

Förstudie Logi



Björn Dahlström informerar i Gysinge om hur de arbetat med ett stugprojekt på Gotland.

Projektägare:	Lantbrukarnas Ekonomi AB
Projektledare:	Henrik Thomke
Kommuner:	Hela området
Dnr:	32
Jnr:	2009 2108
Projektid:	2009-02-12 – 2010-09-30

Beviljade stödmedel:	260 000 kr	Använda stödmedel:	259 816 kr
-----------------------------	------------	---------------------------	------------

Totalt använda resurser i projektet:	502 684 kr
---	------------

”Vi fick fram en god beskrivning av nuläget och omvärldsfaktorer som formar förutsättningar. På sikt är förhoppningen att förstudien medverkat till ett projekt som gett konkreta effekter i form av bland annat nytt logiutbud, baserat på de kriterier som marknaden lyfter fram och med miljöapproach.”

Henrik Thomke, projektledare



Verksamhet enligt projektplanen

SYFTE/VERKSAMHET

Baserat på efterfrågan från researrangörer och återförsäljare utomlands och inom Sverige ser vi att det finns en stark potential i att utveckla och anpassa områdets logikapacitet. Målet för förstudien är att ta fram underlag till ett huvudprojekt.

Projektets kommentarer om ev. skillnader mellan planerad och genomförd verksamhet

Projektet har tagit fram underlag och genomfört informationstillfällen som gett positiv etablering hos intresserade i en bredare del av området. Det har också byggts nätverk och kunskapsutbyte på planeringsnivå i större utsträckning än beräknat.



Sammanfattning av svar i utvärderingen

Uppgiftslämnare: Henrik Thomke

Första kontakten med Leader

Kom i kontakt med Leader genom arbetet.

Leader som metod

Upplever att Leader är en bra grundtanke, med god frihet att forma upplägget. Tycker att nackdelen är svårigheten att motivera privata aktörer att delta.

Leaders betydelse för projektet

Tror inte att projektet skulle ha blivit av utan Leader

Genomförande

Tycker att projektet lyckades. Man fick fram en god beskrivning av nuläget och omvärldsfaktorer som formar förutsättningar, det vill säga ett underlag som ledde till ett huvudprojekt, Dnr 91 "Attraktiv logi".

Innovation

Tycker att projektet blev innovativt, då man i flera delar lyfte aktuella perspektiv i förstudien och sökte nya lösningar.

Samverkan och nätverkande

Projektet medförde ny samverkan och nytt nätverkande. Projektledning och projektägande samarbetade med nya externa partners.

Ökad affärsmässighet

Förstudien bidrog inte till affärsmässiga tjänster, men resultaten kom i nästa fas – i det efterföljande huvudprojektet Dnr 91 "Attraktiv Logi".

Framtidsutsikter för projektet

På sikt är förhoppningen att förstudien medverkat till ett projekt som gett konkreta effekter i form av bland annat nytt logiutbud, baserat på de kriterier som marknaden lyfter fram och med miljöapproach. Även i form av nätverk mellan partners i området som är intresserade av att skapa nytt logi. Kompetensöverföring till deltagarna kring nya förutsättningar, behov och möjligheter samt öppnade möjligheter hos beslutsfattare och de som anpassar regelverken

Spridning

Upplever att vetskapen om projektet är god i kärnmålgruppen. Man har förekommit i press och lokalradio efter initiativ från projektet. Man har själva spridit information genom direktutskick till nätverket i området och på nätverksträffar.

Försörjningsmöjligheter

Förstudien har inte bidragit till försörjningsmöjligheter, men dessa kommer genom huvudprojektet. Indirekt har man fått kvitto från en målgrupp att intresse finns och från marknaden att efterfrågan finns.



Europeiska unionens flagga
Landbyggnadsprogrammet
Landsbyggnadsprogrammet



Leader Nedre Dalälven

Dnr 32

Koppling till andra projekt

Koppling finns till bland annat leaderprojektet ”Turismsamverkan”. Frågan man lyft fram med förstudien har öppnat ögon och väckt ökat intresse hos en bredare målgrupp.

Leaderprojekt

Kan tänka sig att driva leaderprojekt igen.

Uppnådda huvudmål och delmål, kvantitativa

Antal nya nätverk	1
Deltagare i kompetensutveckling	20

Nya eller förstärkta varumärken:

Nedre Dalälven.

Efterlämnade fysiska resurser:

Slutrapport med kartläggning av den internationella marknadens efterfrågan och presentation av hur ett liknande arbete har bedrivits konkret på Gotland. Enkel tryckt handledning samt ett antal skisser för anpassade lösningar.

Uppnådda mål, kvalitativa

Samarbetsklimat:	<i>Stor förbättring</i>
Exempel:	Genom utbyte av erfarenheter och lärdomar. Delar av nätverket fortsätter samarbetet även i dagsläget.

Affärsmässighet/ entreprenörsanda:	<i>Viss förbättring</i>
Exempel:	Förstår behovet av investering i logi för att bibehålla och utveckla konkurrenskraften. Politiker och tjänstemän i de kommunala förvaltningarna fick möjlighet att uppdateras kring marknadens utveckling och behov.

Attraktionskraft för boende:	<i>Viss förbättring</i>
Exempel:	Öppnat möjlighet för en uppväxande generation att se möjligheter att bo kvar och utveckla verksamhet.