder ud fra en bred prioriteringsstrategi, som dækker over et ønske om at gøre Danmark større ved at fremme indsigt og udsyn i samfundet. Derfor støttes projekter af høj kvalitet inden for dansk kulturliv og socialt arbejde.

Generelle kriterier

De støttede projekter skal leve op til et eller flere af følgende kriterier:

- Være nytænkende og udviklende
- Engagere og involvere

- Transformere ved at sætte spor i samfundet og den enkelte
- Være uddannende og dannende
- Have en plan for forankring og evt. kaskadering (udbredelse til andre steder, målgrupper eller lignende)

Projekteksempler

- Udstilling af Lars Nørgaards værker på Kunsten i Aalborg
- Udstillingen 'Hammershøi og Europa' på Statens Museum for Kunst

Vurdering

Fondens formål på det kulturelle område kan bedst matche projektet 'Kunstnerkoloni'.

Information

Bikuben Fonden

Fondens hus

Otto Mønsted Gade 5

1571 København V

E-mail: info@bikubenfonden.dk

Telefon: 33 77 93 93

Link: <http://www.bikubenfonden.dk/>

Årlig uddeling	Ikke fastsat, i 2012 blev der uddelt 60 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Fra 50.000 og opefter

Grøn Ordning / Energinet

Formål

Grøn ordning er underlagt lov om fremme af vedvarende energi, og rettes mod kommuner der investerer i grøn energi. Ordningen giver tilskud til:

- Anlægsarbejder, som styrker landskabelige og rekreative værdier i kommunen.
- Kulturelle og informative aktiviteter i lokale foreninger m.v. for at fremme accept af og udnyttelse af vedvarende energikilder i kommunen.

Det beløb, der kan søges udbetaling af, opgøres ud fra vindmøller, der er nettilsluttet efter den 21. februar 2008 frem til ansøgningstidspunktet. Det er defineret i VE-loven (Lov om fremme af vedvarende energi), hvor meget tilskud, der gives til kommunerne. Energinet.dk beregner dette tilskud ud fra 22.000 fuldlasttimer for den nye vindmølle, hvilket svarer til 22.000 timer x vindmøllens installerede effekt x 0,4 øre/kWh. Det vil sige 88.000 kr. pr. MW.

Kommunen kan søge Energinet.dk om tilsagn om tilskud til aktiviteter. Der gives ikke tilskud til påbegyndte

aktiviteter. Ansøgningen skal underskrives af kommunalbestyrelsens formand og vedlægges beskrivelse af aktiviteten, kopi af budget samt det offentliggjorte forslag til kommuneplan, forslag til kommuneplantillæg eller forslag til lokalplan. Udbetalingen er betinget af, at vindmølleprojektet er gennemført i henhold til tilsagn om tilskud.

Vurdering

Ordningen vurderes til at være relevant i forhold til byudviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig. Da ordningen fokuserer på anlægsarbejde vil det primært være i denne sammenhæng at ordningen er brugbar. Det kunne eksempelvis være i forbindelse med anlæggelsen af en strand/ havnepromenade langs havnekajen fra bycentrum og ud til stranden i relation med 'Byudvikling - Hvide Sande' projektet. Tilsvarende kunne ordningen være relevant for anlæggelsen af nye stier i Søndervig området i forbindelse med 'Byudvikling – Søndervig' projektet. Tilskud til projekter skal søges gennem kommunen.

Information

Energinet

Tonne Kjærsvej 65

7000 Fredericia

Telefon: 70 10 22 44

E-mail: fo@energinet.dk

Link: <http://www.energinet.dk/da/el/Vindmoeller/De-fire-VE-ordninger/Groen-ordning/Sider/default.aspx>

Kontakt for Ringkøbing Skjern Kommune: Henrik Hauge, Tlf: 99 74 13 50

Pulje størrelse:	På nuværende tidspunkt ca. 15,5 mio. kr. (ændres løbende)
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Ikke oplyst/op til 100%

Augustinus Fonden

Formål

Fondens virke er rettet mod almenvelgørende og humane, kunstneriske, videnskabelige eller lignende formål. Med udgangspunkt i formålsbestemmelsen, giver Fonden støtte til bl.a.:

1. Sociale formål
2. Kulturelle formål
3. Miljø, natur og bygningsbevarelse
4. Undervisning

Projekteksempler

Læsø Museum - erhvervelse, ombygning og etablering af museumshus i Købmandsgården i Byrum.

Vurdering

Fonden er relevant i forhold til projektet 'Kunstnerkoloni', da et af fondens formål er at støtte kultur, herunder formidling af kunst. Fonden kan potentielt være relevant i forhold til byudviklingsprojekterne, da fonden har fokus på miljø, natur og bygningsbevarelse.

Information

Augustinus Fonden

Amaliegade 47

1256 København K

Telefon: 33 14 52 93

E-mail: info@augustinusfonden.dk

Link: <http://www.augustinusfonden.dk>

Årlig uddeling	Mellem 100 og 200 mio. kr.
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Løbende
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Ikke oplyst

Kulturpulje til hele landet

Formål

Kulturpuljen til hele landet har som sit overordnede mål at videreudvikle og højne kvaliteten i kulturlivet, så borgerne får mulighed for at opleve kunst og kultur af høj kvalitet i hele landet. Målet skal opnås gennem øget kulturpolitisk samarbejde, koordinering og arbejdsdeling om markante kulturinitiativer med høj kvalitet. Puljen udmøntes i overensstemmelse med et bredt kulturbegreb. Puljen fordeles gennem kulturaftalerne med kommunerne.

Generelle kriterier

Der gives støtte til udviklingsprojekter, der opfylder et eller flere af disse overordnede kulturpolitiske sigtelinjer:

- Fremme af projekter af høj faglig kvalitet.
- Synliggørelse af fælles referencerammer i kulturen og kulturarven.
- Fremme af kunstneriske og kulturelle initiativer, der øger borgernes nysgerrighed og lyst til at opsøge mere viden.
- Styrkelse af læring og dannelse via kulturtilbud på traditionelle kulturinstitutioner.
- Fremme kulturelle projekter, der er bredt inkluderende, og som gør os til medejere af det samfund, vi lever i.

Desuden støttes kulturelle nyskabelser, dvs. unikke projekter, der er ikke tidligere er afprøvet. Der kan fx være tale om afprøvning af projekter, der kan have eksemplarisk værdi for resten af landet eller projekter, der på anden vis repræsenterer kunstneriske, kulturelle eller organisatoriske landvindinger. Det er fx ikke nyskabende at sætte et traditionelt teaterstykke op eller at arrangere en musikfestival eller et marked.

Tværgående samarbejder mellem flere parter, f.eks. forskellige dele af kulturlivet, kulturinstitutioner af forskellige typer, erhvervsliv og kommuner kan ligeledes opnå støtte.

Endelig støttes: Projekter der øger tilgængeligheden af kulturtilbud af høj kvalitet i områder, hvor den pågældende type kultur er sjældent forekommende; Internationalt orienterede kulturelle samarbejdsprojekter fortrinsvis med en længerevarende tidshorisont, hvor projektet eksempelvis er opstart på et længerevarende samarbejde på tværs af landegrænser; Initiativer hvor udviklingsopgaver af national betydning udlægges til institutioner uden for hovedstadsområdet, kaldet nationale opdrag.

I mindre omfang støttes anlægsprojekter, der i øvrigt lever op til puljens kriterier, eksempelvis støtte til fælles magasiner for museer.

Projektet skal have en umiddelbar effekt for borgerne. Der gives som udgangspunkt ikke støtte til opbyggelse af netværk, udarbejdelse af analyser eller forskning.

Vurdering

Fonden har en række forskellige støtteordninger som ændres og tilpasses på årlig basis. En af fondens støtteordninger går under betegnelsen 'produktion, udstilling og formidling', under denne ordning er der blandt andet et fokusområde der hedder 'nye udstillingsplatforme'. I og med at projektet 'kunstnerkoloni' og 'Fra æ haw til æ maw' indeholder nye former for udstillingsplatform anses fonden for at være relevant i disse sammenhæng.

Information

Kulturpuljen

H.C. Andersens Boulevard 2

1553 København V.

Telefon: 33 74 45 00

E-mail: institutioner@kunst.dk

Link: www.kunst.dk

Årlig uddeling	Ikke fastsat
Program/ uddelingsperiode	Ubestemt
Næste ansøgningsfrist	Næste frist: d. 14. januar 2014
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Fra få tusinde til ca. en halv mio. kr.

Landdistriktspuljen og ø-støtte

Formål

Det overordnede formål med støtten til forsøgsprojekter er at fremme erhvervsudvikling, service, levevilkår, bosætning samt lokale kultur- og fritidsaktiviteter i landdistrikterne, herunder at medvirke til skabelse og bevarelse af arbejdspladser.

I 2014 giver Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter særlig prioritet til projekter, der formår at udvikle, realisere, fremhæve eller på anden måde sætte fokus på "turisme og oplevelsesøkonomi" og projekter med relation til "sundhed i landdistrikterne".

Generelle kriterier

- Der lægges vægt på at projektet ligger inden for fokusområderne "turisme og oplevelsesøkonomi" eller "sundhed i landdistrikterne".

- At projektet har et udviklingspotentiale og bidrager til at forbedre lokalområdets vækstmuligheder
- At projektet skaber nye job.
- Støtten ydes ikke til anlægsaktiviteter eller almindelige vedligeholdelsesopgaver.
- Støtten ydes ikke til egentlig erhvervsaktivitet, som kan indebære konkurrenceforvridning herunder investeringer, markedsføring og driftsudgifter.

Projekteksempler

- 266.875 kr. til Billund Erhvervsfremme og Billund Landdistriktsråd, i forbindelse med projektet: 'turismeudvikling i landsbyer og landdistrikter i Billund kommune'.
- 220.000 kr. til Konsortie ved Stevns Turistforening, i forbindelse med projektet Både, fiskeri og turisme på Rødvig Havn'.

Vurdering

Ordningen har primært relevans i forhold til projektet 'modulopbygget turismeuddannelse' hvis sigte er at forbedre turismekompetencerne i Hvide Sande og Søndervig. Ordningen kan potentielt set også være relevant i forhold til byudviklingsprojekterne. Det er dog vigtigt at have for øje at ordningen ikke yder støtte til anlægsprojekter. Ordningen skal derfor i stedet søges som eksempelvis støtte til konceptudvikling eller lignende. Puljen udløber d. 13. December.

Information

Ministeriet for By, bolig og landdistrikter

Gammel Mønt 4, 2

1117 København K

Telefon: 41 71 78 97

E-mail: landdistriktspulje@mbbl.dk

Link: <http://www.livogland.dk/ministeriets-egne-puljer-stoetteordninger/landdistriktspuljen-oe-stoette/forsoegsprojekter>

Årlig uddeling	Ikke fastsat
Program/ uddelingsperiode	2013
Næste ansøgningsfrist	Fredag d. 13. december 2013, kl. 12:00
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	Op til ca. 300.000 kr. (ca. 50-75%)

STARTmidt accelerator

Formål

STARTmidt Accelerator er et iværksætterprogram målrettet de iværksættere, der på grund af ambitioner og problemstillinger har behov, som ligger ud over de lokale basistilbud. Programmet kobler iværksættere med viden og kapitalressourcer til afdækning, løsning og finansiering af etableringsudfordringer.

Generelle kriterier

Programmet henvender sig til potentielle vækstiværksættere indenfor private byerhverv som:

- er i gang med at etablere virksomhed eller som har en virksomhed, der er under 3 år gammel
- har vækstambitioner
- har et vækstpotentiale målt på enten omsætning, eksport eller antal medarbejdere

Vurdering

STARTmidt er relevant for kommercielle projekter, som fx etablering af et hotel eller 'Fra æ haw til æ maw' eller kommercielle vandsportaktiviteter, afhængig af hvor projektet forankres.

Information

STARTmidt

Væksthus Midtjylland

Åbogade 15

8200 Aarhus N

Tlf.: 70 22 00 76

Links: www.vhmidtjylland.dk

<http://www.regionmidtjylland.dk/regional+udvikling/vækstforum/indsatsområder/iværksætter/startmidt+accelerator>

Årlig uddeling	Ikke oplyst
Program/ uddelingsperiode	2013-2014
Næste ansøgningsfrist	Fredag d. 13. december 2013, kl. 12:00
Uddelingsstørrelse/ støtteprocent	20.000 kr. / 50%

3.1 Fonde under omstrukturering som muligvis genåbnes i 2014/ 2015

De nedenstående fonde og puljer er grundet strukturelle ændringer eller igangværende forhandlinger (finansloven) ved at blive evalueret i forhold til fremtidigt virke, og af denne grund er de ikke operationelle på nuværende tidspunkt. Det er derfor uklart om fondene/puljerne fortsat vil have samme form og indhold, om de ændres, eller lukkes. De kan dog potentielt set være relevante i forhold til udviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig i både nuværende og fremtidig form.

Landdistriktsprogrammet

Formål

Landdistriktsprogrammet har flere prioriteter, hvor den væsentligste for Hvide Sande og Søndervig projektet er 'attraktive levevilkår i landdistrikterne', herunder forbedring af turisme.

Landdistriktsprogrammets overordnede formål er at fremme en bæredygtig og sammenhængende udvikling i landdistrikterne, i denne sammenhæng er erhvervsudvikling et centralt element.

Erhvervsudvikling i landdistrikterne handler i høj grad om at få bosætning og arbejdspladser til at hænge fornuftigt sammen, således at det bliver attraktivt for erhvervsaktive familier at slå sig ned i områderne uden for byerne.

Projekteksempler

- Udvikling af mindre turismeaktiviteter
- Markedsføring af turismeprodukter i området
- Rekreativ infrastruktur og overnatningsmuligheder i mindre målestok
- Etablering af galleri eller skønhedsklinik i tom kostald

- Etablering af nye eller bevaring af lukningstruede servicefaciliteter af betydning for livet i landdistrikterne, herunder for service-, fritids- og kulturlivet i landdistrikterne

Vurdering

Programmets fokus på 'attraktive levevilkår i landdistrikterne' betyder at programmet i sin nuværende form i større eller mindre grad, er relevant i forhold til alle udviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig. I denne sammenhæng er det vigtigt at nævne at programmet skal søges gennem den lokale aktionsgruppe, som derefter prioriterer ansøgningerne og indstiller til NaturErhvervstyrelsen. Programmet er på nuværende tidspunkt under omstrukturering, hvorfor det først i løbet af 2014 beslutes hvordan ordningen kommer til at fungere fremadrettet. Noget kunne dog tyde på at programmet vil få mindre fokus på turisme.

Kontakt

NaturErhvervstyrelsen

Telefon: 33 95 80 00

E-mail: mail@naturerhverv.dk

Link: www.landdistriktsprogram.dk

LAG Ringkøbing Skjern

Formål

Den lokale aktionsgruppe i Ringkøbing-Skjern kommune (LAG Ringkøbing-Skjern) støtter projekter, der styrker udviklingen i lokalsamfundet. Gruppen består af aktører fra erhvervslivet, foreninger, offentlige myndigheder og borgere.

LAG Ringkøbing-Skjerns udviklingsstrategi indeholder en vision om, at Ringkøbing-Skjern skal være et attraktivt og dynamisk bosætningssted. For at opnå denne vision er der udvalgt fire temaer, som LAG'en sætter særligt fokus på: Bosætning, Erhverv, Kultur og fritid og Turisme.

Under disse fire temaer er der udvalgt otte indsatsområder, som man kan søge støtte til.

- Kompetenceudvikling
- Lokale Udviklingsplaner
- Arbejdspladser
- Kultur og fællesskaber
- Attraktive boformer og byfornyelse
- Motion og trafiksikkerhed
- Naturens tilgængelighed
- Turisme

Tilskuddets størrelse afhænger af projektets karakter og dets forventede resultat, men kan maksimalt udgøre 50 pct. Initiativtagerne skal således fremskaffe mindst halvdelen af projektkomkostningerne. Koordinatoren kan bistå initiativtagere med råd og vejledning om andre muligheder for at søge støtte til projektet.

Projekteksempler

- Indretning af kreativt formidlingsværksted, Lystbækgård – 50.000 kr.

- Naturhistorisk Oplevelsespark, Finderup – 400.000 kr.
- Natursti via Spjald gamle bane – 50.000 kr.
- Besøgscenter Stauning Whisky – 200.000 kr.
- Baggers Dæmning – 300.000 kr.

Vurdering

Programmet synes at være yderst relevant i forhold til udviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig, da projekternes identitet ligger forholdsvis tæt op ad programmets formål om at gøre Ringkøbing-Skjern Kommune til et attraktivt og dynamisk bosætningssted.

Programmet er på nuværende tidspunkt under omstrukturering og skal genforhandles for perioden 2014-2020. Det er på nuværende tidspunkt uvist om programmets vision og formål ændres.

Kontakt

LAG Ringkøbing Skjern
Ved Fjorden 6
6950 Ringkøbing
Telefon: 99 74 17 65

Link: (LAG Ringkøbing Skjern): <http://www.lag.rksk.dk/>

Link: (hovedside) www.landdistriktsprogram.dk/lokale_aktionsgrupper.aspx?ID=36659

Grøn Vækst Region Midtjylland

Formål

Den samlede pulje i grøn vækst programmet giver mulighed for at iværksætte initiativer for cirka 91 mio. kroner.

Alle projekter forudsætter kommunal medfinansiering, og nogle desuden en mindre del fra private bidragydere. Pengene vil blive fordelt i henhold til et program udarbejdet af Regionsrådet og kommunernes kontaktråd, KKR, og et finansieringsbudget.

Generelle kriterier

De projekter, som kan få tilskud, skal kunne rummes inden for følgende fem kategorier:

- Attraktive levevilkår – initiativer, der kan understøtte det gode liv på landet. Det kunne eksempelvis være etablering af erhverv i tomme landsbrugsbygninger.
- Nye arbejdspladser – det gælder især jobs inden for turisterhvervet, men det kan også være i energisektoren.
- Netværksaktiviteter i fødevarerektoren – her tænkes på etablering eller videreudvikling af større, strategiske netværk på tværs af kommunerne. Det kunne eksempelvis være udvikling af netværket Vestjyske Fødevareroplevelser, der i forvejen omfatter fire kommuner.
- Udviklings- og demonstrationsprojekter i fødevarerektoren - etablerede netværk kan her få støtte til at afprøve initiativer og derigennem skaffe sig mere viden.

- Natur og miljø – meningen med disse initiativer er at tilføre det åbne land en mangfoldighed af naturoplevelser for både indbyggere og turister. Det kunne eksempelvis være naturpleje på landbrugsarealer eller bedre adgangs- og parkeringsfaciliteter i forbindelse med attraktive områder.

Med programmet søges der, at udvikle en indsats på tværs af regionen, kommunerne, interesseorganisationer, virksomheder og i sidste ende slutbrugerne, hvorfor programmet også sigter mod projektindsatser der indrammer denne slags tværgående samarbejdsformer.

Projekter på tværs af programmet prioriteres efter i hvor stor grad, der er tale om tværgående projekter, der bidrager til, at der sker en styrkelse af diversiteten og bæredygtigheden af yderområder og landdistrikter.

Projekteksempler

- 30 vestjyske fødevarer virksomheder deltager i netværket 'Madlandet i vest', som Regionsrådet støtter med 1,4 mio. kroner.
- Projektet Østjyllands Spisekammer støttes med 1,9 mio. kr. Bag projektet står Dansk Landbrugsmuseum, Gl. Estrup samt markedsføringsorganisationen Food Organisation of Denmark (FOOD).

Vurdering

Programmet er primært relevant i forhold til byudviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig, hvor der kan søges om støtte til bedre adgangsforhold for turisters og borgeres naturoplevelser. Desuden kan netværksaktiviteter under modulopbygget turismeuddannelse støttes. For at der kan søges støtte er det et krav at der i forvejen er kommunal medfinansiering til projektet.

Ordningen hører under landdistriktsprogrammet og er derfor på nuværende tidspunkt under omstrukturering. Det afgøres derfor først i 2014, hvad der kommer til at ske med ordningen fremadrettet.

Information

Region Midtjylland

Skottenborg 26

Postboks 21

8800 Viborg

Telefon: 78 41 0000

Fax: 78 41 00 01

E-mail: kontakt@regionmidtjylland.dk

Link: <http://www.rm.dk/regional+udvikling/landdistriktsudvikling/gr%C3%B8n+v%C3%A6kst+-+landdistriktsprojekter+2012-2013>

Vækstforum Region Midtjylland

Formål

Vækstforum Region Midtjylland har til opgave at skabe og udvikle rammerne for erhvervsudviklingen i Region Midtjylland. Det sker i samspil mellem erhvervsliv, kommuner, regionen, uddannelses- og forskningsinstitutioner og parterne på arbejdsmarkedet. Målet er økonomisk vækst i region Midtjylland og midlet er at udvikle rammebetingelserne, så de matcher fremtidens krav og sikrer grundlaget for velfærd i vores samfund.

Visionen er gennem programmet at fremme en helhedsorienteret vækst og udvikling gennem samarbejde og samspil mellem alle de interessenter i og udenfor Midtjylland, der kan bidrage til en udvikling og bæredygtighed. Strategien for region Midtjylland har dermed et holistisk øjemål, hvormed der forsøges at skabe en stærkere koordineret indsats i forholdet mellem grøn-vækst programmet, landdistriktsprogrammet, LAG og de regionale midler, samt midler fra regionalfonden, socialfonden og andre dele af vækst forums støtteordninger.

Generelle kriterier

Vækstforum kan medfinansiere aktiviteter inden for:

- Innovation, videndeling og videnopbygning
- Anvendelse af ny teknologi, etablering og udvikling af nye virksomheder
- Udvikling af menneskelige ressourcer, herunder udvikling af regionale kompetencer
- Vækst og udvikling i turismeerhvervet
- Udviklingsaktiviteter i yderområderne

Vækstforum uddeler disse midler i tre forskellige former, herunder Regionale Midler, Regionalfonden og Socialfonden.

Regionale midler

Regionsrådet har afsat ca. 60 mio. kr. om året til at støtte projekter inden for den regionale erhvervsudviklingsstrategi. For at opnå støtte, skal der være tale om ikke-kommercielle erhvervsudviklingsaktiviteter, der kommer regionen til gode.

Hvis Vækstforum vælger at støtte ansøgningen, indstilles den herefter til Regionsrådet, som tager den endelige beslutning om at tildele støtte fra de regionale udviklingsmidler.

De regionale udviklingsmidler anvendes først og fremmest til at støtte små ansøgninger (dvs. med et budget under 500.000 kr.) og andre ansøgninger, der ikke umiddelbart kan støttes gennem EU's strukturfondsprogrammer (Regionalfonden og Socialfonden). Endvidere kan regionale midler søges løbende, og vil behandles løbende.

Regionalfonden og Socialfonden

Danmark har i perioden 2007-2013 i alt 492 mio. kr. årligt til at fremme den regionale konkurrenceevne og beskæftigelse. Pengene fordeles gennem to programmer, ét for Regionalfonden og ét for Socialfonden.

Under Regionalfonden støttes følgende områder:

- Innovation, videndeling og videnopbygning
- Etablering og udvikling af nye virksomheder
- Anvendelse af ny teknologi

Under Socialfonden støttes følgende områder:

- Kvalificering af arbejdsstyrken
- Udvidelse af arbejdsstyrken

Midlerne til Social- og Regionalfonden kan søges tre gange årligt, og er rettet mod større projekter med budgetter over 500.000 kr. Projekterne vurderes i forhold til den regionale erhvervsudviklingsstrategi og tilhørende handlingsplan.

Vurdering

Fondene har blandt andet fokus på at forbedre erhvervs- og turismeudviklingen i Region Midtjylland, hvorfor fondene potentielt set kan være relevante i forhold til flere af udviklingsprojekterne i Hvide Sande og Søndervig.

Regionalfonds- og socialfondsprogrammer for perioden 2014 – 2020 er under udarbejdelse og forventes at træde i kraft i foråret 2014, fondene kan af denne årsag ikke søges på nuværende tidspunkt. Fondene får højst sandsynligt mindre fokus på turisme fremadrettet.

Information

Region Midtjylland

Regionshuset Viborg

Skottenborg 26

Postboks 21

8800 Viborg

Telefon: 78 41 00 00

E-mail: kontakt@regionmidtjylland.dk

Link: <http://www.regionmidtjylland.dk/regional+udvikling/v%C3%A6kstforum>

Arbejdsmarkedets Feriefond

Formål

Arbejdsmarkedets Feriefond støtter hovedsagligt ferieafholdelse i Danmark for grupper af vanskeligt stillede personer, men yder desuden støtte til projekter med ferieformål, der giver mulighed for aktiviteter og oplevelser inden for områderne; kultur, natur- og kulturmiljø. Herunder forbedring af infrastruktur i naturen samt bevarelse af historiske bygninger og mindesmærker.

Generelle kriterier

- Fonden lægger vægt på, at det ansøgte projekt støttes af andre investorer/ sponsorer i ikke ubetydelig grad.
- Fonden yder ikke støtte til projekter med privatøkonomiske interesser.

Projekteksempler

Fonden støttede i 2012 Kystcenter Thyborøn med et beløb på 320.000 kr. Formålet med støtten var at forbedre den fysiske tilgængelighed til kystcentret.

Fonden støttede i 2011 Syddjurs Kommune med 2 mio. kr. til realisering af Banestien Allingåbro-Ryomgård. Området langs banestien er beriget med en storslået natur og bliver med den nye sti mere tilgængelig for områdets beboere og turister.

Vurdering

Ud fra de støttede projekter at vurdere, er Arbejdsmarkedet Feriefond primært relevant i forhold til byudviklingsprojekterne og projektet 'Kunstnerkolonien'. I forhold til byudviklingsprojekterne vil det primært være med henblik på at forbedre adgangen til naturen omkring Hvide Sande og Søndervig. I forhold til 'Kunstnerkolonien' vil det være med henblik på at skabe oplevelser indenfor kultur.

Fonden er imidlertid lukket pga. omstrukturering, men åbner muligvis igen i løbet af 2014.

Information

Arbejdsmarkedets Feriefond
Hauser Plads 20, 4., Postboks 1192
1011 København K
Telefon: 33 48 70 00
E-mail: feriefonden@aff.dk
Link: <http://www.aff.dk/>

4. Anden finansiering (lån og kationer)

Nedenfor er gennemgået et par eksempler på andre typer finansierungsordninger, der ikke er tilskud, men lån og kationer, der kan være relevante for især kommercielle og privatfinansierede projekter. Ordningerne kan opfattes som et supplement til egen- og fondsfinansiering af kommercielle projekter.

Vækstkation

Formål

Vækstkation kan hjælpe en projekter med at skaffe finansiering i banken eller et andet finansieringsinstitut. Hvis en projekter ikke kan stille med tilstrækkelig med sikkerheder, kationerer Vækstfonden for op til 75 pct. af projekterens finansiering på op til 2 mio. kr.

Vækstkation kan bidrage til at realisere en virksomheds vækstplaner. Det kan fx være til at starte ny virksomhed, udvikle en eksisterende forretning eller til et ejerskifte.

Generelle kriterier

Lån med Vækstkation kan ydes til virksomheder:

- som har op til 250 ansatte
- som har en omsætning under 372 mio. kr. eller en balance under 320 mio. kr.
- Som er uafhængige af større virksomheder
- Virksomheden skal selv finde et pengeinstitut, som vil yde en Vækstkation, det er endvidere dem der laver ansøgningen.
- Vækstkation er et supplement til de sikkerheder, projekter selv stiller over for sit finansieringsinstitut.
- En Vækstkation reducerer bankens risiko og giver projekteren dermed lettere adgang til den nødvendige finansiering.

Information

Vækstfonden

Telefon: 35 29 86 00

E-mail: vaekstkation@vf.dk

Link: <http://www.vf.dk/For%20virksomheder/Vaekstkation>

Tilbuddets navn	Vækstkation
Pulje	1 mia. kr.
Programperiode	31. december 2015
Næste ansøgningsfrist	Løbende

Lån der supplerer risikovillig kapital

Formål

Videnintensive og kapitaltunge vækstvirksomheder kan få et syndikeringslån hos Vækstfonden, hvis de samtidig som minimum får tilført risikovillig kapital af samme størrelse fra en eller flere private investorer. Lånet kan være på mellem 2 og 7,45 mio. kr.

Syndikeringslån kan forbedre adgangen til kapital for vækstvirksomheder i de tidlige stadier. Samtidig gør syndikeringslån det mere attraktivt for ventureinvestorerne at investere i meget tidlig virksomhedsudvikling. Syndikeringslån giver investorerne mulighed for at sprede deres investeringer på flere virksomheder ved at investere mindre beløb og supplere med lån fra staten.

Generelle kriterier

For at søge skal virksomheden:

- Være under 6 år
- Være registreret i Danmark
- Have under 50 medarbejdere
- Mindst 15 % af virksomhedens samlede driftsudgifter skal i minimum et af de tre foregående år være brugt på udgifter til forskning og udvikling

Lånet må ikke benyttes til at finansiere aktiviteter, som allerede er udført på datoen for ydelsen af lånet. Vækstfonden yder syndikeringslån direkte til virksomhederne, men det sker med virksomhedernes professionelle ventureinvestorer som formidlere. Som virksomhed skal man drøfte muligheden for syndikeringslån med sin investor og ikke med Vækstfonden.

Information

Vækstfonden

Telefon: 35 29 86 00

E-mail: efo@vf.dk

Link: <http://www.vf.dk/da/for%20investorer/syndikeringslaan>

Tilbuddets navn	Syndikeringslån
Pulje	250 mio. kr.
Programperiode	31. december 2015
Næste ansøgningsfrist	Løbende, senest d. 31. december 2015

Lån til grønne investeringer

Formål

Lån til grønne investeringer kan bruges af virksomheder til at finansiere kommercielle serviceydelser samt produkter og processer, som effektiviserer brugen af ressourcer og gavner miljøet. Lån ydes både til virksomheder, som ønsker at implementere nye grønne løsninger, og til leverandører, som udvikler og implementerer løsningerne.

Virksomheden kan få et lån til en grøn investering på min. 2 mio. kr. som et supplement til virksomhedens øvrige finansiering.

Generelle kriterier

Lån til grønne investeringer kan ydes til etablerede virksomheder med en sund økonomi, som har op til 250 ansatte.

Information

Vækstfonden

Telefon 35 29 86 00

E-mail: laan@vf.dk

Link: <http://www.vf.dk/For%20virksomheder/Vaekstlaan/Groenne%20laan>

Tilbuddets navn	Lån til grønne investeringer
Pulje	350 mio. kr.
Programperiode	Frem til 31. december 2018
Næste ansøgningsfrist	Løbende

Rapporten baserer sig på viden indsamlet fra bevillingsgivere via publikationer, internettet, m.v. Acore indestår ikke for rigtigheden af disse informationer, som muligvis kan afvige i forhold til ændrede prioriteter, ansøgningsfrister, trykfejl, etc.



BILAG 5

INVESTORPROSPEKT

INVESTORPROSPEKT FOR MIKRODESTINATIONER

Koncept og metode

Turismepotentialeplaner i Søndervig og Hvide Sande

**Erhvervsmæssig vækst i tilknytning til
by- og havnemiljøer**

Rådgivere: Dansk Bygningsarv, Manto, Acore & Absolut Landskab



Rindø-Skjern Kommune



Indholdsfortegnelse

1. INDLEDNING.....	3
2. FINANSIERINGSTYPER.....	4
3. 10 "GYLDNE REGLER" FOR PROJEKTFINANSIERING FRA FONDE OG PULJER.....	5
4. PROSPEKTETS INDHOLD	7
5. KONCEPT FOR INVESTORPROSPEKT	8
5.1 Baggrund	9
5.2 Formål	10
5.3 Idé og koncept.....	11
5.4 Forretningsmodel.....	12
5.5 Målgrupper	13
5.6 Aktiviteter	14
5.7 Resultater og effekter.....	15
5.8 Organisation	16
5.9 Risici og udfordringer	17
5.10 Anlægsøkonomi	18
5.11 Driftsøkonomi	19

1. Indledning

Nærværende dokument repræsenterer et koncept for et salgs- og investorprospekt, og er udviklet under projektet 'Erhvervsmæssig vækst i Hvide Sande og Søndervig'.

Prospektkonceptet tjener som inspiration for mikrodestinationer i udvikling af konkrete udviklings- og vækstprojekter, der tager udgangspunkt i stedets brand, de stedbundne kvaliteter, erhvervsmæssige styrker og samarbejder på tværs af myndigheder og private aktører.

Prospektkonceptet retter sig mod projekter, hvor der er tæt samarbejde mellem forskellige parter i mikrodestinationen, herunder fx myndigheder, turisme-/erhvervsfremmeaktører og private turismevirksomheder. Denne type projekter vil oftest have en finansieringsmodel, der består af flere forskellige finansieringskilder, dækkende fx kommunal, privat og fondsfinansiering.

Kravene til delvist offentligt finansierede projekter eller projekter med fondsfinansiering, involverer udover en økonomisk bæredygtighed, der er styrende for kommercielle projekter, ligeledes forventning om en række samfundsgavnige effekter, fx øget beskæftigelse og bosætning.

For rent kommercielle projekter indgår en lang række af de samme elementer i investorers og långiveres vurderinger, som også kræves i de delvist offentlige projekter og projekter, der søger fondsfinansiering.

Det udviklede koncept for et investorprospekt kan således i vid udstrækning anvendes som udgangspunkt for de fleste typer projekter i en mikrodestination.

2. Finansieringstyper

Det primære formål med investorprospektet er kapitalfremskaffelse, herunder fra private investorer, finansieringsinstitutter, fonde og puljer og sponsorer/strategiske partnere.

Private investorer er personer eller virksomheder, der investerer i projektet med henblik på at skabe en løbende indtægt eller attraktivt udbytte ved et salg (exit). Investoren vurderer projektet ud fra afkast, risiko og exitmuligheden. Finansieringsinstitutter herunder banker vurderer ligeledes projektet ud fra økonomiske faktorer, herunder lånerammens størrelse, projektets risikoprofil, parternes sikkerhedsstillelse. Fonde og puljer vil ofte vurdere selvsamme parametre – ikke for egen vindings skyld, men for at sikre sig en sandsynlig succesfuld realisering af projektet. Derudover vurderes projektets samfundsgavnige effekter, fx i forhold til øget vækst i lokalsamfundet, øget beskæftigelse, etc. Strategiske partnere og sponsorer vil ligeledes vurdere afledte effekter af samarbejdet, fx i forhold til branding af egen virksomhed.

Finansieringstyperne og deres respektive fordele og ulemper for opdragsgiver er:

Egenfinansiering, hvor opdragsgiver, herunder investorer indskyder egne midler i projektet. Ulemperne ved denne finansieringsform er bl.a. at 1) egne midler skal anvendes frem for andre, som måske kunne skaffes eksternt, 2) det giver en reduktion i projektejerens likviditet eller øger dennes gældsbyrde. Fordelene er imidlertid en øget chance for at andre ønsker at indskyde midler i projektet.

Lånefinansiering, der medfører, at projektets ejer må låne ekstern kapital. Ulemperne er: 1) renteomkostninger, 2) at lånte midler skal anvendes frem for egenfinansiering eller andre investorer/bevillingsgivere. Fordelene er, at der opnås en mere fleksibel likviditet hos projektejeren. Lånefinansiering vil kunne foregå som fx bank- og realkreditlån.

Fondsfinansiering i form af tilskud er en attraktiv form for finansiering, der oftest bidrager til kapitaltilførsel uden krav om tilbagebetaling o.l. I nogle ordninger gælder det, at specifikke, supplerende formål skal opfyldes, eller aktiviteter skal gennemføres for, at støtten kan opnås.

Privat finansiering, hvor fx en anden virksomhed investerer i projektet mod at opnå en rettighed eller lignende (fx brugsrettighed over bygning/lokale). Fordelene ved denne kapitaltilførsel kan være 1) delt risiko, 2) eventuel langsigtet strategisk partner. Ulemperne er tilsvarende: 1) afhængighed og 2) afgivelse af kontrol.

3. 10 ”gyldne regler” for projektf finansiering fra fonde og puljer

I det følgende er gennemgået en række gode råd i forhold til finansiering fra fonde og puljer, som i modsætning til private investorer stiller krav om samfundsgavnelige effekter.

1. Den politiske indkøber køber effekter

Den enkelte projektejer søger typisk at nå nogle resultater i form af nye produkter, mere omsætning og lign. Fondene fungerer som politiske indkøbere, der søger at støtte projekter, der skaber samfundsgavnlige resultater, herunder et bedre miljø, mere sundhed, større beskæftigelse, osv. I ansøgningen er det vigtigt at adressere disse effekter og så vidt muligt sandsynliggøre og kvantificere dette. En fond vil ofte vurdere, hvor meget det koster (tilskuddet) at opnå den ønskede effekt (fx antal arbejdspladser).

2. Tal fondenes sprog og til deres strategi / prioriteter

Fondene anvender ofte begreber, henviser til bestemte metoder, og har et sprogbrug, som ansøgningen helst skal ”spejle sig i”. Helt afgørende er det, at projektet beskrives og refererer til fondenes strategier og prioriteter. Jo større match, der er mellem fondens formål og projektets sigte, jo større er sandsynligheden for at opnå støtte.

3. Nyhedsværdi

Fondene vil oftest imødekomme ansøgninger, der har en nyhedsværdi i form af et resultat, en aktivitet, eller metode, der ikke er afprøvet før i den pågældende kontekst. Nyhedsværdien kan fx bestå i et produkt, der er nyt på markedet, et forsøg over for en ny målgruppe, eller samarbejde i utraditionelle partnerskaber. Ansøgeren skal beskrive og underbygge, hvori nyhedsværdien består.

4. Gå efter projektet – ikke pengene

Vejen til at opnå tilskud kan være for lang eller for omstændelig. Ansøgningsfrister langt ude i fremtiden og særligt store krav til et projekt, herunder selve ansøgningen, bør afvejes i forhold til at gå i gang her og nu, evt. med indledende aktiviteter i en første fase, og en anden fase, der kan søges medfinansiering til. ”Konsulentprojekter” eller ”kassetækningsprojekter” bliver ofte gennemskuet og opnår ikke tilskud.

5. Indled dialog med fondene på et tidligt tidspunkt

Ansøgningsarbejdet kan i nogle tilfælde være særdeles ressourcekrævende – et par hundrede timer er ikke usædvanligt i nogen sammenhænge. Ram rigtigt første gang ved at indgå i dialog med fondene på et tidligt tidspunkt, og brug ressourcerne mest effektivt. Overvej nøje hovedelementerne i projektet, projektets match med fondens formål, og beskriv det på 1-2 sider. Tag et møde eller få en telefonsamtale mhp. på at få en førstehåndsvurdering og afdæk samtidig fondenes usagte prioriteter. Ofte er formålsparagraffer, prioriteter og strategier beskrevet på et overordnet plan og først ved dialog bliver det klart, hvad der konkret søges.

6. Start i god tid – og læg en finansieringsplan

Fra at projektidéen er født, vil det ofte kræve 2-12 måneders proces at afdække relevante fonde med tidsmæssigt relevante ansøgningsfrister, ansøge og få behandlet ansøgningen. Risikoen for at få et afslag er

til stede, og derfor kan projektet blive "slået tilbage til start". Afdæk alternative finansieringskilder, læg en finansieringsplan og vent ikke for længe med at søge tilskud.

7. Søg først lokalt/regionalt først, derefter nationalt og internationalt

Generelt er det hurtigere og lettere at opnå finansiering fra lokalt og regionalt baserede fonde, der dog typisk uddeler mindre beløb. Tit er disse fonde mindre bureaukratiske, har enklere ansøgningsskemaer, og flere ansøgningsfrister end de nationale og internationale finansieringskilder. Undgå bureaukrati, lange behandlingstider og større krav ved at søge disse fonde først, evt. til en fase 1 i projektet.

8. Tænk i faseopdeling, anlæg og drift

Det kan i nogle tilfælde være nødvendigt at opdele et projekt i flere faser, fx fordi en fond kun giver støtte til forundersøgelse, mens en anden fond måske støtter anlægsinvesteringer, men ikke det forudgående analysearbejde. Læg en finansieringsplan for projektet, således at aktiviteterne kan opnå medfinansiering. I forbindelse med investeringsprojekter i anlæg, herunder bygninger, maskiner og andet udstyr, er der generelt krav om dels, at anlægsinvesteringer er finansieret, dels at der efterfølgende er sandsynliggjort en bæredygtig drift, der sikrer projektets succes. Husk at faseopdele projektet i anlæg og drift og underbygge anlæggets finansieringsmodel, og driftens bæredygtighed gennem fx en markedsvurdering, en business case og en forretningsplan. Vær opmærksom på momsforhold og fondsskat i budgetlægningen.

9. Projektorganisationen og partnerskaber er afgørende succesfaktorer

Projektets succes afhænger i høj grad af dets eksekvering, og dermed af det projektteam, det er "bestykket" med. Fondene vurderer den kapacitet og de kompetencer, som projektorganisationen og partnerskabet repræsenterer. Projektet skal have tilknyttet partnere og personer (især projektlederen), der har de spidskompetencer, opgaven kræver, og de skal komplementere hinanden. Sørg for at argumentere for de enkelte partners/personers rolle i forhold til projektaktiviteterne og deres særlige styrker i forhold hertil.

10. Formalia skal være i orden

Det lyder basalt, at formalia skal være overholdt, men fondene afviser mange ansøgninger fordi formalia ikke er overholdt. Det drejer sig om rettidig indlevering, udfyldelse af alle punkter i et ansøgningsskema, underskrifter, o.l. Selv mindre fejl og mangler i en ansøgning, trækker ned på helhedsindtrykket. Læs ansøgningsvejledninger og bilag nøje igennem og vær sikker på at alle formalia er overholdt.

4. Prospektets indhold

I det følgende afsnit fremgår en guide til udarbejdelse af et prospekt eller en projektbeskrivelse med henblik på kapitalfremskaffelse til udviklingsprojekter i mikrodestinationer. Opstillingen af prospektet bør tilpasses projektet og målrettes de finansieringskilder, der kontaktes. Et meget lille og enkelt projekt kan på få sider beskrive nedenstående forhold, mens store og komplekse projekter typisk vil være meget udførligt beskrevet og underbygget.

Generelt vil nedenstående punkter være dækkende for investorer, banker, sponsorer, fonde og puljer.

1. Baggrund
2. Formål
3. Idé og koncept
4. Forretningsmodel
5. Målgruppe
6. Aktiviteter
7. Resultater og effekter
8. Organisation
9. Risici og udfordringer
10. Anlægsøkonomi
11. Driftsøkonomi

Udover ovenstående punkter vil projektejer, i forbindelse med en finansiering, med fordel kunne vedlægge relevante bilag. Relevante bilag kan eksempelvis være forskellige analyser, som kan give et bedre indblik i projektets potentiale og muligheder, men som måske har for stort omfang til at indgå i selve ansøgningen. Nedenstående punkter er eksempler på analyser som kan vedlægges som bilag.

- Pre-feasibility studie
- Feasibility studie (samlet analyse indeholdende nedenstående)
- Markedsanalyse
- Kundeanalyse
- Interessentanalyse
- Konkurrentanalyse
- Finansieringsanalyse
- Teknisk analyse
- Bygnings- og landskabsanalyse
- Følsomhedsanalyse
- Business case

5. Koncept for investorprospekt

Et investorprospekt har til formål at sælge et projekt, og derfor er det afgørende at beslutningstageren hos finansieringsinstituttet, fonden eller som privat investor gennem prospektet får belyst alle relevante forhold, der har betydning for en beslutning om investering eller bevilling.

Afhængig af om en projektejer henvender sig til en bank, fond eller privat investor vil der være en varians i, hvilken information disse ønsker. Nedenstående koncept for investorprospekt tager udgangspunkt i hvad de fleste banker, fonde og private investorer ønsker belyst. I nogle tilfælde kan et dokument på få sider være tilstrækkeligt, og i andre tilfælde er der behov for meget udførlige projektbeskrivelser.

Nedenstående kan anvendes af aktører, der arbejder med udvikling af mikrodestinationer i forhold til kapitalrejsning. Konceptet kan anvendes som et praktisk værktøj i udarbejdelsen af en velunderbygget projektbeskrivelse, der kan anvendes overfor forskellige relevante finansieringskilder.

Hvert af følgende delafsnit repræsenterer et hovedpunkt i investorprospektet. Der fremgår en forklaring for hvert hovedpunkt, herunder hvad hovedpunktet/afsnittet bør indeholde, og afslutningsvis er der angivet 3-5 spørgsmål som en ledetråd for de vigtige spørgsmål som prospektet bør besvare.

5.1 Baggrund

Udviklingsprojekter i mikrodestinationer kan dække over en lang række aktiviteter, fx indenfor byudvikling, kulturelle aktiviteter, oplevelser, overnatning, restaurant og services.

Udgangspunktet for at starte et projekt på tværs af samarbejdspartnere i en mikrodestination er typisk et ønske om at skabe vækst og udvikling til gavn for destinationen og ikke kun en enkelt aktør. Konkrete initiativer bør igangsættes med baggrund i overordnede planer og strategier for mikrodestinationen. Det anbefales at nye initiativer bygger på de styrkepositioner området har, herunder stedsbestemte og erhvervsmæssige styrker.

I dette afsnit bør der eventuelt henvises til myndighedernes politikker og strategier, som måtte have relevans for projektet. Turismepolitik og –strategier, generelle erhvervsmæssige udviklingsstrategier og særlige regionale og kommunale satsningsområder kan eksempelvis være relevante.

Når baggrunden for projektet skal specificeres kan projektejereren med fordel redegøre for eventuelt gennemførte forstadier til projektet, da det giver en indikation på, hvor langt projektet er nået i sit udviklingsforløb. Det vil også være relevant at tydeliggøre, hvis projektet udgør en del af et større projekt og hvad det overordnede projekt går ud på.

Det vil endvidere være relevant at konkretisere, hvorfor og hvordan projektet har en relation til den ansøgte finansieringskilde, herunder i særdeleshed strategier og prioriteter.

Overvejelser

- Hvad ligger til grund for projektet?
- Hvilken fase befinder projektet sig i?
- Hvilke økonomiske ambitioner er der i forhold til projektet?
- Har projektet en relation til andre projekter?
- Hvilken relevans har projektet til finansieringskildes prioriteter og strategier?

5.2 Formål

Formålet beskriver hvad der er hensigten med projektet. I og med at et projekt godt kan have flere formål, er det vigtigt, at det primære formål bliver beskrevet. Det primære formål kan også betegnes som det overordnede resultat som projektet søger at opnå. For at kunne besvare dette spørgsmål vil det være relevant at opsummere en kort beskrivelse af projektet. Den korte projektbeskrivelse kan blandt andet indeholde en beskrivelse af nogle af de aktiviteter eller tiltag som skal sikre at projektets formål bliver realiseret. Det er vigtigt at der er en sammenhæng i mellem projektets baggrund og formål, da projektets formål skal tage udgangspunkt i førstnævnte.

Nedenstående eksempel beskriver formålet i forbindelse med et udviklingsprojekt i en konkret mikrodestination. Projektet vedrører etableringen af et nyt feriecenter:

”Målet om en udvidet sæson og flere gæster fordrer flere og nye typer overnatningsfaciliteter, der rækker ud over den nuværende overnatningskapacitet i destinationen, der primært består af feriehuse, campingpladser og hytter og i mindre grad i lidt større huse/lejligheder og feriecenterfaciliteter, der egner sig til familier, og til anvendelse uden for højsæsonen. Et temabaseret ferie- og oplevelsescenter med overnatning, aktivitetstilbud til den aktive børnefamilie, der er rammet ind i bygninger og installationer, der trækker på den omkringliggende natur og kystlivets værdier, vil forventes at kunne tiltrække flere og nye gæster og understøtte en markant sæsonudvidelse.”

Overvejelser

- Hvad går projektet overordnet set ud på?
- Hvilket resultat sigter projektet primært mod?
- Hvad er baggrunden for at igangsætte projektet?
- Er der sammenhæng til lokale og regionale strategier?

5.3 Idé og koncept

En idé er grundstenen eller udgangspunktet i forbindelse med et projekt. Idéen skal tydeliggøre det unikke ved projektet som differentierer projektet fra andre tilbud i området (lokalt, regionalt eller nationalt), og den nyheds- eller demonstrationsværdi, den repræsenterer. Idéen skal samtidig forklare de hovedelementer, som projektet baserer sig på.

For aktører i en mikrodestination kan en idé bestå i mange typer af aktiviteter, som kan være enten enkeltstående events eller 'faste' tilbud til stedets gæster. De eventbaserede oplevelser er enkeltstående eller periodisk tilbagevendende begivenheder, der er planlagt og gennemført individuelt til en enkelt målgruppe. De kontinuerlige oplevelser og tilbud dækker over aktiviteter, serviceydelser og faciliteter, der leveres på 'daglig basis', og som kan være henvendt til flere og bredere målgrupper.

Således beskriver idéen i særdeleshed hvad, der leveres til hvem, og eventuelt hvordan. Fx kan en simpel idé bestå i at tilbyde faciliteter til rensning af fisk (hvad) for lystfiskere (hvem), ved at etablere en fiskerenseplads (hvordan).

Konceptbeskrivelsen udfolder projektets idé ved mere udførligt at beskrive projektets behovsdækning, tilbud og målgruppe, så læseren får en dybere forståelse for hvordan projektet tænkes at fungere i praksis.

Overvejelser

- Hvad er den grundlæggende idé og hvorfor/hvordan opstod idéen?
- Hvad er det der gør idéen unik?
- Hvordan skaber idéen en forskel i området/ lokalsamfundet?
- Hvilket behov dækker projektet og for hvem?
- Hvilke fremtidsudsigter er der for projektet og kan det eksempelvis på et senere tidspunkt udvides geografisk?

5.4 Forretningsmodel

En forretningsmodel beskriver i denne sammenhæng, hvordan projektet skaber en bæredygtig drift, herunder hvordan der skabes indtægter og hvordan omkostningsstrukturen ser ud.

Ofte vil udviklingsinitiativer i mikrodestinationer udover nogle initialinvesteringer i fx faciliteter, have en drift, der kræver finansielle ressourcer. Forretningsmodellen skal beskrive, hvordan disse driftsmæssige finansielle ressourcer tilvejebringes, så projektet økonomisk kan bære sig selv.

En forretningsmodel kan tage afsæt i fx adgang og relationer til brugerne, nye brugere, aktivering og optimering af ressourcer, m.v.

Hvis en mikrodestination har mange gæster fra én målgruppe (fx surfere), kan forretningsmodellen bestå i at tilbyde denne gruppe et nyt tilbud eller forbedre et eksisterende tilbud (fx udlejning af udstyr). Hvis destinationen har udnyttet mulighederne i forhold til én målgruppe (fx golfspillere), men kan tilbuddet måske være interessant for nye målgrupper (professionelle golfspillere, en ny turnering). En ledig kapacitet (bygning eller faciliteter, der kun bruges i højsæsonen) eller ressource (arbejdskraft, naturgivne ressourcer) kan eventuelt udnyttes gennem nye attraktive tilbud eller overfor nye målgrupper, der ellers ikke besøger destinationen, fx udenfor højsæsonen.

Overvejelser

- Hvordan skaber projektet indtægter?
- Hvordan kan projektet udnytte ledig kapacitet og ressourcer optimalt?
- Hvilken værdi skaber projektet for brugerne, og kan det tilbydes nye målgrupper eller på andre tider?
- Udnytter projektet en ledig kapacitet eller ressource, der kan bringes i spil overfor nye målgrupper, uden for højsæsonen?

5.5 Målgrupper

Et grundigt kendskab til et projekts målgruppe er afgørende for at realisere et succesfuldt projekt. Målgrupper kan bestå af brugere, betalende kunder og andre interessenter.

I mikrodestinationer vil en vigtig målgruppe oftest være de besøgende turister, der både kan opfattes som brugere og betalende kunder. Fx vil turisterne være brugere af byrum og offentligt tilgængelige faciliteter, men betalende kunder for oplevelser og serviceydelser.

Turister kan kategoriseres som endagsturister, ferieturister, erhvervsturister, tematurister eller defineres ud fra nationalitet, demografiske og socio-økonomiske parametre. Desuden kategoriseres turister ofte ud fra persona og profiler, som dem blandt andre VisitDenmark anvender, eksempelvis "Sjov, leg og læring" og "Det gode liv", der i høj grad definerer målgruppernes adfærd og behov.

Brugere kan udover turister være lokale borgere, der gør brug af de tilbud, som projektet stiller til rådighed. Andre interessenter kan dække over fx kommunen eller erhvervsvirksomheder, der har en interesse i projektet, qua dets afsmittende effekt på fx bosætning og øget turismeomsætning.

Målgrupperne kan have ens eller supplerende behov eller behov, der konflikter. Projekter, der udvider målgruppen, eller dækker både turisters og borgeres behov, kan opnå kritisk masse, hvis behovene er ens eller tilnærmelsesvis ens. Hvis behovene er supplerende, må projektet tage højde herfor i tilbuddet, udnyttelse af ressourcer og eventuelt organisering.

Ikke sjældent oplever projekter i mikrodestinationer konfliktende behov hos fx turisterne og de lokale borgere. I prospektet bør sådanne forhold adresseres og anskueliggøres, hvorledes konflikten kan undgås.

Overvejelser

- Hvilke målgrupper, brugere og interessenter er projektet relevant for?
- Hvordan karakteriseres målgrupperne og deres behov bedst?
- Er der ens, supplerende eller konfliktende behov blandt målgrupperne?

5.6 Aktiviteter

Under overskriften "Aktiviteter" beskrives projektets aktiviteter før, under og efter etablering.

De aktiviteter, der finder sted før den egentlige etablering af tilbuddet eller faciliteterne, kan være af planlægningsmæssig art. Projektet skal eventuelt detailplanlægges, og kan indeholde en foranalyse. Eventuelt skal nogle forhold undersøges nærmere, såsom plan-, miljø- og lovgivningsmæssige forhold eller der skal indhentes tilladelser til at etablere og gennemføre aktiviteten.

Under etableringen kan der være anlægs- og bygningsmæssige forhold, der skal beskrives nærmere for at give finansieringskilden indsigt i hvad og hvordan et anlæg, en bygning eller en facilitet etableres. Dette er især gældende for lidt større projekter, hvor anlægsøkonomien er væsentlig.

De aktiviteter, der gennemføres efter etablering, vil ofte være ensbetydende med videreudvikling af projektet og/eller med driften. De projekter, der ikke involverer investeringer, vil skulle beskrives ud fra de aktiviteter, der finder sted umiddelbart efter at projektet er fuld finansieret. Den indledende drift, hvor der ofte indgår en række yderligere udviklingstiltag, er vigtig at redegøre tydeligt for, så finansieringskilderne får underbygget sandsynligheden for, at projektet kan bære økonomisk, og dermed har en god chance for at blive succesfuldt, og bidrage til de resultater som finansieringskilden ønsker.

Ofte vil fonde og puljer stille krav om en nærmere redegørelse for hvordan projektets resultater formidles til en bredere kreds, og for mere kommercielle projekter, vil de vigtigste elementer i en marketingplan være relevant.

I et afsnit om projekta aktiviteter kan det være formålstjenstligt at opstille en tidsplan med angivelse af milepæle, eventuelt opdelt på overordnede hovedfaser.

Aktiviteter bør beskrives så præcist som muligt. Forklar helt konkret hvilken aktivitet, hvor og hvornår den sker, hvem, der er involveret og hvor relevant - hvem der er målgruppen.

Overvejelser

- Hvilke aktiviteter har projektet i form af yderligere planlægning og analyse?
- Hvilke aktiviteter har projektet i forbindelse med investeringen?
- Hvilke udviklingstiltag og aktiviteter finder sted i den indledende drift?
- Hvordan sker formidling og markedsføring af projektet?
- Opstil eventuelt en tidsplan

5.7 Resultater og effekter

Ved resultater forstås de output, som de ovenfor nævnte aktiviteter afstedkommer. Projektets effekter er det, projektet medfører på kortere eller længere sigt. Således er der en årsagssammenhæng mellem projektets aktiviteter, dets resultater og de effekter, det skaber. Der skal således være en klar og logisk sammenhæng mellem projektet aktiviteter, resultater og effekter.

Eksempelvis kan etableringen af en bedre forbindelse mellem en bykerne og et havneareal i en mikrodestination betragtes som en aktivitet, der skaber mere trafik til og liv på havnen (resultatet), og har den effekt, at byen bliver mere attraktiv, tiltrækker flere besøgende, øger omsætningen og dermed beskæftigelsen (effekter).

Såvel private investorer og långivere som fonde og puljer er særdeles opmærksomme på et projekts resultater og effekter, da de repræsenterer den værdiskabelse, som er finansieringskildernes motivation for at indgå i et samarbejde.

Det er derfor vigtigt at beskrive resultater og effekter så præcist som muligt. Såfremt resultater og effekter kan kvantificeres, er dette ønskværdigt. Beregningsgrundlaget og forudsætningerne skal imidlertid være tilstede, og vurderingen skal være realistisk. Dette kan bl.a. ske ved at indhente statistisk materiale og/eller sammenligne med resultater og effekter fra lignende projekter i andre destinationer.

Fonde og puljer søger projekter, der skaber samfundsgavnige resultater og effekter, herunder et bedre miljø, mere sundhed, større beskæftigelse, osv. I prospektet er det vigtigt at adressere disse effekter og så vidt muligt sandsynliggøre og kvantificere dette. En fond vil ofte vurdere, hvor meget det koster (tilskuddet) at opnå den ønskede effekt (fx antal arbejdspladser).

Overvejelser

- Hvilke resultater skaber projektet?
- Hvilke (samfundsgavnige) effekter medfører resultaterne?
- Er der klar og logisk sammenhæng mellem aktiviteter, resultater og effekter?
- Kan resultater og effekter kvantificeres og underbygges?

5.8 Organisation

Projektets succes afhænger i høj grad af dets eksekvering, og dermed af det projektteam, det er "bestykket" med. Enhver investor og långiver vurderer den kapacitet og de kompetencer, som projektorganisationen og partnerskabet repræsenterer. Projektet skal have tilknyttet partnere og personer (især projektlederen), der har de spidskompetencer, opgaven kræver, og de skal komplementere hinanden.

Der kan være tale om både en projektorganisation og en driftsorganisation. Projektorganisationen er de partnere og personer, der udvikler og etablerer projektet, mens driftsorganisationen er de partnere og mennesker, der forestår den efterfølgende drift.

I mikrodestinationer ses ofte af en mindre gruppe af handlekraftige initiativtagere til udviklingsprojekter. Det er i udviklingen af projektet imidlertid afgørende at få projektet forankret hos en eller få partnere, der tager ejerskab til projektet, og som på sigt får et udbytte heraf. Samtidig er det afgørende af væsentlige aktører for projektets succes er med i partnerskabet, som fx en nøgleaktør eller en lokal myndighed.

I forhold til driftsorganisationen er det værd nøje at overveje, hvilken partner, der bedst varetager driften, herunder at det ikke konflikter, eller sker på bekostning af andre nøgleaktiviteter. I mikrodestinationer er det imidlertid ikke kun partnere i form af virksomheder og organisationer, der er vigtige at få navngivet, men også enkeltpersoner. Tit vil projekter i mikrodestinationer være afhængige af enkeltpersoners engagement og indsatser, og disse ildsjæle kan "gøre en forskel". Ulempen er, at et projekt kan blive afhængig af disse enkeltpersoner.

Sørg derfor at argumentere for de enkelte partners og personers rolle i forhold til projektaktiviteterne og deres særlige styrker i forhold hertil.

Overvejelser

- Er projektorganisationen forskellig fra driftsorganisationen?
- Har projektet de rigtige kompetencer tilknyttet for at kunne gennemføre aktiviteterne og realisere målene?
- Hvilket partnerskab giver størst sandsynlighed for succes?
- Er der enkeltpersoner, der vil styrke projektet?
- Er der afhængighed af enkeltpersoner, og hvordan kompenseres eventuelt herfor?

5.9 Risici og udfordringer

Et projekt vil uundgåeligt stå overfor en række udfordringer og være mødt af en række risici. Typiske udfordringer kan være en tilbagegang i turismen, en ensidet målgruppe, få eller manglende ressourcer.

Ofte vil sådanne udfordringer være den "brændende platform" som et projekt står på, og være udfordringer, som projektet netop søger at adressere. Projektejeren skal i prospektet søge at forklare de vigtigste udfordringer for projektet, og redegøre for, hvordan projektet kan imødekomme udfordringerne på en overbevisende måde.

Hvis en mikrodestination eksempelvis har oplevet et faldende antal feriegæster gennem de seneste år, kan destinationen imødekomme dette ved at satse på særlige målgrupper af tematurister, der netop efterspørger det turismeprodukt, som destinationen har eller kan opnå en særposition på, fx mountainbiking, lystfiskeri eller surfing.

Projektets risici kan omfatte både interne og eksterne forhold af fx økonomisk, teknisk og organisatorisk art.

Den generelle samfundsøkonomi, en konkurrerende destinations tiltag, og at der ikke kommer det forventede antal turister til destinationen repræsenterer eksterne risikoforhold. Projektets interne risici kan omfatte at en finansiel partner springer fra, at der er stor afhængighed af enkeltperson, at omkostningerne ved driften bliver højere end det forventede.

I prospektets beskrivelse af udfordringer og risici handler det om at identificere disse forhold med "åbne øjne" og forklare, hvordan projektet søger at imødekomme udfordringerne og tage højde for de potentielle risici, der måtte opstå undervejs.

Overvejelser

- Hvilke vigtige udfordringer står projektet overfor?
- Hvilke projektrisici skal der tages højde for?
- Hvordan håndterer projektets partner disse risici?
- Kan udfordringer og risici vendes fra potentielle trusler til potentielle muligheder for projektet og destinationen?

5.10 Anlægsøkonomi

Et projekts anlægsøkonomi omfatter investeringer i de fysiske forhold, herunder grund, anlæg, bygning, landskab, faciliteter, udstyr og maskiner. Ved udarbejdelse af et anlægsbudget bør det overvejes om projektet skal opdeles i faser, så investeringerne fordeles over længere tid, og den finansielle risiko derved reduceres.

Budgettet skal både angive investeringerne og den finansiering, som forventes at matche investeringernes størrelse. Indhent overslag hos entreprenører, rådgivere og leverandører for at kvalificere beløbsstørrelserne. En fuld finansiering uden rentebærende gæld kan være nødvendig, hvis driftsøkonomien ikke er stærkt overskudsgivende. Vær opmærksom på momsforhold og fondsskat i budgetlægningen.

Nedenstående viser et eksempel på opstilling af et anlægsbudget.

Anlægsbudget (fase 1)	DKK	Anlægsfinansiering (fase 1)	DKK
<i>Angiv hovedbudgetposter (fx anlæg, udstyr, rådgivning, etc.)</i>	<i>Beløb i kroner (ex. moms)</i>	<i>Angiv finansieringskilder (egenfinansiering, tilskudsordning, sponsorering)</i>	<i>Beløb i kroner (ex. moms)</i>
Total		Total	
Anlægsbudget (fase 2)	DKK	Anlægsfinansiering (fase 2)	DKK
Total		Total	

Overvejelser

- Kan anlægsinvesteringerne med fordel opdeles i faser?
- Hvordan er investeringsbeløbene underbygget?
- Hvorfra skal finansieringen komme?
- Er der egenfinansiering i projektet, der understøtter andres interesse?
- Er der taget højde for efterfølgende rentebærende gæld, momsforhold og skatter?

5.11 Driftsøkonomi

Efterfølgende etablering af et eventuelt anlæg, forestår en række driftsomkostninger, herunder vedligehold, renhold, betjening, service, husleje, forbrug, råvarer osv. Aktiviteten vil afhængig af arten, kunne generere et indtægtsgrundlag, der helt eller delvis kan dække omkostningerne.

Finansieringskilderne er stærkt interesserede i projektets driftsøkonomi af hensyn til deres afkast i form af finansielle midler, projektets levedygtighed og effekt på lokalsamfundet, m.m. Derfor skal projektejer sandsynliggøre en økonomiske bæredygtig drift, der er underbygget af fakta-baserede forudsætninger. Hvor hurtigt projektets indtægter og omkostninger balancerer (break-even) er en vigtig indikator herfor. Medfølger renteomkostninger med fra lånefinansierede investeringer, skal disse omkostninger også medtages i budgettet.

En model for opstilling af en driftsbudget, der foreslås vist over fx 3 år, fremgår nedenfor.

Indtægter	DKK	Omkostninger	DKK
Angiv hovedindtægtskilder (fx lejeindtægt, salg af produkter, sponsorer, etc.)	Beløb i kroner (ex. moms)	Angiv hovedomkostninger (fx løn, husleje, forbrug, råvarer, etc.)	Beløb i kroner (ex. moms)
Total		Total	
Finansiering af eventuelt driftsunderskud:			

Overvejelser

- Hvilke primære indtægtsstrømme kan aktiviteterne skabe?
- Hvilke primære omkostninger er der forbundet med driften?
- Hvordan skabes break-even og hvad er forudsætningerne herfor?



BILAG 6

SERVICE OG OPLEVELSESTJEK

Serviceoplevelsestjek i Søndervig og Hvide Sande

1 Indledning og hovedkonklusioner

Formålet med serviceoplevelsestjekket er at tegne et billede af, hvordan turisterne oplever Hvide Sande og Søndervig i forhold til service- og oplevelsesniveauet. Gennem etnografisk metode og en oplevelsesøkonomisk forståelse har vi blandt andet set på, hvordan turisterne bliver mødt af borgere, erhvervsdrivende og den lokale turistinformation og skabt et overblik over turisternes helhedsoplevelse af service- og oplevelsesniveauet i begge byer.

Som turistbyer byder Hvide Sande og Søndervig på to meget forskellige ferieoplevelser og turisterne bruger byerne på hver sin måde. Der er dog også tendens til at turisterne oplever Tangen som en helhed. Der er derfor ikke altid så skarpt optrukne grænser omkring byerne i turisternes bevidsthed.

Hvide Sandes fiskeindustri, der er dominerende for hele byens udtryk, fylder meget i turisternes bevidsthed. Shopping, frisk fisk og havnemiljø er nogle af de ord, som turisterne bruger mest om Hvide Sande og byen bliver brugt som handelsby, mens mange af turisterne bor i sommerhus i de omkringliggende småbyer. Det rå miljø, som fiskeindustrien skaber, er i sig selv en stor attraktion for turisterne. De lokale bliver beskrevet som meget imødekommende og snakkesalige, hvilket betyder meget for turisterne, der gerne vil møde de lokale og snakke med kenderne om byen.

Hvide Sande har en stor styrke i det industrielle miljø og det er i høj grad med til at skabe byens identitet, men for at udnytte dette potentiale bedst muligt, anbefaler vi ud fra turismevedikæden, der er en model over fem essentielle turismeområder, at der sættes ind på områderne *transport*, *overnatning* og *spisning*.

Søndervig byder på noget helt andet end Hvide Sande. Byen er ikke en havneby og har derfor ikke industri som omdrejningspunkt. Søndervig har en tydelig bykerne og spisesteder og aktiviteter er i langt højere grad henvendt til turisterne. Hovedgaden i byen er tæt pakket med restauranter, diskoteker og aktiviteter for børn og der er derfor ikke samme hverdagsstemning som i Hvide Sande. Søndervig bliver beskrevet som en idyllisk, hyggelig sommerby og strand og sommerhusområde er en integreret del af byen. Turisterne kommer

særligt til Søndervig for naturen og flere siger, at det er Vesterhavet der trækker.

Søndervigs styrke ligger i det intime og hyggelige og det er særligt sommerhusområdet og stranden, der skaber en afslappet atmosfære i hele byen. Modsat Hvide Sande, så er det ferie, sommer og afslapning der præger byen.

For at udnytte byens potentiale bedst muligt, anbefaler vi ud fra turismevedikæden, at der sættes ind på områderne *spisning* og *værtskab*. Turisterne har tendens til at vælge middagen på terrassen i stedet for at gå på restaurant og det er vores anbefaling at man derfor arbejder på at udvikle restaurantmiljøet, så der er større diversitet og højere kvalitet i spisetilbuddene. På den måde kan man skabe en stærk konkurrent til terrassemiddagen og samtidig tiltrække nye målgrupper. Serviceniveauet i Søndervig får generelt meget ros, når turisterne skal beskrive deres oplevelser med ekspedienter, restaurantpersonale og turistinformation, men det er stadig vores anbefaling at der bør arbejdes med værtskabet i byen i bredere forstand. Lokalbefolkningen betyder meget for turisternes ferieoplevelse og det er derfor vigtigt, at der arbejdes med byens samlede værtskab.

2 Hvide Sande

Nedenfor præsenterer vi resultaterne af serviceoplevelsestjekket i Hvide Sande, inddelt i tematikker for at skabe overblik over turisternes indtryk og oplevelser i byen. Afsnittet afrundes med et overblik over muligheder og potentialer i byen og forslag til hvilke indsatsområder, der skal prioriteres fremover.

2.1 Generelt

Hvide Sande er centreret omkring fiskeindustrien på havnen og byen er generelt ikke tilpasset turisterne, men industrien fungerer som en attraktion i sig selv. Fiskeriet er meget dominerende og når man beder turisterne sætter tre ord på Hvide Sande, vælger de ord som *fiskeri*, *hverdagspræg* og *autentisk*. Langt de fleste turister bruger især Hvide Sande til at shoppe, købe frisk fisk og kigge på kutterne, netop fordi industrimiljøet er en del af byens identitet.

"Den bedste turismeoplevelse er når man kan købe frisk fisk. Det er en del af det autentiske. En god turistby skal byde på noget særligt" (Citat, turist, Hvide Sande)

Turisterne ytrer generelt ikke ønske om flere aktiviteter særligt henvendt til dem. Det der lokker dem til Hvide Sande er det lokale, autentiske særpræg, der er en oplevelse i sig selv. De vil gerne lave det, de lokale laver, spise det de lokale spiser og suge det autentiske havne- og industrimiljø til sig.

"Særpræget skal bevares. Der skal ikke laves noget om for vores skyld, for vi kan godt lide, at det er lokalt. Der kommer hele tiden flere og flere events, men vi er her for naturen" (Citat, turist, Hvide Sande)

2. 2 Naturen

Naturen spiller en vigtig rolle i Hvide Sande. Vesterhavet og stranden er en stor del af turisternes ferie og oplevelser i byen. Flere af de adspurgte bruger naturen til gå-, løbe- og cykelture og det fylder meget i deres bevidsthed, særligt fordi turisterne er fascinerede af Tangen, der er unik med fjorden på den ene side og havet på den anden side.

"Den bedste turismeoplevelse er stranden! Vi kommer her året rundt. Naturen skifter fra time til time. Den ene dag er der sol og blå himmel, mens der næste dag er så tåget at man ikke kan se vandet. Hvis man forventer at det hele er det samme hele tiden, så bliver man skuffet her" (Citat, turist, Hvide Sande)

2. 3 Service

Turisterne føler sig velkomne i Hvide Sande og er meget begejstrede for serviceniveauet i byen. De fortæller stort set alle sammen om, hvordan de er blevet mødt og betjent af venlige, rolige og informative mennesker og beskriver ligefrem serviceniveauet som højere end andre steder i Danmark.

"Man skal føle sig velkommen som turist og det gør man i Hvide Sande – de lever jo af turismen" (Citat, turist, Hvide Sande)

Det er ikke kun i butikkerne og på restauranterne at det gode værtskab bliver fremhævet af turisterne. De lokale bliver også beskrevet som meget imødekommende og snakkesalige. Det har stor betydning for turisterne, fordi de dermed får lov at deltage lidt i det lokale miljø. Det er en god oplevelse, når man som turist møder fiskere, der har tid til at snakke og fortælle om kutteren eller når borgerne på gaden har tid til at vise vej eller anbefale et spændende sted i byen.

"Even though they are busy with work, they still have time to talk" (Citat, turist, Hvide Sande)

2. 4 Aktiviteter

Generelt bruger turisterne ikke byens turistaktiviteter særlig meget. Der er tendens til at de hellere vil gå og kigge på havnen, gå på stranden eller være i sommerhuset, end benytte sig af eksempelvis museet og lignende tilbud. Det er naturen og havnemiljøet der trækker. Der er desuden mange, der foretrækker at lave mad i sommerhuset fremfor at spise ude, fordi de synes det er mere privat og afslappende at spise hjemme.

"Vi har brug for fred og ro, når vi er på ferie. Vi nyder vandet, den friske luft og de mange lugte – det taler til sanserne alt sammen. Vi bruger ikke restauranterne. Vi vil helst lave mad i sommerhuset – det er mere hyggeligt" (Citat, turist, Hvide Sande)

I turisternes perspektiv er Hvide Sande ikke et isoleret feriested. Mange betragter Tangen som en helhed, fordi de lejer sommerhus i en af de mindre byer, men bruger Hvide Sande som handelsby og eksempelvis Bork Vikingehavn som udflugtssted i løbet af ferien. Tangen som helhed byder på rigtig mange turisttilbud og eftersom de fleste af turisterne er ankommet i bil eller er på cykelferie, benytter de sig ligeså meget af tilbud udenfor Hvide Sande og Søndervig.

"Vi er på ferie i Nymindegab, hvor vi bor i feriecenter. Området her (Hvide Sande) er et samlingspunkt på grund af skibstrafikken – her er der flere slags underholdning" (Citat, turist, Hvide Sande)

2. 5 Udfordringer

Hvide Sandes havnemiljø strækker sig over meget af byen og nogle turister giver udtryk for, at det er svært at gennemskue hvor centrum er, fordi byen er delt af slusen. En af byens største udfordringer er, at det ikke er helt gennemskueligt, hvor man som turist skal slå sig ned for at nyde udsigten, på trods af havnens størrelse.

"Det er som om byen er lidt forvirret. Havnen har ikke et centrum. Man mangler spisesteder med udsigt – det er det bedste man kan få; et bord med udsigt over vandet" (Citat, turist, Hvide Sande)

"De satser på industrien og det er virkelig synd. Jeg synes de skal flytte al industrien til nordhavnen og gøre sydhavnen mere lækker – der må gerne være havnemiljø, men det skal kombineres med hygge for at gøre turisterne glade" (Citat, borger, Hvide Sande)

Stranden, der tidligere er blevet kåret til Danmarks bedste, ligger bag ved industrikvarteret og når man kommer til byen for første gang, så er det ikke helt til at gennemskue, hvordan man kommer ned til den. Man skal bevæge sig gennem fiskeindustrikvarteret for at komme ned til stranden, hvilket er atypisk og kan virke forvirrende. Til gengæld er der gjort noget ud af "indgangen" til stranden i form af "Sadlen", der er den nye klinkebelagte plads, der fører ned til vandet.

"Strand og by er meget adskilt, men vi bruger det jo også til helt forskellige ting" (Citat, turist, Hvide Sande)

Turisterne er dog ikke umiddelbart generet af adskillelsen af strand og by. Mange af dem bor i sommerhus i de omkringliggende byer, hvor de har let adgang til strand og vand og derfor fungerer det for de fleste fint, at Hvide Sande netop byder på noget andet i form af butikker og havnemiljø.

Hvide Sande har lige nu et godt surfmiljø, fordi der er en god strand og gode bølger. Der er potentiale i at udvikle det endnu mere, fordi der er en masse entusiastiske ildsjæle i miljøet og fordi stranden indbyder til det. Der er et stort turismemæssigt potentiale i at lade surfmiljøet udvikle sig, dels fordi turisterne vil have mulighed for selv at deltage og dels fordi det er fascinerende at se på.

En af byens største udfordringer, er at man risikerer at ødelægge surfmiljøet fordi man ikke har taget højde for bølgerne i forbindelse med konstruktionen af den nye mole.

"De smadrer surfermiljøet fordi de ikke tager højde for bølgerne. Der er et godt miljø nu, men de forstår ikke brandingpotentialet. Vi er 5 familier, der lige nu overvejer at flytte herfra på grund af byggeriet [sydmolen]" (Citat, borger, Hvide Sande)

En af byens mangler, som flere af turisterne nævner, at det ikke er muligt at leje cykler inde i byen. Cykeludlejningen foregår på campingpladserne, der ligger udenfor byen og det er vanskeligt at komme dertil hvis man ikke har en bil. For mange af turisterne er cyklen en oplagt måde at komme rundt på Tangen på, hvilket endnu engang understreger turisternes helhedsopfattelse af området.

2. 6 Muligheder

Der er et stort turismemæssigt potentiale i at udvikle restaurant- og cafémiljøet på havnen, fordi det allerede i dag er der turisterne opholder sig. Muligheden for at kunne spise en god frokost eller middag med udsigt over havnen er et stort ønske fra flere af turisterne, og det vil endvidere understøtte havnelivet, der er en meget stor del af Hvide Sandes identitet.

Cykeludlejning er ligeledes et stort ønske fra turisterne og vil åbne for muligheden for at de kan komme nemt rundt i byen og på resten af Tangen.

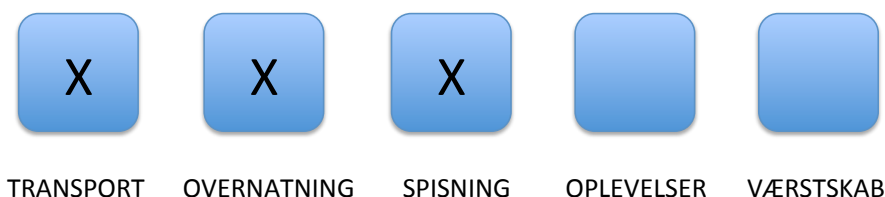
2. 7 anbefalinger

På baggrund af serviceoplevelsestjekket kan vi konkludere, at Hvide Sande har en række styrker, når man ser på byen i forhold til turismeværdikæden. Byen er helt naturligt rig på oplevelser for turisterne i kraft af fiskerimiljøet, der tiltrækker både børn og voksne. Hvide Sande har samtidig en stor styrke i værtskabet i byen, både i forhold til serviceniveau og blandt lokalbefolkningen, der både er imødekommende og snakkesalige.

Hvide Sande har ligeledes nogle udfordringer, og turisternes oplevelse i byen kan styrkes gennem en indsats på områderne *transport*, *overnatning* og *spisning*. Mange turister efterspørger cykeludlejning i byen, fordi det er en ideel måde at komme rundt i byen og på Tangen. Der er desuden mangel på overnatningsmuligheder i byen for de turister, der ikke lejer sommerhus og det er derfor oplagt at arbejde i at udvikle hoteltilbuddene. Gode restauranter og restauranter med udsigt over havnen er et tilbagevendende ønske fra turisterne, der gerne vil sidde og nyde havnemiljøet og solnedgangen, og det er derfor også vores anbefaling at gøre en indsats på dette område.

Derudover er det vigtigt for Hvide Sande at surfmiljøet får lov at udvikle sig, da der er et stort brandingpotential i netop dette. Hvide Sande vil kunne tiltrække flere turister på grund af surfkulturen og det er derfor vores anbefaling at der arbejdes for at få et stærkere samarbejde med surferne, for at sikre at de bliver i byen og udvikler området omkring stranden yderligere.

Figur: Turismeværdikæden



3 Søndervig

Nedenfor præsenteres resultaterne af serviceoplevelsestjekket i Søndervig, inddelt i tematikker for at skabe overblik over turisternes indtryk og oplevelser i byen. Afsnittet afrundes med et overblik over muligheder og potentialer i byen og forslag til hvilke indsatsområder der skal prioriteres fremover.

3.1 Generelt

Søndervig er mere kompakt end Hvide Sande og der er et tydeligt centrum i form af hovedgaden, der rummer mange forskellige spisesteder, barer og ishuse. Hovedgaden grænser op til et stort sommerhusområde i klitterne og der er flere små veje og stier, der fører direkte ned til stranden og gør den til en naturlig del af byen.

"Søndervig er hyggelig, fordi den er så tæt på vandet, mens Hvide Sande er skibe og havn – det er kæresteturen der går til Søndervig og drengeturen, der går til Hvide Sande" (Citat, turist, Søndervig)

Søndervig er i langt højere grad en turistby og det afspejler sig i byens restaurant- og aktivitetstilbud, der i stor stil henvender sig til turisterne. Der er en masse aktiviteter for børn på pladsen ved aktivitetscentret, der er to diskoteker i byen og parkeringspladsen bliver hver tirsdag, sommeren igennem omdannet til et bagagerumsmarked hvor både lokale og turister fra hele området kommer for at gøre nogle gode kup.

"Søndervig er et rigtig godt sted for bagagerumsmarkedet, fordi det er turistcentrum. Det er et rigtig spændende område – her er der altid liv og mange mennesker. Både sommer og vinter" (Citat, turist, Søndervig)

Søndervig står på mange måder i kontrast til Hvide Sande, idet byen med sommerhusområdet signalerer ro, sommer og hygge. Der er ikke samme hverdagspræg eller industri som i Hvide Sande, men i stedet er der lagt op til afslapning på stranden. Når man beder turisterne sætte 3 ord på Søndervig, så vælger de ord som; *sommerby, hyggelig og pittoresk*.

"Søndervig er mere intim og hyggelig, hvor Hvide Sande er mere by og arbejde" (Citat, turist, Søndervig)

3. 2 Naturen

Naturen spiller også en vigtig rolle i Søndervig. Byen er placeret mellem Vesterhavet og Ringkøbing Fjord, hvilket giver en helt særlig stemning og tilbyder turisterne en anderledes naturoplevelse. Mange af turisterne benytter sig af at cykle eller gå lange ture og der er en del, der bruger stranden til en løbetur om morgenen. Flere af de adspurgte turister siger, at det er Vesterhavet, der trækker dem til området.

"Jeg savner ikke turistaktiviteter. Jeg har set sandskulpturfestivalen, men jeg bruger mest bare naturen. Jeg er ikke til de turistede ting. Jeg synes det er den rå natur der er skøn – det er danskheden" (Citat, turist, Søndervig)

De turister der bor i Søndervig bor stort set alle sammen i et af sommerhusene. Det har stor betydning for deres helhedsoplevelse af ferien, fordi de fleste forbinder sommerhus med ro, afslapning, gåture og hjemlig hygge. Der er derfor mange, der *ikke* benytter sig af at gå på restaurant eller bruge turistaktiviteterne, fordi det ikke er den form for ferie, de har valgt.

"Den bedste turismeoplevelse er ved vandet, hvor vi samler sten og går hjem og maler på dem bagefter. Naturen er meget vigtig for os" (Citat, turist, Søndervig)

3. 3 Service

Ligesom Hvide Sande får Søndervig ros for serviceniveauet. Stort set alle de adspurgte turister har haft oplevelsen af at være blevet mødt af venlige og hjælpsomme mennesker i byen.

"Serviceniveauet er simpelthen så fint – de er meget sødere her end i København" (Citat, turist, Hvide Sande)

"Jeg synes serviceniveauet er rigtig højt – de er jo vant til turister her og ved at de skal leve af dem og det kan man mærke" (Citat, turist, Hvide Sande)

Turisterne er generelt begejstrede for, hvordan de bliver mødt, når de besøger byen. De beskriver det stort set alle sammen som en selvfølge, fordi de ved at de forretningsdrivende skal leve af turisterne.

På trods af søde og venlige mennesker på det lokale turistbureau, kan det være en udfordring for turisterne at få den ønskede information. For at få en god oplevelse på ferien, er der mange turister der gerne vil snakke med de lokale og have få gode råd og tips om byens særpræg, aktiviteter og måske de bedste hemmeligheder den kan byde på. I den forbindelse er en brochure ikke tilstrækkelig, fordi turisterne gerne vil tale med kendere, der af sig selv kan fortælle om de gode steder.

"Vi var på turistbureauet i Vedersø, hvor de var super søde, men det tog dem lidt tid at finde de brochurer vi efterspurgte og da de fandt dem, var der bare

en masse henvisninger til internetsider – det bruger vi altså ikke i ferien. Vi manglede noget personlig information”

3. 4 Udfordringer

”Mit indtryk er at det er en meget turistet by. Der er caféer og butikker over det hele. Jeg undrer mig over, at det kan løbe rundt, for vi bruger det f.eks. ikke. Vi gider ikke hænge ud på caféer. Vi er meget mere til aktiviteter som friluftsspil og sådan noget – det er super fedt” (Citat, turist, Søndervig)

Når man som turist kommer til Søndervig for første gang bliver man mødt af et meget idyllisk sommerhusområde på den ene side, og en meget dominerende handelsgade med et discountagtigt præg på den anden side. En af de største udfordringer i Søndervig er, at de turister der bor i byen i løbet af sommeren, som oftest er sommerhusgæster, der ikke benytter sig synderligt meget af restaurant- eller cafétilbud og der er ikke overensstemmelse mellem det idylliske og det handelsmæssige indtryk af byen. Der er mange af spisestederne, der ligner hinanden og som ikke tilbyder noget ud over det sædvanlige, hvilket ikke kan hamle op med mad på terrassen i sommerhuset. Sommerhusgæsterne tager til Søndervig for at slappe af og den friske fisk de kan få i Hvide Sande, kombineret med det hyggelig og mere private måltid på terrassen er for mange af dem at foretrække.

Søndervig har også en udfordring i værtskabet i byen, fordi der ikke er samme møde med lokalbefolkningen, som der er i Hvide Sande. Turisterne sætter stor pris på god service i forretninger og på restauranter, men det styrker oplevelsen endnu mere, når de lokale også byder turisterne velkomne og har tid og lyst til at snakke.

3. 5 Muligheder

Søndervig har et stort turismemæssigt potentiale. Byen ligger enormt smukt og har et historisk præg med alle de mange ikoniske firelængede, stråtede gårde i området. Vesterhavet på den ene side af byen og Ringkøbing Fjord på den anden skaber en smuk natur og for turisterne er det unikt at holde ferie på Tangen. Mange af turisterne kommer netop på grund af naturen, men der er et stort potentiale i at udvikle og forny restauranttilbuddene i byen, for at kunne tiltrække flere turister og nye målgrupper.

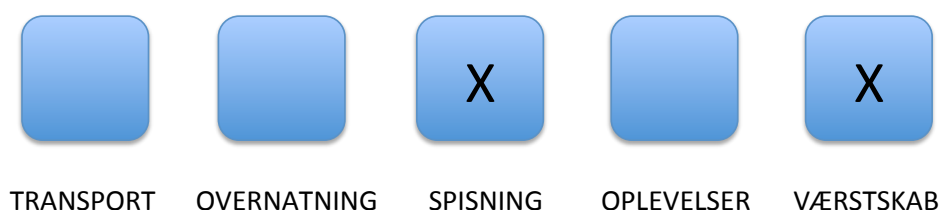
Der er et stort potentiale i at arbejde med værtskabet for at kunne give turisterne en bedre oplevelse i byen. Turisterne søger det lokale og det autentiske og i den forbindelse er det vigtigt for dem, at blive mødt af lokale kendere.

3. 6 anbefalinger

Søndervig har en række styrker, når man ser på byen i forhold til turismeværdikæden. Sommerhusområdet er en del af kernen i byen og langt de fleste turister lejer et sommerhus i byen. Byen byder også på en række oplevelser i form af aktiviteter for børn, sandskulpturfestival og stranden. Naturen er i det hele taget en af byens store forcer og turisterne bliver særligt tiltrukket af Vesterhavets rå natur.

Søndervig har ligeledes nogle udfordringer, der bør arbejdes med for at tiltrække flere turister og give dem en gennemført oplevelse af byen. Turisternes oplevelse i byen kan styrkes gennem en indsats på områderne *spisning* og *værtskab*. Det er vores anbefaling at turisternes tendens til at spise hjemme i sommerhuset udfordres ved at udvikle Søndervigs restaurantmiljø og tilbyde et større udvalg. Samtidig bør der fokuseres på at højne kvaliteten i restauranttilbuddene, for at kunne tiltrække andre turistmålgrupper og give Søndervig mulighed for at profilere sig på god mad.

Figur: Turismeværdikæden



4 Metode

Serviceoplevelsestjekket i Hvide Sande og Søndervig bygger på tre dages feltarbejde med fokus på turisternes oplevelse af serviceniveau, aktiviteter og bymiljø. Der er i alt blevet lavet 26 on-the-spot interviews med turister i begge byer, fordelt på følgende måde:

- 8 interviews med i alt 11 personer i Søndervig
- 18 interviews med i alt 29 personer i Hvide Sande

Der er desuden blevet lavet 5 on-the-spot interviews med borgere på byvandringen i Hvide Sande.

I løbet af alle tre dage er der blevet foretaget observationer på havnen, på stranden og i centrum i begge byer.



BILAG 7

EVALUERING AF VÆRTSKABS- KURSUS



Manto a/s
Knabrostræde 30, 1. Sal
1210 København K
Denmark

www.manto-as.dk
Tel: +45 3311 0111
CVR: 2867 2322

København, den 25. august 2013

Evaluering af værtskabskurset: Værtskab i yderste led – i fællesskab værdsætter vi værtskab.

1. Baggrund

I 2011 oplevede en gruppe aktører fra turistbranchen i Ringkøbing Skjern Kommune en unik værtskabsfølelse på en studietur til Åre. Tilbage i Ringkøbing blev oplevelsen brugt til at sætte fokus på service og værtskab for alle de turistmedarbejdere, der står i frontlinjen og betjener destinationens turister. Konkret udmøntede det sig i 2013 i en kursusrække for destinationens ledere og medarbejdere på tværs af delbrancher. Kursusrækken "Værtskab i yderste led – i fællesskab værdsætter vi værtskab" havde til formål at skabe et fælles udgangspunkt for at højne serviceniveauet og værtskabet i destination Ringkøbing Fjord.

Målet med kursusrækken var, at lederne/ejerne:

- Fik en forståelse for deres USP.
- Fik udarbejdet et servicekoncept for netop deres virksomhed.
- Fik en forståelse for at glade gæster køber mere.
- Blev frontløbere i forhold til implementeringen.
- Fik værktøjer til at træne medarbejdere i service- og salgskoncept.

Målet med kursusrækken var, at medarbejdere:

- Fik en større forståelse for proaktivt værtskab.
- Opnåede "Aha" oplevelser i deres roller som værter.
- Blev bevidste om, hvordan deres egen adfærd påvirker gæsternes adfærd.
- Fik værktøjer til at kommunikere bedre med gæsterne.
- Blev bevidste om, hvilke signaler de sender via deres kropssprog.
- Fik værktøjer til at identificere gæsternes behov og ønsker.
- Fik værktøjer til salg og mersalg.

- Fik kommunikative værktøjer til at tackle reklamationer/utilfredse gæster
- Opnåede et større kendskab til områdets seværdigheder.

For at kortlægge om kursusrækken har levet op til sine målsætninger og deltagernes forventninger og evaluere resultaterne, afviklede Manto 18 kvalitative interviews med ledere og medarbejdere, der deltog i kursusforløbet.

2. Konklusioner

"Jeg synes, at de her kurser er rigtig vigtige, for at skabe fællesskab og blive enige om at hele området arbejder med højt serviceniveau" Citat leder.

Generelt var der tilfredshed med kursusrækkens indhold, tema og undervisere. Værtskab og service er temaer, der ligger alle virksomhederne på sinde og de er meget bevidste om, hvordan deres performance influerer på virksomhedens omsætning og områdets attraktivitet.

Der er størst tilfredshed blandt medarbejderne, idet de i højere grad end lederne oplever at have fået nye kompetencer og ny viden som følge af kurset. De fleste af lederne siger, at de har hørt stoffet tidligere, men synes samtidig, at det er vigtigt, at få det genopfrisket og de vil gerne prioritere udviklingen af deres medarbejdere inden for service og værtskab. Ideen om at medarbejdere deltog på medarbejderdagen var ikke en succes, eftersom lederne oplevede det som ren gentagelse af deres egen kursusdag.

De vigtigste konklusioner er:

Medarbejderne føler sig opkvalificerede som følge af kursusforløbet: Alle de interviewede medarbejdere har oplevet et kompetenceløft som følge af kursusforløbet i form af ny viden, redskaber og værktøjer, som de har kunne bringe i anvendelse i højsæsonen 2013.

Medarbejderne har brugt kurset til at ændre vaner og praksis: De interviewede medarbejdere har fået redskaber, som de kan bruge i deres dagligdag til at yde bedre service og værtskab. Særligt redskaberne til at stille åbne spørgsmål og gå i dialog med turisterne, har været med til at flere af interviewpersonerne har ændret deres praksis. Tilingen har været god, idet kurset lå lige op til højsæsonen 2013, hvilket gjorde deltagerne meget bevidste om at bruge de nye kvalifikationer i praksis.

Et nyt mindset hvor man er kollegaer frem for konkurrenter: Kursusrækken har givet virksomhederne øget kendskab til hinanden, hvilket gør det lettere at henvise til hinandens oplevelser og produkter og via kendskab yde godt værtskab.

Manglende opbakning fra de øvrige virksomheder frustrerer deltagerne: De interviewede ledere og medarbejdere er frustrerede over, at det ikke er lykkedes at skabe bedre opbakning og tilslutning til forløbet og kalder deltagerne for "Tordenskjolds soldater", forstået som dem, der altid deltager i

den slags aktiviteter og forløb. I forhold til at skabe et samlet løft af destinationen er det nødvendigt at flere virksomheder deltager i fremtiden.

Mere praksis, rollespil og action: Deltagerne er vant til en aktiv hverdag og er frem for alt praktikere. På den baggrund efterspørger en del af interviewpersonerne flere øvelser og rollespil, hvor det er muligt at gøre brug af redskaberne med det samme. Det vil også "tvinge" de mindre udadvendte til at teste øvelserne af i en tryk ramme.

Mere fokus på netværket & destinationen: Formålet med kurset var blandt andet at skabe større kendskab på tværs af aktører og værdikædeled, for på den måde at skabe et bedre samlet værtskab. Men ifølge deltagerne kunne der godt have været mere fokus på den del. I dag eksisterer der ikke noget netværk på tværs af turismeaktører og derfor er der heller ikke det store kendskab til hinanden. Netop kendskabet på tværs er essentielt, hvis destinationen skal fremstå som en samlet destination, hvor aktørerne kan henvise til hinanden.

Behov for en indledende målrettet behovsaflarung: De interviewede efterspørger mere indledende behovsaflarung blandt virksomhederne i forhold til at sikre at den type kurser er mere målrettede og dermed giver et større udbytte for den enkelte deltager. Den indledende behovsaflarung kunne være afviklet i forbindelse med Kick-off arrangementet forud for kursusrækken.

Lederne efterspørger mere nytænkning i kursussammenhæng: Særligt lederne oplever, at de har set og prøvet det hele før. De har derfor højere forventninger til et kursusforløb omkring service og værtskab. Hvis ledere og medarbejdere skal sammen på kursusforløb, er der behov for et skarpere formål og et mere strategisk og målrettet udbytte. Et tema der optager mange af lederne lige nu er f. eks. de forskellige turistmålgupper og deres særlige behov afhængigt af, hvilken nationalitet de har. Et sådant tema kunne være relevant for de fleste og give ny brugbar viden til dem, der har været gennem en række kurser tidligere.

I det følgende redegør vi for deltagernes forventninger til og udbytte af kursusrækken.

3. Motivation og forventninger

Deltagerne havde forskellig motivation til at deltage i kursusforløbet. De primære motivationsfaktorer blandt både ledere og medarbejdere var:

- Mulighed for ny inspiration i forhold til værtskab og service.
- Mulighed for genopfriskning af eksisterende viden.
- Mulighed for at få konkrete redskaber og værktøjer til at gå i dialog med turister.
- Mulighed for at lære hinanden at kende på tværs af de to byer og brancher.
- Prisen.

Særligt medarbejderne giver udtryk for at deres forventninger blev indfriet efter endt kursusforløb, hvorimod lederne har flere forslag til forbedringer af

kursusforløbet. Enkelte af lederne udtaler, at de havde håbet på mere ny viden og ikke bare en genopfriskning af den eksisterende viden. Omvendt oplever lederne, at deres medarbejdere har fået stort udbytte af kursusrækken, hvilket de er meget tilfredse med:

"Det var kun på det lavpraktiske at mine medarbejdere har fået genopfrisket ting de havde glemt, men det var da en god gang motivation. Jeg synes, at de lige gør sig lidt ekstra umage for at være gode værter efter kurserne" Citat leder.

Generelt er der blandt interviewpersonerne enighed om, at det er vigtigt løbende, at blive mindet om væsentligheden af service og værtskab gennem kompetenceudvikling – også selvom der for nogles vedkommende er tale om gentagelser.

I det følgende afsnit stiller vi skarpt på deltagernes udbytte fra kursusforløbet.

4. Deltagernes udbytte

"Det der med at få en god snak med kunderne mere end lige bare at sælge, det tænker vi endnu mere over nu end tidligere. De der gode relationer" Citat leder.

Deltagerne opdeler deres udbytte i følgende kategorier:

- Inspiration.
- Nye redskaber og værktøjer.
- Kendskab til de andre virksomheder.

Alle deltagerne nævner, at de har fået inspiration og redskaber til at yde bedre service og værtskab i mødet med turisterne. Det kan være ny inspiration i form af, hvordan andre gør eller gennem de eksempler og cases, som Ole Smit gjorde brug af i kursusrækken. Flere af interviewpersonerne nævner, at de har fået konkrete redskaber til at gå i dialog med kunderne på nye måder, som gør det muligt at forlænge kundernes ophold og oplevelse i deres forretning. Det er for eksempel ved hjælp af spørgeteknikker med fokus på at åbne en dialog frem for at lukke den ned. Dermed har deltagerne også fået en række konkrete redskaber, der gør det muligt for dem at omsætte inspirationen til praksis.

Men kurset har også bekræftet deltagerne i, at det de gør er rigtigt. På den måde har det været en slags temperaturmåling på, de aktiviteter virksomheden allerede har iværksat for at hæve serviceniveauet og skabe godt værtskab.

"Mine medarbejdere finder ud af, hvor gode de egentlig er til at servicere kunderne og tackle kundernes problemer, så det gør dem stolte" Citat leder.

For nogle af interviewpersonerne har motivationen og udbyttet ligget i netværket og videndelingen med de andre deltagere.

"Halvdelen af kurset er for mig at netværke med de andre deltagere" citat medarbejder.

"Jeg var i gruppe med en, der har en restaurant i den her by, men vi har aldrig mødt hinanden før. Vi spillede bold sammen henover bordet. Det bedste var at møde de andre og høre deres historier" Citat ejer.

Generelt har deltagerne fået meget ud af at kurset blev gennemført på tværs af brancher. Der er nogle enkelte af interviewpersonerne, der efterspurgte større ensartethed i deltagergruppen, men det modsvares af en større gruppe, der oplevede stort udbytte af at kurset netop gik på tværs af brancher. Som når købmanden begynder at tænke i helhedsoplevelser med inspiration fra sommerhusbureauerne:

"Det kan lige så godt være os, der giver gæsten viden om vejret og oplevelser. Vi skal tænke i helhedsoplevelser for vores gæster" Citat leder.

Generelt er der stor bevidsthed om, hvor essentiel service og værtskab er for destination Ringkøbing Fjord, og at det er det, der skal være med til at sælge området til turister. Kurset har mindet deltagerne om, at alle har et fælles ansvar i forhold til at give turisterne en god oplevelse.

5. Implementering af forandringer og ændret praksis

Fordi kursusrækken lå før højsæsonen 2013 fik deltagerne rig mulighed for at bringe de nye kompetencer i spil. For at der er tale om reel kompetenceudvikling, skal deltagerne anvende viden og redskaber og omsætte det til ændret praksis. Og det er først når der sker en praksisændring, at der bliver mulighed for en reel værdiskabelse for den enkelte virksomhed. Uden den konkrete anvendelse i praksis er der udelukkende tale om, at et hold kursister har fået nogle kvalifikationer og noget inspiration. Generelt er virksomhederne meget bevidste om denne sondring og om at de selv har et ansvar i forhold til at sikre, at kvalifikationerne bliver til ændret praksis og forandring initieret af den enkelte medarbejder.

De kompetencer der primært er blevet bragt i spil og testet i højsæsonen er:

- Værtskabskompetencen
- Destinationskendskab
- Åben frem for lukket dialog
- Mersalg.

"Jeg spørger kunden på nye måder, starter en dialog frem for at sige ja og nej. Det har givet pote for jeg oplever mange tilfredse, søde kunder. Jeg har fået nogle gode redskaber til, hvordan man spørger med åbne spørgsmål frem for lukkede spørgsmål." Citat interviewrunde.

Helt grundlæggende har flere af interviewpersonerne fået finpudset deres eksisterende viden på området omkring kundehåndtering og dialog. Særligt de virksomheder, der traditionelt set ikke forventes at kunne servicere og rådgive turister, fordi deres primære ydelse er at sælge et konkret produkt, har oplevet at få gode redskaber til, hvordan de alligevel kan give noget ekstra i form af en god historie, henvisning eller lignende.

Netværksdelen kom til at betyde meget for flere af de interviewede. Ved at de lærte hinanden at kende, har de fået mulighed for at yde bedre værtskab fordi de nu kan henvise til andre turistaktører i byen:

"En af de ting jeg tog til mig, det var at jeg kan henvise og anbefale mine kollegaer i byen frem for at se dem som konkurrenter. Det er bedre, at de lægger pengene her i byen end at køre videre. Den der anbefaling af andre, den er vigtig" Citat Ejer.

Flere af de interviewede oplever i højere grad sig selv som en del af den turismemæssige værdikæde, hvor de har et ansvar for at sikre naboens forretning frem for kun at tænke på egen vinding. Der er kommet en øget forståelse for, at godt værtskab er mange ting – blandt andet evnen til at komme i dialog med turisterne omkring emner, der ligger langt fra ens kerneforretning:

"Jeg bliver spurgt om det mest mærkelige i min butik – og jeg vil gerne hjælpe og henvise" Citat Ejer.

Enkelte af de interviewede efterspørger endnu mere fokus på netværk og kendskabet på tværs af brancher, som kan understøtte det samlede destinationsværtskab:

"Min indgangsvinkel er, at vi skal lave noget til foråret, lave tilmelding, hyre en minibus og så tage ud til hinandens steder. Det ville være alle tiders. Det er vigtigt, at vi ved hvad destinationen har at tilbyde" Citat Ejer.

Kursusforløbet har vakt deltagernes interesse for hinanden og givet dem en bevidsthed om at de alle er sat i verden for et fælles formål: nemlig at give turisten en god oplevelse og til det er der behov for samarbejde og kendskab. Af samme årsag vil det være oplagt at følge op på denne erkendelse og motivation ved at lave et forløb i sommeren 2014.

6. Praktiske bemærkninger

For nogle passede tidspunktet på sæsonen perfekt, andre havde foretrukket at kurset lå i november, hvor butikkerne er meget stille. Andre mente, at det så er for langt fra højsæsonen og man dermed ikke får mulighed for at bringe de nye kompetencer i spil, som det har været muligt henover sommeren 2013.

Flere af de interviewede oplevede ikke Fiskeriets Hus som egnet kursuslokale, i det de følte sig udstillede for de forbipasserende og sad dårligt på møblerne.

7. Metode

Vi gennemførte 18 kvalitative interviews med ledere og medarbejdere, der har deltaget i kursusrækken. De deltagende virksomheder, der er blevet interviewet til evalueringen, er:

- Elite Sommerhusudlejning, Hvide Sande

- Butik Season, Hvide Sande
- Nordsø Camping, Hvide Sande
- Sandgaarden, Hvide Sande
- Novasol, Hvide Sande
- Ringkøbing Fjord Turisme
- Super Best, Hvide Sande
- Torvet 14, Ringkøbing
- Helm Lædervarer, Hvide Sande
- Bergman Smit, Aalborg (underviser).

Interviewene blev afviklet i august 2013 og interviewpersonerne har dermed haft lejlighed til at reflektere over, hvordan de har gjort brug af den ny viden og værktøjerne fra kurset. Generelt er det tydeligt, at det har haft en positiv effekt, at kurserne har ligget umiddelbart før højsæsonen, sådan at den ny viden er blevet omsat i praksis, mens den stadig var present.

I juli 2013 afviklede Manto også et oplevelsestjek i Hvide Sande og Søndervig, der viste et højt serviceniveau og værtskab. Vi afviklede interviews on the spot med turister og samtlige af de interviewede turister, udtalte sig positivt omkring serviceniveauet og værtskabet i de to byer. Det er naturligvis ikke muligt at deducere sig frem til en årsagssammenhæng mellem kursusrække og turisternes oplevelse, men eftersom kursusrækken har sat et øget fokus på højt serviceniveau og værtskab forud for højsæsonen, vil det forventeligt have haft en effekt på medarbejdernes praksis og deraf turisternes oplevelse.



BILAG 8

LANDSKABS- ANALYSE

Landskabsanalyse

Turismepotentialeplaner i Søndervig og Hvide Sande

Erhvervsmæssig vækst i tilknytning til
by- og havnemiljøer

Rådgivere: Dansk Bygningsarv, Manto, Acore & Absolut Landskab



LANDSKABSANALYSE

af kystbyerne Søndervig og Hvide Sande

Landskabets historie

Den 30 km. lange klittange Holmlands Klit adskiller Vesterhavet fra den 300 kvadratkilometer store Ringkøbing Fjord. Tangen er dannet af sand, som gennem århundreder er blevet aflejret fra havet. Senere har sandflugt bidraget til opbygning af de imponerende klitter. Måske materialeaflejninger, som Skjernåen har ført med sig fra Jyllands indre, ligeledes har bidraget med materiale til området.

På kort fra 1626 vises, at området tidligere var en åben bugt med øen "Numet" placeret som fjordens beskyttelse mod havet.



Muligvis er det denne ø, der siden er blevet landfast og nu danner Holmlands Klit.

Udmundingen mellem fjorden og havet har ikke ligget fast. I en periode på 200 år (fra 1655-1860) flyttede udløbet sig ca. 20 km. mod syd, til den i 1860 nåede fjordens sydligste punkt ved Nymindegab. Dette udløb hindrede skibe at sejle fra Vesterhavet og ind i fjorden, da området ustandseligt sandede til på trods af, at en sandpumpe var stationeret her.

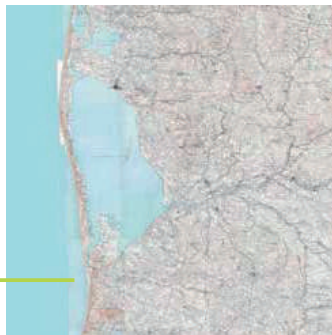
Kort over Holmlands Klit fra 1626

Her ses ø ud for Ringkøbing Fjord. Denne ø er givetvis senere blevet transformeret til det vi i dag kender som Holmlands Klit.



Kort fra 1899 viser, at udløbet her fandtes helt i bunden af fjorden mod syd.

Dette gav store problemer med tilsanding af udløbet og fratog skibene mulighed for at sejle fra Vesterhavet og ind i fjorden. Herved mistede Ringkøbing sin status som søkøbstad.



Udløb ved Hvide Sande
April 1910



Allerede i 1844 havde man forsøgt at gennemgrave tangen lidt nord for Nymindegab i forsøg på, at skabe trafikal forbindelse mellem fjorden og Vesterhavet. Men naturens kræfter flyttede det hurtigt tilbage, så udløbet igen lå ved Gammelgab. Sandflytningen var vanskelig at kontrollere.

Trods ekspertens advarsler, gennembrød man i 1910 tangen midt på for at skabe en sejlrende mellem fjorden og havet. Kanalen blev åbnet natten mellem d. 3. og 4. marts 1910. En bro forbandt nord og syd, men allerede efter en kuling to uger senere kunne broen ikke længere nå land. Kanalbredden blev skyllet bort og broen stod

nu midt i kanalen. Selvom broen flere gange efterfølgende blev forlænget, måtte den til sidst opgives og færgedrift i stedet sættes ind for at forbinde tangens to sider. Efter en stormflod i efteråret 1911 var kanalens bredde pludelig gjort 250 meter bred og de store vandmasser, der trængte ind i floden, medførte enorme ødelæggelser på marker og bygninger på områderne langs fjorden.

Herefter beslutter man i 1914 at lukke udløbet. Først i 1923 godkendes et nyt projekt for opførelsen af sluse og havn. Dette projekt stod færdigt i 1931 og gør det stadig muligt for skibe at sejle mellem Vesterhavet og Ringkøbing Fjord.

Oversigt over området historie

1626	Øen Numet ligger hvor Holmlands Klit i dag findes
1655	Øen er nu omdannet til tange med bredt udløb. Udløbet bevæger sig mod syd
1800-tallet	I begyndelsen af dette århundrede begynder Søndervig at etablere sig som badeby og udflugtsmål
1844	Første forsøg på at lave en ny kanal gennem tangen. Forsøg mislykkes, da udløb bevæger sig
1860	Udløb når fjordens sydlige afgrænsning
1875	Jernbane mellem Ringkøbing og Søndervig åbnes. Turismen øges.
1877 og 1979	Store oversvømmelser af områderne der grænsede ned til fjorden mod øst. Store tab for landbruget
1882	Første forslag til at bygge sluse midt på tangen gennemarbejdes
1888	Første badehotel i Søndervig opføres
1910	Tangen gennembrydes med en 25 meter bred kanal for at skabe sejlbar forbindelse mellem hav og fjord
1911	Allerede året efter kanalens tilblivelse har naturens kræfter øget bredden til 100 meter. En stormflod november samme år ændrer yderligere denne bredde til 250 meter. Områder langs fjorden oversvømmes.
1914	Lukker med besvær kanalen gennem tangen
1923	Godkender projekt med sluse, kanal og havn gennem tangen
1931	Slusen åbner. Her opstår byen Hvide Sande
1940-45	Besættelsesmagten tager kontrollen over området og indlemmer det i "Atlantvolden". Tyskerne frygter angreb fra vest og styrker området militært med bunkersbyggeri, skyttegrave, minering og pigtrådsafskærmning
1947	De fleste områder er ryddet for miner og igen offentligt tilgængelige
1960'erne - 70'erne	Boom i sommerhusbyggeriet
1987	Hvide Sandes havn udbygges, så også større skibe kan passere slusen
2013	Havnen i Hvide Sande udbygges for 145 mill. Blandt andet bygges en 700 meter lang sydmo

Landskabet i dag

Tangen er omkring 30 km. lang og ca. 500 meter bred på smalleste sted. Normal-bredden på tangen er omtrent 1 km.

Søndervig betegnes som den moderne badeby med stor turist-tilstrømning i sommerperioden i særdeleshed, mens Hvide Sande har en af landets største industrihavne og forbinder fjord og Vesterhavet. Her findes der optimale forhold for fiskeri - både for erhvervsfiskeri såvel som for lystfiskeri.

BEVÆGELSESLINJER

Fra Søndervigs bymidte til Hvide Sandes bymidte løber en 13 km. lang vej i overgangen mellem klitlandskab og fjordlandskab. Den første asfalterede vej mellem Søndervig og ned til Nymindegab i syd, blev anlagt i 1950'erne.

Udover vejen snor en cykelsti sig gennem klitlandskabet – friholdt fra vejens træk.

STRANDEN

Mod Vesterhavet findes de brede sandstrande mod det barske Vesterhav. Standlinjen er udsat og kræver løbende sandbevarelse for ikke at blive trængt tilbage. Vesterhavets påvirkning af tangen kan også ses ved, at en del af besættelsestidens bunkersbyggeri nu er en del af strandsområdet, hvor de oprindeligt lå i klitter.

KLITLANDSKABET, DET UDSATTE LANDSKAB

Der bruges mange ressourcer på at bevare klitlandskabet hvor det er. Vesterhavets blæst flytter årligt omkring 2 millioner kubikmeter sand fra strandene, som man via sandflytning forsøger at bringe tilbage igen. Dette gøres for at ikke at lade vesterhavet æde strandene og tvinge landskabet tilbage.

Klitrækkerne hæver sig visse steder op til 25 meter.

Klitterne er sarte overfor færdsel. Marehalm og hjelme plantes hvert efteråret der hvor beplantningen i løbet af sommeren er blevet ødelagt af menneskelig færdsel.

Grundet områdets sårbarhed opfordres besøgende til hverken at løbe eller lege i klitterne.

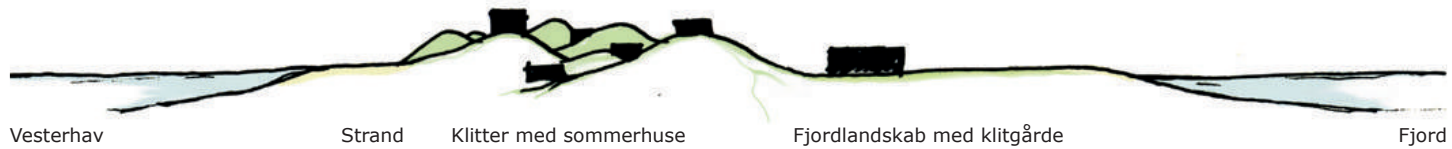
FJORDLANDSKABET – I LÆ BAG SLUSER

I landskabet mod fjorden er fladen dominerende. Landskabet falder jævnt mod fjorden og drænrender ligger som linjestrøger vinkelret på fjorden. Jorden her er dyrkbar og områderne synligt påvirkede af landbrug.

Sluserne i Hvide Sande er opført for at kunne regulere vandstanden i fjorden, så de dyrkede landområder ikke bliver oversvømmede. Ligeledes kan saltindholdet reguleres. Slusernes styring af vandforholdene giver området ned til fjorden et mindre udsat landskab og en roligere hav på denne side af Holmlands Klit end mod Vesterhavet.

I læ af klitterne ligger også smukke bondegårde fra 1800-tallet opført. De gamle klitgårde ses stadig i landskabet og anses for værende bevaringsværdige. Den smukke Abelines Gård i Haurvig, som tidligere var strandfogedgård, er i dag museum.

PRINCIPSNIT, LANDSKAB



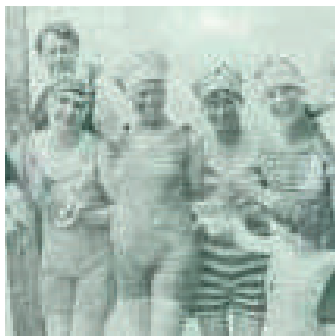
Holmlands Klit som feriedestination

Allerede i begyndelsen af 1800-tallet begyndte besøgende at valfarte til området omkring Søndervig for at tage del i badelivet. Jernbanen fra Ringkøbing åbnede i 1875, hvilket gjorde det let for folk at komme til netop dette sted og nyde den friske luft, saltvand på kroppen og sand mellem tærne.

Først i slutningen af 1800-tallet blev de første sommerhuse opført på Holmlands Klit. Sommerhusbebyggelserne tog dog først for alvor fart i 1920'erne, hvor især Søndervigområdet blev bebygget. Området lå hensigtsmæssigt for områdets større byer og fra Ringkøbing til Søndervig løb landets første cykelsti med egen linjeføring. En 9 km. lang strækning uden tilhørsforhold til hverken veje eller gader.

Midt i 1930'erne var der omkring 250 sommerhuse og ca. 1.500 sommerhusgæster på Klitten.

2. verdenskrig har ligeledes ved massivt bunkersbyggeri, skyttegrave og minering præget området. Samtidig var det næsten udelukkende de murede huse der overlevede besættelsestiden.



Søndervig har siden begyndelsen af 1800-tallet været udflugtsmål og badeby.

I slutningen af 1800-tallet blev de første sommerhuse opførte og 1884 blev det første hotel bygget. Det markante Hotel Klitten (foto t.h.) blev opført i 1920'erne.

I denne periode indgik området i tyskernes "Atlantvold" og træsommerhusene blev revet ned og brugt til forskallingsbrædder eller brændsel.

Umiddelbart efter krigens afslutning var området ikke tilgængeligt for offentligheden, da terrænet skulle sikres først.

Første byggereglementer blev udarbejdet for områderne i 1960'erne – derfor findes der huse opført i nu fredede områder, da de (eller deres fundament) blev opført i tiden inden lovgivningen trådte i kraft.

Hovedparten af de sommerhuse der findes i dag, er opført i 60'erne og 70'erne, hvor der skete en voldsom udvikling på dette område.

I begyndelsen af 1980'erne var ca. 4.000 sommerhuse på klitten.

I dag er der ca. 6.000 sommerhuse fordelt på hele tangen.



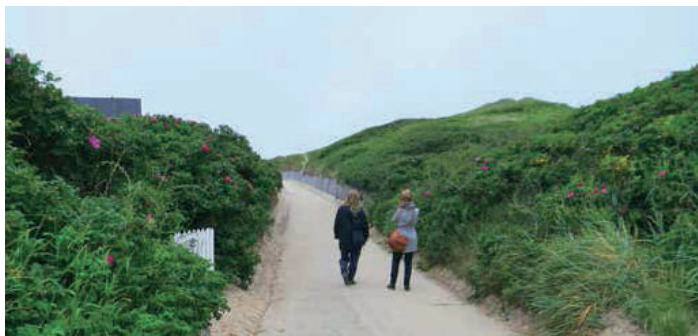
Søndervigs badehistorie

Søndervig er kendt fra 1618, og har udviklet sig fra et lille fiskerleje på Holmlands Klit, til et af den jyske vestkysts betydeligste badesteder.

I begyndelsen af Søndervigs tid som badeby var det utænkeligt at bade i Vesterhavet. I stedet forsøgte man at grave et badehul i klitten vest for Søndervig Badehotellet. Hullet var forbundet med rør til Vesterhavet, som skulle sørge for rent vesterhavsvand til den

rolige sø. Røret sandede imidlertid konstant til og blev en fiasko, så til sidst fik man ekspertråd om, at lade turisterne "tage vesterhavsbad i Vesterhavet" i stedet.

Dette råd valgte man at følge, men indtil midt i 30'erne var det forbudt at bade i Vesterhavet udfor Søndervig uden et stærkt tov om livet, som var fæstnet til en stærk mand eller forbundet til tungt anker begravet i sandet – kaldet "æ badebrik".



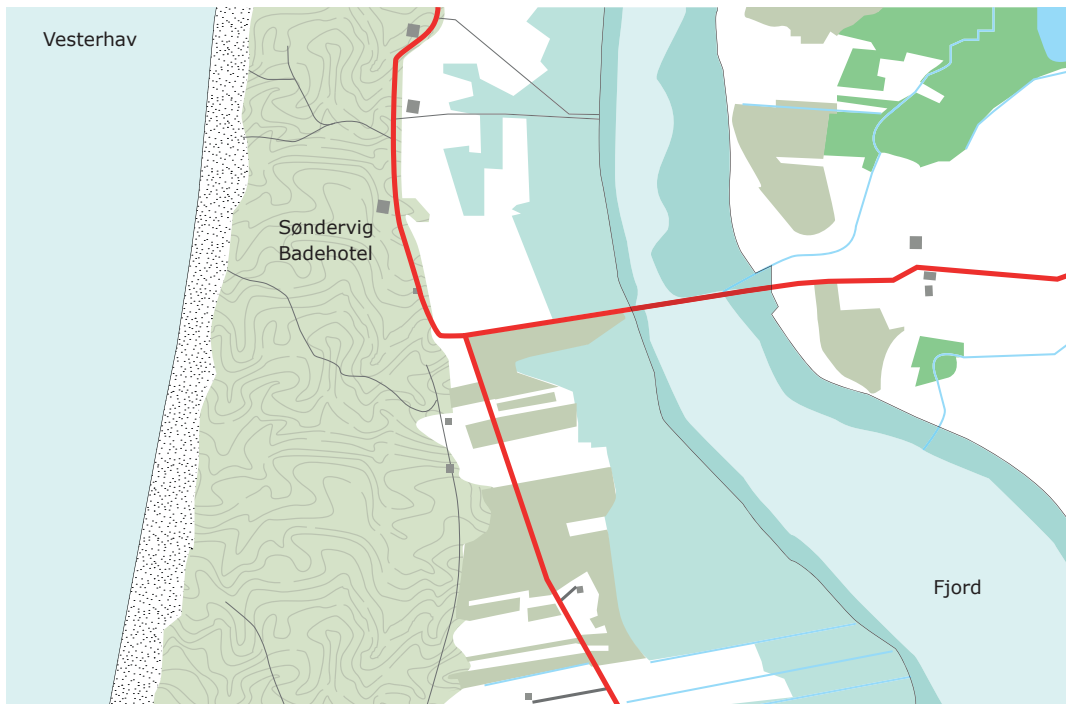
Sommerhuse liggende i klitlandskabet med vegetation af Rosa Rugosa, marehalm og hjelme.

Der er fra bymidten adgang via gangsti til stranden

Søndervigs udvikling

Diagrammer viser Søndervigs udvikling fra badelivet begyndte i 1800-tallet.

Søndervig ligger i overgangen mellem yderste klitrække og det flade marsklignende bagland, som omkranser området ned mod fjordens nordligste bred.



SØNDERVIG 1899

Fjorden er forbundet med Stadil Fjord.

Kun få sommerhuse er opført. Det er de store klitgårde, der dominere landskabets byggeri. Det første badehotel er opført og folk tager til Søndervig for at bade og nyde den friske luft.

Nogle overnatter på de store strandfogedgårde, men de fleste besøgende tager hjem ved aftentide.

Der er cykelsti til vandet.

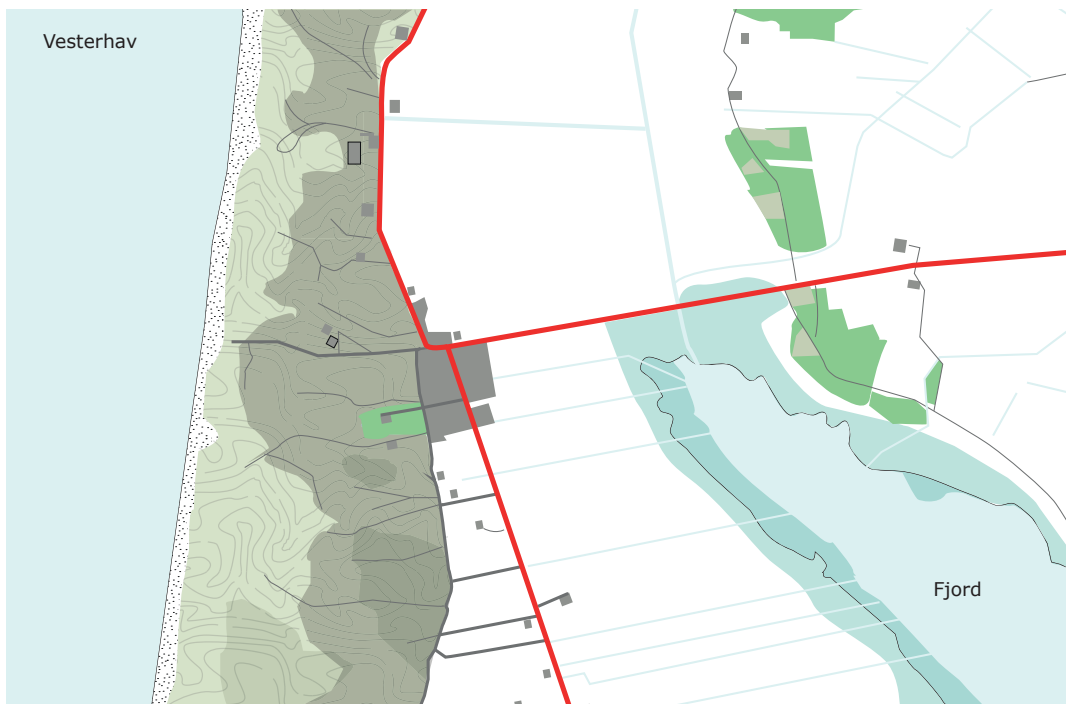
Bade i Vesterhavet gør man ikke. I stedet forsøger man at lede havvand til badehul. Dette mislykkes og i stedet begynder man at bade i Vesterhavet med sikring i form af tov og livet.



SØNDERVIG 1945

Området langs vestkysten bliver under besættelsestiden kraftigt påvirket af dets status som del af Hitlers Atlantervold.

Bunkers, driftssikre cementveje og skyttegrave omdannede området voldsomt uden skelen til stedets tidligere rekreative status og landskabelige intentioner



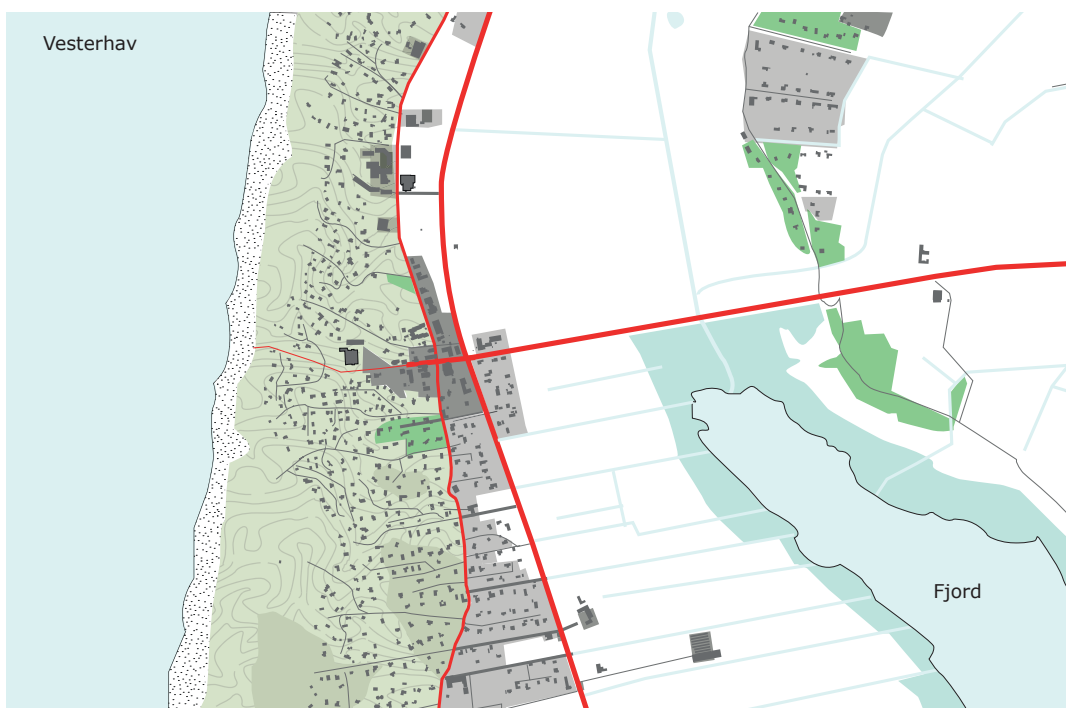
SØNDERVIG 1976

Området nord for vejen til Ringkøbing er drænet.

Efterkrigstidens byggeboom har øget antallet af sommerhuse i området markant.

Sommerhuse ligger spredt i klitlandskabet.

Mere bydannelse i T-krydset hvor Søndervig Landevej møder Holmlands Klitvej



SØNDERVIG 1985

Omfartsvej/landevej giver ny vej til kryds

Sommerhusområde syd for bymidten udvikles som parceller.

Først midt i 1980'erne kom faciliteter som et butikscenter, supermarked, bowlinghal og badeland til Søndervig.

Søndervigs ferieliv er blevet særligt fokuseret på familieferier. Tidligere var det især det bedre borgerskab, der holdt ferie i Søndervig og boede på badehotel.

I 1932 kostede et værelse med fuld pension på Søndervig Badehotel kr. 7,- om dagen. Dette var ensbetydende med, at det var mennesker med god økonomien, som havde råd til at tilbringe ferien her.



SØNDERVIG 2010

Bycenter dannes omkring købmand.

Hovedgaden får nye belægninger

Søndervig i dag

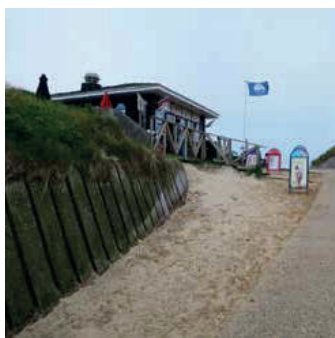
Søndervig er i dag domineret af et butikscenter, spisesteder, feriehoteletter og ca. 1000 sommerhuse. I turistsæsonen ligger befolkningstallet på omkring 5000 mennesker, mens befolknings-tallet for fastboende ligger på under 200.

Søndervig er således en by, der tydeligt er præget af sin status som feriedestination, og derved oplever en stor variation i antallet af

brugere af byen afhængigt af turistsæsonerne. Samtidig dominerer store parkeringsarealer bymidten.

Det gamle badehotel er genopført - nu som ferielejligheder.

Siden 2003 er der årligt blevet afholdt en international sandskulpturfestival i byen hver sommer.



Analyser af Søndervig

Søndervig ligger i læ af klitterne ud mod det flade fjordlandskab. De ældre sommerhuse ligger spredt i klitterne - nogle højt på toppen af klitter, andre i læ af lavninger.

Flere steder kommer klitterne helt ind omkring byen og husene, så disse mødes uden overgange.

Badevej og Lodbjergvej er byrenoveret i 1990'erne med beton-fliser, lamper og pullerter. Fra højdepunkter i klitterne er der kig til både Vesterhav og baglandet ved fjorden.

SØNDERVIGS KVALITETER



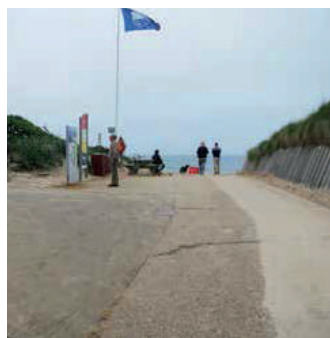
1. Varieret klitlandskab med spredt sommerhusbebyggelse
2. Karakteristisk fjord landskab med drænrender, dyrkede marker og klitgårde
3. Badevej som forbinder baglandet og byen med Vesterhavet
4. Højdepunkt med havudsigt og fjordkig. Centralt punkt inden mødet med havet
5. Bycenter med liv og handel



Sommerhuse i klitlandskab



Det dyrkede fjordlandskab



Højdepunkt ved Panoramakiosken

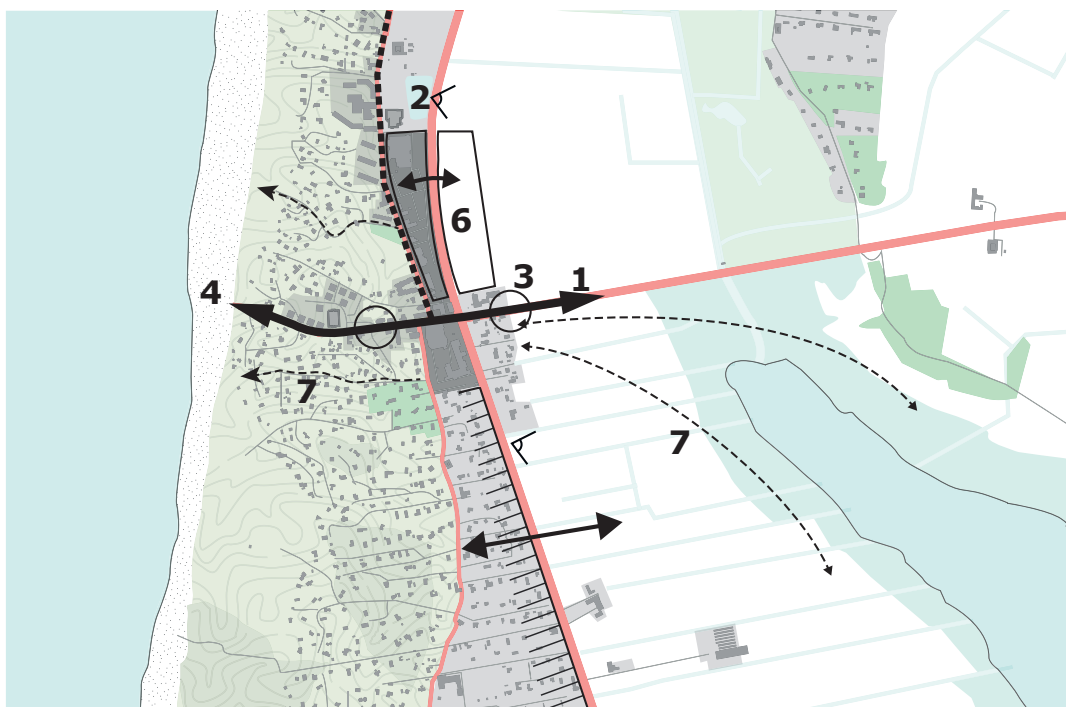


Lodbjergvej - handelsgadens byliv



1. Ankomst til byen
2. Badevejs karakter/
P-plads og husfacader
3. Ferielejlighederne
Privathed
4. Bycenters karakter og
manglende relation til
omgivende landskab
5. Højdepunkt med
markant kiosk
6. Lodbjergsvej karakter
7. Nyt område under
udvikling og skal
kobles på eksisterende
by og landevej
8. Søndervig vender
ryggen til fjorden

SØNDERVIGS UDFORDRINGER



1. Byens hieraki. Badevej
som hovedakse og
forbindelse til havet.
Den autentiske skala/
Det autentiske udtryk
2. Lodbjergsvejs
bevægelsesretning
som den nye skala,
funktion og udtryk
3. Ankomst - mødet med
byen
4. Afslutning på byen
5. Mødet mellem Badevej
og Lodbjergsvej
6. Bagside gøres til
forside
7. Markerede ruter i
landskab. Forbindelser
til baglandet

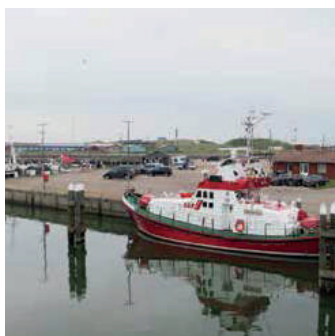
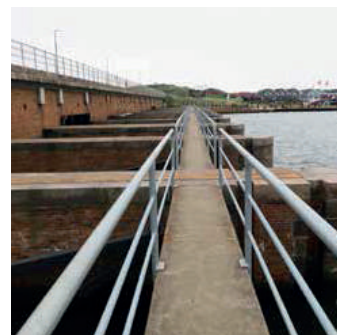
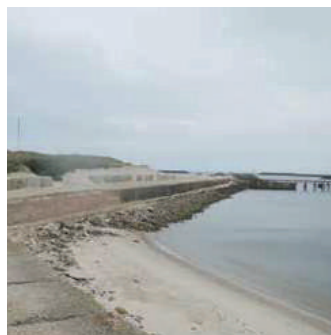
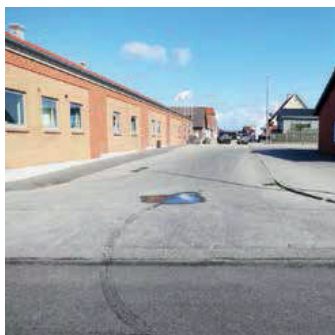
SØNDERVIGS POTENTIALER

Hvide Sande

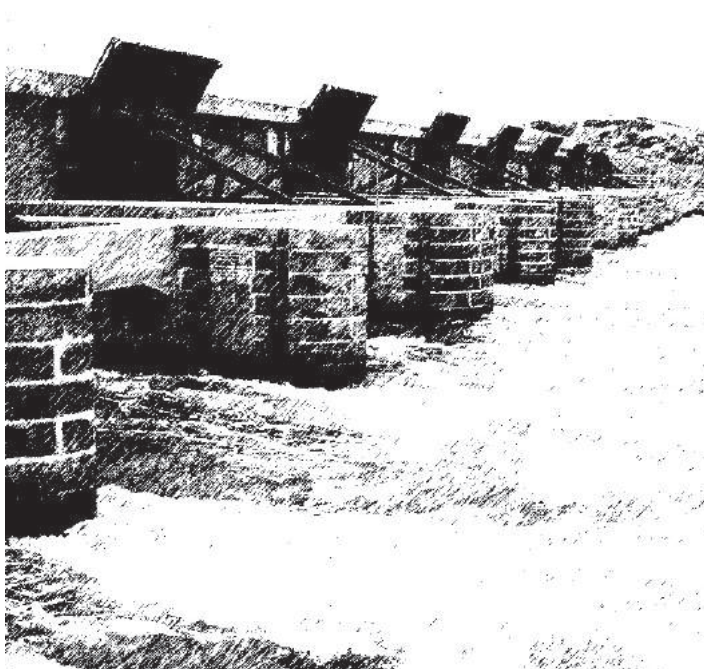
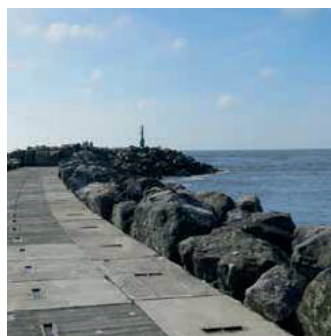
Byen er opstået omkring slusen, som blev åbnet i 1931. I dag bor der over 3.000 mennesker i Hvide Sande og byen har en af landets største industrihavne, med mere end 50 hjemhørende fiskefartøjer. Hvide Sandes særdeles gode fiskeforhold tiltrækker turisme. Stedets placering med Vesterhavets saltvand på den ene side og fjordens varierende saltkoncentrationer på modsatte sider giver levesteder til mange forskellige fiskearter og gør stedet interessant, også for lystfiskere.

Området er et sted hvor mennesket evindeligt kæmper mod naturens kræfter. Viljen til at modstå disse, præger områdets karakter og udseende betragteligt.

Havnen er flere gange blevet udvidet, og bymidte og havn opleves nu som integreret i hinanden. I 2013 er den største udvidelse i havnens historie blevet gennemført for over 145 millioner kr. for at fremtidssikre området.



**Hvide
Sande
Stemninger**



SLUSENS FUNKTION

Afvandingsslusen afvander Ringkøbing Fjord. Den vandmængde, som skal ledes ud (eller ind) gennem afvandingsslusen er afhængig af forskellige parametre, såsom hvor mange af slusens 14 porte, der er åbnet, hvor meget de er åbnet og hvor stor forskellen mellem vandstanden i fjorden og vandstanden i havet er.

Vandstanden i havet skal være lavere i end fjordens for at kunne lede vandet fra fjorden ud i havet. Ved normale forhold giver dette ingen problemer, idet fjordvandstanden normalt ligger 20-30 cm over DNN (Dansk Normal Nul), og havvandstanden normalt ved lavvande (2 gange i døgnet) kommer ned på 30-40 cm under DNN eller lavere.

Kammersslusen forbinder skibstrafikken fra fjorden til havn og havet. Kammersslusen er 16,5 meter bred og 33 meter lang.

Der er slusetid hver anden time i dagtimerne.

Hvert år passerer ca. 2.000 fartøjer gennem kammersslusen.

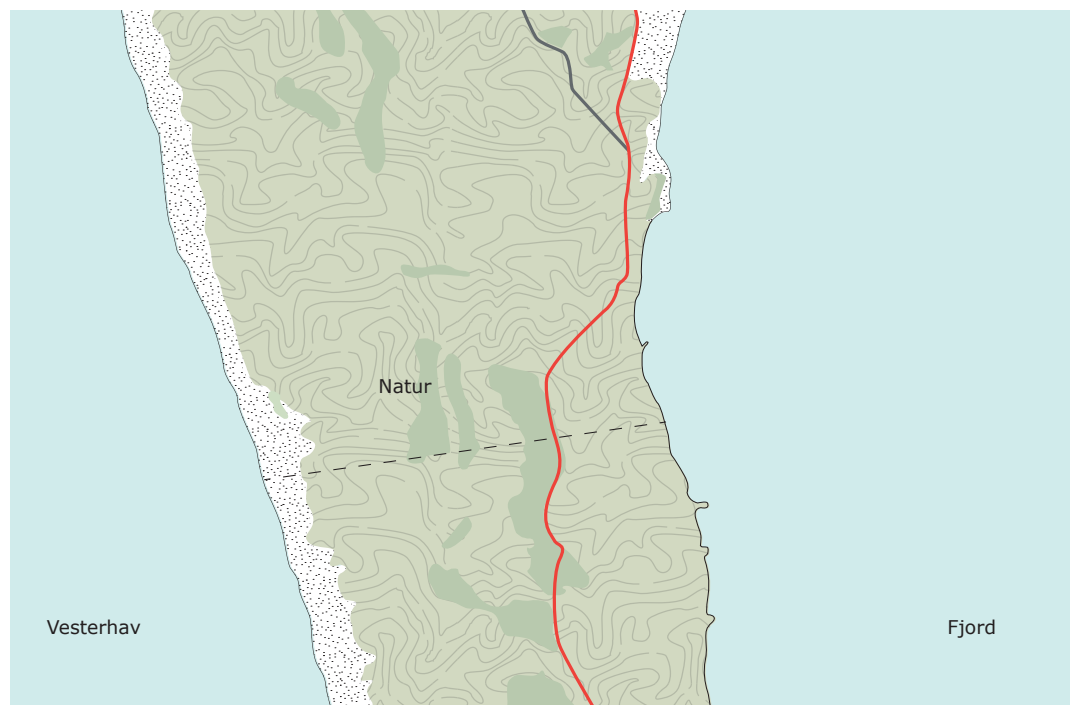
Hvide Sande - landskabets udvikling

Hvide Sande by er opstået på det sted af Holmlands Klit, hvor mennesker besluttede at grave en forbindelse mellem den rolige fjord og det barske Vesterhav. Denne landskabelige beslutning kræver at mennesket kontinuerligt arbejder mod naturens kræfter, for at holde landskabet fast.

Havet og sluserne dominerer byen. Skal et skib gennem sluserne, må bilerne vente.

Fiskeriet præger også byen – både havnens fiskefartøjer og lyst-fiskere, som tager opstilling langs Hvide Sandes hundredevis af kaj-metre.

Hvide Sandes placering i et vejmæssigt hårdt miljø med vind og bølgesprøjt fra Vesterhavet, giver en særlig stemning. Den rå tone går også igen i eksempelvis en hel gruppe vejnavne, der alle er opkaldt efter skibe der er strandet ud for Holmland Klit.



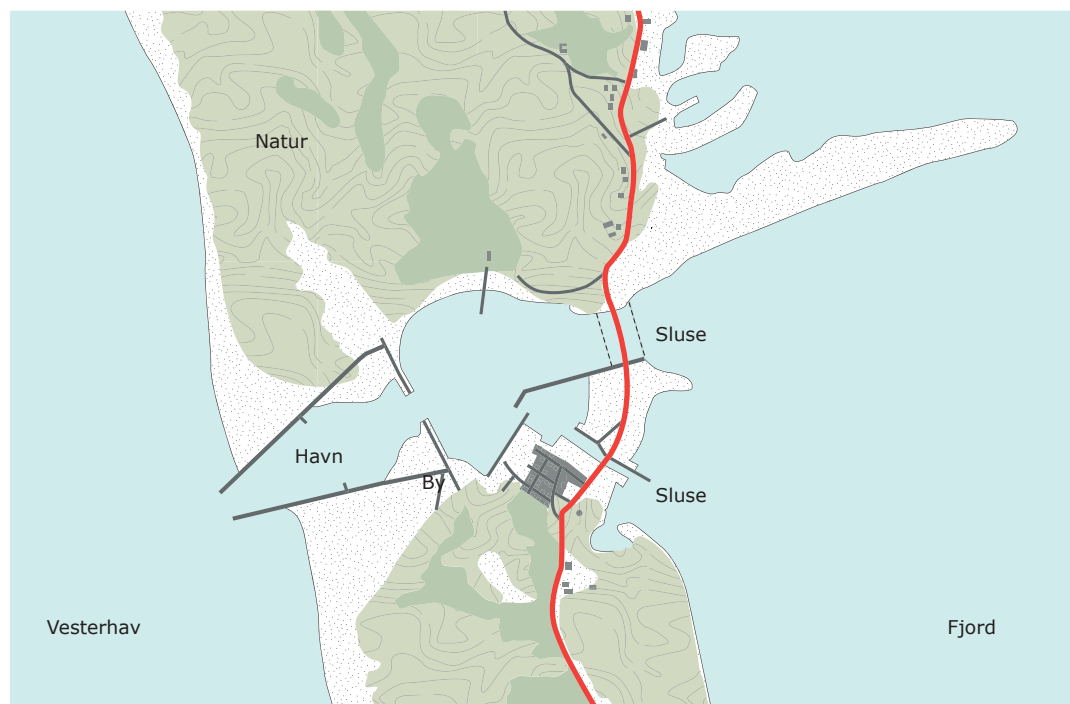
HVIDE SANDE 1899

Området inden slusen her etableres.

Stedet ligger omtrent midt på Holmlands Klit og de hvide skrænter brugte søfolkene som landkending.

Landskebet har en ens karakter med klitter og natur fra hav til fjord.

Vejen løber langs med kysten



HVIDE SANDE 1945

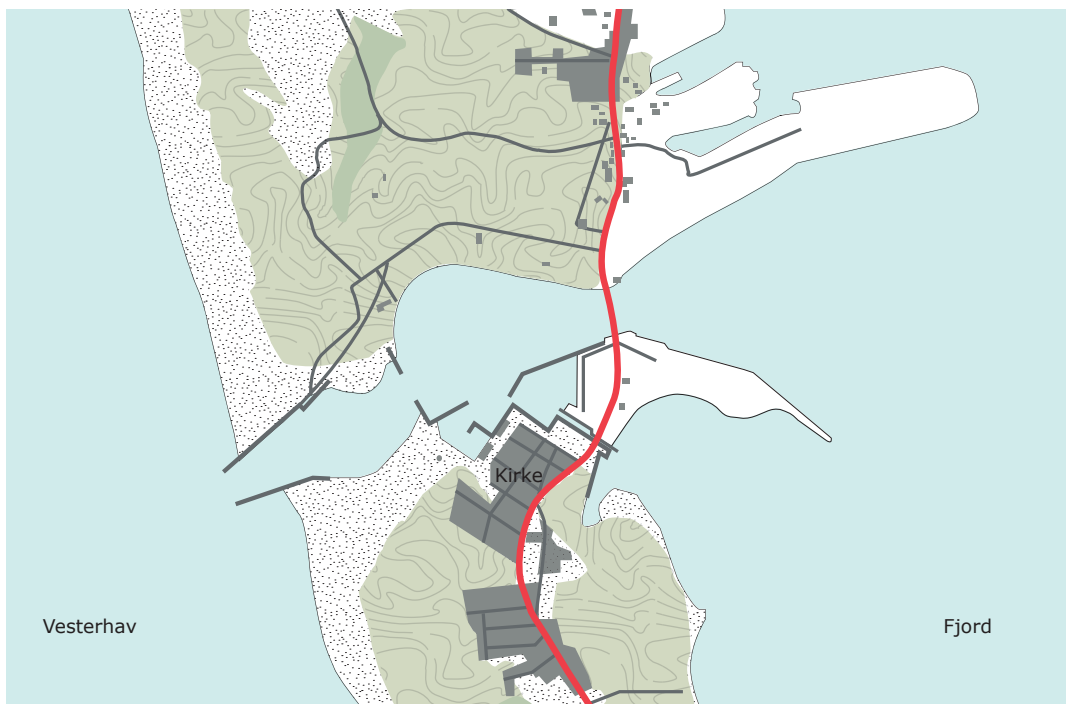
Et voldsomt indgreb i landskabet

Slusen som vi kender den i dag opføres i 1931

Antegning af en ny by syd for slusen.

Få kajkanter og havne-områder. Naturen helt tæt på slusen nordlige kant.

Enkelte huse langs vejen



HVIDE SANDE 1976

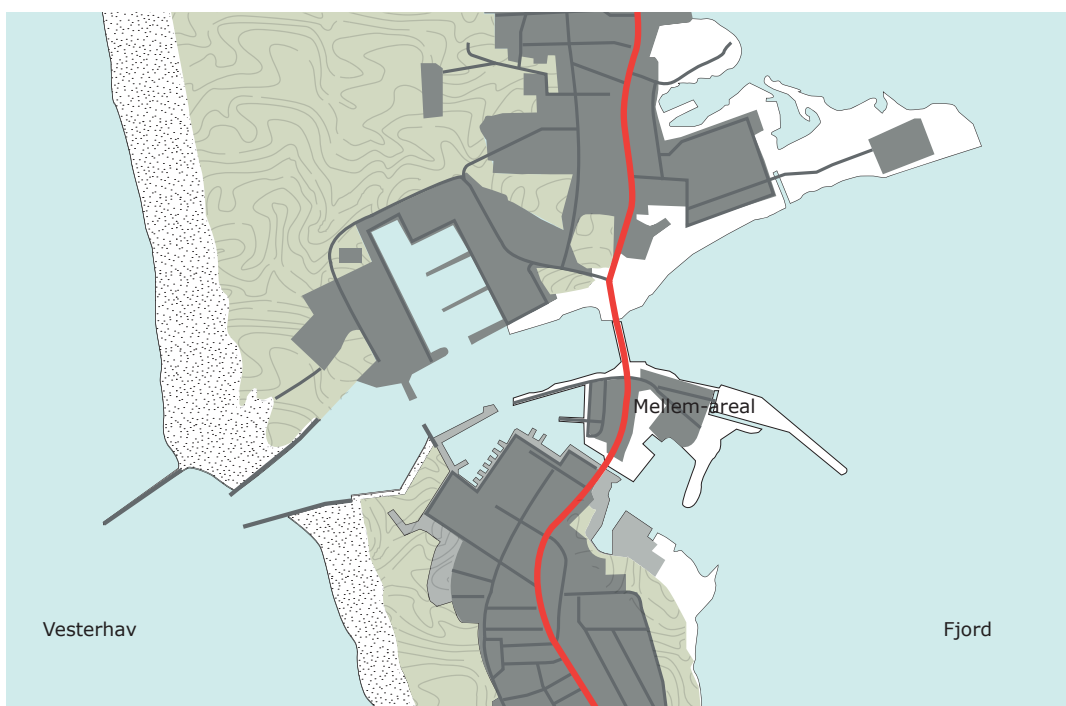
Havn syd for sluse.

Lidt by på sydlige landområde og langs landevejen nord for slusen

Mere bydannelse langs vejen

Kirke opført i 1954

Der opfyldes på areal mellem de to sider

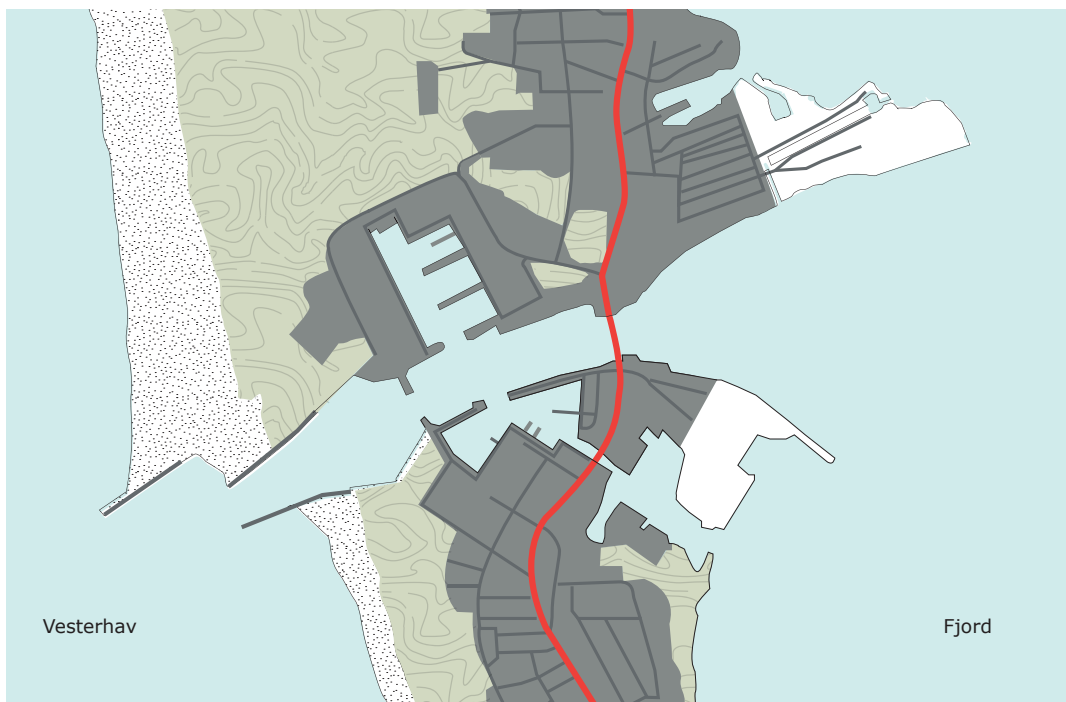


HVIDE SANDE 1985

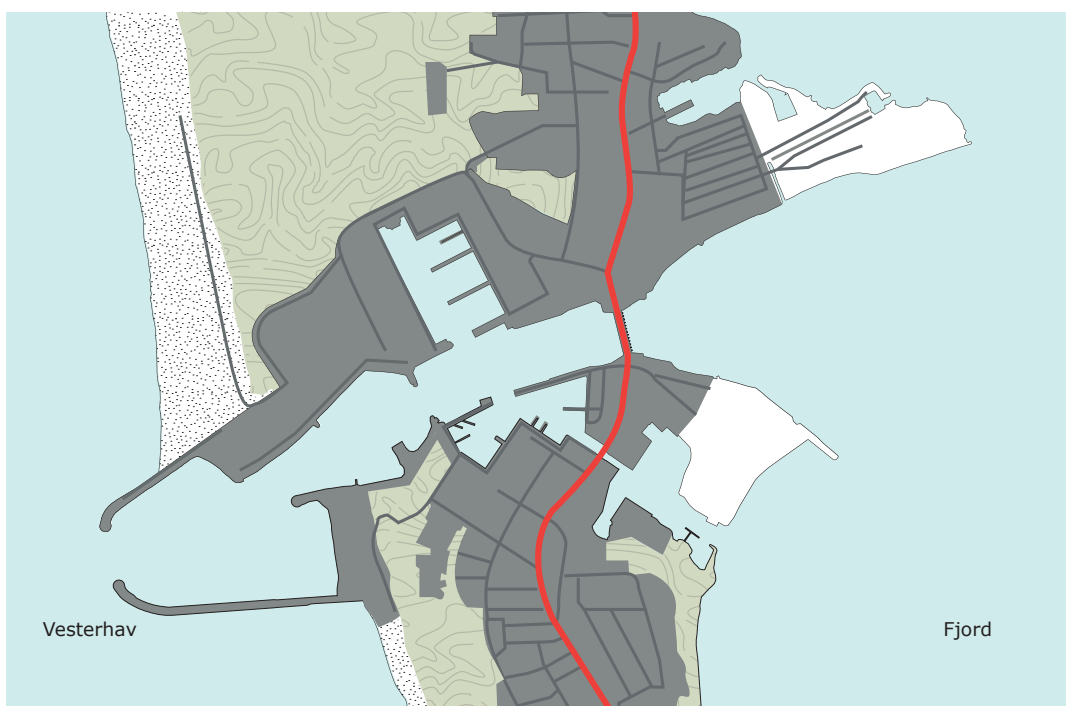
Havneudvidelse nord for byen

Byens areal bliver større både nord og syd for slusen

Påfyldning på "Mellem-areal"



HVIDE SANDE 2010



HVIDE SANDE 2015

Ny havneudvidelse for at imødekomme bulk- og godstransport.

Vindmøller opsættes blandt andet som led i finansiering af den nye havneudvidelse

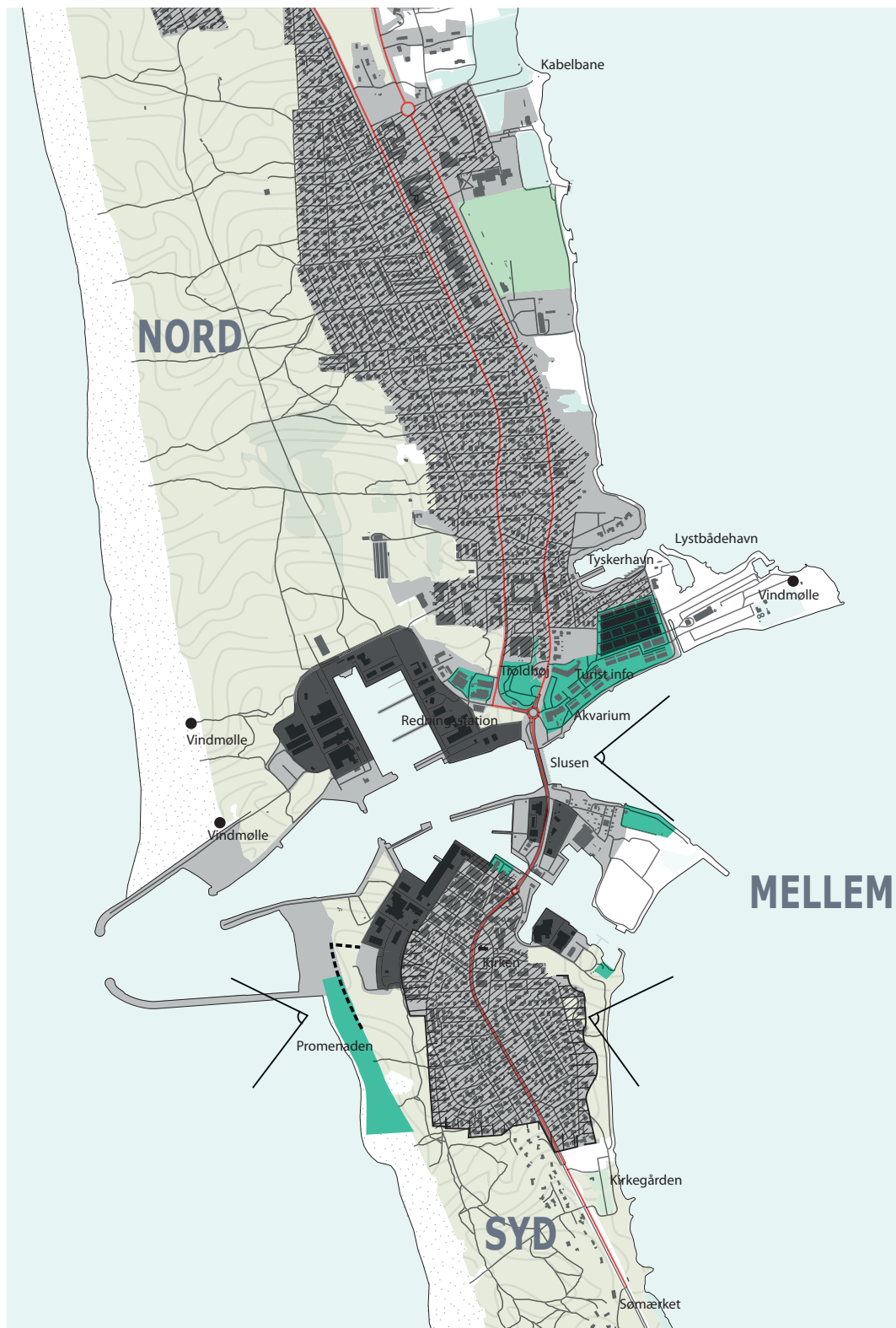
Den nye havneudvidelse

For at udvikle Hvide Sande Havn er en havneudvidelse blevet igangsat med henblik på bedre at kunne servicere de nuværende kunder og for at tiltrække nye kunder indenfor transport af bulkvarer og gods (foder, sten, grus, m.m.). Desuden forsøger Hvide Sande at få fiskerne tilbage til havnen, så omsætningen på fiskeriet kan forblive stabilt.

Der ligger et potentiale i at skabe en omsætning fra lodsning og transport af gods/bulk til Midt- og Vestjylland. Coastere sejler

eksempelvis i dag fra Rotterdam, rundt om Skagen til Aarhus. Herefter køres materiale i lastbil til Midt- og Vestjylland. Med havneudvidelsen kan disse skibe nu tilsejle HSH. Havneudvidelsen skal sikre byens status som en af landets største fiskerihavne også i fremtiden.

De store havnemøller mod vest vil gøre det muligt for større skibe end i dag at benytte havnen, da havdybden her er større end i den oprindelige havn.



Hvide Sande er en sammen-sat by - en ny by etableret på trods af naturens barske karakter og store kræfter.

Byens centrym er delt i tre områder af vandet - en nordlig side, en ø i midten og den sydlige del.

Fiskerierhvervet og havnen danner rammerne for byen og er tydelig langs byens mange kajkanter og i industriens karakter. Erhvervets store bygninger, fiskefartøjer og materiel er en kontrast til den menneskelige skala.

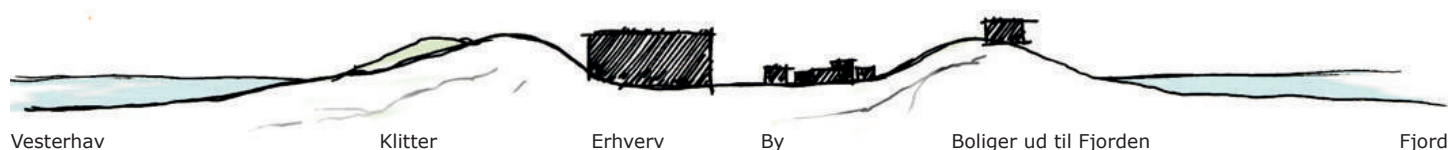
Byen ligger gemt bag klitterne og har mange små attraktioner og miljøer liggende side om side. Disse er dog ikke forbundede.

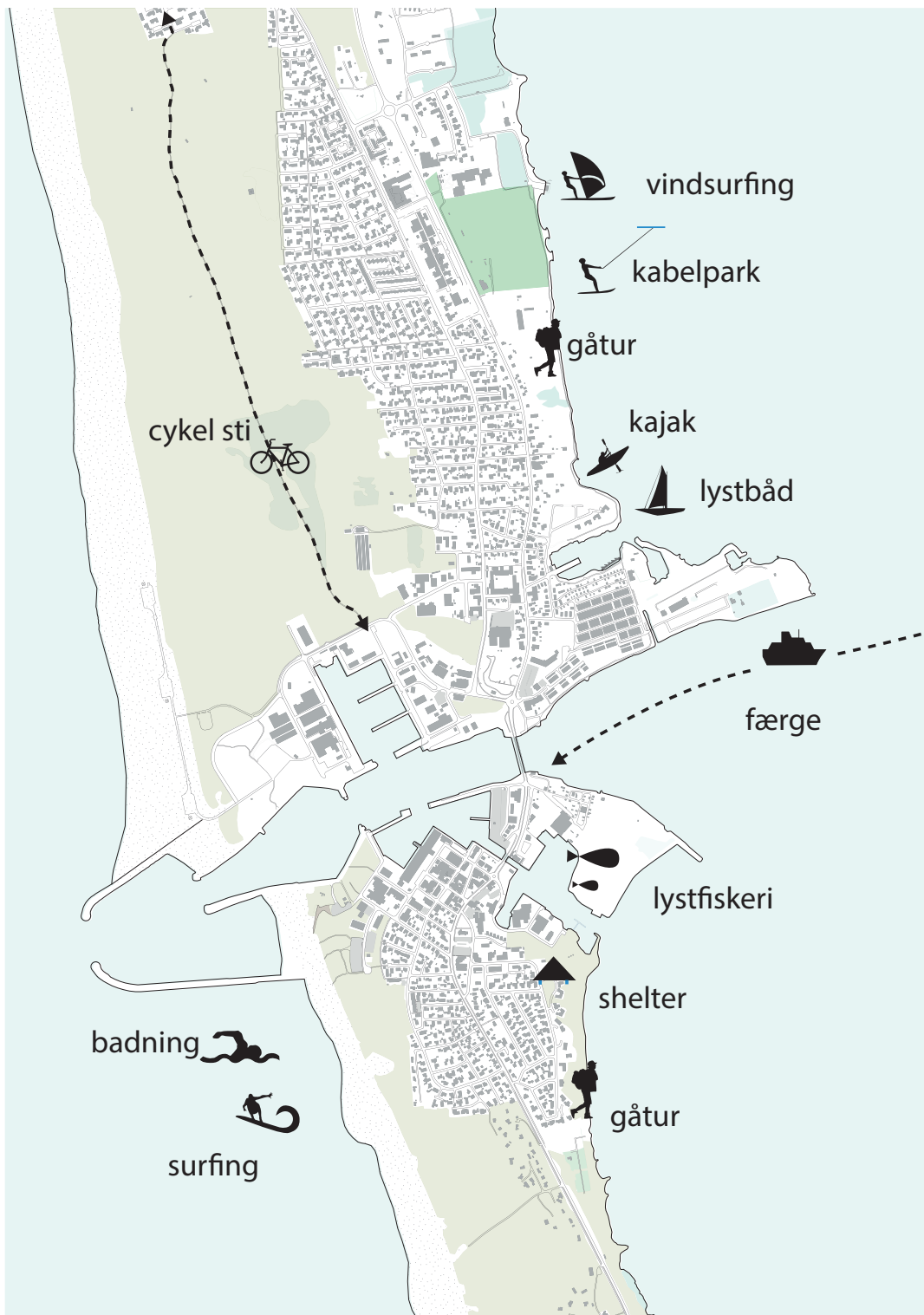
Byen har en flot, bred strand med gode forhold for surfere.

- Turiststeder
- Erhverv
- Helårsbyen
- Særlige kig

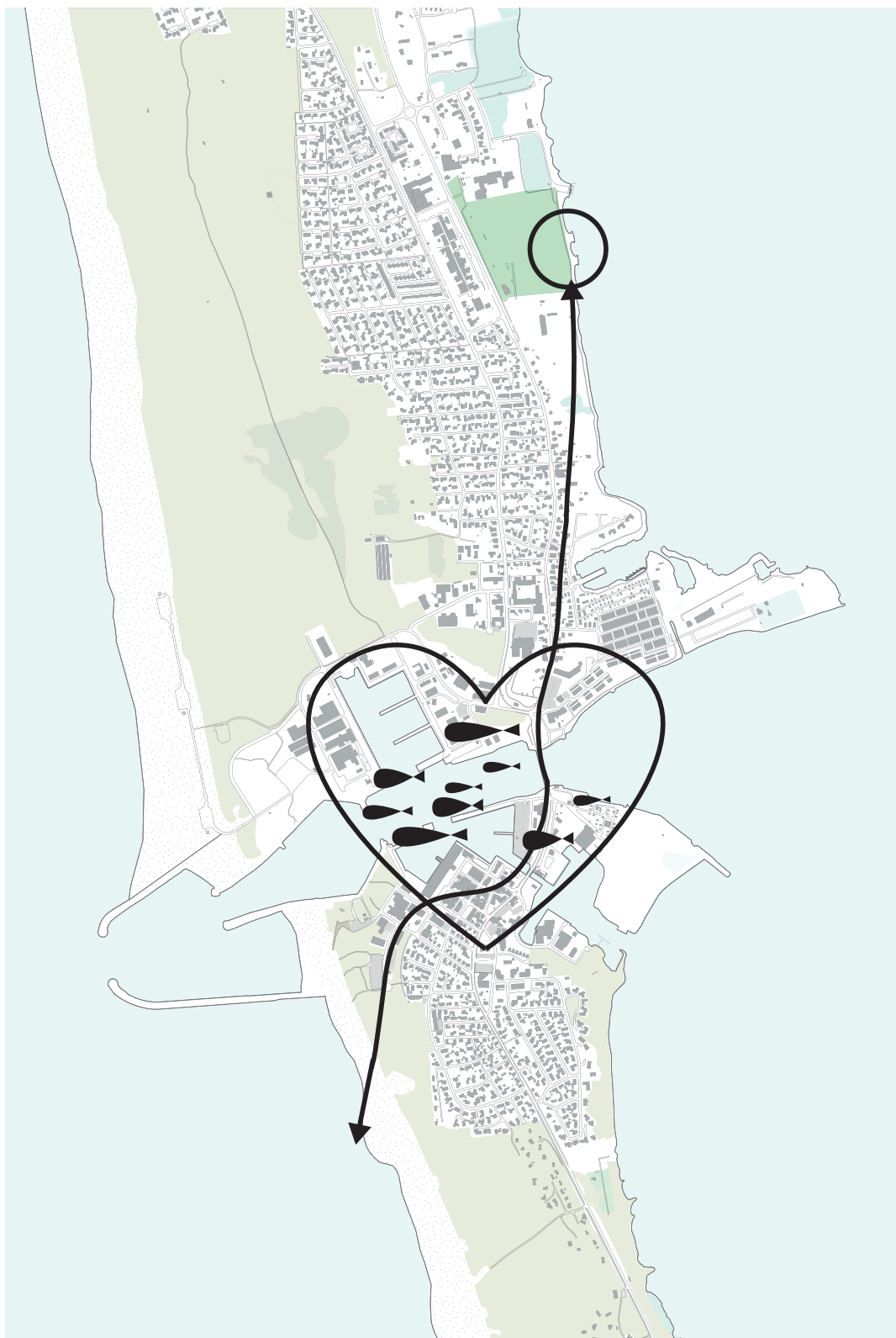
HVIDE SANDE
STEDET I DAG
1:10.000

PRINCIPSNIT HVIDE SANDE, SYD

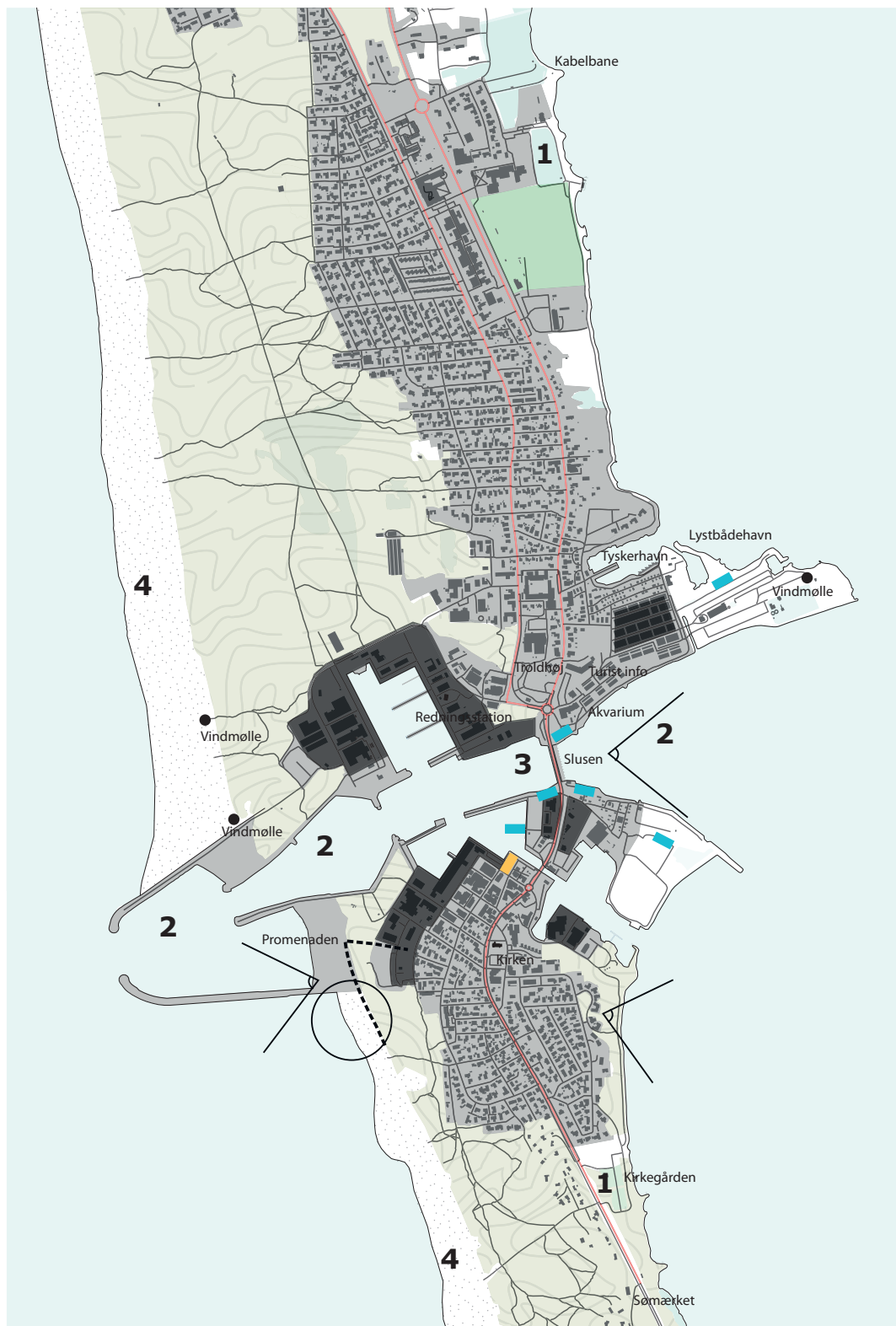




HVIDE SANDE
STEDET I DAG
AKTIVITETER



HVIDE SANDE
STEDET I DAG
AKTIVITETER



1 FJORDLANDSKABET

Fladt, tæmmet natur
Græs og siv
Lange kig til Ringkøbing,
vindmøller og "fastlandet"
Stille hav
Surfing
Kabelbane
Lystfiskeri og sejlbåde

2 HAVNEN

Aktiviteter
Byens eksistensgrundlag
"Man made landscape"
Pumpestation
Voldsomhed
Maskinernes skala

3 SLUSEN

Med dens særlige
historie og tydeliggørelsen
af kontrollen over naturens
kræfter

4 KYSTLANDSKABET

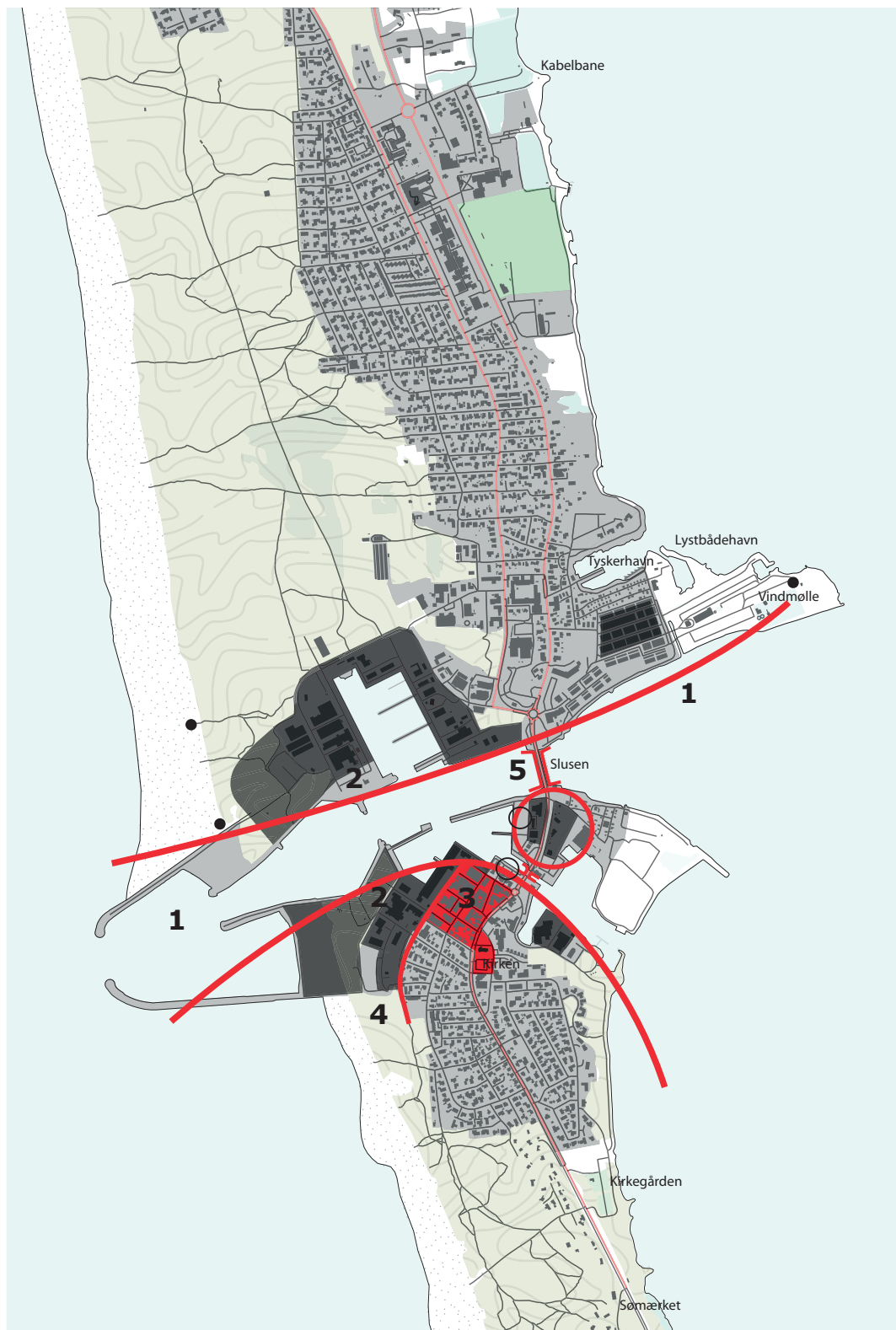
Klitter og stier
Gryder med læ
Vestenvinden
Udsigt og lange kig
Barskhed og bølger
Fiskekuttere (erhverv)

- Caféliv
- Erhverv
- Lystfiskeri
- ◀ Særlige kig

HVIDE SANDE

KVALITETER

1:10.000



1 DELT I TRE

Byen delt i "Nord", "Syd" og "Øen i midten"

2 ERHVERV LUKKER AF

Erhvervsområder med høje bygninger og tung trafik ligger mellem byen og vandet. Adskiller disse.

Fiskerierhverv blokerer for adgang til havn og hav fra bykernen. Planer om at udvide erhvervsområder

3 BYENMIDTEN

Mangler opholdssteder. Karakteren er barsk

4 BY OG HAV

Mangler en kobling. Adgangen til havet og stranden ikke tydelig fra bymidten af

5 SLUSEN

Trafikal "flaskehals" ved slusen. Byen vanskelig at bevæge sig rundt i som fodgængere. Tung trafik dominerende. Svær tilgængelig for folk med eksempelvis kørestol eller barnevogn

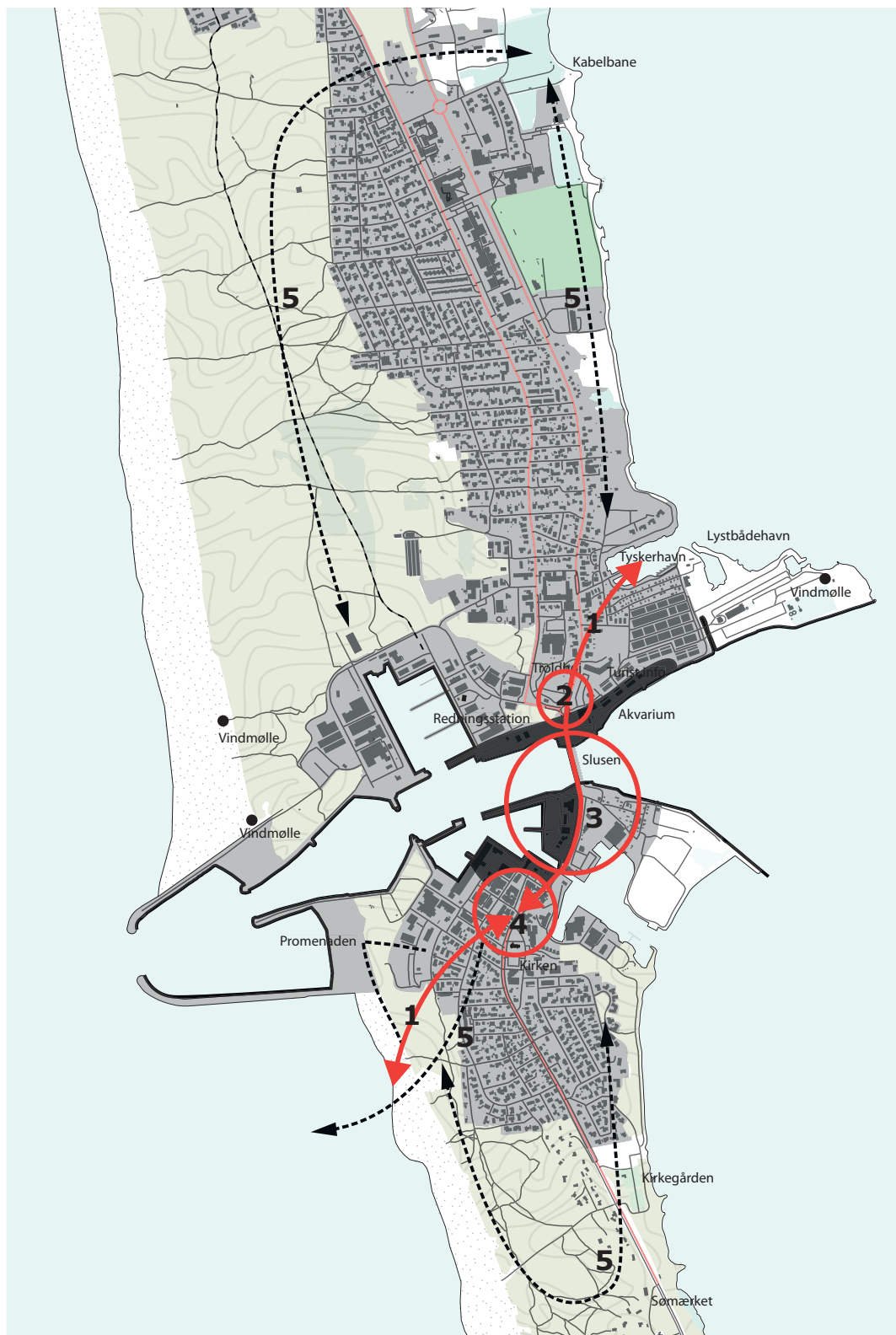
Der ligger en udfordring i, at forbinde byens særlige steder, så også turisten let kan navigere imellem dem. Få synliggjort stederne i bybilledet

■ Erhverv

HVIDE SANDE

UDFORDRINGER

1:10.000



1 BEVÆGELSEN

Den sammenbindende bevægelse gennem byen

2 FÆLLED

Udvikling af kajkanter og pladser. Udnytte kajkanterne og det grønne område rekreativt (fiskeri)

3 PLADS PÅ MELLEM-Ø

Udvikling af kajkanter og pladser. Binde by sammen. Styrke kontakt til siderne. Udnytte "mellem-øens" potentiale til at blive samlingspunkt med udsigt til både hav og fjord

4 BYMIDTE

Udvikling af kajkanter og pladser. Skabe bycentrum og opholdsrum med caféliv tæt på havnen og livet

Forbinde stedet med havet og stranden

5 BYMIDTE

Styrke forbindelsen til landskabet

■ Udvikling af kajkanter og pladser

HVIDE SANDE

POTENTIALER

1:10.000

PRINCIPSKITSE - DEN VISUELT SAMMENHÆNGENDE BYKERNE

Bycentrum, plads på mellem-øen og grønne fællesareal langs nordre kajkant er visuelt forbundne og kan sammen danne en stærk urban karakter omkring havnebassinet.

