

Version 2015

En håndbog om bosætning



Støttet af Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter og EU

Landdistrikter.dk

Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter
Danmarks Landsdistrikter

Den Europæiske
Landskabsfond for Udvikling
af Landdistrikter

Tjenest og EU-investering
i Landdistrikterne

Indhold

VELKOMMEN.....	2
Om brugen af håndbogen.....	2
Hvorfor er bosætning så vigtig?.....	2
Sådan kommer I igang med bosætning	3
Historie fra det virkelige liv	3
BORGER.....	4
Hvad kan jeg som borger gøre?	4
Forbered dig og vær positiv nysgerrig	4
Hvor åben er du? – en lille test.....	5
Historier fra det virkelige liv	5
TILFLYTTER.....	6
Hvad kan jeg som tilflytter gøre?	6
Tag selv initiativ.....	7
Historier fra det virkelige liv	7
LOKALOMRÅDET	8
Hvad kan lokalområdet gøre?	8
Skab en ramme om arbejdet.....	8
Vær synlig	10
Byd velkommen.....	10
Historier fra det virkelige liv	12
ERHVERV.....	13
Hvad kan erhvervslivet gøre for at tiltrække og fastholde tilflyttere?	13
Vær opmærksom på vækstpotentiale.....	13
Vær synlig	13
Byd velkommen.....	14
Værdiskabelsen ved at handle lokalt.....	16
Historier fra det virkelige liv	17
TILFLYTTERINFO	18
Kontakt	19

VELKOMMEN

Om brugen af håndbogen

Denne håndbog er fælleseje for alle, som kan bruge den. I er velkomne til at linke til den fra Jeres egen hjemmeside eller blog.

Hovedformålet med håndbogen er, at give inspiration til at tiltrække tilflyttere og stadig gøre det attraktivt, at bo netop i Jeres lokalområde. Det er en FÆLLES opgave, hvor alle kan bidrage på hver sin måde.

I håndbogen kan I hente inspiration, men det drejer sig om hele tiden at tænke nyt, bruge ingredienserne fra denne håndbog som inspiration, sætte dem sammen på nye måder, eller udvikle noget helt andet.

Det er vigtigt, at I får præsenteret netop Jeres område på en måde, så tilflyttere kan se, hvad de kan forvente, men også at I får fortalt ærligt, hvad I gerne vil have inspiration til, så Jeres område kan udvikle sig yderligere – og det gælder både, hvad I skriver på hjemmeside / facebook, men ikke mindst når I har mulighed for at skabe en relation til turister, besøgende og potentielle tilflyttere.

Hvorfor er bosætning så vigtig?

25 % flytter igen indenfor de to første år

De 4 vigtigste årsager er:

- 1) **drømmene blev ikke opfyldt** (hjælp potentielle tilflyttere til, at drømmene bliver realistiske, eller hjælp med at skabe noget andet end drømmene)
- 2) **kunne ikke komme ind i fællesskabet** (hvordan kan vi tage imod)
- 3) **savner familie og venner** (hvordan kan vi medvirke til at sætte noget andet i stedet)
- 4) **den lange transporttid til arbejde** (fortæl dem om at der er andre mikrovirksomheder og netværk, hvis de har den mindste lyst til at starte egen virksomhed)

Få hjælp til de første skridt



Er det længe siden i har arbejdet sammen på tværs af foreninger, erhverv og lokalbefolkning?

Måske vil det være en god idé, at invitere en facilitator til at hjælpe Jer igennem det/de første fællesmøder.

Det vil give Jer mulighed for at styre udenom "plejer" og sikre, at det ikke er andre emner, der overtager dagsordenen.

En facilitator hjælper Jer med at sætte ord og struktur på hvordan I tager de næste skridt i Jeres samarbejde.

Se mere på www.landliv.dk

Sådan kommer I igang med bosætning

Det er en god idé at tænke hele Jeres lokalområde ind i arbejdet med bosætning. Foreninger, erhverv og lokalbefolkning kan hjælpe hinanden med at gøre opmærksom på hvad I kan tilbyde tilflyttere og hinanden.

Første skridt er, at tage initiativ til et fællesmøde. Det kan for eksempel være beboerforeningen, som tager initiativet til et fællesmøde hvor I sammen kan drøfte hvad det er, I kan gøre for, at gøre Jeres lokalområde attraktivt. Drøft også om der er tendenser og trends i samfundet, som kan understøtte Jeres arbejde.

Tendenser og trends i samfundet

Det er en del af vores (landbo)kultur at have et kendskab til hvad der rør sig politisk og samfundsmæssigt. I forhold til bosætning er det en god idé, at være opmærksom på om Jeres lokalsamfund har faciliteter eller iværksættere, som kan matche nogle af tendenserne. Folk vil gerne flytte på landet, men ikke på bøhlandet. Læs mere her om de 4 store tendenser i 2015¹: [Teknologisk udvikling – Deleøkonomi – Urbanisering – Ændring i mentalitet Tryk her](#)

Historie fra det virkelige liv



Ofte kan det være en god idé at lade sig inspirere af hvordan andre griber tingene an.

Eksempel Eskilstrup

Beboerforeningen inviterede bredt til et fællesmøde om samarbejde og udvikling. En facilitator styrede deltagerne igennem mødet. Der kom fokus på styrker, svagheder, muligheder og viljen til at lykkes.

Hvad kan fællesmøder føre til?

I Eskilstrup blev første aktivitet en sommerfest, hvor alle foreninger stillede op og præsenterede sig selv, lokalbefolkningen bakkede op, en lokal landmand tændte op under en stor grill og dagen sluttede af med fællespisning for hele byen.

Hvordan gjorde de?

På fællesmødet blev der nedsat en arbejdsgruppe på tværs af foreninger, som hjalp hinanden med at arrangere sommerfesten.

¹ <http://bosaetning.landliv.dk/tendenser-og-trends-2015/>

Senere blev der nedsat en bosætningsgruppe, som arbejder med initiativer, der kan hjælpe tilflyttere og lokale med at finde hinanden, således at Eskilstrup fortsat er et dejligt sted at bo og bosætte sig.

I samarbejde med et lokalt initiativ gennemførte beboerforeningen og bosætningsgruppen en workshop om bosætning. Der er nu planlægningsgrupper i gang med at planlægge en årlig bosætningsuge – uge 44. Målet er, at ugen giver både lokale og tilflyttere mulighed for, at udforske og opleve deres lokalområde gennem sociale og kulturelle aktiviteter.

BORGER



Hvad kan jeg som borger gøre?

Det vigtigste er at skabe relationer – det viser alle undersøgelser. Vi flytter ikke bare tilfældigvis til en egn, hvis det ikke skyldes, at vi har fået et job. Ellers skal vi have en relation: mødt nogen på vores ferie eller kende nogen i forvejen. Derfor er vores daglige adfærd, og hvordan vi taler, om stedet hvor vi bor, vigtigt for både os selv og dem vi møder.

Forbered dig og vær positiv nysgerrig

Kend dit område og hjælp tilflytterne til at lære det at kende

- Naturen + adgangen til den
- De gode oplevelser/seværdigheder
- Få styr på hvor Jeres lokale nyheder deles. Hjemmeside, fb, opslag hos købmanden/idrætshallen m.v.
- Vær ikke blot "åben", men inviter tilflytterne ind og med til aktiviteter
- Meld dig evt. som bosætningsambassadør²

² Flere kommuner og foreninger arbejder med bosætningsambassadører, som blandt andet er personer der på vegne af kommune/lokalområde tager imod tilflyttere

Hvad interesser tilflytteren sig for?

Tilbyd at du vil hjælpe med at finde frem til / præsentere dem for lokale med samme interesse. Vær selvfølgelig opmærksom på, at der er nogen, der gerne vil være i fred, og hvis du er i tvivl, så spørg om de mest har lyst til at passe sig selv.

Men vær også opmærksom ved arrangementer, gå hen og hils på de, der står og ser sig lidt fortabt omkring.

Prøv det selv

"Prøv at tage til en anden landsby, hvor du ikke er kendt, og deltag i et arrangement der, så vil du opleve, hvor ene man kan føle sig" Freya Anduin, på en workshop om bosætning i Toreby.

Hvor åben er du? – en lille test

Her er lavet en sjov lille test, hvor du kan spejle din egen åbenhed og villighed til at være et aktiv for at tiltrække / tage imod / fastholde tilflyttere. Testen kan også bruges til en snak over en kop et-eller-andet. [Tryk her](#)

Historier fra det virkelige liv

Ofte er det de små ting vi oplever, som har betydning for hvordan vi husker et sted. Gode oplevelser giver lyst til genbesøg og måske på sigt bosætning, hvis lejlighed byder sig.

Kirstens historie

"Jeg var lige et smut i røde kors butikken i rødbyhavn. Der kom et tysk ægtepar og ville høre, hvor de kunne leje et sommerhus fra lørdag. Da jeg var den eneste, der kunne tale tysk, så var det meget nærliggende, at tilbyde at køre med dem til Lalandia. Derefter Dancenter i Kramnitze og derefter til Strandgården i Hummingen, som fandt lige det, de søgte, så de kommer på lørdag. Da de kørte mig tilbage til min cykel i Rødbyhavn, ville de betale mig for hjælpen! Men jeg sagde nej tak! for på Lolland hjælper vi meget gerne vores gæster/turister. Hvis de er glade og tilfredse. Så er vi det også. God ferie, kære turister".

"Rent faktisk så sagde jeg": "Bare I siger noget godt om vores ø og vores land, når I kommer til Jeres hjemland= Syd Tyskland, så er jeg glad".

"Det er så dejligt at være folkepensionist og have et lykkeligt liv. Jeg er så taknemlig".

Kirsten Olsens historie fra den 17.6.2015

Der var ingen der tog imod os!

"Vi er 3 par, der ses ude i vores lille klynge af huse. Da der var flyttet nogle nye ind, spurgte jeg, om vi ikke skulle gå over med en blomst eller en flaske vin og byde velkommen. Hvortil én svarede: Der var ingen, der tog imod os (22 år siden), og så faldt det til jorden" Gjorde du det så ikke selv? "Nej"

Blomsten og lagkagen

Selv 41 år efter at nogen er flyttet til, fortæller de om, hvor meget det betød, at én fra vejen kom med en lille blomst og bød velkommen. *"Jeg er flyttet mange gange i mit liv – og jeg husker et sted kom overboen med en lille miniblomst (30 år siden) og et andet sted kom naboen om aftenen med en tallerken med 2 stykker lagkage "Det kan I nok trænge til efter flytningen"*

Spørg mig!

"Er der noget du har brug for at vide eller finde frem til? så spørg mig"

Det havde en kvinde sagt til nogle tilflyttere, der havde købt et gammelt hus. Under ombygningen spurgte de, om der var nogen særlige lokale bygningstraditioner. Det anede hun ikke, men kendte nogen, der måske vidste det. Og det var der! Både tilflytterne og hele byen blev meget glade for huset – og som en ekstra gevinst, så blev flere i byen opmærksomme på, hvad det særlige var ved deres små huse, så de også kunne bevare og føre tingene tilbage.

TILFLYTTER



Hvad kan jeg som tilflytter gøre?

Tilflyttere kan gøre det samme som andre, men I kan gøre lidt andet også.

Byd selv indenfor

Mange tilflyttere er rigtig glade for også at blive modtaget af tilflyttere, fordi I ved, hvad der kan være svært / har fundet vej. I ved også, hvilke ligtorne, som man skal træde forsigtigt på.

Fortæl Jeres egen historie

Vær med til at tale området op – og fortælle om Jeres egen modtagelse. Og hvis det har været en god oplevelse, vil den lokale presse måske gerne fortælle din historie. Ja, det lyder lidt underligt, hvis du kommer fra en storby, men den lokale presse er meget opmærksom på, at medvirke til at få fortalt de gode historier om tilflyttere. I skal måske svare på følgende spørgsmål:

- Hvorfor har I valgt netop dette sted?
- Hvad kan og vil I gerne tilføre området?

Samtidig bliver I introduceret til byen og får måske henvendelser fra andre, som har samme interesse som Jer.

Baggrunden er at den lokale presse efterhånden er meget bevidst om, at de er en vigtig del af at skabe et lokalområde / en egn selvforståelse, og vigtigheden af, at der kommer tilflyttere og at de modtages på en god måde.

Vær et spejl – og hjælp de fastboende til at se, hvilke herligheder her er, ikke mindst hvad er det særlige ved “folkesjælen” og egnen. Efterhånden tager vi, som bor her, tingene som en selvfølge, derfor er det godt at blive mindet om det – få det spejlet.

Giv lokalråd / beboerforening feedback

Hvis der arbejdes på at få flere tilflyttere til området, så giv lokalråd/beboerforening feedback på, hvad der var godt for Jer, da I flyttede til, og hvad I kunne forestille Jer, der kunne gøres bedre.

Tag selv initiativ

Mød op til arrangementer – meld dig ind i foreninger

Hvis du ikke har børn, og heller ikke har en hund, og I ønsker at blive integreret, så bliv aktiv i lokalt arbejde. Mange steder vil det være en god ide at stikke fingeren i jorden. Husk at mange lokale er overfølsomme for de, der kommer og *“spiller smarte og nedgør alt det, som vi har bygget op.”*

Det betyder ikke, at I skal holde jeres gode ideer for jer selv – men gør det med stor respekt for det bestående. Det gode råd er: lad være med at dømmе, lad være med at spille klog, men lyt og hør, om andre også oplever det på samme måde, som du har gjort. Vi er ude i det følsomme, men vigtige område!

Lav nye ”klubber” – fællesspisninger etc.

Hvis du har en interesse, som der i forvejen ikke er en forening / en uformel organisering omkring, så lav den selv. Få evt. hjælp fra beboerforening / lokalråd / og evt. landsbyens informationscentral til, hvordan du kan sprede budskabet.

“Sælge” området til familie, venner m.fl. – I virker troværdige, fordi I selv har oplevet det

Brug den lokale viden - Landsbyens informationscentral

Er et begreb, der lige i dette øjeblik er opfundet, Det er de personer, der altid ved, hvad der sker i lokalområdet. På godt og ondt. Det negative kender vi alle fra fortællingen om fjereren, der blev til fem høns. Det positive oplever vi når, det er mennesker, som har en finger på pulsen og ved, hvad der rør sig og evner at matche mennesker ud fra behov og interesser. De er guld værd for et lokalområde.

Historier fra det virkelige liv

Vi troede..

“Vi troede, at der kom nogen og sagde: “Goddav og velkommen” men det gjorde der ikke. Men så måtte jeg gå over til naboerne og sige dav.”

Historien om rødspætteerne

"Som tilflytter opdager man hurtigt om der er fællesskab, og det var der slet ikke her. Vi havde sørget for at få hilst på alle naboerne, og givet os tid til at få en snak, også spurgt om hjælp til noget "ufarligt" og opdagede, at vores naboer havde nogle fantasier om, hvordan de andre var. En dag ringede en fritidsfisker, som vi kender: Han havde været usandsynlig heldig, og fået så mange flotte rødspætter. Jeg tog dem alle – gik rundt til naboerne og spurgte om de ville være med til at spise rødspætter samme aften, en lavede persillesovsen, en anden påtog sig at koge kartoflerne, en tredje lovede at sørge for kaffe og kage, og en fjerde lagde hus til. Alle medbragte deres egen drikkeelse.

Det blev starten på et helt suverænt naboskab – og jeg må lige fortælle, at de andre havde boet der 3 – 27 år, med kun et høfligt Dav".

LOKALOMRÅDET



Hvad kan lokalområdet gøre?

Skab en ramme om arbejdet

Inviter foreninger og erhvervsliv og hjælp hinanden med at besvare følgende spørgsmål – og så er I startet på arbejdet med bosætning.

Hvad tilbyder I tilflyttere

1. Ved I, hvad I har at tilbyde? Har I et fælles billede af, hvem I er? hvad I kan? Og hvad I gerne vil /drømmer om for Jeres lokalområder?

2. Hvor tydeligt er det særlige, som I har at byde på?
(Måske ved I det ikke selv, så spørg andre)
3. Hvordan matcher det, som I har at byde på de aktuelle trends i samfundet?

Bruger I jeres ressourcer bedst muligt?

4. Hvor mange foreninger og dermed bestyrelser har I?
5. Hvordan arbejder I sammen – og om hvad gør I det?
6. Hvor aktive er Jeres medlemmer / Jeres lokalområde?

Hvordan kommunikerer I det?

7. Hvem skriver I til på Jeres hjemmeside?
8. Er der et menupunkt med f.eks. "Overvejer du at flytte til vores område" med link til personer, som gerne vil være behjælpelig med information og kontakter?
9. Er der noget om: "Overvejer du at etablere virksomhed i vores lokalområde"?
10. Er der et menupunkt "Velkommen"?
11. Kan man downloade en introduktionsfolder til området? eller de aktuelle vandre- / cykel- / ride- ruter? eller ...?
12. Hvordan finder man de lokale Facebook-grupper?
13. Hvor findes lokale opslagstavler?

Modtagelse og fastholdelse af tilflyttere

14. Er der en form for modtagelse af nye beboere?
15. Er det organiseret eller er det lidt tilfældigt?
16. Har foreningerne nogen traditioner eller spilleregler, når der kommer nye til lokalområdet / i foreningen?
17. Hvor nemt er det at komme ind i fællesskabet hos Jer?
18. Samler I op på erfaringerne?
19. Spørger I tilflyttere efter en periode om de trives, om de har gode ideer til, hvad der kan gøres bedre?

Hvorfor har vi brug for tilflyttere?

Er det enkle spørgsmål, som også er et godt udgangspunkt for at finde motivationen til at arbejde med bosætning. Brug et par minutter på at besvare spørgsmålet, før du læser, hvad vi mener om det [her³](http://bosaetning.landliv.dk/derfor-har-vi-brug-for-tilflyttere/):
[Derfor har vi brug for tilflyttere!](http://bosaetning.landliv.dk/derfor-har-vi-brug-for-tilflyttere/)

Vi kan ikke overkomme mere!

I skal heller ikke overkomme mere, men måske bare styrke Jeres evne til at spotte ressourcer og muligheder, og arbejde med motivation – og ikke mindst GIV PLADS.



Mona Hvid og Henrik Olsen faciliterer borgermøde

"Vi mangler frivillige, og det er altid Tordenskjolds soldater, der skal trække læsset".

Sådan har det lydt siden den første undersøgelse af frivilligt arbejde tilbage i forrige årtusind. I 1930-erne lød den samme klagesang, som vi hører i dag. Men det kan der gøres noget ved.

I forbindelse med projektet er der udviklet et seminar for bestyrelser og lokalråd, hvor I arbejder med, hvad der er bestyrelsens/ lokalrådets arbejde, og hvad der ikke er deres job.

Bestyrelsesarbejdet har ofte et dårligt image, og det er rigtig spændende, hvis man har fået det organiseret ordentligt.

Læs mere her:

Bestyrelsesseminar

www.hvorsværtkandetvære.nu

³ <http://bosaetning.landliv.dk/derfor-har-vi-brug-for-tilflyttere/>

Vær synlig

Hjemmesiden

Gør det nemt at finde jer og tydeligt, hvad I har at byde på. Jeres hjemmeside skal enten være levende og aktiv eller kun give nogle oplysninger om det mere stationære og derudover henvise enten til personer eller til f.eks. facebook, hvor der er ofte er mere aktivitet.

Gør det nemt at finde en bolig

Samarbejde med ejendomsmæglerne f.eks. at der linkes til jeres hjemmeside, når ejendomsmægleren tilbyder et hus til salg i jeres område, eller omvendt, at I nemt kan linke til de huse, som ejendomsmægleren har til salg i jeres område.

I kan også tilbyde ejendomsmæglerne, at potentielle tilflyttere kan høre mere om området via kontaktpersoner – nogle steder kaldes de bosætningsambassadører, og hav gerne flere af slagsen: en ældre, en småbørnsfamilie, en ung



Har I ledige lejeboliger?

Mange vil gerne afprøve om det er sagen at tage springet og flytte til jeres område, derfor er det en god ide, hvis I kan gøre det tydeligt, hvad der er af gode lejeboliger. Ikke mindst i områder, der har lang liggetid på huse, der er til salg, er det vigtigt at have gode lejeboliger, der er SYNLIGE.

Lejeboliger kan også anvendes til prøvebolig, udlejning i korte periode (her kan det være en fordel at bruge deletjenester, som f.eks. AirBnB)

Byd velkommen

Det er ikke bare naboerne, der kan tage imod, men også gerne lokalområdet.

Der er forskellige måder at gøre det på. Lokalområdet vælger måske en repræsentant, som byder velkommen og introducerer tilflyttere til området. Nogle lokalområder vælger også at arbejde aktivt med tilflyttermøder en eller flere gange om året. Formen er forskellig. Det kan være en fælles event hvor områdets foreninger præsenterer sig selv, eller det kan være mere uformelle kaffemøder. Kunsten er at sikre sig, at alle tilflyttere bliver inviteret eller budt velkommen.

Hvad enten man gør det ene eller det andet kræver det overvejelser og planlægning af arrangørerne. Møderne er ofte det, der bliver de første skridt på vejen til at få skabt vigtige og varige relationer.

A: Hvad vil I gerne fortælle tilflytterne?

I kan for eksempel tage udgangspunkt i svarene på de spørgsmål vi stillede først i kapitlet. I skal måske ikke bruge dem alle, men de giver et godt grundlag for at præsentere Jer selv.

B: Hvad kan I tilbyde?

Hvordan vil I gøre det nemt for tilflyttere at blive integreret og få en lettere hverdag?

Mange områder ønsker at få flere børnefamilier, der flytter til. Hvordan kan I gøre hverdagen lettere for dem, der måske endda bruger meget tid på transport?

I kan jo starte med at opremse alle de ting, som man gerne skal nå som børnefamilie, og se om der er noget, som I kan tilbyde læs mere her⁴: [Ingen jobsucces uden bedstemor som babysitter](#)

C: Hvem kan de kontakte når de flytter til og efterfølgende?

Flere steder bliver der arbejdet med bosætningsambassadører eller landsbyguder.

Læs for eksempel mere på:

<http://www.landliv.dk/bosaetningsambassadorer/> og få inspiration til hvad en landsbyguide eller bosætningsambassadør kan gøre.

Hvordan sikrer I Jer at I reelt tager imod?

Alle lokalområder er meget åbne?

-sådan oplever vi i hvert fald os selv, og som tilflytter vil man måske ikke sige noget andet, medmindre, at man bliver spurgt på en måde, som signalerer, at det, vil vi gerne høre.

[Fortællingerne fra virkeligheden](#) sidst i kapitlet er eksempler på, at det kommer an på øjnene, der ser og oplever.

Et år senere

Bed om feedback – men kun hvis I mener det!!!!

Inviter gerne tilflytterne igen ca. 1 år efter de er flyttet til området og spørg dem om, hvordan det har været at flytte til:

- Hvad har været godt?
- Hvad kan gøres bedre?
- Hvad ser I af muligheder / potentialer i området?

⁴ <http://bosaetning.landliv.dk/ingen-jobsucces-uden-bedstemor-som-babysitter/>

Nysgerrighedsmøde



Nysgerrighedsmødet er en anden måde at introducere lokalbefolkning og potentielle tilflyttere for hinanden.



Vi mødes fordi vi er nysgerrige efter at møde hinanden og finde ud af om vi kan finde sammen om nye aktiviteter.



Vær ikke nervøs for at bruge et utraditionelt mødelokale, det giver ofte en lettere og mere uformel stemning.

Billederne er fra et "Nysgerrighedsmøde" som vi holdt på Mors. Vi valgte at bruge den gamle smedje som mødested og brugte kabeltromler til borde, og så var der selvfølgelig en kæmpe hjemmebagt snegl og friske jordbær.

Historier fra det virkelige liv

Hvor nemt er det at flytte hertil?

På en tur til Midtsverige for at se på landdistrikter, blev Mona Hvid vist rundt af en ældre kvinde i lokalområdet, og hun kunne ved næsten hvert hus fortælle, hvilken slægtning der boede der.

“Hvor nemt er det at flytte hertil?” spørger Mona.

“Jaaa, så tills någon annan frågade som du, så vi tyckte, att det var lätt”



Badmintonbanen

Et lokalområde, som synes, at de gør meget for at tiltrække tilflyttere og byde dem velkommen, havde aldrig hørt denne historie, hvis den ikke var blevet fortalt til Landliv.

“Som tilflytter ville vi gerne spille badminton, så vi gik op på skolen den aften, hvor der var indskrivning. Den venlige dame kunne fortælle os, at vi kunne få tirsdag aften kl. 21-22 eller fredag morgen kl. 6-7. Jeg kunne jo se, at der var masser af andre muligheder på hendes papir og spurgte til dem. “Nej, dem kan I ikke få, der er nogle, der plejer at spille der – de er ikke kommet i aften, men det er deres tider”

”Jeg blev så skuffet, og vi kører til den nærmeste by og spiller og dyrker alle vores fritidsinteresser der.”

Den manglende mulighed for at komme ind i fællesskabet gjorde også, at der ikke var nogen loyalitet overfor de lokale handlende – og hvorvidt de blev nogle af de 25 %, der flytter igen, inden der er gået 2 år, vides ikke.

ERHVERV



Hvad kan erhvervslivet gøre for at tiltrække og fastholde tilflyttere?

Vær opmærksom på vækstpotentiale

Der er et stort vækstpotentiale i landdistrikterne – nemlig mikro virksomhederne. Mulighederne vokser støt efterhånden som internetdækningen og digitaliseringen øges.

Der bliver talt meget om, at der mangler arbejdspladser i provinsen, især i landdistrikterne. Men der er mange flere arbejdspladser, end der er synlige arbejdspladser. Der er en helt underskov af mikro virksomheder, som lever deres eget liv uden at mange ved, at de eksisterer. En af årsagerne til det stigende antal er, at mange gerne vil forene det gode liv og mindre stressende liv på landet, med egen virksomhed. Derfor er det en vigtig opgave for et lokalområde/ erhvervslivet, at få lokket alle de virksomheder, der ikke er synlige, frem i lyset.

Vær synlig

Mulighederne er mange:

- Lokale aviser / radio og TV
- Reklameplads
- Virtuelt
- hjemmesider
- De sociale medier: Facebook, LinkedIn, Twitter, Instagram og hvad der ellers opstår

Hvor mange mikro-virksomheder har I?

Landliv lavede for et par år siden et netværk af mikro-virksomheder i Fuglebjerg og omegn – den gamle Fuglebjerg Kommune (med 10.000 indbyggere). På et spørgsmål om hvor mange mikro virksomheder der fandtes i kommunen, svarede folk, at de regnede med at der var nok var 25, 30 og enkelte sneg sig helt op på 45.

Der er over 200 mikro virksomheder!

De laver alt muligt fra at designe børneværelser til USA, primært tapeter, til it-virksomheder, webshops, håndværkere, journalister, gårdbutikker, konsulenter, rengøringsfirmaer, special-vare producenter af f.eks. flotte kager til særlige lejligheder, Bed & Brakfast med mere.



Der skete også noget i lokalbefolkningen, da de blev opmærksomme på de mange aktiviteter. Det gør der hver gang, at der gøres opmærksom på, at der er så meget erhvervsliv, som vi bare ikke kender til.

Alle hjemmesider, der fortæller om et lokalområde, bør have en side om erhvervslivet, hvor man gratis kan annoncere se f.eks. <http://fensmark.net/>. Det kan laves på mange måder, men det vigtigste er, at der er en søgefunktion, så man kan finde den service, som man netop har brug for.

Men det er ikke gjort med det, for det er meeeget svært at få virksomheder til at forestille sig, at det kan være en fordel at have "et lokalt vindue" – og have glæde af at samarbejde lokalt.

Her sidder man og designer børneværelser for kunder i USA (og de passer ikke til danske børneværelser), eller udvikler nye energibesparende dimser til industrien i et samarbejde med 2 universiteter i Japan og USA, får tingene produceret i Indien, og sælger til hele verden. Hvem kan have glæde af det? Hvordan kan det have betydning for mulighederne for at tiltrække tilflyttere?



Derfor er det en løbende opgave at fortælle, at man er interesseret i alle virksomhederne på egnen – også deltids (man ved aldrig, hvad de kan udvikle sig til), og fortælle, hvem man kan kontakte, og hvilke muligheder her er.

Mange mindre virksomheder har ikke evnen eller pengene til at lave dette markedsføringsmateriale – lav en aften, hvor I gør det sammen, får lært hinanden at kende, og der opstår ofte flere gode ideer, sådan en aften.

Synligheden er vigtig for, at tilflyttere kan se, at der er "legekammerater" som Abelone Glahn⁵ kalder det. Det er af betydning, at der er nogen, som også driver erhverv lokalt og måske, selvom man slet ikke kan forestille sig det, kan det give noget på sigt – også erhvervsmæssigt, men indtil da, er det godt at have lokale "kolleger" – for det savner man ind imellem. Nogle man kan mødes med ind imellem fredag eftermiddag, og få vendt ugen – få drøftet udfordringer osv.

Byd velkommen

- **Byd velkommen og spørg om, der er noget du kan hjælpe med nu eller senere.**
- **Spred det i dit netværk**, hvis du opdager, at der er kommet en ny virksomhed.

⁵ Medstifter af www.mikronet.dk

For år tilbage var det sådan, at de lokale beboere og virksomheder ofte skulle se en ny virksomhed an, før de blev godtaget i bedste Matador-stil. Det er mange virksomheder gået ned på – i dag ved vi, at det er godt for et område at have både konkurrenter og kolleger.

- Giv den nye **kontakterne til de lokale aviser**, og fortæl dem, at de gerne vil skrive om nye virksomheder, hvis det ikke ligner annoncer – de skal i stedet fortælle historien om, hvorfor de har valgt dette sted at starte virksomhed.

Selvom det ikke er en virksomhed, der sælger lokalt, så er det alligevel en god ide, at bruge tid på at fortælle det i de lokale medier.

For det første: Det påstås, at vi i Danmark kun er 3 led fra at kende hinanden (i hele verden er det kun 6 led), og det betyder, at der kan være nogen i lokalområdet, som kender nogen, som har ”brug for et billede af Tordenskjold” – og det billede er måske det produkt / den serviceydelse, som tilflytteren tilbyder.

For det andet: Det gavner lokalområdets selvforståelse – vi er et område med erhverv, og flere vælger at slå sig ned her eller starte virksomhed her.

For det tredje: Så åbner det døren til nye netværk, og lokale muligheder, som måske ikke direkte handler om kunder og leverandører, men det at drive netværk lokalt



Byd nye virksomheder indenfor

Udover en kop kaffe, hvor man lige får lært hinanden at kende, kan det også være en mulighed at stille overskydende faciliteter til rådighed (evt. mod betaling eller i en kortere periode). Det at finde sig til rette som ny tilflyttet virksomhed, indebærer mange udfordringer, hvor det kan være en

fordel, at være i nærheden af de lokale. Det kan både dreje sig om kontorfaciliteter, og ikke mindst mødefaciliteter og måske lagerrum til rådighed eller til leje.

Fortæl dem om lokale netværk på egnen – og inviter dem evt. med til næste møde

I forarbejdet til denne håndbog, som vi har lavet i lokalområder i Guldborgsund Kommune, var der ikke mange, der kendte til, at der er flere netværk af mikrovirksomheder f.eks. Mikronet, der har eksisteret i 10 år. Heller ikke netværket QLF, som nu er blevet kendt i hele Danmark, da de står bag Lolland-Falster Lovestorm, der fik 23.000 medlemmer på et par dage. QLF har også flere undergruppe, f.eks. QLF-Business, QLF-tilflytter.

Netværket kan også være den lokale erhvervsforening. Nogle af dem har fået øje på "de små virksomheder, der flyver under radaren" f.eks. Næstved Erhvervsforening, der vil gøre meget for at skabe netværk for mikrovirksomhederne i lokalområderne.

Mulighederne er mange. Undersøg Jeres lokalområde for hvad der findes hos Jer.

Værdiskabelsen ved at handle lokalt

En gang havde man i vores lille by en velkomstpakke med små gaver fra de handlende og foreningslivet, vedlagt en adresseliste / lille katalog over udflugter i området, og virksomheder. På den måde var de første frø sået til at handle lokalt.

Før industrialiseringen (bl.a. af landbruget i 60-erne) var den lokale sammenhæng synlig for enhver, men den har været forsvundet i nogen årtier – hvor silotankegangen har vundet indpas. Erhvervsliv i en silo, lokalområdet i en anden. Hvor der ofte kun er kontakt, når der er behov for sponsorstøtte og gaver til årlige banko spil.



Nu er vi igen er ved at ane vigtigheden af at bakke op om hinanden i lokalområderne. Forskningen viser, at hvis et lokalområde skal udvikle sig, så er det ikke nok med lidt forskellige små projekter, der stritter i hver sin retning, men det næste niveau er her, hvor lokalområde og erhvervsliv virkelige arbejder sammen.

Eks: en lokal smykkeproducent inviterer lokalområdet indenfor, får en drøftelse af, hvordan kan begge parter få glæde af, at der er kommet en ny virksomhed til området. Der indgås en aftale om, at borgerne fremover kan få rabat, når de handler, og til gengæld fortæller vidt og bredt om deres spændende smykker. Nu arbejdes der på, at lave en særlig kode, som de lokale kan videregive, når de får andre til at købe smykker – koden udløser et beløb, der udbetales til bylauget, som sørger for, at de anvendes til fælles bedste.

Historier fra det virkelige liv

Ret godt kendt men alligevel

”Vi blev godt nok overrasket over, at der var så mange lokale virksomheder. Jeg synes ellers at jeg er ret godt kendt lokalt – men her er mange, som jeg intet vidste om” (sagt af mikro-ejer ved start af lokalt netværk af mikrovirksomheder i Glumsø)

Sydhavsgården

”Dette projekt har været med til at formidle viden om hverdagen i landbruget til lokale beboere og turister. For 3 år siden åbnede den første Sydhavsgård stalddøren. Sydhavsgården er lokale landmænd som i sommerperioden giver en guidet rundvisning på gården. Det har været spændende at være med til at sætte i gang og vi vil fortsat arbejde for at udvikle konceptet de kommende år. Det er også positivt for Åbent Landbrug Sydhavsørerne at være med til at danne et nyt initiativ for både turister og lokalbefolkning. Vores samarbejde med kommune og turistinformationer har været med til at synliggøre initiativet til glæde for alle parter”. Lene Ringsing, formand for Åbent Landbrug Sydhavsørerne.



TILFLYTTERINFO



Tænk over hvilke oplysninger I selv ville have brug for, hvis det var Jer der var tilflyttere. I kan evt. hente inspiration i de tidligere kapitler hvor vi har beskrevet vigtigheden af netværk og at være opmærksom på sin egen kultur. Beskriv også hvad I arbejder med og hvilken udvikling I ønsker for Jeres område.

Vi foreslår at I f.eks. tager stilling til de følgende pkt. og beskriver dem ud fra Jeres område.

1. Fakta om service – foreninger – transport etc
2. Kontaktpersoner
3. Netværk i alskens former – både lokalt men også på egnen. “Hvad er her af legekammerater”
4. Lokalområdets udviklingstendenser og potentialer / hvad kan du/I blive en del af – men også barrierer
5. Kulturen – og alt det usynlige



Kontakt

Håndbogen er udgivet i projekt Landbrug og Lokalsamfund – et initiativ om at inspirere til bosætning og skabe trivsel i vores landdistrikter. Initiativtagerne er Dansk Landbrug Sydhavsøerne (DLS) i samarbejde med Åbent Landbrug Sydhavsøerne. Konsulentbistand er hentet hos Landliv a/s.

Vi siger tak til samarbejdspartnere og de tre lokalområder, som har deltaget i projektet. Toreby, Eskilstrup og Idestrup. Uden Jeres bidrag var vi ikke nået hertil.

Initiativet er gennemført med støtte fra Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter, Landdistriktspuljen og LAG Guldborgsund.

Vi håber, at I vil få meget inspiration – og I kan også bidrage ved at sende noget ind under kontakt, så opdaterer vi ca. hver 3. måned

<p>Mona Hvid Landliv a/s, M 2126 6566 mona@landliv.dk, www.landliv.dk</p>	<p>Karen Barden DLS: D 5484 4153 kab@dlsyd.dk www.dlsyd.dk</p>
 <p>Mona Hvid</p>	 <p>Karen Barden</p>

Lay-out og grafik: Glyholt Grafisk

Web-design: Live fra Lolland

Foto: Ingrid Fotografi og egne fotos



© 2015 Landliv.dk. All Rights Reserved.