

PRIMUSMOTOR

PROCES- OG UDVIKLINGSKONSULENTER

Vojens – Danmarks Motorsportsby

Udgangspunktsanalyse og statusrapport



PRIMUSMOTOR

PROCES- OG UDVIKLINGSKONSULENTER

Indholdsfortegnelse

BAGGRUND	3
METODEBESKRIVELSE	4
RESUME	5
LÆSEVEJLEDNING OG RAPPORTENS OPBYGNING	7
FORUDSÆTNINGER	8
SAMARBEJDE	10
KUNDERNE	12
ANLÆG OG FYSISKE FACILITETER	16
ORGANISERING AF EN SAMLET MOTORSPORTSSATSNING	19
INVESTINGER I MOTORSPORTEN I VOJENS	23
TALENTUDVIKLING OG FORENINGSUDVIKLING	25
KONKLUSION OG OVERBLIK OVER ANBEFALINGER	28
BILAG	30



BAGGRUND

Haderslev Kommune ønsker at afklare om der er potentiale for at skabe en fælles motorsportssatsning i Vojens. En motorsportssatsning, som kan være med til at profilere kommunen, styrke erhvervs- og foreningslivet, tiltrække events og på sigt øge bosætningen og styrke kommunens brand.

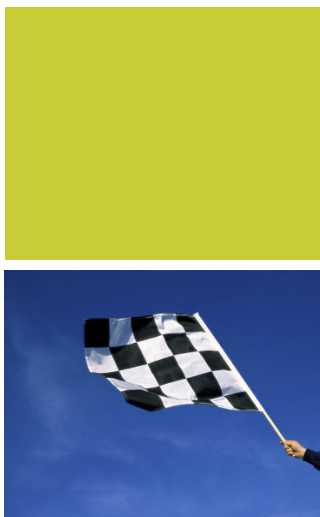
Haderslev Kommune har bedt PrimusMotor gennemføre en mini-interessentanalyse, der adresserer forskellige interessenters perspektiver på potentialet for en egentlig satsning, herunder muligheder, ønsker og eventuelle barrierer.

PrimusMotor har gennemført en række telefoninterviews med forskellige aktører indenfor motorsporten samt andre interessenter med det formål at udarbejde en statusrapport i forhold til den fremtidige udvikling af en fælles motorsportssatsning i Vojens.

Vojens har mange gode faciliteter til motorsport – men flere har brug for en opgradering, hvis man for alvor skal kunne kalde sig et motorsportskraftcenter. Motorsporten i Vojens er i høj grad båret af en historik omkring Ole Olsens mesterskaber og Vojens Speedway Center som åbnede i 1975. Der er i dag et mangfoldigt motorsportsmiljø, hvoraf flere repræsentanter har været interviewet af PrimusMotor. Dog befinder motorsporten i Vojens sig ved en skillevej, hvor der skal handles nu, hvis man ønsker at revitalisere det gamle brand og brede det ud til at omfatte flere motorsportsgrene. Dette er også set i lyset af, at andre kommuner arbejder med at arrangere og tiltrække motorsportsevents.

Der har i de senere år været taget flere initiativer til en samlet motorsportssatsning – dog uden at projektet rigtig har taget fart. Derfor er det fra kommunens side besluttet at samle aktørerne for at få afklaret hvorvidt der er et reelt ønske om samarbejde om den fælles satsning. Denne statusrapport er således en del af fase 1 i et potentielt længerevarende udviklingsforløb.

Fase 1 indeholder ligeledes udarbejdelsen af en business case. På baggrund af resultaterne fra fase 1, vil det blive besluttet om man fra kommunal side ønsker at gå videre med motorsportssatsningen. Denne beslutning afhænger dels af aktørernes opbakning og villighed til samarbejde, dels af hvorvidt business casen indikerer, at der kan skabes et forretningsgrundlag for motorsporten i Vojens. Business casen vil tage udgangspunkt i de nuværende omkostninger på anlæggene, omkostninger på opdatering af anlæggene samt et eller to bud på hvad andre modeller vil koste som overslag.



METODE

Der er blevet gennemført i alt 13 kvalitative interviews med motorsportsaktører og andre interessenter – herunder en politiker og en embedsmand ved Haderslev Kommune samt formanden for Forum Vojens. Alle interviews blev gennemført pr. telefon. Herunder ses en oversigt over interviewpersonerne:

1. Søren Steno, bestyrelsesmedlem Vojens Speedway Klub, bestyrelsesformand Speed Sport
2. Ole Olsen, formand Vojens Speedway Klub, direktør Speed Sport
3. Tommy Schröter, motorsportscoach
4. Kenn Pedersen Korsager, formand Vojens Karting Klub
5. Peter Lambæk Nielsen, formand Forum Vojens
6. Kenn Egtved, driftingkører
7. Dan Suenson, CEO Aquila Racing Cars
8. Michael Odgaard, Skovby Banen og formand for Haderslev Motorsport
9. Gert Helenius, erhvervsdirektør Haderslev Erhvervsråd
10. Morten Oldrup, chef for Kultur og Fritid Haderslev Kommune
11. Karsten Hansen Petersen, ass. race- og showdirector Danmarks Hurtigste Bil
12. Patrik Sandell Matthiesen, Team Danmark motorsportsatlet
13. Allan Emiliussen, formand for udvalget for Kultur og Fritid Haderslev Kommune

I bilag 1 ses den semistrukturerede spørgeguide, der blev benyttet under interviewene. Denne er bygget op omkring centrale spørgsmål og tematikker. Spørgeguide skal forstås bogstaveligt, da den guider interviewet uden at styre det. De overordnede spørgsmål har gjort det muligt at sammenligne de forskellige interviewpersoners besvarelser. Samtidigt blev der lagt vægt på, at interviewpersonerne selv uddybede og satte ord på egne oplevelser, erfaringer, holdninger og visioner for motorsporten i Vojens. Fordelen ved det kvalitative interview er således, at det giver mulighed for at få dybdegående besvarelser og nye perspektiver, som ikke ville være blevet afdækket, hvis en fastformuleret spørgeguide eller et spørgeskema var blevet benyttet.



RESUME

Denne udgangspunktsanalyse og statusrapport er udarbejdet på baggrund af 13 telefoninterviews med aktører og interessenter i forhold til en samlet motorsportssatsning i Vojens. Overordnet kan det konkluderes, at der er stor forskel på, hvad aktørerne forstår ved "en samlet motorsportssatsning", ligesom de heller ikke er enige om hvilken rolle klubberne / motorsportsforeningerne skal spille. Med udgangspunkt i de gennemførte interviews anbefaler PrimusMotor følgende:

Business casen skal udarbejdes, før der træffes yderligere beslutninger. Ligeledes er en støj- og miljøgodkendelse for hver af banerne en forudsætning for at kunne arbejde videre med motorsportssatsningen. Det anbefales endvidere, at motorsportsklubberne går sammen om at gennemføre en eller flere fælles events, hvor de afprøver deres samarbejde. Ligeledes vil det senere i forløbet være godt, hvis klubberne etablerer én samlet forening, som er repræsenteret i organiseringen af motorsportssatsningen.

For at være i stand til at tjene penge mellem events, anbefaler PrimusMotor, at der udarbejdes "prøv-selv-oplevelsespakker" til en række forskellige målgrupper, ligesom baner skal kunne udlejes fx til køretekniske kurser mv. Ligeledes skal der udarbejdes en oversigt over hvilke andre events end motorsportsløb, som skal kunne trækkes til Vojens. ACTURE Park kan spille en nøglerolle i dette arbejde.

De interviewede aktører er ikke enige om hvilke anlæg (ny eller opdatering af eksisterende) der er behov for, for at kunne få succes med en samlet motorsportssatsning. Således anbefaler PrimusMotor, at man i fællesskab udarbejder en masterplan, der er opbakning til. Overdækkede faciliteter vil være at foretrække for at kunne være uafhængig af vejret. Aktørerne peger endvidere på, at der er behov for en fælles driftsorganisation med et professionelt og kommercielt set-up. PrimusMotor anbefaler, at man ansætter en projektudvikler, som både har indsigt i motorsport og et netværk til potentielle investorer – der skal med andre ord være én der sidder bag rattet og har ansvaret for, at der skabes resultater. Det anbefales endvidere at Haderslev Kommune i opstartsfasen påtager sig en faciliterende rolle og sikrer et regionalt fokus. Flere aktører peger på, at privat ejerskab er en forudsætning for at skabe en kommerciel succes.

PrimusMotor anbefaler, at business case og masterplan udarbejdes, ligesom det skal sikres, at de lokale motorsportsklubber støtter op om projektet, før investorer kontaktes. Ligeledes skal muligheden for fondsmidler undersøges.





I første omgang anbefaler PrimusMotor, at man fortsætter med styregruppen, som den kommende projektudvikler refererer til. Herefter bør der etableres et konsortium med repræsentation af erhvervsliv / investorer, kommunen, Haderslev Elite, ACTURE Park, Forum Vojens, den samlede motorsportsforening mf. På sigt kan der arbejdes med at afklare hvorvidt motorsporten kan være endnu en sportsgren under Sønderjyske. Ligesom man ønsker, at motorsportsklubberne bliver styrket af den samlede motorsportssatsning i Vojens, er det vigtigt på sigt at involvere byens og kommunens øvrige foreninger, detailhandlen, overnatningssteder mv.

Interviewene, som ligger til grund for denne foranalyse, har også beskæftiget sig med talentudvikling. For at få succes med talentudvikling er der behov for en samlet organisering i form af Sønderjysk Motorsports Akademi – men skal akademiet kunne løfte opgaven kræver det dog, at de lokale klubber ”føder ind” med talenter, og derfor er der behov for at sætte fokus på netop talentudviklingen i klubberne.

LÆSEVEJLEDNING OG RAPPORTENS OPBYGNING

I statusrapporten har vi samlet de overordnede indsigter og indsatsområder, som vi har uddraget af de gennemførte interviews. Disse har vi grupperet under følgende overskrifter:

Forudsætninger for motorsporten i Vojens

Samarbejde – kun gennem samarbejde kan der skabes et motorsportskraftcenter

Kunderne – hvem skal lægge pengene og få hjulene til at køre rundt i et motorsportskraftcenter i Vojens?

Analæg og fysiske faciliteter i en samlet motorsportssatsning

Organisering af en samlet motorsportssatsning

Investeringer i motorsporten i Vojens

Talentudvikling og foreningsudvikling

Under hver af tematikkerne er der gjort rede for interviewpersonernes input, tanker og idéer, hvorefter vi fra PrimusMotors side har beskrevet vores anbefalinger og de potentielle udviklingsspor – altså konkrete forslag til, hvad der skal arbejdes videre med i det fortsatte udviklingsprojekt.

I statusrapporten optræder en række anonymiserede citater. De citerede personer beskrives samlet som "interviewpersonerne" med mindre det specifikt er angivet, at der er tale om en eller flere motorsportsaktører. Dette er vigtigt, da der er forskellige interesser på spil både mellem aktørerne og fra kommunal/politisk side.

Ligeledes skal det understreges, at denne statusrapport som sådan ikke rummer ny viden – men tager udgangspunkt i aktørernes egne oplevelser og deres ønsker til et motorsportskraftcenter i Vojens. Således skal der på workshoppen og i arbejdet med business casen arbejdes med en række scenarier for udvikling af motorsporten. Dette arbejde vil tage udgangspunkt i denne rapportes anbefalinger.



FORUDSÆTNINGER FOR ET MOTORSPORTSKRAFTCENTER I VOJENS

Alle interviewpersoner peger på, at en støj- og miljøtilladelse er en forudsætning for at kunne tale om motorsport. Flere af aktørerne peger på, at denne forudsætning ikke er ny, men at det er blevet understreget i de forudgående års arbejde med motorsportssatsningen. Om støjtilladelsen siger interviewpersonerne:

"Det kræver støjtilladelser. Men hvem skal have tilladelserne? Det kræver, at politikerne kan stå på mål for det."

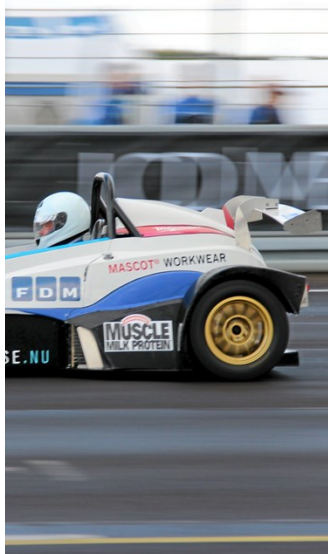
"Der er én ting, der kommer før økonomi og det er sure naboer. Der skal ikke mere end én sur nabo til at lukke et helt arrangement. Så glem alt om motorsport, hvis vi ikke kan få den støjtilladelse."

"Der skal søges en tilladelse, og bliver den givet, så skal politikerne være parate til at tage den kamp med de sure naboer. For at det her skal have en gang på jord, kræver det en støjgodkendelse, som der er fuld politisk opbakning til. Men fokus skal ikke være på støj, men på at få sat nogle positive og udviklende ting i gang i Vojens."

"I Esbjerg var de langt fremme med deres idé, men det gik i hegnet. Kommunen turde ikke sige til folk; sådan bliver det, for det er det vi vil i kommunen. Hvis ikke de er villige til at se på en miljøgodkendelse kan det være lige meget."

"I Horsens samler de politi, brandmyndigheder, teknisk forvaltning, dem alle omkring et bord. Udgangspunktet er, at vi vil det her. Så finder vi ud af, hvad der skal til. Jeg er fuld af beundring over hvordan de gør det, og jeg ville ønske, at det også var sådan her i kommunen."

Interviewpersonerne er således helt enige om, at en forudsætning for at arbejde videre med motorsportssatsningen er godkendelse af støj. Som det sidste citatet ovenfor indikerer, er der ligeledes et ønske til kommunen om, at man går proaktivt ind i arbejdet med at få udarbejdet en støjtilladelse. Aktørerne ønsker, at kommunen i højere grad er med til at pege på, hvad der skal til, for at man kan udarbejde en ansøgning om støjtilladelse, og at kommunen er en aktiv medspiller heri.



I sammenhæng med støjtiladelse som forudsætning for motorsportssatsningen udtrykker flere interviewpersoner et ønske om et tydeligere commitment fra kommunen:

”Vi vil bare gerne have et svar, vi kan regne med fra kommunen.”

”Den ultimative opbakning fra kommunen er alfa og omega. Det nytter ikke at køre politiske spilfægterier. Man skal ville det, for investorer skal have tillid til at kommunen er med. Der er mange der snakker, men det vi har brug for er noget proaktivitet fra kommunens side (...) Kommunen skal mere sige; what can I do for you.”

Anbefalinger / udviklingsspor:

På baggrund af interviewene anbefaler PrimusMotor, at man hurtigst muligt efter afholdelsen af workshop og udarbejdelsen af business casen afholder et møde, hvor alle relevante aktører er samlet, sammen med de rette myndigheder og kommunale medarbejdere. På mødet bør det fremlægges hvilke krav der stilles til en ansøgning om miljø- og støjtiladelse, og hvordan disse krav kan blive opfyldt. Formålet med mødet er således, at man i fællesskab finder en løsning på den vigtigste forudsætning for at kunne realisere visionen for motorsporten i Vojens.



SAMARBEJDE

KUN GENNEM SAMARBEJDE KAN DER SKABES ET MOTORSPORTSKRAFTCENTER



Interviewpersonerne understreger alle, at samarbejde er vigtigt for at kunne løfte visionen om et motorsportskraftcenter i Vojens. Dog er der ikke enighed om, hvad et sådant samarbejde indebærer. Mange af aktørerne giver udtryk for, at samarbejde mest handler om at samle motorsportsfaciliteterne under en fælles markedsføring og muligvis at opbygge en fælles driftsorganisation – men at hver sportsgren stadig afvikler egne arrangementer og driver sin egen klub/forening med tilhørende bane/anlæg. En af aktørerne oplever, at det er svært at finde fælles fodslag:

”Problemet ligger i, at der er for mange involverede. Vi skal have kernen trukket frem, med alle de folk bliver det helt uoverskueligt. Når man sidder med nogle der laver drifting, det er en fin nok idé, men hvad er økonomien i det? Folk skal være professionelle.”

”Gokartbanen er privatejet, klubben lejer sig ind. De giver kun problemer for hinanden. De modarbejder hinanden. Det er frivilligheden kontra forretningen. Der er mange modstridende parametre. Alle skal være villige til at give noget for at få noget. (...) Det kræver at baneejerne og klubformændene sætter sig og laver en plan sammen – hvordan kommer vi videre og hvad kan vi udrette sammen.”

Nogle af aktørerne oplever således, at der er et problem med for mange kokke om suppen, at professionalismen ikke er høj nok og at dette vanskeliggøre samarbejdet. Andre aktører ser dog muligheder i et samarbejde.

”Pt. har vi det 50 %, som vi gerne vil have det. I et samarbejde kan vi komme op på 85 %. Men vi kan ikke alle få det 100 %, som vi ønsker os. Sådan er et samarbejde.”

Fra politisk side er der et klart ønske om at se motorsportsaktørerne samarbejde, før der træffes beslutning om kommunens yderligere involvering. Det er således en forudsætning og et krav fra kommunal side, at samarbejdet skal være tilstede, før man stiller yderligere økonomi til rådighed for projektet.

”Det er vigtigt, at aktørerne er med på, at de ikke kan læne sig tilbage og lade kommunen betale gildet. Jo mindre de vil hinanden, jo mindre succes vil de få.”

Eller som en anden af interviewpersonerne udtrykker det:

”Man kunne starte i det små med Danmarks Hurtigste Bil, som et første projekt der kan generere nogle indtægter. Det handler om at være med til at medfinansiere hinanden, at man genererer nogle indtægter til nogle af de andre. Der skal være et forpligtende samarbejde også på økonomien, det er her solidariteten skal stå sin prøve.”

Anbefalinger / udviklingsspor:

PrimusMotor anbefaler, at man starter med at planlægge og afvikle et ”testevent”, hvor aktørerne samarbejder og skyder den fælles motorsportssatsning i gang – en ”syretest” på, hvad man i fællesskab kan udrette. Hvilken eller hvilke motorsportsgrene, der skal være omdrejningspunktet for eventen, er ikke det afgørende men at de respektive klubber, foreninger, aktører og ressourcepersoner arbejder sammen og stiller deres faciliteter, kompetencer, materiel og viden til rådighed for hinanden og for eventen.

Arrangementet vil således vise at man er i stand til at samarbejde professionelt om motorsporten i Vojens og samtidig overbevise politikerne om, at viljen til en fælles motorsportssatsning er tilstede. Som eksempel kan nævnes Horsens, hvis store succes med koncerter, events og arrangementer i høj grad har været betinget af et velfungerende værdikædesamarbejde, tillid aktørerne imellem samt kendskab til hinandens produkter og ydelser.

Det er naturligvis meget væsentligt, at der evalueres grundigt efterfølgende.



KUNDERNE

HVEM SKAL LÆGGE PENGENE OG FÅ HJULENE TIL AT KØRE RUNDT I ET MOTORSPORTSKRAFTCENTER I VOJENS?

Overordnet beskriver interviewpersonerne tre forskellige målgrupper for motorsportssatsningen:

- Danske besøgende og udenlandske turister (segmenterne leisure og special interest)
- Virksomheder
- Motorsportsteams

De danske besøgende beskriver interviewpersonerne som "Hr. og Fru Danmark" og det understreges, at motorsportsarrangementer kan samle alle lige fra den 2-årige i klapvogn til bedstefar med rollator. Det der er afgørende for at tiltrække de danske besøgende og de udenlandske turister er, at motorsportsevents bliver en fest for **hele** familien og at folk selv skal have mulighed for at prøve kræfter med motorsport. Interviewpersonerne beskriver det således:

"Det er vigtigt at folk selv kan komme ud og køre. Folk vil selv prøve, de vil ikke kun se shows. Det skal være en kombination af store publikumsevents, hvor man kan prøve alt muligt action-præget fx faldskærmsudspring."

"Vi skal hele tiden holde publikumsoplevelsen for øje, og det kræver at man kan deltage selv. Og så skal det være let og hurtigt med nogle løsninger og oplevelser i samlede pakker."

"Man skal lave en fest ud af det. Det er det samme under Le Mans, folk kommer for stemningen og eventen. Det kan godt være lidt kedeligt at se på de her biler, hvis konkurrencen ikke er hård nok."

"Vi skal tænke det ala Djurs Sommerland. Et "land" hvor man kan få det hele; gokart, speedway, drifting – alt indenfor motorsport. Hvis man kunne tilbyde det ville man komme langt ud og nå en masse potentielle kunder."

"Man kunne forestille sig en fed lørdag med familien, hvor man kører gokart om formiddagen, så spiser man en god frokost og prøver måske motorcross-cykler om eftermiddagen."





Interviewpersonerne var overbeviste om, at det ville være muligt at tiltrække udenlandske turister, men i hvor høj grad dette er tilfældet, og hvilken indtjening der vil kunne genereres fra turister, vil skulle undersøges nærmere. Det samme gør sig i princippet gældende for de øvrige målgrupper.

Om de øvrige målgrupper, virksomheder og motorsportsteams, siger aktørerne:

”Vi skal ud til de store firmaer, der skal kunne købe en pakke – teambuilding med motorsport. Kunderne kunne være alle lige fra Danfoss til det lille lokale tømrerfirma med bare et par mand.”

”Det skal være sådan at motorsportsteams skal kunne komme og træne sammen. De skal se sig om og tænke – hvor kan vi komme hen og få en fed træningsdag sammen? De skal kunne bestille frokost og det udstyr, de skal bruge, betale online og så bare sætte sig i bilen og komme til Vojens, hvor alt er parat. I dag tager folk til Polen og Sverige for at træne.”

Flere af aktørerne peger på vigtigheden af at satse på udlejning og oplevelsespakker til både private, firmaer og motorsportsteams således, at der også er *”noget at leve af mellem events”*. Dette kræver dog en *”hverdagsbemanding”* og ikke kun en *”eventbemanding”*, og i det hele taget et set-up der er gearet til at kunne modtage gæster alle ugens dage, året rundt – og særligt i ferierne. I forhold til oplevelser fremhæver flere interviewpersoner også simulatorer, som en god måde at give besøgende en sikker og sjov motorsportsoplevelse.



Ud over de tre overordnede målgrupper nævner aktørerne en lang række andre potentielle kunder som fx forsvaret, virksomheder der uddanner bodyguards mf. Ligeledes er alle aktører enige om vigtigheden af at fylde faciliteterne ud mellem motorsportsevents og her har aktørerne mange forslag til hvem man kunne samarbejde med, og hvad man kunne bruge faciliteterne til:

- De danske ungdomsskoler (fx Danmarks hurtigste selvbyggede bil)
- Klatring og rappelling på tribunerne
- Værksted hvor unge utilpassede kunne komme evt. i samarbejde med lokale erhvervsskoler / produktionsskoler
- Musikfestivaler og koncerter
- Hestesport
- BMX
- Skøjteløb om vinteren
- Trucker-shows
- Monster Jam
- Classic Race
- Bilorienteringsløb
- Rally
- Fjernstyrrede biler
- Scooterløb

Aktørerne er således indforståede med, at faciliteterne skal kunne bruges bredt for at skabe en fornuftig økonomi.

Anbefalinger / udviklingsspor:

PrimusMotor anbefaler, at der arbejdes videre med at udvikle en række pakker og oplevelsesklippekort for de fire overordnede målgrupper, så man bliver i stand til at brande Vojens som motorsportsdestination. Pakkerne skal indeholde "prøv-selv-motorsportsoplevelser", som man kan tilbyde mellem events evt. med vejledning fra en motorsportscoach, så gæsterne får den helt rigtige oplevelse. Pakkerne skal ligeledes indeholde forplejning, overnatning og det nødvendige gear. Pakkerne kan med fordel markedsføres og sælges igennem ACTURE Park. I forbindelse med udarbejdelsen af pakkerne vil det være vigtigt at foretage markedsresearch på andre action-oplevelser, så man får overblik over konkurrencesituationen. Ligeledes anbefaler PrimusMotor, at man tager kontakt til potentielle kunder, for at få afdækket deres behov – og evt. udarbejder pakkerne i samarbejde med dem, så de bliver så målrettede som muligt.

Endvidere anbefaler PrimusMotor, at man arbejder videre med oversigten over de øvrige potentielle brugere og sportsgrene, og at man tager kontakt til disse for at inddrage dem i mulighederne for at benytte faciliteterne i Vojens. Det handler således om, at man får afklaret de øvrige brugere og potentielle kunders behov og ønsker, inden man påbegynder opgradering / udbygning af anlæg i Vojens. Jo flere sportsgrene og brugere man kan tiltrække og samarbejde med, jo større vil kredsen af potentielle investorer også blive.



ANLÆG OG FYSISKE FACILITETER I EN SAMLET MOTORSPORTSSATSNING

Under de gennemførte interviews blev diskussionen om udbygning og revitalisering af eksisterende anlæg rejst kontra ønsket om at bygge nyt. Det er tydeligt, at dette kan adskille aktørerne, da alle er mest optagede af faciliteterne til egen sportsgren. Der er dog også en klar forståelse af, at der skal skabes synergi mellem faciliteterne i den samlede motorsportssatsning.

"Racerkørere er glade for asfalt, mekanikere for en gagarge, familien for en kantine og gode toiletforhold. Firmaer vil have konferencelokaler. I Esbjerg ville man lave det hele på én gang og det var der ikke økonomi i. De ting hvor man tjener penge, dem skal man lave først (...) Mange af faciliteterne kan bruges bredt. Det gør også at man bliver indirekte konkurrenter til hinanden, så centret skal ses som en helhed."

"Enten vælger vi lappeløsninger eller vi kan lave et multistadion, så vi bliver i stand til at tiltrække langt flere kategorier af sportsarrangementer."

"På nuværende tidspunkt er der tre baner, men det vil være hensigtsmæssigt at lave en bane mere, en permanent racerbane."

Som citaterne ovenfor indikerer er der ikke den samme oplevelse af, hvilke faciliteter der er "nice to have" og hvilke der er "need to have". Nogle af aktørerne er fortalere for et decideret multistadion, og mener at det er dette der skal til, hvis nogen investorer skal være interesserede. Andre er mere pragmatiske og mener man skal starte i det små og løbende investerer i nye og forbedrede anlæg og faciliteter.

Der er igennem de senere år blevet udarbejdet en mængde motorsportsoplæg og flere af aktørerne fortæller, at de selv har udarbejdet beskrivelser, tegninger, skitser og økonomiske overslag. Et af oplæggene er beskrevet i Vision Vojens. Det handler om at få etableret et samlet motorsportsområde sydvest for Vojens by i sammenhæng med speedwaycentret og i tilknytning til gokartbanen. Oplægget indeholder driftbane / multibane, der også kan benyttes til køretekniske kurser samt draqracebane og bane til standardmotorløb. Oplægget indeholder ligeledes et campområde. I forhold til speedwaycentret foreligger der et separat oplæg for opgradering af tribunepladser, kloakerings- og vandforsyningsforhold samt etablering af overdækket bane.



Andre aktører siger om deres egne planer:

"Mit forslag er at vi flytter alt 2-hjulet motorsport ud på skovbybanen. Vi har pladsen, miljø, adgangsforhold og parkering. Vi skal se mulighederne ikke begrænsningerne. Jeg har udarbejdet et oplæg med motocrossbane til højre og speedwaybane til venstre ud til hovedvejen."

"I dag er banen (gokart) privatejet, men ejeren er ved at være moden til salg. Vi vil gerne, at det er klubben selv, der kører banen. Det vil give mere træningstid og vi kunne få et samarbejde med DASU (Dansk Automobil Sports Union) om et talentcenter. Haderslev Kommune vil vi også gerne have til at gå ind i det. Det vi har brug for er faciliteter til undervisning, kurser og omklædning. Vi skal lave det sådan, at når du kommer som kører, så er der et set-up til at tage imod dig (...) Banen ligger lige overfor speedwaycentret, så man kan sagtens sammentænke tingene."

Flere aktører pointerer, at A-baner er dyre at etablere og få godkendt, men at det er det, der skal til, hvis man skal kunne afholde publikumsarrangementer, tiltrække de store events og internationale løb.

"Sådan en godkendt A-bane, det koster en formue at få den godkendt og også en formue i licens. Det bliver dyrt at få opgraderet det vi har i dag, men det skal vi, for faciliteterne skal være i orden."

"Det handler om at vi ikke er en A-bane. Så må vi ikke have publikum. Vi må ikke engang hænge en plakat op og reklamere for arrangementet. (...) Vi må ikke tage entré, når vi ikke er publikumsgodkendte. Vi betaler husleje for der hvor vi er. Vi har ikke noget overskud. Pengene til at drive faciliteterne kommer fra kontingenter. Maskinerne koster i forvejen. Så er der DMU (Danmarks Motor Union) licens, penge til brændstof, traktor og gravemaskiner. Det løber alt sammen op, og vi kan ikke bare forhøje kontingentet, når kørerne har så store udgifter."

Ud over støjtiladelsen nævner flere interviewpersoner, at det danske sommervejr er en udfordring, og at overdækkede faciliteter er en forudsætning for at få succes med motorsport i Vojens. En stort anlagt event kan således bogstaveligt talt gå i vasken på en regnvejrsdag. Derfor er der behov for at skabe vejrmæssig uafhængighed.



Flere af aktørerne er inde på, at der i første omgang skal skabes økonomi igennem udlejning til fx køretekniske kurser. Om en ny asfaltbane siger en af aktørerne:

"Jeg er helt sikker på, at firmaevents og køretekniske kurser kan tjene anlægget ind igen. De baner vi har er alle lejede ud."

I forhold til flyvestationen er mange af aktørerne enige om, at man her har rigtig gode faciliteter til motorsport, men flere er også betænkelige ved et samarbejde:

"Vi kan ikke samarbejde med dem, så længe det er en militærflughavn. Hvis de pludselig får besked på, at de skal gå et niveau op i sikkerhed, så har civile pludselig ikke længere adgang. Eller de kan bede os om at aflyse events. Det holder ikke."

Omkring økonomien i anlæg og faciliteter siger aktørerne:

"Vi må inddele projektet i nogle tidsfaser, men det er vigtigt at have styr på visionen i det samlede projekt, inden vi går i gang. Jeg ved ikke hvad sådan et samlet projekt vil komme til at koste, men det de har gang i på Danmarks Ringen ligger nok på omkring 150 mio. kroner."

"Padborg Park, de tjener penge, men det er ikke noget han bliver rig af, tror jeg. Så var der Action Park oppe i Tjørring, men det gik konkurs."

Anbefalinger / udviklingsspor:

Alt i alt er der mange aktøroplæg og drømme på spil i forhold til motorsportsfaciliteterne i kommunen. Det der mangler er en masterplan, som binder baner og anlæg sammen, så synergien sikres. Ligeledes er der behov for at undersøge og træffe en beslutning om, hvorvidt man ønsker at gøre brug af de faciliteter man har og opgradere dem – eller man vil bygge helt nyt eventuelt på bar mark.

PrimusMotor anbefaler – som flere af interviewpersonerne også peger på – at der udarbejdes en masterplan som efterfølgende inddeles i faser, hvor de lavt-hængende frugter prioriteres for at komme i gang. Spørgsmålet er således, hvilke events der kan gennemføres med de faciliteter der er til rådighed i dag, og hvilke der med en mindre investering kan opgraderes så der kan gennemføres arrangementer, der kan opbygge en startkapital, som der så kan arbejdes videre med. Det handler altså om at opsætte en række realistiske scenarier, som der også kan skabes politisk opbakning til. PrimusMotor anbefaler, at aktørerne på workshoppen involveres i at udarbejde faser og scenarier, så det er aktørerne selv der udtænker og har ejerskab til den fremadrettede plan. Dog skal der fastlægges rammer og det skal tydeliggøres, at det er mulige scenarier, der også skal være opbakning til politisk.



ORGANISERING AF EN SAMLET MOTORSPORTSSATSNING I VOJENS

Organiseringen af den fælles motorsportssatsning var et varmt emne under interviewene. Men de fleste af interviewpersonerne er enige om, at der er behov for en fælles driftsorganisation. En fælles driftsorganisation er ligeledes vigtigt for at være i stand til at tilbyde besøgende tværgående pakker med flere forskellige motorsportsoplevelser.

"I et gammeldags tivoli betaler man ved hver forlystelse. Nu betaler man ved indgangen og drifter sammen. En vinder et år, en anden taber, næste år er det omvendt. Man hjælper hinanden til kollektivets bedste."

"Man skal kunne tiltrække events – fx Danmarks Hurtigste Bil, det koncept er jo ejet af nogen, og for at kunne tiltrække events skal man have gode forhold. Så kan vi lave et enkelt løb eller to som vi selv ejer. Den resterende del af tiden skal vi gøre os lækre for resten af motorsporten. (...) Vi har behov for en ledelse øverst, en eventkoordinator og folk som bygger banerne og sætter generatorer op. Vi skal have pakkelsesningerne klar med fx område A, B og C. De (eventejerne) må gerne selv bestemme, men så koster det ekstra. (...) Det kræver altså en professionel ledelse, en direktør for området, hvis du vil være i den rigtige liga. Det skal ikke være en i kedeldragt, der taler med kunderne."

"Der er mange forskellige interesser (mellem klubberne), så hver især kan fx købe sig en anpart. Hver anpart har så en stemme og brugsret på anlægget. På den måde bliver det mere retfærdigt for dem, der vil investere."

Flere af interviewpersonerne, som det ene citat ovenfor også indikerer, er inde på nødvendigheden af professionalisme for at skabe en både organisatorisk og økonomisk succes. I den sammenhæng er der flere aktører, der giver udtryk for, at det i forvejen er en udfordring i en lille klub.

"Der skal nedsættes en driftsforening i samarbejde mellem klubberne, Haderslev Kommune, DASU og Haderslev Elite. Der skal lægges løb, som der kan tjenes penge på – og så er der behov for en masse frivillige kræfter. Men frivilligheden bliver mindre og mindre. (...) Sådan nogle små foreninger er meget sårbare. Folk bliver valgt ind i bestyrelsen og sidder der måske i 2 år, så er de brændt ud. Man skal stå for det hele selv, folk orker det ikke. Det bedste ville være, hvis der i tilknytning til faciliteterne kunne være et sekretariat, som kunne hjælpe bestyrelserne. Det ville være en kæmpe hjælp at have en gennemgående ressourceperson ansat."



Spørgsmålet omkring frivillighed kontra professionalisme var flere interviewpersoner inde på:

"Det skal være et privat projekt med kommunal opbakning. Ikke et klubprojekt. Hvis kommunen sidder og venter på foreningerne, kommer de til at vente længe (...) Erhvervslivet er helt afgørende. Hvis jeg skulle gøre det, ville jeg starte med at tage møder med de 5 til 10 største virksomheder i kommunen og vise dem at vi har en plan. Arkil har hovedkontor i kommunen. De omsætter for mere end 3 milliarder og de kan også bygge det for os. (...) Vi skal finde Mr. Motorsport. Nogen skal være den. Det vi har brug for er private investorer, som investerer og bygger faciliteterne og et selskab som står for driften. Så er det arrangører og klubberne, der lejer sig ind."

"Hvis man ser rundt om i verden på hvem, der har succes med motorsport og tjener penge på det, så er det privatejet det hele, det er ren business, der er ingen klubber involveret."

Alt i alt er der mange af interviewpersonerne, der enten direkte eller indirekte sætter spørgsmålstegn ved om klubberne er i stand til at løfte en samlet motorsportssatsning og i det hele taget hvilken rolle klubberne skal have.

Et spørgsmål som flere interviewpersoner var optagede af var hvorvidt der findes driftsmodeller, som man kan lade sig inspirere af i forhold til motorsportssatsningen – også i anerkendelse af, at klubberne ikke kan løfte denne opgave.

"Der skal være en driftsorganisation for at dagligdagen skal kunne fungere. Man kunne forestille sig et set-up ligesom i hallerne i kommunen med en centerleder og én eller flere fuldtidsansatte. Den organisation skal så sørge for at tiltrække arrangementer og supporterer aktørerne."

"Kan vi lade os inspirere af Sønderjyske og deres organisering? De havde i forvejen en organisation omkring fodbold, så kom ishockey med. Nu er fodbold verdens største sportsgren, så erhvervslivet har lettere ved at slippe slanterne. Man kunne undersøge om motorsporten kunne komme ind under Sønderjyske, så man ikke skal opfinde et parallelt system."

"Motorsporten kunne sagtens blive en del af Sønderjyske, men nok først når SMA'en (Sønderjysk Motorsports Akademi) bliver bygget på. Så vil vi også få adgang til et stort erhvervsnetværk."



Enkelte aktører er også inde på Sønderjyske, som de oplever favoriseres af kommunen til fordel for motorsporten.

"Hvad giver de i husleje i ishockeyhallen, hvad er der af driftsudgifter – det koster jo en bondegård. Det eneste Sønderjyske skal gøre, er at feje deres eget kontor, så sørger kommunen for resten. Vi betaler selv for det hele. Alt."

Interviewpersonerne er ikke enige om ACTURE Parks rolle i forhold til organiseringen. Nogen mener, at det skal afprøves om ACTURE Park kan være behjælpelige med en driftsorganisation evt. med en ressourceperson fra erhvervsrådet, andre mener udelukkende, at ACTURE Park skal varetage opgaver i forbindelse med markedsføring, da de oplever at man i ACTURE Park mangler reel indsigt i motorsporten.

Som tidligere citater også viser, er aktørerne optagede af at få afklaret kommunens rolle i forhold til organiseringen af motorsportssatsningen og generelt efterspørges en klarere udmelding fra kommunen. En af interviewpersonerne udtrykker det således:

"Det eneste kommunen skal gøre er at sige: vi finder stedet, vi giver jer jorden, vi giver jer en miljøgodkendelse og evt. støtte til driften. Ellers bliver det bare en hensigtserklæring."

Anbefalinger / udviklingsspor:

På baggrund af de gennemførte interviews kan det konkluderes, at interviewpersonerne efterspørger et professionelt og kommercielt set-up, der dels kan supportere klubberne og dels være med til at tiltrække og gennemføre events og løb. Ligeegyldig om man er fortalere for "den store model" i form af et multistadion eller investeringer i de eksisterende anlæg, så ønsker aktørerne, at både anlæg og drift skal varetages professionelt. Men det er helt afgørende at finde ud af i hvilket omfang motorsportsprojektet kan og skal forankres hos klubberne og hvorvidt klubberne selv er villige til indledningsvist at finansiere dele af driftsorganisationen. En af interviewpersonerne nævner eventarrangørfirmaet CoatZone, som nogen man muligvis kan indgå et samarbejde med ift. drift og afvikling af events.





I første omgang anbefaler PrimusMotor derfor, at man fortsætter med henholdsvis styregruppen og arbejdsgruppen, og ser på mulighederne for ansættelse af en projektudvikler, indtil man har gennemført de første indtægtsgivende events og har afprøvet, at set-uppet og samarbejdet mellem klubber og øvrige interessenter i Vojens kan bære. Det er således vigtigt, at finde den "Mr. Motorsport", som en af interviewpersonerne formulerer det, som har indsigten i sporten, netværket og adgangen til erhvervslivet og potentielle investorer samt den forretningsmæssige indsigt – den opgave kan ikke løftes på tværs af klubberne. Efter udarbejdelse af masterplan og indledende dialoger med investorer kan der arbejdes med at etablere et konsortium med repræsentation af erhvervsliv, investorer, kommunen, Haderslev Elite, ACTURE Park, Forum Vojens, motorsportsunionerne mf. I den forbindelse vil det være formålstjenesteligt, hvis motorsportsklubberne dannede én samlet forening, som kunne varetage alle klubbernes og de respektive motorsportsgrenes interesser i konsortiet.

I forhold til kommunen anbefaler PrimusMotor, at Haderslev Kommune påtager sig en faciliterende rolle og er med til at sikre at en masterplan bliver udarbejdet, at miljøgodkendelse bliver givet og at den rette projektudvikler engageret. Ligeledes vil det på sigt i dialogen med potentielle investorer være vigtigt at vise, at kommunen bakker op om projektet – det kan både være i form af etablerings- og driftsmidler, men handler også om velvilje og engagement i at finde løsninger og muligheder.

Endvidere kan man undersøge mulighederne for et samarbejde med Sønderjyske, selvom dette sandsynligvis vil kræve, at motorsportssatsningen har resulteret i stærkere klubber, talenter samt en række events med stor publikumsdeltagelse, der viser at motorsport ikke kun er en nichesport men har bred appel.

PrimusMotor anbefaler, at ACTURE Park i første omgang er repræsenteret i styregruppen, og at man hjælper aktørerne med at udvikle og markedsføre oplevelsespakker – det handler blandt andet om at åbne døren til resten af handels- og erhvervslivet i kommunen, så der kan indgås aftaler om forplejning, overnatning m.v. Herefter kan der evalueres og træffes beslutning om, hvordan ressourcerne og kompetencerne i ACTURE Park bedst inddrages fremadrettet.

Set i en regional kontekst vil det være vigtigt at arbejde på at skabe sammenhæng til og samarbejde med Destination Sønderjylland samt stærke regionale turismeaktører som fx Legoland. Det handler således om at se på hvilke strategiske samarbejder, det vil være muligt at indgå i, så motorsporten i Haderslev Kommune løftes af hele regionen – og samtidig får en afsmittende positiv effekt på Region Syddanmark.

INVESTERINGER I MOTORSPORTEN I VOJENS

De fleste interviewpersonerne understreger, at de ikke har kontakt til mulige investorer, men nogle indikerer, at de har mulighed for at åbne døren til potentielle investorer. Dette kræver dog kommunens engagement:

"Vi bliver nød til at have forholdene i orden først, ellers får vi aldrig investorerne med. Og vi skal kunne sige at kommunen er med."

"Ingen af de enkelte aktører har styrke nok til at drive det. Der skal findes investorer og det kræver commitment fra kommunen. Ingen har turde tænke det kommercielt. (...) Jeg tror, vi skal slå et stort brød op, man kan ikke gøre det halvt. Der skal perspektiv på, for at få investorer med."

"Det skal være kommunen som er bagved. Investorerne kommer, når det er kommunen, der er projektejer. Det er jo dem, der ejer banen."

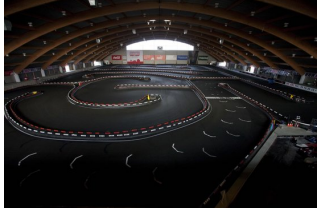
"Der skal udarbejdes en helhedsplan, så bliver det langt lettere at komme i dialog med investorer. Så plejer folk at sige; vi kommer med halvdelen, alle skal have hånden på kogepladen. Det er nøglen til at skabe interesse."

Anbefalinger / udviklingsspor:

PrimusMotor anbefaler, at der indledningsvis træffes beslutning om kommunens involvering i motorsportssatsningen fx i form af lønmidler til en projektudvikler.

Efter gennemførelse af en række fælles motorsportsevents som evalueres, kan der træffes beslutning om kommunalt tilskud til faciliteter og eventuelt drift. Dette vil dog være afhænge af de resultater, som aktørerne har skabt. Selvom mange af aktørerne er meget optagede af kommunens involvering, er det afgørende at se på, hvordan klubberne kan organisere sig, bidrage til projektet og hvilke opgaver de kan løfte. Det er måske på nuværende tidspunkt ikke meget, for de små klubbers vedkommende, men dette skulle gerne ændre sig ved gennemførelse af indtægtsgivende events og løb, salg af pakker og rekruttering af flere medlemmer. Motorsportsklubbernes opbakning og deltagelse i den samlede motorsportssatsning vil være væsentligt for at komme i dialog med potentielle investorer og kan ikke lægges ud til kommunen alene. Som før nævnt er det dog afgørende at udarbejde business case samt masterplan for både anlæg og efterfølgende drift, før potentielle investorer inddrages.





Hvis man ser på Racehall's bestyrelse og ejerkreds, er det nogle virkelig "tunge drenge" både økonomisk og ledelsesmæssigt. Skal man have succes med motorsport i Vojens, som vil være en endnu større satsning end Racehall med flere baner og flere motorsportsgrene, vil det være nødvendigt at satse på private investorer i samme liga som hos Racehall. Der er således ikke kun behov for investeringer, men også investeringer i form af bagmænd med viden og erfaring med udvikling og drift af motorsportsanlæg.

Ligeledes vil det være muligt at undersøge om der kan findes regionale midler samt fondsmidler til udvikling og etablering af anlæg. Haderslev Kommune har tidligere haft succes med dette i forbindelse med etablering af gadesportsmekka'et Street Dome.

TALENTUDVIKLING OG FORENINGSUDVIKLING

Det er ikke alle aktører, der er lige optagede af talentudvikling. Nogle er mere optagede af, hvordan der skabes en fornuftigt forretning ud af motorsport og hvad der skal til for at få nogle opdaterede og velfungerende faciliteter. Deres udgangspunkt er, at hvis faciliteterne er i orden, skal løbsarrangørerne og kunderne nok komme til Haderslev – og at dette i virkeligheden er uafhængig af hvorvidt de lokale klubber er velfungerende og om der eksisterer en lokal talentmasse. Der er dog flere, som har både meninger og holdninger til talentudvikling og som gerne vil arbejde specifikt med denne del.

”Vi har Sønderjysk Motorsports Akademi, hvor klubberne kan komme med deres talenter. (...). Men når jeg taler med klubberne, har de ingen hold for eliten.”

”Vi vil gerne spille en rolle indenfor talentudvikling på mekaniker- og ingeniørdelen. Man skal sikre, at der er gode forhold, så de unge kan komme ud og prøve at smage på det. Der skal være en organisation bagved, så de får mulighed for at bide sig fast. Men det er dyrt og man skal starte, når man ikke er ret gammel. Mine sønner startede, da de var tre år. Man skal skabe de rette forhold og sikre, at de kommer videre. Vi har lavet en ”talentplejebil”. Man kunne lave testdag for udvalgte unge mennesker.”

Mange af aktørerne er inde på, at motorsport er en meget dyr sportsgren og at det udelukker nogle potentielle talenter.

”Dem, der har familiens opbakning kan komme langt, ellers kan man ikke, det koster for mange penge. Hvis man skal blive en stjerne, skal man have både talent og penge, talent alene er ikke nok. Hvis familien ikke har penge, er man ude. Det vil jeg gerne lave om på. Enten skal du have penge eller også skal du være god til at finde sponsorer. På den måde kan man sige, at man godt kan købe sig til talent.”





Derfor skal der arbejdes med en breddeindsats og en organisering, der kan være med til at finde og støtte talenterne. Ligeledes, peger flere aktører på, at motorsporten skal være tilstede online og den skal brandes som en spændende og attraktiv sportsgren.

"Vi har brug for at trække bredden ind, dem der er dygtige og har penge skal nok klare sig, de kan købe vejledning. Vi skal have gang i motorsporten i bredden, ellers finder vi ikke talenterne."

"Organiseringen mangler ift. talentudvikling. Det er også ved at være nogle gamle gutter, der sidder i DMU. De er kommet lidt med på de sociale medier nu. Men er man ikke der, er man intet i de unges verden."

"Sponsorer ved ikke hvad motorsport er. Hvis man havde de store events med de store fester, ville flere folk få øjnene op for motorsport. Derfor har events dobbelt betydning. Når jeg skal finde sponsorer finder jeg dem selv. (...) Man skal brande motorsporten i Vojens. Så kan den enkelte kører stille sig på skulderne af den branding."

En anden aktør mener ikke, at særlige talentudviklingsprogrammer er det, der gør forskellen, og at man i det hele taget ikke skal "pusle" for meget om folk.

"Hvis folk brænder nok for det, skal de nok selv finde ud af det. Vi skal ikke have flere af de talentudviklingsprogrammer som kommunen har gang i. Det var fem mand, som de skulle bruge enorme ressourcer på at udvikle. Kan det betale sig? Det tror jeg ikke. Man skal ikke finde talenter, de skal poppe op af sig selv. Så kan man tilbyde dem en motorsportscoach og måske noget mere."

Flere af interviewpersonerne ser store muligheder i motorsportssatsningen – ikke kun for klubberne og de enkelte motorsportsgrene, men for at involvere hele byen og kommunen herunder detailhandlen, uddannelsesinstitutioner og det øvrige foreningsliv. Aktørernes perspektiver er store med tanker om fx en gokart-gymnasielinje (som i Klitmøller hvor der tilbydes en surf-linje) og mulighed for at trække unge til særlige talent-mekaniker-uddannelsesforløb. I det hele taget ser mange af aktørerne mulighed for at skabe et helt særligt "ungdomsunivers" i Vojens med udgangspunkt i motorsport.

"Vi skal involvere hele Vojens. Alle foreninger skal have mulighed for at være medhjælpere og frivillige. Flere events vil give indtægter for foreningerne og være med til at styrke dem."

”Mange ting har ikke noget hjemsted fx bilorienteringsløb og Motorsport Sønderjylland har heller ikke noget sted at holde til. De sidder bare hjemme i en eller anden garage. Det vil være en enorm gulerod for de her foreninger og klubber, at de kan blive samlet et sted med nogle ordentlige faciliteter.”

Anbefalinger / udviklingsspor:

PrimusMotor anbefaler, at hver enkelt klub – gerne i samarbejde med Sønderjysk Motorsports Akademi – lægger en strategi for hvervning af nye medlemmer samt en talentudviklingsstrategi. Kun ved at have et strategisk fokus på rekruttering af nye medlemmer for derved at udvide basen af potentielle talenter, kan talentudviklingen rigtig få fart. Dette arbejde hænger nøje sammen med branding af Vojens som motorsportsdestination. Der er tale om to sider af samme sag: Skal man kunne kalde sig en motorsportsdestination, skal man også have nogle talenter og nogle kendte navne, som gæster og publikum ønsker at betale for at komme og opleve. Dette gælder også de motorsportscoaches, som man tilbyder træning hos. PrimusMotor anbefaler endvidere, at man fortsætter arbejdet i Haderslev Elite og Sønderjysk Motorsports Akademi, så der er en fælles organisering ift. støtte og udvikling af motorsportstalenter. Dette kræver også deltagelse og engagement fra de tilknyttede motorsportsunioner. Overordnet set er det væsentligt at tiltrække de unge, så det sikres at motorsport ikke opleves som ”de gamles sport”.

At blive en succesfuld motorsportsdestination kræver ikke kun samarbejde mellem motorsportsaktørerne og en professionel organisering, men handler også om at få det resterende lokalsamfund med. Mange aktører vil skulle bidrage til udvikling og levering af de pakketerede oplevelser, ligesom der er brug for at det øvrige foreningsliv og detailhandlen bakker op i forhold til forskellige praktiske opgaver i forbindelse med gennemførelse af events og løb. Derfor anbefaler PrimusMotor, at man i forbindelse med ”testeventen” indkalder det øvrige forenings- og handelsliv i Vojens til møde og fremlægger visionen for projektet. På mødet vil det være vigtigt at have kortlagt en række klart definerede opgaver som foreninger, klubber, byens butikker mf. kan byde ind på – og naturligvis at kunne præsentere hvad de øvrige aktører får ud af deres arbejde og bidrag. På sigt vil det være de større virksomheder i kommunen, der skal involveres som investorer og sponsorer – men det vil være lettere at indgå i dialog med disse efter en række succesfulde events.



KONKLUSION OG OVERBLIK OVER ANBEFALINGER



Udvikling af en førende motorsportsdestination kan være med til at øge bosætningen, skabe vækst hos en lang række erhverv og foreninger – og kan være med til at sætte en hel region på landkortet. Det er PrimusMotors vurdering, at der er store potentialer for Vojens, der har tradition for motorsport, en række meget engagerede ildsjæle, ”motorsportskendisser” og eftertragtede motorsportscoaches. Det er dog et langt sejt træk at blive en unik destination, hvor der er overensstemmelse mellem indhold/oplevelser og markedsføring/branding. Rapporten peger på en række områder, som skal ses som inspiration til en strategi- og handlingsplan, der naturligvis skal gennemføres over en årrække. Det væsentligste på nuværende tidspunkt er tydelig kommunikation fra kommunes side, således at der kan skabes opbakning blandt aktørerne til at skabe Danmarks (og på sigt måske Europas) mest unikke oplevelsesmekka for motorsport og actionprægede aktiviteter.

Efter gennemførelse af interviews kan det konkluderes, at der er en række forhold der skal afklares, for at man kan arbejde videre med motorsportssatsningen:

- Business casen skal indikere, at det vil være muligt at skabe en forretning ud af motorsporten i Vojens. I en senere fase vil en projektudvikler skulle arbejde videre med de forskellige scenarier.
- Der skal foreligge en støj- og miljøgodkendelse for de omfattede baner.
- Motorsportsklubbernes vilje og evne til samarbejde skal afprøves og det anbefales, at klubberne etablerer en samlet forening, for især på sigt at være i stand til at tale med én stemme.
- Der skal udarbejdes ”prøv-selv-oplevelsespakker” til en lang række målgrupper, ligesom baner skal kunne udlejes fx til køretekniske kurser mv. Alt dette er vigtigt for at sikre indtjening mellem events. Ligeledes skal der udarbejdes en oversigt over hvilke andre events end motorsportsløb, som skal kunne tiltrækkes til Vojens. ACTURE Park kan eventuelt være rammen om dette udviklingsarbejde samt markedsføring af pakkerne.
- Der er behov for at udarbejde en masterplan ift. anlæg i Vojens. I arbejdet med planen er det vigtigt at se på muligheden og behovet for henholdsvis opdatering af eksisterende anlæg og nybyggeri. Overdækkede faciliteter vil være at fortrække for at kunne være uafhængig af vejret. Overdækkede faciliteter vil ligeledes være med til at tiltrække de store og professionelle events og løb.



- Aktørerne peger på, at der er behov for en fælles driftsorganisation med et professionelt og kommercielt det-up. Mange er enige om, at klubberne ikke kan varetage denne opgave. I det hele taget peger flere på, at man skal ud over foreningstankegangen, hvis motorsporten skal blive en indtægtsgivende forretning. PrimusMotor anbefaler, at man ansætter en projektudvikler med de rette kompetencer – både forretningsmæssige, motorsportsmæssige samt netværksmæssige. Haderslev Kommune bør i opstartsfasen have en faciliterende rolle og sikre et regionalt fokus samt de rette strategiske samarbejder.
- På sigt kan der arbejdes med at afklare hvorvidt motorsporten kan være endnu en sportsgren under Sønderjyske.
- Jo større et projekt, jo flere investeringer – og her er kontakt til erhvervslivet afgørende. Flere aktører peger på, at privat ejerskab er en forudsætning for at skabe en kommerciel succes. PrimusMotor anbefaler, at en business case og masterplan udarbejdes, ligesom det skal sikres at de lokale motorsportsklubber bakker op om projektet, før investorer kontaktes. Ligeledes skal muligheden for fondsmidler undersøges.
- For at få succes med talentudvikling er der behov for en samlet organisering i form af Sønderjysk Motorsports Akademi. Skal akademiet have en eksistensberettigelse kræver det dog at de lokale klubber "føder ind" med lokale talenter – det gøres ved at klubberne udarbejder en talentstrategi og har fokus på talenterne i deres arbejde. Således skal Sønderjysk Motorsports Akademi fungere og levere resultater lokalt, før man kan gøre sig forventninger om at kunne tiltrække talenter fra resten af Danmark.
- For at sikre at Vojens og resten af kommunen opnår det fulde udbytte af motorsportssatsningen, er det vigtigt på sigt at involvere øvrige foreninger, detailhandlen, overnatningssteder mv.

Efter gennemførelse af interviews er det blevet tydeligt, at der er stor forskel på hvad aktørerne forstår ved "en samlet motorsportssatsning", ligesom de heller ikke er enige om, hvilken rolle klubberne / motorsportsforeningerne skal spille. Derfor er det afgørende på workshoppen den 20. september at involvere aktørerne i at udarbejde raskitsen til en masterplan. Herefter bør man afvente udarbejdelsen af business casen, før der igangsættes yderligere aktiviteter.

Bilag - Spørgeguide

Baggrund

- Navn
- Forening/organisation/virksomhed
- Kontaktinformationer
- Hvilke erfaringer har du med motorsport i Vojens?
- Hvad brænder du for, når det gælder motorsporten i Vojens?

Kunderne

- Hvad oplever du at kunderne / gæsterne efterspørger, når du laver motorsportsarrangementer? Hvad tiltrækker dem? Hvad kommer de efter?
- Hvor mange gæster kommer der typisk?
- Kan man sige nogen om den typiske motorsportsgæst? (Mand/kvinde, alder, baggrund, beskæftigelse, interesse, familie mv.)
- Hvis du tænker på et af de succesfulde motorsportsarrangementer du har gennemført, hvad var da afgørende for succesen?
- Fremtiden og forretningsmuligheder
- Hvilke muligheder ser du for Vojens, hvis der satses på motorsport?
- Hvilke faldgruber ser du?
- Hvilke forudsætninger skal være tilstede for at få succes med satsningen på motorsport?
- Hvad tænker du, der skal til for at vi bliver i stand til at lave en god forretning ud af motorsport i Vojens?
- Hvad tænker du skal være målet for indsatsen ift. motorsport i Vojens? (hvor stort et brød skal der slås op)?
- Har du kontakt til potentielle sponsorer eller investorer ift. motorsportssatsningen?
- Kender du til andre steder, hvorfra man har haft succes med at skabe en god forretning ud af motorsport?



Fremtiden og forretningsmuligheder

- Hvilke muligheder ser du for Vojens, hvis der satses på motorsport?
- Hvilke faldgruber ser du?
- Hvilke forudsætninger skal være tilstede for at få succes med satsningen på motorsport?
- Hvad tænker du, der skal til for at vi bliver i stand til at lave en god forretning ud af motorsport i Vojens?
- Hvad tænker du skal være målet for indsatsen ift. motorsport i Vojens? (hvor stort et brød skal der slås op?)
- Har du kontakt til potentielle sponsorer eller investorer ift. motorsportssatsningen?
- Kender du til andre steder, hvorfra man har haft succes med at skabe en god forretning ud af motorsport?

Aktiviteter og faciliteter

- Hvilke aktiviteter er nødvendige for at få succes med motorsport – og tjene penge på det? (Hvad er nice to have og hvad er need to have?)
- Hvilke faciliteter er nødvendige for at få succes med motorsport – og tjene penge på det? (Hvad er nice to have og hvad er need to have?)

Samarbejde og organisering

- Hvad skal der til for, at du som motorsportsaktør vil indgå i en samlet satsning med de andre aktører indenfor området?
- Hvilket slags samarbejde skal der til for at få succes?
- Hvad kan I aktører være fælles om?
- Hvem skal involveres for at få succes?
- Hvad vil DU selv bidrage med til samarbejdet – for at gøre Vojens til Danmarks motorsportsby?
- Hvordan skal organiseringen og ledelsen af motorsportssatsningen se ud for at få succes?

Talentudvikling

- Hvordan sikrer vi, at vi har og bliver ved med at have, den talentmasse der skal til for at få succes med motorsport i Vojens?
- Hvordan plejer og udvikler vi talenterne?

ACTURE PARK

- Et af temaerne i ACTURE PARK er motorsport – hvordan tænker du vi bedst kan bruge ressourcerne i ACTURE PARK ift. motorsportssatsningen?