



Delprojekt Gästhamnar Maritim Utveckling i Bohuslän

NOVEMBER 2017

Ellinor Jensen, delprojektledare projekt Maritim Utveckling i Bohuslän

Rapport

Delprojekt Gästhamnar Maritim Utveckling i Bohuslän

Bakgrund

Samverkansorganet för Strömstad, Tanum, Sotenäs och Lysekil, Tillväxt Norra Bohuslän driver projektet Maritim Utveckling i Bohuslän under 2016–2019.

Projektets syfte är att skapa förutsättningar för mindre företag i de maritima näringarna i Bohuslän att utvecklas.

Delprojektet Gästhamnar är tänkt som en förstudie för att utvärdera gästhamnar och bokningssystem, med gästhamnen som centralpunkt. Även en översikt av husbilsituationen i kommunerna skall ingå.

Hur har arbetet genomförts?

Arbetet med att kartlägga gästhamnarnas situation har gjorts, dels genom en inventering av gästhamnarna, dels genom intervjuer med ansvariga i kommuner och några privata aktörer men också genom studiebesök i gästhamnarna.

Intervjuer har även genomförts med gästhamnar utanför området för att hitta goda exempel och för att titta på alternativa sätt att jobba med gästhamnar. Parallellt med detta har även motsvarande kartläggning gjorts för husbilar.

En workshop med kommunala och privata gästhamnar har genomförts för att presentera resultaten från projektet samt för att ta ett första steg i att realisera resultaten.

Dessutom har en kartläggning av tillgängliga betal- och bokningssystem gjorts samt intervjuer med dessa aktörer. Ytterligare några intervjuer har gjorts med personer som har ansetts intressanta för projektet.

Gästhamnar

I Norra Bohuslän finns 38 kommunala och privata gästhamnar med totalt ca 2700 båtplatser. Antalet båtplatser är dock en definitionsfråga, båtarna har under senare år vuxit markant och då får det plats färre båtar.

- De kommunala gästhamnarna står för drygt hälften av alla hamnar (20/38).
- De kommunala gästhamnarna drivs uteslutande av tekniska förvaltningar eller kommunala bolag med tydlig teknisk inriktning.

Alla hamnar har stora skillnader i sina geografiska förutsättningar. Några hamnar ligger centralt i en stadskärna eller i ett större samhälle, medan andra ligger avsides på mindre orter. Detta har givetvis en avgörande betydelse för vilka möjligheter det finns att utveckla gästhamnen. Det gör också att det är svårt att dra slutsatser och ge generella råd.

Det framkommer tydligt att privata hamnar som har större möjligheter till kringverksamheter har en bättre ekonomisk bärighet än de kommunala. Men man kan tydligt se att de gästhamnar som har en affär och/eller en restaurang i sin närhet är i allmänhet mer livfulla. Finns inte förutsättningarna för detta bör man istället vara duktig på att informera om vilken service som finns i närheten. För att kunna utveckla en gästhamn på ett lyckat sätt krävs även att man har en egen service som är riktad mot båtturesterna. Det kan handla om aktiviteter för barnen, affärer, grillplats etc.

Service och värdskap är viktiga ledord för få en lyckad gästhamn. Det som var slående under studiebesöken som gjordes i högsäsong var att man mycket sällan såg

till hamnvärdarna på bryggor och i hamnbassängen. Inte heller var det lätt att uttyda vilken hamn man var i eller var hamnkontoret låg.

Att ge hamnvärdarna möjlighet att vara mer än bara ”parkeringsvakter” är en viktig del i att göra gästhamnarna attraktiva, funktionella och locka fler besökare.

Däremot var de toaletter som fanns tillgängliga imponerande fräscha.

Skyltning

Under studiebesöken i gästhamnarna framkommer det tydligt att kvalitén på skyltningen är mycket varierande. Vissa har stora tydliga skyltar medan andra har hemmagjorda lappar i plastfickor uppsatta. Detta är genomgående för både kommunala och privata hamnar.

Det finns exempel på olika kommunala hamnar i samma kommun där den ena hamnen har stor och påkostad skyltning medan den andra hamnen har den hemmagjorda varianten. En enhetlig och tydlig skyltning hade varit önskvärt så att gästerna kan känna igen sig och lättare få tag på information.

En annan sak som är slående är att väldigt lite information finns på engelska. Endast på enstaka platser finns information på engelska och då mycket kortfattat.

Det goda exemplet

I arbetet med att hitta ett gott exempel bland gästhamnar som man kan nyttja som förebild har en lokal, en regional och en nationell aktör identifierats.

Den lokala aktören är **Lyckans Slip** som vid studiebesöket visade upp en levande hamn med mycket folk i rörelse och där det finns ett varierande utbud av service till gästerna. Bl.a. en affär med både specerier, skeppshandel, leksaker och heminredning och som också fungerar som gästhamnskontor. Man driver också en marina och det finns en restaurang och ett pensionat i nära anslutning till hamnen. Restaurangen och pensionatet drivs av en annan aktör men lokalerna hyrs ut av Lyckans Slip. Intervjun med Annika Andreasson på Lyckans Slip visar också på ett välfungerande företag med goda ekonomiska förutsättningar.

På regional nivå finns **Skärhamns Båtförening** som arrenderar Skärhamns gästhamn på 20 år från kommunen. Här lyckas man hålla en hög servicenivå och erbjuder ett gott värdskap med relativt små medel. Man satsar mycket på att ha kompetenta hamnvärdar som också fungerar som turistinformatörer och

ambassadörer för Skärhamn. I tillägg har man en hamnchef som tar aktiv del i verksamheten och rör sig på bryggorna och pratar med personalen och gästerna.

På grund av det långa arrendet har man möjlighet att göra nödvändiga investeringar genom att man kan ta banklån och göra avskrivningar inom tiden för arrendet. Sammantaget gör detta att man har en fräsch och fin anläggning, ett gott värdskap och engagerad personal och därmed mycket nöjda kunder som återkommer år efter år.

Nationellt finns **Kalmar Gästhamn** som en förebild, där har man drivit ett målmedvetet arbete under flera år att utveckla gästhamnen. Basen finns i en politisk vilja och ett beslut som fattades för flera år sedan och som nu bär frukt.

Gästhamnen drivs tillsammans med turistbyrån vilket gör att man per automatik får in ett turistorienterat tänk i verksamheten. Slutligen ska man heller inte bortse från den geografiska aspekten. Hamnen i Kalmar ligger mitt i en medelstor kuststad och man satsar för närvarande stort på att rusta upp hela hamnområdet med bl.a. Linné Universitet som en central mötesplats.

Lönsamhet

Generellt kan man säga att gästhamnarna i sig inte är lönsamma. De kommunala gästhamnarna drivs utan vinstintresse även om verksamheten givetvis har som mål att gå ihop ekonomiskt. Dock går eventuellt överskott till kommunens allmänna kassa och eventuellt underskott täcks på samma sätt av kommunala pengar. De kommunala bolag som driver gästhamnar redovisar inte gästhamnarnas utgifter för sig varför det är svårt att avgöra om den delen bär sig eller inte.

De privata aktörerna driver inte enbart gästhamnsverksamhet, de har kringverksamheter som täcker eventuella underskott men det skapar också synergieffekter som gör att verksamheten som helhet är lönsam.

I det hela taget är det svårt att avgöra om en gästhamn är lönsam eller inte men jag vågar nog påstå att en gästhamn som drivs som en isolerad verksamhet har svårt att gå ihop ekonomiskt. Anledningen till det är i första hand den korta säsongen i kombination med höga underhållskostnader men även för att priserna generellt är för låga.

En annan anledning som minskar marginalerna för de som driver gästhamnarna är att en gästhamn skatte-tekniskt inte definieras som en boendeanläggning så

som vandrarhem, hotell, campingar m.m. gör. Det innebär att en gästhamn betalar 25% moms medan en boendeanläggning betalar 12% moms. Detta innebär givetvis en snedvriden konkurrens jämt emot t.ex. husbilar som beskattas med den lägre momssatsen.

Miljö

Under de intervjuer som gjorts med de ansvariga i gästhamnarna framkommer det tydligt att miljö inte är en prioriterad fråga. Enligt dessa är det inte heller en prioriterad fråga bland gästerna men så långt sträcker sig inte detta projekt att det går att belägga om det stämmer eller inte.

Alla som blir tillfrågade svarar vagt att man har någon form av miljöarbete och att man tänker på miljön i sitt dagliga arbete men ingen har någon typ av certifiering eller dokumentation av sitt miljöarbete. Det finns inte heller något intresse att införa detta.

Betalsystem

Fyra tillgängliga betalnings- och bokningssystem har identifierats. Två av dem har lokal anknytning men verkar nationellt och även internationellt.

Dockspot

Dockspot har sitt huvudsäte i London men basen för verksamheten finns på Smögen. Där driver man Smögens gästhamn på ett 10-årigt arrende som man 2017 har två år kvar av. Man driver också Gästhamnsguiden som är en tidning som presenterar alla gästhamnar i Sverige och som ges ut i ca 50 000 exemplar inför varje säsong. Dessutom finns en hemsida. RGS, Riksföreningen Gästhamnar Sverige äger 20% i Gästhamnsguiden och Dockspot driver också kanslidelen åt branschorganisationen RGS. Huvudsysselsättningen är dock att driva ett betal- och bokningssystem via hemsidan www.dockspot.com 2017 är 85 hamnar i 7 länder anslutna och man har 65 000 registrerade konton/användare där ca 50 000 är svenskar och norrmän.

Systemet fungerar så att man på Dockspots hemsida registrerar sig som användare och därefter kan man gå in och boka en kajplats i den hamn man önskar besöka. Platserna är bokningsbara fram till 23:59 dagen innan. Vanligtvis har hamnarna ca 5–10 bokningsbara platser via Dockspot, de stora hamnarna har dock fler och Smögen har flest med 50 platser. Bokningen skickas sen till hamnen som manuellt får gå ut och markera att en viss plats är bokad eller på annat sätt kontrollera att ingen annan kommer och tar platsen.

I tjänsten kan hamnen välja att lägga till andra bokningsbara alternativ t.ex. att frukost blir levererad på morgonen eller att de gästande båtarna får rabatter på närliggande restauranger och affärer etc.

Kritik har riktats mot Dockspot av olika anledningar. En del av de ansvariga i gästhamnarna uppfattar att gästerna inte sällan är emot bokningssystem generellt, de vill ha möjlighet att bara komma in i hamnen och välja vilken plats som helst som man alltid har gjort. Men eftersom Dockspot-platserna sällan utgör någon större del av antalet platser kan man anse den kritiken obefogad.

Hamnarna tycker att systemet kräver mycket administration eftersom man måste hålla reda på vilka platser som är bokade och följa upp med att markera dessa platser. Många är också kritiska till att Dockspots varumärke syns i första hand och att det egna varumärket kommer i skymundan. Dessutom får Dockspot kritik för att man inte har möjlighet att höja priserna på de platser man säljer genom Dockspot. På andra platser i hamnen kan man ofta lägga flera båtar utanpå varandra och har därmed möjlighet till en större förtjänst. På Dockspot-platserna har man inte den möjligheten vilket givetvis är till fördel för gästen och det är inte orimligt att gästen skulle vara villig att betala mer för en sådan exklusivitet.

Dockspot är föregångare inom boknings- och betal-systemen för gästhamnar. De är välkända bland både gäster och hamnar och de finns i de flesta gästhamnar på den svenska västkusten. I högsäsong är Dockspot-platserna i stort sett alltid fullbokade. Detta gör att de är ett säkert kort att satsa på om man vill införa ett betal- och bokningssystem i sin gästhamn.

Hamnsystem.se

Hamnsystem.se är ett enmansföretag som finns i Strömstad. Systemet har utvecklats i samarbete med Strömstad gästhamn (Strömstad kommun).

Förutom boknings- och betalsystem för gästhamnar utvecklar hamnsystem.se även andra web-baserade bokningstjänster. Systemet finns på två större och en mindre gästhamn i Strömstad, och som enbart betal-system i ett par mindre hamnar i Tanums kommun.

Hamnsystem.se bygger på att man via gästhamnens egna hemsida länkas till en extern sida där bokningen genomförs. Den externa sidan ser ut som en del av gästhamnens egen hemsida och det är alltså inte hamnsystem.se's logotyp som besökaren möts av. Här kan man se vilka platser

som finns tillgängliga och enkelt boka dessa genom att mata in sina uppgifter. Ingen inloggning eller registrering behövs.

Hamnsystem.se erbjuder också hamnen att installera lampor på båtplatserna. Dessa lampor tänds i realtid när en plats blir bokad och betald, det krävs alltså inte att hamnvärdarna har koll på vilka platser som är bokade och inte. Lamporna minskar också risken för att man lägger sig på fel plats.

I systemet kan man också lägga in möjlighet för de som har fasta båtplatser att hyra ut sin plats när de själva inte nyttjar den. Det finns även möjlighet att lägga till bokning av t.ex. kranlyft eller att hyra cyklar.

Fördelarna ligger i att man inte är del av ett annat varumärke, all bokning går via den egna hemsidan. Detta kan dock vara en nackdel, då man missar marknadsföringsfördelar man har av att vara en del av ett större varumärke.

Det finns ingen app till systemet. Istället finns en mobilanvändarvänlig hemsida. Tanken är att det ska vara enkelt att gå in och boka. Inga nedladdningar eller registreringar behövs. Detta kan förstås också vara en nackdel då det kan vara svårare för kunden att hitta rätt.

GoMarina

GoMarina är i först hand ett betalsystem och inte ett bokningssystem. GoMarina har sin bas i Norge där man utvecklat ett betalsystem som används av många kommuner. Deras system används också av bussar och tågbolag m.fl. I Sverige har GoMarina sitt kontor i Malmö och här utvecklar man själv sina mjukvaruprodukter.

Det finns hamnar anslutna till GoMarina i Sverige, Norge och Danmark – totalt ca 150 hamnar varav de flesta i Norge. Man hanterar även ställplatser för husbilar i samma app.

Basen för systemet är en app där kunden kan gå in och betala hamnavgiften när de kommer till en hamn som är ansluten i systemet. När man betalt får man ett digitalt kvitto där hamnen kan välja att lägga till information om t.ex. koder till toalett och dusch, wifi, erbjudanden m.m. Systemet finns numer även som fysiska betalautomater på några ställen.

För gästhamnen ger systemet en god möjlighet till överblick i administrationsverktyget som hör till. Man kan bl.a. se inkomster, moms, statistik över vilka båtar som kommer m.m.

GoMarina håller också på att utveckla integration med hårdvara, d.v.s. att det t.ex. ska gå att öppna bommar till båttvättar med appen.

Nackdelar som framförts är att det i större hamnar är svårt att identifiera vilka båtar som betalat med GoMarina, det tar ofta tid att hitta dessa båtar eftersom betalningen inte är kopplad till en speciell plats.

Detta skapar mycket arbete för hamnvärdarna. Man har numer infört möjlighet för hamnarna att i sitt system kunna dela upp hamnen i områden eller specifika platser men då detta är frivilligt hoppar många gäster över det steget i sin bokning.

Mooringo

Ett system för enbart bokning är Mooringo som fungerar som en app för marknadsföring där man kan lägga in de platser som är lediga. Gästen kan då se det i appen och vet var det finns plats. Man vänder sig även till hamnar som har fasta platser där båtägarna får möjlighet att hyra ut sin plats när man själv inte använder den. Tanken är också att man i appen ska kunna se vilka faciliteter som finns och vilka evenemang som pågår i närheten.

Det gör att det blir en användbar app för båtgästen eftersom de får en bra överblick över var det finns lediga platser och vad som finns att göra i hamnarna. Dock har det framförts kritik mot Mooringo för att man är väl aggressiv i sin marknadsföring och försöker komma åt fasta båtplatser som redan har ett avtal med en gästhamn för uthyrning när man inte själv använder den.

Testkörning Havsbadet, Lysekil

En del av projektet har varit att ta fram ett bokningssystem och testköra det. Då ett flertal system redan finns valde vi att ta fram statistik från ett av dem. Havsbadet valdes därför att det var lättillgängligt och för att det var första året det fanns bokningsbara platser där. Testet är gjort från 1/6 – 31/8 2017 i Havsbadet i Lysekil.

5 platser har under perioden varit enbart Dockspot-platser. Någon referens finns inte. Statistik är tillhandahålllet från Dockspot som får det automatiskt via bokningarna.

- 5 platser i 3 månader ger $(5 \times 30) + (5 \times 31) + (5 \times 31) = 460$ tillgängliga gästnätter
 - I juni var det 13 bokade gästnätter
 - I juli var det 131 bokade gästnätter
 - I augusti var det 20 bokade gästnätter

- Det ger totalt 164 bokade gästnätter
- Beläggningen totalt blir därmed $164/460 = 36\%$
 - Beläggningen i juni var 9%
 - Beläggningen i juli var 85%
 - Beläggningen från 16 juli - 30 juli var dock 100%
 - Beläggningen i augusti var 13%
- 42 av bokningarna omfattade mer än 1 natt, d.v.s. ca 1/4 av besökarna stannade mer än 1 natt.

Husbilar

Vad är en ställplats?

Definitionen för ställplats finns inte i Plan- och Bygglagen, därför går det inte att söka bygglov för en ställplats. Det blir då en parkering och på en parkering får man bara göra enstaka övernattningsnätter.

SCR och HRF har en egen definition:

- Ett för ändamålet lättillgängligt avsatt markområde för uppställning/övernattningsnätter i husbil under kortare tid.
- Platsen ska vara lättillgänglig och ha en plan yta med tillräcklig bärlast
- På ställplatsen eller i dess närhet, inom rimligt avstånd (3 km), finns tillgång till tömning av avlopp och påfyllning av vatten. Tillgänglighet dygnet runt.
- Utrymmet för varje husbil skall vara så stort att rekommendationer för avstånd mellan enheter vid en övernattningsnätter tillgodoses. (4 m)

Nuläge

Situationer för husbilar skiljer sig stort i de olika kommunerna. I Sotenäs beslutar man 2017 om en plan för husbilar som träder ikraft 2018 och här har jobbat mycket med att hitta olika lösningar för husbilar.

I Tanums kommun finns inga kommunala ställplatser/parkeringsplatser för husbilar. Även här har man jobbat mycket med frågan men inte lyckats hitta lämpliga och praktiska lösningar. Istället finns det många privata alternativ.

I Strömstad jobbar man tillsammans med intresseorganisationen Svensk Camping med att ta fram lösningar tillsammans med de privata intressenterna.

I Lysekil finns de flesta husbilsplatser organiserade under Småbåtshamnen i kommunens regi, endast någon enstaka privat aktör finns.

Gemensamt för alla kommunerna är att de är attraktiva för husbilsgäster och antalet husbilar ökar varje år. Men man har också problem med att hitta centrala platser där det är lämpligt för husbilar att stå. Husbilsägare har ofta höga krav på att stå centralt nära service o aktiviteter och i våra kustsamhällen med tät bebyggelse nära vattnet och med smala vägar ställer detta till problem.

Politikers inställning

En enkät har skickats ut till politiker och tjänstemän i styrgruppen. Tyvärr var svarsfrekvensen väldigt låg och p.g.a. tidsbrist har det inte funnits möjlighet att följa upp enkäten ytterligare. De slutsatser man har kunnat dra bygger därför i första hand på hörsägen från tjänstemän i de kommunala organisationerna.

Sammanfattningsvis kan man säga att de flesta är positiva till att gästhamnarna finns, däremot är det inte någon prioriterad fråga. På några håll finns en diskussion om gästhamnarna ska drivas kommunalt eller i privat regi. Inte i någon kommun har man en tydlig plan för hur man vill utveckla gästhamnarna i framtiden.

Ansvar i den kommunala organisationen

En viktig fråga kommunerna behöver ta ställning till är vilken roll gästhamnen ska ha i kommunen. Ska gästhamnen bidra till en utvecklad turistnäring eller ska det bara vara en förvaltning av fastigheter?

Gästhamnarna är per definition en del av turistnäringen men den kompetensen saknas generellt i driften av gästhamnarna. Det är därför viktigt att man jobbar för att bredda kompetensen till att även innefatta turism och service i det dagliga arbetet med gästhamnarna.

Detta kan göras t.ex. genom ett samarbete och dialog med kommunens turistorganisation vilket kräver att turistorganisationen ges mandat att vara med att utveckla gästhamnen.

Framtidsvisioner

Sammanfattningsvis kan man säga att det finns mycket kvar att önska av våra gästhamnar i Norra Bohuslän. Många praktiska detaljer men även organisatoriskt. För kommunerna är det viktigt att de sätter upp mål och gör planer för hur man vill att verksamheten skall bedrivas och vad man vill med gästhamnarna.

Det är viktigt att gästhamnarna går från att bara vara en teknisk angelägenhet till att även inkluderas i turistverksamheten i kommunen. Ökad service och värdskap är nyckelord. Det är också viktigt att relevanta politiska beslut tas och att man ser gästhamnarna som en tillgång och inte bara en kostnad i budgeten.

Miljöarbetet är idag inte prioriterat i gästhamnarna och här kan

Den här rapporten är framtagen inom
projekt Maritim Utveckling i Bohuslän.
Läs mer på www.tillvaxtbohuslan.se/mub

*Maritim Utveckling i Bohuslän skapar
förutsättningar för små och medelstora
företag att stärka sin professionalitet,
hållbarhet och innovationskraft.*