

Foranalyse-rapport for ”Showroom for fiskeriet i Hanstholm”



Indledning

Hanstholm Rådet søgte og fik i foråret 2017 midler af Thisted Kommune til at kunne udarbejde en foranalyse på ideen om et ”Showroom for fiskeriet i Hanstholm”. Ideen opstod under arbejdet med udviklingsplanen for Hanstholm, som Hanstholm Rådet stod i spidsen for i 2016.

Der blev derfor nedsat en styregruppe, som har holdt fire møder, samt tilknyttet en projektleder, der har koordineret forløbet og arbejdet mellem møderne sammen med Hanstholm Rådet.

Styregruppen har undervejs holdt sig løbende orienteret om, hvad der ellers rør sig i Hanstholm i forhold til udviklingsprojekter, og Tove Skinnerup har deltaget i Thisted Kommune og Realdanias arbejde med at udarbejde en ide- handlingsplan for Hanstholm, hvori showroomet også er indarbejdet.

Denne foranalyse-rapport skal ses som en konkret uddybning af indsatsområdet ”Havnen og oplevelser” i ”Handlings- og idekatalog Hanstholm og Havnen”, hvor showroomet som sagt er nævnt.

Styregruppen er i forløbet præsenteret for masterafhandlingen ”Oplevelsescentre i yderområder” af Jeanette Lund og har modtaget inspirerende arkitekturtegninger af den arkitektstuderende Daniel Boesen.

Styregruppen består af:

- Tove Skinnerup – formand – repræsentant fra Hanstholm Rådet
- Jens Andersen – Hanstholm Rådet/Museumscenter Hanstholm
- Jan Hansen - Hanstholm Fiskeriforening
- Niels Clemensen – Hanstholm Havn
- Rasmus Buchardt Sørensen - Hanstholm Havn
- Gunda Odgaard – Thy Turistforening
- Jesper Kongsted – Hanstholm Fiskeauktion
- Jes Holm Sørensen – Hanstholm Fiskeauktion
- Jeanette Lund – projektleder

Målet med forprojektet

Målet med forprojektet er at delelementer i projektet grundigt undersøges og belyses, sådan at der kan tages yderligere stilling til projektets omfang.

I indstillingen til Thisted Kommune er opgaven beskrevet således:

”Formålet med foranalysen er indledningsvist at undersøge konkurrencesituationen, målgrupper, indhold og omfang samt mulig placering.

Foranalysens produkt er en rapport formentlig med beskrivelse af forskellige modeller, der giver Hanstholm Rådet og evt. samarbejdspartnere mulighed for at gå videre med realisering af projektet og en større ansøgning til Thisted Kommune vedr. etablering.

Foranalysen skal afdække følgende forhold: Konkurrentanalyse, målgruppe, indholdet, placering (herunder trafikforhold og parkering) samt økonomi.

Styregruppen fremlægger derfor her i forprojekt-rapporten svar på ovenstående spørgsmål og kommer med et forslag til det videre forløb:

Anbefaling fra styregruppen

Indledningsvist skal det slås fast, at hele styregruppen anbefaler og bakker 100 procent op om, at Showroom for fiskeriet er en god ide og bør realiseres. Efter en lang række drøftelser i gruppen er denne rapport udtryk for, hvordan gruppen ser, at showroomet bedst muligt realiseres. Styregruppen ser frem til at gå i gang med fase 2 af projektet som skitseret.

Om Hanstholm Havn og fiskeriet

Hanstholm Havn skaber lokalt omkring 1.600 arbejdspladser, hvoraf ca. 1.000 personer er direkte beskæftigede ved eller på havnen, mens ca. 600 er beskæftigede i afledte erhverv.

Det er en af årsagerne til, at Hanstholm Havn er en af Danmarks største fiskerihavne og huser Danmarks største fiskeauktion. Hanstholm er førende på det vigtige marked for konsumfisk og tiltrækker stadig flere både danske og udenlandske fiskere fra Nordsøområdet.

Havnen er utrolig dragende og mange turister og lokale går tur eller kigger på havnen – men den er utilnærmelig, uoverskuelig og farlig for beskueren. At der her hver dag foregår forretninger for millioner, leves et liv på havet, eksporteres til udlandet og skabes nye erhverv er usynligt for den, der ikke kender til havnen og fiskeriet.

Der ligger derfor et kæmpe potentiale – både for Havnen, byen Hanstholm, Thisted Kommune og hele Thy, at få formidlet dette helt unikke og spændende sted.

Ved at åbne op, formidle og fortælle vil Hanstholm få en ny turistattraktion, som gør fiskeriet og havnen levende og nærværende for de besøgende.

Overordnet formål

Det helt overordnede formål med at Hanstholm Rådet og styregruppen ønsker at etablere "Showroom for fiskeriet i Hanstholm" er

- at skabe en turistattraktion i Hanstholm og Thy, der er interessant for hele Danmark og Europa
- at formidle og gøre fiskerierhvervet i Hanstholm levende for lokale og turister
- at skabe et showroom der oplevelsesmæssigt er i særklasse
- at skabe arbejdspladser

Beskrivelse af ideen og indholdet i showroomet:

Målet med "Showroom for fiskeriet" er at formidle og gøre havnen og fiskerierhvervet i Hanstholm levende for lokale og turister.

Ideen er at opbygge et showroom, hvor fiskeriet bliver nærværende for gæsten.

Formidlingsprincipperne skal være:

- Oplevelsen skal være "**on location**" – altså direkte på havnen (eller så tæt på som muligt)
- Oplevelsen skal være **levende** – altså formidles af levende mennesker
- Oplevelsen skal være **autentisk**

Hovedelementer i formidlingen:

- Hanstholm Havns historie samt udvidelsen
- Fiskeriets historie, blandt andet formidlet af gamle fiskere. Herunder om uddannelser indenfor fiskeriet.
- Hanstholm Fiskeauktion skal på en eller anden vis gøres tilgængelig, så det er muligt at komme tæt på og se, hvordan det foregår. Der skal også laves deciderede turistauktioner fx en gang om ugen.
- Kuttersimulator: det skal være muligt at komme ombord på en kutter og opleve en sejlads "på land".
- Fra haw' til maw': Fiskens værdi som spisefisk, fiskefabrikkerne på havnen, fiskens vej til spisebordet, oplevelser med klargøring og tilberedning af fisk.
- Skiftende, aktuel udstilling som hvert år kan tiltrække et nyt publikum.

Formidlingen skal primært ske på havnen – som en oplevelsesrejse i gangbroer og markerede gangruter på havnen, så gæsterne færdes sikkert midt i det hele.

Det at attraktionen er "on location" betyder, at man hver gang man besøger stedet vil opleve noget nyt.

Oplevelsen skal designes, så gæsterne kommer ind i en velkomstbygning, hvor formidlingen starter (her vil den skiftende udstilling være) og hvorfra oplevelsen fortsætter ud på havnen i en spektakulær, særlig designet oplevelses-gangbro, hvor publikum kommer helt tæt på havnens liv og aktivitet.

Det skal være muligt at komme ind og ud af auktionshallen via gangbroen og der kan evt. være aktiviteter i den gamle færgeterminalbygning.

En ide kan også være, at attraktionen slutter i en bygning opført som en halv fiskekutter, hvor der er en bar/restaurant. Ideen er at den skal være udenfor havnen, så man kan fornemme bølgerne og havet i bygningen.

Fordelen ved den lukkede oplevelses-gangbro er, at man kan komme rundt uanset vejret, og at man kan komme helt tæt på havnen, uden at det giver sikkerhedsmæssige problemer.

Formidlingen skal leve op til de nyeste formidlingsformer og være af høj kvalitet. Det betyder, at formidlingen ikke skal foregå via plancher, men via oplevelser og medinddragelse af gæsterne. Det skal heller ikke ske gennem en masse skærme, idet gæsterne i dag ønsker at være medskabere af oplevelsen og få formidling via et menneske.

Formidlingen skal foregå på dansk, engelsk og tysk.

Indholdet i formidlingen kan hentes bla. fra Lokalhistorisk Arkiv i forhold til det historiske og kan ske i samarbejde med Museum Thy.

Det kan i første omgang ikke anbefales at gå efter, at showroomet også skal indeholde en videnskabelig/forskningsafdeling, da det på andre lignende centre i yderområder har vist sig umuligt at tiltrække forskere mv. til centret. I stedet kan der etableres samarbejde med forskere indenfor fisk/fiskeriet fra andre steder, som kan være med til at gøre udstillingerne aktuelle.

Målgruppe og kundegrundlag

Hovedmålgruppen er turister – danske som udenlandske.

Showroomet skal være interessant for den almindelige turist, der ikke har forudsætninger for at forstå fiskeriet i forvejen. Showroomet skal henvende sig til børnefamilier og voksne.

Børnene skal fanges via formidling i børnehøjde i oplevelses-gangbroen fx med en figur som gennemgående formidler.

Showroomet skal også være for skoleklasser – både lokale/regionale og for skoleklasser, som er på lejrskole i Thy. Det kan blandt andet fint spille sammen med "Hawskoven" i Hanstholm, hvor der nu etableres shelterpladser til en hel skoleklasse.

Der er et ønske om, at attraktionen bliver gratis for de lokale i Hanstholm, således at de vil komme der og blive ambassadører for showroomet. Gangbroen tænkes at blive så stor, at den bliver en del af den lokale infrastruktur.

Med baggrund i Hanstholms beliggenhed har styregruppen vurderet på, om en ny attraktion kan få kudegrundlag nok, til at kunne skabe en attraktion, der er økonomisk bæredygtig. Thy har i forvejen meget få indendørs turistattraktioner, og derfor er det meget kærkomment med endnu en indendørs mulighed for turisterne.

Den helt store fordel er, at Hanstholm i forvejen har mange turister, som vurderes som mulige kunder i showroomet.

Museumscenter Hanstholm er pt. den største indendørs turistattraktion i Thy med 60.000 besøgende om året. Det Gule Rev (der udbyder lystfiskerture på havet) har cirka 4.000 gæster om året og det er fiske-interesserede, som må vurderes at have interesse i at besøge showroomet. Museumscenter Hanstholm vil gerne etablere et billet-samarbejde, således at gæsterne får mulighed for at besøge begge steder til en særlig pris. Det samme skal søges etableret med Det Gule Rev.

Dertil kommer de i forvejen mange gæster til Nationalpark Thy (anslået 44.600 endagsturister (2013)), som er naturinteresserede og de almindelige sommerhusgæster i Thy og på Mors samt Jammerbugt Kommuner. Mange af disse vurderes, at være potentielle gæster.

Endelig vil showroomet naturligvis også tiltrække helt nye turister, hvilket kræver markedsføring i hele landet. Showroomet vil også kunne tiltrække turister via årlige events, for eksempel er der lige nu kræfter i Hanstholm, der arbejder på en årlig "Seafood-festival" med et betydeligt turistmæssigt potentiale.

Det er styregruppens vurdering med baggrund i tal fra andre lignende attraktioner, samt de i forvejen mange turister i området, at den nye attraktion kan få ca. 22.000 besøgende det første år.

Styregruppen vurderer på denne baggrund, at der er kudegrundlag nok for at etablere showroomet.

Som bilag er vedlagt besøgstal for udvalgte attraktioner.

Placering

Det er styregruppens opfattelse, at showroomet skal placeres så tæt på havnen som muligt, for at skabe den bedste oplevelse for gæsterne.

Det er styregruppens holdning, at der ikke skal bygges et kæmpestort oplevelsescenter væk fra havnen. I stedet er der enighed om en mere interessant løsning, nemlig en principide om en oplevelses-gangbro i glas henover havneområdet – med start i et mindre velkomstcenter, hvor der er en skiftende udstilling/oplevelse.

Denne løsning tilgodeser mange hensyn. For det første er gæsterne lige der hvor det sker, og de får et godt udsyn ud over havnen og de får mulighed for at være med ved fiskeauktionen. Undersøgelser viser, at det netop er vigtigt, at centret ligger lige ved det stedbundne potentiale, der skal formidles.

For det andet giver det mulighed for at tage hensyn til aktiviteterne på havnen, hvilket er afgørende for at projektet bliver en succes. Ved at lave gangbroer som et "lukket" system, kan gæsterne ledes rundt, så det ikke bliver farligt eller forstyrrer havnens daglige arbejde. For det tredje giver det mulighed for at lave et arkitektonisk interessant og spektakulært projekt, som ikke er set andre steder i Danmark.

Showroomet bliver dermed en integreret del af havnen på den måde, at der skal være et velkomstcenter, hvor der er p-pladser.

Styregruppen peger på området ved Pynten i modsatte ende af Hanstholm Madbar. Her er det let at komme til, og der er mulighed for at etablere p-pladser.

Alternativ placering kan være under Kunstbygningen, hvor der også kan etableres p-pladser.

Her kommer gæsterne ind, betaler entre og får den første indledende formidling.

Herfra starter oplevelses-gangbroen ned over skrænten og videre ud på havnen.

Den gamle havneterminal kan indtænkes og være et stop, hvor der er formidling.

Herfra kan der være en gangbro til en kuttersimulator og en gangbro videre til auktionen, hvor gæsterne skal ledes ind og kunne overvære auktionen så tæt på som muligt.

Herfra ledes man tilbage til velkomstcentret på skrænten.

Der skal foregå formidling og aktiviteter undervejs i gangbroen ved forskellige stop.

Det skal være muligt at gå turen selv og få noget ud af det – og det skal også være muligt at bestille en guidet tur, meget gerne af frivillige, "gamle fiskere" som er uddannet til at guide gæsterne og give en fortælling.

Styregruppen er stærkt inspireret af arkitekt Daniel Boesen, se vedhæftede illustrationer fra hans afgangprojekt. I næste fase skal dette arbejde konkretiseres.

Styregruppen anbefaler, at al planlægning vedrørende gangbroerne skal foregå i fuldstændig overensstemmelse med, hvad Havnen har af krav, fx i forbindelse med højder og kørsel/sejlads. Samtidig skal det naturligvis ske i tæt samarbejde med Thisted Kommune, så der kan udarbejdes en særlig lokalplan for projektet. På grund af den særegne arkitektur, som heller ikke er færdigtegnet endnu, har det ikke været muligt for styregruppen at få overblik over, hvilke udfordringer der kan være projektet planlægningsmæssigt, hvilket der skal ses på i fase 2.

Det er styregruppens opfattelse, at man med denne løsning kan skabe noget helt unikt og spektakulært i Hanstholm og Nordvestjylland, som vil tiltrække turister langvejs fra. Tilmed kan byggeriet blive et signaturbyggeri for Hanstholm.

Beliggenhed ved siden af/tæt på Hanstholm Madbar vurderes også som positivt, idet stedet har mange gæster – også udefra – og muligheden for at etablere samarbejde omkring mad og madoplevelser med fisk er oplagt. Samtidig vil madbaren opleve synergi, da gæsterne så får mulighed for at få et måltid mad eller en forfriskning i forbindelse med besøget.

I handlings- og idekataloget "Hanstholm og Havnen" udgivet af Thisted Kommune og CFBO (2018) er ideen foreløbig visualiseret, se bilag.

Konkurrenter

Der er lokaliseret følgende lignende centre i Jylland og på Fyn, som kunne kandidere til at være konkurrenter.

Dog er der ingen af disse, som har lignende formål som dette showroom, ligesom ingen af disse heller ligner dette indholdsmæssigt og bygningsmæssigt.

Fiskeri- og Søfartsmuseet (Esbjerg)

Nordsøen Oceanarium (Hirtshals)

Fiskeriets Hus (Hvide Sande)

Kystcenteret Thyborøn

Jyllandsakvariet (Thyborøn)

Kattegatcenteret (Grenå)

Kyst og Bæltcenteret (Kerteminde)

Tirpitz (Blåvand)

Det vurderes derfor, at "Showroom for fiskeriet" vil være enestående i Danmark og ikke have direkte konkurrenter emnemæssigt.

Økonomi

Etableringsudgifter

Det er ikke muligt endnu at anslå omfanget af showroomet og dermed udarbejde et egentligt budget eller finansieringsplan for etableringen. Dog kan vi sige, at det med forprojektets undersøgelse af kundegrundlag og ønske om den unikke arkitektoniske udformning, vurderes sandsynligt, at det kan lykkes at fundraise til etableringen af showroomet. Der vil være tale om et to-cifret millionbeløb som skal fundraises.

Mulige fonde er:

Realdania

A.P Møllers fond

Færch Fonden

Lokale- og Anlægsfonden

Nordeafonden

m.fl

Driftsudgifter

Undersøgelser fra lignende centre viser, at driften på oplevelsescentre i yderområder er en udfordring. Det vil også være tilfældet her.

Derfor er der to grundforudsætninger, som skal være på plads. For det første skal showroomet være gældfrit ved åbningen. Det vil sige at alt i etableringsfasen skal fundraises, da der ikke må være stiftet gæld.

Derudover skal showroomet være sikret et kommunalt driftstilskud, som sikrer et minimum af

driften. I driftsbudgettet har vi derfor indregnet et årligt driftstilskud fra Thisted Kommune på 200.000 kr.

Showroomet forventes at skabe egne indtægter via entrebilletter og guidede rundvisninger samt billet for at prøve en skibssimulator (eller dette kan inkluderes i entrebilletten).

Der etableres billetsamarbejde med Museumscenter Hanstholm og måske Det Gule Rev.

Det forventes at der er åbent hele året.

Vi har sammenlignet forskellige lignende oplevelsescentre/udstillinger med samme tema (se vedhæftede bilag) i forhold til at vurdere på en entréindtægt. Et eksempel er Nordsøen Oceanarium i Hirtshals, som har cirka 180.000 besøgende (2016) med en entre på 165 kr. for voksne og 90 kr. for børn. Det lokale Museumscenter Hanstholm, tager 90 kr. for voksne og det er gratis for børn. Det vil være svært for en ny attraktion at ligge højere end Museumscenteret, så vi peger på en entre på 80 kr. og 60 kr. for børn som udgangspunkt for driftsbudgettet.

Der skal naturligvis udarbejdes en mere detaljeret billetstruktur, hvor der også indtænkes billetsamarbejde med Museumscenter Hanstholm, seniorbillet, skoleklasser, rundvisninger for grupper mv.

Det vurderes, at det er nødvendigt med en daglig leder af attraktionen, for at den bliver en succes. Denne har hovedansvaret for formidlingen, selve udstillingen samt markedsføring og driftsansvar inkl. personaleansvar og ansvar for at opbygge et frivilligt guidekorps.

Derudover budgetteres der med, at der kan ansættes en formidlingsperson, som har andre kompetencer end lederen, således at de to supplerer hinanden i forhold til de konkrete opgaver. Formidlingspersonen kan evt. ansættes efter år 1.

Det er ønsket, at man kan inddrage frivillige – ala guiderne i Nationalpark Thy. Det kræver en arbejdsindsats fra den daglige leder, men kan være en rigtig god mulighed for at lave levende formidling uden at det koster lønkroner. Guiderne skal være lokale, som fx gamle fiskere og andre der har arbejdet på havnen, og som uddannes til at guide turisterne. Dette vil give en helt særlig og meget autentisk oplevelse for gæsterne.

Vi gør opmærksom på, at driftsbudgettet naturligvis er meget usikkert på nuværende tidspunkt.

Som bilag er vedlagt et foreløbigt driftsbudget.

Organisering

Styregruppen anbefaler, at showroomet etableres som en selvejende institution med egen bestyrelse ligesom for eksempel Museumscenter Hanstholm.

Tidsplan og faser

Hanstholm Havn står overfor at skulle etablere en udstilling vedrørende havneudvidelsen. I Thisted Kommunes "ide- og handlingskatalog: "Hanstholm og Havnen" er det nævnt, at man som en forløber for showroomet etablerer en midlertidig "infobox" på arealet under kunstbygningen. Infoboxen ses som et første skridt henimod showroomet. Styregruppen kan bakke op om denne ide, således at infoboxen etableres som noget midlertidigt og at der så sideløbende arbejdes med realiseringen af showroomet.

Denne rapport er resultatet af en foranalyse. Næste fase vil være en forundersøgelse, hvor der gås mere i dybden med de enkelte emner.

Fase 2 – forundersøgelse

I fase to skal der udarbejdes en mere detaljeret analyse af kundegruppen og efterspørgslen. Til dette kan vi bla. bruge Info-Box-projektet.

Som en udløber af kommunens rapport "Havnen og oplevelser" i "Handlings- og idekatalog Hanstholm og Havnen" (udarbejdet af Realdania), har Hanstholm Havn taget fat i kick-startprojektet "Infobox", som er en forløber for showroomet.

Hanstholm Havn har investeret 1 million kroner i projektet, og to af de fire planlagte containere er allerede indviet med udstillinger om havnen og havneudvidelsen.

Hanstholm Rådet ønsker at bruge en af de sidste containere til at afprøve formidlingsformer og indhente viden til brug for showroomet.

Infoboxen skal konkret bruges til at udarbejde formidlingskoncepter, som kan testes hos publikum. Det bliver også et sted, vi kan indhente viden om efterspørgsel, betalingsvillighed, formidling mm. ved at lave interviews/spørgeskemaer og hvor der kan afprøves konkrete aktiviteter som fiskeauktion og guidede ture samt markedsføring.

Vi samarbejder med Hanstholm Havn om udarbejdelsen af indholdet i infoboxene.

I den videre proces er det et hovedfokus at arbejde med formidlingskonceptet; hvordan skal vi give en oplevelse i særklasse i den særegne arkitektoniske model vi forestiller os?

I fase to er det afgørende, at formidlingskonceptet og mulighederne for det særlige arkitektoniske – en oplevelsesgang ud over havnen – samtænkes. Derfor skal formidlingspersoner og arkitekter arbejde tæt sammen om en løsning her.

Endelig er der behov for, at vi arbejder med en forretningsmodel og risikoanalyse og dette vil Thy Erhvervsforum bidrage med uden beregning for projektet.

Opgaverne i fase to er derfor:

- Analyse af formidlingsformer og kundegruppen/efterspørgslen i relation til infoboxprojektet
- Udarbejdelse af et formidlingskoncept og arkitekturskitser i tæt samarbejde
- Udarbejdelse af forretningsmodel og risikoanalyse

Der er udarbejdet et budget for fase to og de lokale aktører har vist deres store støtte ved at bidrage væsentligt til fase to.

Det skal derudover nævnes, at der allerede er lagt et stort stykke frivilligt arbejde i projektet ved en række møder, research mv. Dette vil også ske fremadrettet.

Se oversigt over projektfaserne i vedlagte bilag.

Næste skridt

Næste skridt er, at denne foranalyserapport behandles af Thisted Kommunes Erhvervs-, Arbejdsmarkeds- og Kulturudvalg med henblik på, at udvalget bakker op og bevilger midler til fase 2, som skitseret her.

Styregruppen fortsætter gerne arbejdet og ser frem til at gå i gang med fase 2 af projektet.

Bilag

- *Besøgstal udvalgte centre*
- *Driftsbudget*
- *Skitsetegninger, arkitektstuderende Daniel Boesen (udvalgte skitsetegninger fra afgangprojekt)*
- *Skitsetegninger fra Thisted Kommune og CFBOs ide- og handlingskataloget: "Hanstholm og Havnen" s. 24-26*
- *Grafisk oversigt over projektfaserne*
- *Budget for fase 2 - forundersøgelse*