

# Vestkystens Fiskeriklynge

## Konsumfisk

Ansøgning til Region Midtjylland, 01.11.2011

---

I Danmark har virksomheder fire gange større sandsynlighed for at blive innovative, hvis de deltager i klynge- og netværksaktiviteter, sammenlignet med tilsvarende virksomheder, der ikke deltager. Dette viser Europas hidtil største benchmarking-projekt af over 140 klynge- og netværksorganisationer og 16 klynge- og netværksprogrammer. Benchmarking projektet blev afsluttet i 2011.

Flere og flere analyser peger ligeledes på, at to betingelser har vist sig at være helt centrale for at skabe succesfulde klynger og vækst.

- Stærkt politisk engagement er ikke nok til at skabe succesfulde klynger. Erhvervslivets engagement og udbytte af klyngearbejdet er altafgørende for, at klyngen bliver en langvarig succes.
- Udgangspunktet for at arbejde med klynger er en erhvervsmæssig specialisering inden for en afgrænset geografi, som giver klare muligheder for at optimere stordriftsfordele mellem virksomhederne. Det kan fx være fælles markedsføring, rekruttering, teknologiudvikling og lobbyarbejde.

Hvis disse betingelser er opfyldt, er der god fornuft i at udvikle virksomhedssamarbejder omkring den samlede værdikæde i klyngen. De sidste års arbejde med at skabe netværk og udvikling langs Vestkysten i Region Midtjylland har vist, at disse to betingelser til fulde er opfyldt og at virksomhederne og organisationerne i området har opnået forståelsen for samarbejdets værdi for alle i værdikæden.

I Lemvig kommune er det en del af kommunens strategi at arbejde med erhvervs-klynger. Både på fødevarer og energiområdet pågår der forskellige klyngeaktiviteter under titlen Lemvig kommune – Bæredygtig vækst og nye arbejdspladser. Som et led i dette arbejde ansøger Lemvig Kommune, med alle Konsumfisk aktørerne i ryggen, hermed om en bevilling til Klyngeprojektet Konsumfisk.

### **Konsumfisk**

Konsumfisk er et erhvervsudviklings- og klyngeprojekt, der omfatter konsumfisk-aktørerne i Region Midtjyllands tre Vestkysthavne: Thyborøn, Thorsminde og Hvide Sande. Projektet bygger videre på erfaringerne fra pilotprojektet "Vækst 2011 – Thyborøn Havn – Nordeuropas center for landing og omsætning af høj kvalitets konsumfisk." Det var et pilotprojekt Region Midtjylland gav tilskud til, og som blev afsluttet med udgangen af 2009. Konsumfisk bygger desuden på en kortlægning og analyse, som aktørerne lavede i samarbejde med Region Midtjylland i forbindelse med et Interregprojekt "Innovative Foresight Planning for Business Development", hvor der ligeledes blev arbejdet med strategisk planlægning.

Fiskerisamarbejdet er ganske unikt både nationalt og internationalt. Det omfatter nu alle Vestkysthavne i Region Midt, Fiskeriforeningerne samt Danske Fiskeauktioner, går på tværs af tre kommuner og inddrager aktører fra hele værdikæden. Mere end nogensinde før er der behov for et tæt samarbejde mellem aktørerne.

Det første arbejde på konsumfisk-området har vist, at det nytter at gøre en indsats. Næsten samtlige auktioner i EU/DK meldte i midten af 2008 og 2009 om tilbagegang i både priser og mængder. Salget af konsumfisk i Thyborøn, Hvide Sande og Thorsminde er dog inde i en positiv udvikling, og Danske Fiskeauktioner kan ligeledes glæde sig over en fremgang. Ved halvårsopgørelse i 2008 var nethandlen steget til det dobbelte siden 2006, således den udgjorde ca. 18 %, og her i 2011 udgør nethandlen op imod 40 %. I 2006 var der ca. 25 - 30 forskellige opkøbere på netauktionen. I 2011 er der ca. 140 forskellige opkøbere på internetauktionen, flere af dem sidder i andre europæiske lande. Det giver øget konkurrence og sikrer fiskerne bedre priser for deres fisk.

Et af pilotprojektets succeskriterier var videndeling med de andre Vestkysthavne i Region Midtjylland. Den videndeling har nu resulteret i, at forskellige virksomheder og organisationer i de tre Vestkysthavne nu er klar til at tage næste step sammen og begynde at arbejde struktureret hen i mod et decideret klynge-samarbejde. At fiskerisamarbejdet nu i stigende grad kan defineres som et klynge-samarbejde skal ses i lyset af, at alle parter bidrager med et ikke uvæsentligt beløb til aktiviteterne og til det fælles udviklingsarbejde, at Danmarks Fiskeriskole er en tæt samarbejdspartner samt, at der i højere grad deltager personer fra forskellige vidensinstitutioner i udviklingsprojekterne.

### **Formål med projekt Konsumfisk**

Formålet med klyngeprojektet Konsumfisk er at arbejde strategisk med at udvikle, modne og facilitere konsumfiskklyngen, åbne for deltagelse af andre aktører i værdikæden samt åbne for et øget videnssamarbejde.

Med udgangspunkt i de nyeste analyser og erfaringer fra arbejdet med nationale og internationale virksomhedsklynger, er det målet,

- at der efter projektets afslutning er skabt grundlag for en national blåstempling og medfinansiering af fiskeriklyngen, og at samarbejdet kan styrkes yderligere, også ud over den midtjyske region, med henblik på at skabe vækst og flere arbejdspladser inden for konsumfiskområdet.
- at sikre en markant udvikling af virksomhederne i klyngens omsætning og vækst.
- at have fokus på strategisk planlægning og innovation samt facilitere og have konstant fokus på 'det gode projekt' og 'det værdifulde møde'.

## **Tidsplan**

Projektet fastlægges for to år. 1. januar 2012 - 31. december 2013.

## **Indledning**

Det har i snart mange år stået klart, at fremtiden byder på en skærpet konkurrence inden for fiskerierhvervet. Der er ikke udsigt til at kunne fange flere fisk og den internationale konkurrence mellem de største fiskerihavne i Nordsøen skærpes som følge af færre, større og mere mobile fiskefartøjer. Stigende investeringer i andre landes fiskerihavne samt større markedsgennemsigthed fra fisker til kunde giver store udfordringer for de mennesker og virksomheder, der ønsker en fremtid inden for fiskeriet. De sidste år er markederne ligeledes overstrømmet med stadig flere fiskearter af eksotisk herkomst, og akvakulturen yder et større og større bidrag til middagsbordet. Det betyder, der skal gøres en særlig indsats for at øge værdien af den landede fisk samt give de bedste priser og den bedste service hele vejen igennem værdikæden for at fastholde og erobre markedsandele.

I Thyborøn blev den udfordring taget op allerede i 2001, hvor den daværende Thyborøn Fiskeauktion, som den første i Danmark, overgik fra traditionel auktion til internetauktion. Med internetauktionen blev de traditionelle handelsmønstre brudt op og nye internationale muligheder skabt. Thyborøn Havn har gennem årtier været blandt de førende danske fiskerihavne på grund af en stor hjemmehørende fiskerflåde, betydelige landinger af fisk samt en velrenommeret serviceindustri, primært knyttet op om fiskeriet. I Thyborøn blev der i 2004 investeret betydelige summer i et moderne Fiskeauktion Center, der sikrer en ubrudt kølekæde fra fisken losses til den er sendt videre til anden forarbejdning eller afsætning.

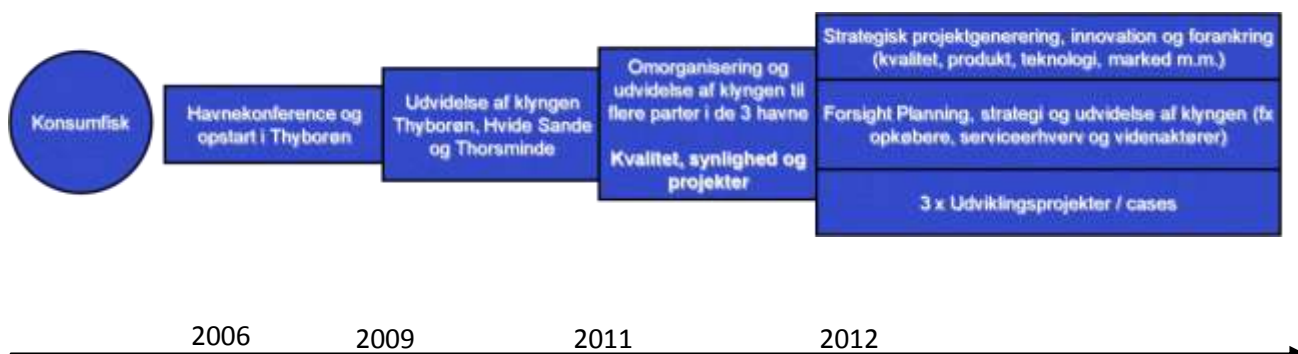
I 2006 besluttede Havnebestyrelsen for Thyborøn Havn på baggrund af en havnekonference at igangsætte pilotprojektet "Vækst 2011 – Thyborøn Havn – Nordeuropas center for landing og omsætning af højkvalitets konsumfisk". Pilotprojektets primære formål var at sikre en markant udvikling af Thyborøn Havns omsætning af konsumfisk. Midlerne var især at øge værditilvæksten af de landende fisk i Thyborøn, som følge af højere kvalitet, bedre levering/logistik og mere synlig markedsføring i både ind- og udland.

Pilotprojektet blev igangsat med en tidsramme på 1 ½ år og organiseret med en styregruppe på fire personer og en udviklingschef, der havde ansvaret for gennemførelse af projektet. Forud for pilotprojektet lå en strategisk analyse, strategiworkshop og havnekonference. De mange ideer og forslag herfra blev samlet i en rapport, der sammen med aktørernes input, dannede grundlaget for pilotprojektets opstart og de første aktiviteter.

I efteråret 2006 var alle indledende manøvrer overstået, og pilotprojektet blev skudt i gang med en bevilling fra de tre parter Thyborøn Fiskeriforening, Thyborøn Fiskeauktion og Thyborøn Havn. Der blev i 2007 taget kontakt til Region Midtjylland, som efterfølgende gav tilsagn om tilskud.

Siden 2007 er udviklingen gået stærkt. Thyborøn Fiskeauktion købte i slutningen af 2007 hele aktiekapitalen i Hvide Sande Fiskeauktion A/S og skiftede da navn til Danske Fiskeauktioner A/S. I januar 2009 blev Danske Fiskeauktioner styrket ved også at overtage Thorsminde Fiskeauktion og i dag fremstår Danske Fiskeauktioner A/S således som den mest moderne fiskeauktion i Danmark med elektronisk fiskeauktion og nye auktionslokaler på alle tre lokaliteter i Thyborøn, Hvide Sande og Thorsminde.

Etableringen af Danske Fiskeauktioner A/S med afdelinger i de tre Vestkysthavne satte også skub i samarbejdet på andre fronter. Efter en længere dialogfase blev et formelt samarbejde mellem de tre havne, fiskeriforeningerne samt Danske Fiskeauktioner formaliseret i begyndelsen af 2009. Det spirende klyngesamarbejde blev yderligere formaliseret ved nogle økonomiske aftaler og af, at der i april 2009 blev ansat en ny udviklingsdirektør til at arbejde for visionen om "Friskere fisk fra Vestkystens Havne, Nordeuropas center for landing og omsætning af kvalitets konsumfisk". Helt fra projektets opstart har der været tilknyttet en facilitator, der udelukkende har haft fokus på samarbejdsrelationerne mellem kerneaktørerne.



Kernevirksomhederne i det nuværende samarbejde er Thyborøn Havn, Hvide Sande Havn, Thorsminde Havn, Thyborøn Havns Fiskeriforening (repræsenterende 250 erhvervsfiskere), Sydvestjysk Fiskeriforening (repræsenterende 130 erhvervsfiskere) samt Danske Fiskeauktioner med afdelinger i de tre havne. Ud over disse kernevirksomheder, er de tre havnes servicevirksomheder samt opkøberne vigtige aktører. I efterfølgende figur er aktørerne illustreret.

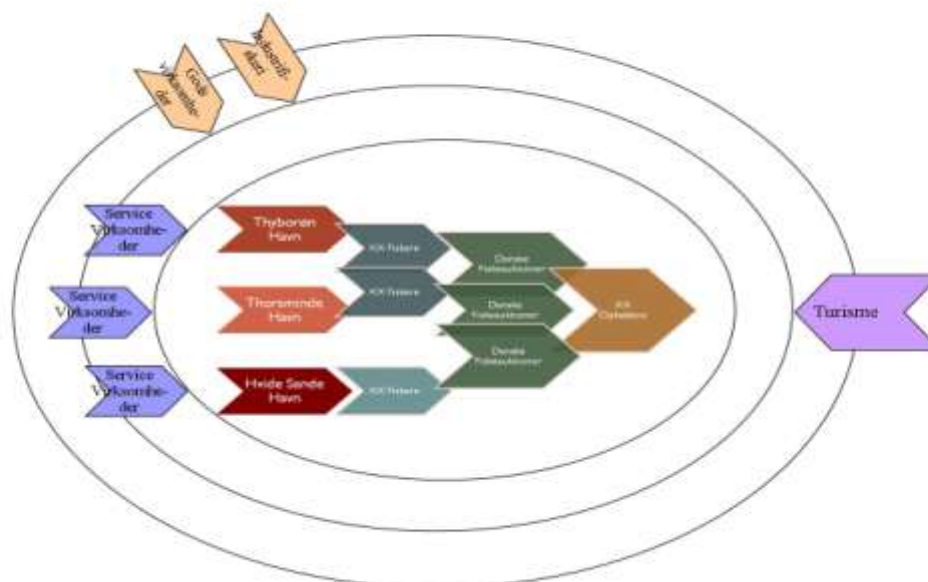
Det vurderes, at der er 268 forskellige virksomheder i konsumfisk værdikæden (havne, fartøjer, auktion, opkøbere og servicevirksomheder).

3 Havne	(Thyborøn, Hvide sande og Thorsminde)
1 Auktion	(1 auktion med tre afdelinger i Thyborøn, Hvide Sande og Thorsminde)
173 Fartøjer	(fordelt med 84 i Thyborøn, 64 i Hvide Sande og 25 i Thorsminde)
16 Opkøbere	(fordelt med 10 i Thyborøn, 4 i Hvide Sande og 2 i Thorsminde)
75 Serviceerhverv	(fordelt med 35 i Thyborøn, 30 i Hvide Sande og 10 i Thorsminde)

Virksomhederne i konsumfisk værdikæden mobiliserer direkte langt over 1000 arbejdspladser og væsentlig flere i følgeerhverv, og er af afgørende betydning for erhvervsudviklingen på Vestkysten.

Allerede i dag er der en vis grad af samhandel på kryds og tværs af aktørerne i de tre havne. Fiskerne lander i den havn, hvor de får mest for pengene og betjenes af de serviceaktører, der har den bedste kompetence på tværs af de tre havne osv. Fremadrettet skal den samhandel kortlægges, synliggøres og udbygges.

#### Innovative Foresight Planning for Business Development - West coast Fishery Cluster



Kilde: Interreg - projektet "Innovative Foresight Planning for Business Development". Navigators 2010

Sideløbende med arbejdet med at få formaliseret Konsumfisk, pågår der allerede et udviklingsarbejde i forhold til formidling og oplevelser under NORTHSEALIVING i Thyborøn, specifikke udviklingsarbejder i de tre havnemiljøer og på Fiskeriskolen. Mange af aktørerne og kommunerne har visioner og indsatser der inddrager, understøtter og supplerer arbejdet med Konsumfisk både nu og i fremtiden.

### **Organisering**

Lemvig Kommune er ansøger på projektet og vil have den overordnede styring af projektet. Aktiviteterne og faciliteringen forankres hos klyngen og i klyngeorganisationen.

Klyngesamarbejdet organiseres med en lille og fleksibel klyngeorganisation med en projektleder og mulighed for tilkøb af specialkompetencer.

Der etableres et forretningsudvalg med fire deltagere fra de betalende aktører samt projektlederen som fungerer som sekretær for forretningsudvalget. Følgende er udpeget fra start.

- Jesper Juul Larsen, Sydvestjysk Fiskeriforening (Formand for Konsumfisk)
- Kurt Madsen, Thyborøn Fiskeriforening
- Leif Jensen, Thorsminde Havn
- Michael Lodahl, Danske Fiskeauktioner
- Heidi Ebey Grønkjær, projektleder Konsumfisk, Navigators

Der udarbejdes en forretningsorden som godkendes på det første møde i forretningsudvalget. I forretningsordenen fremgår det klart hvorledes nye aktører inddrages og under hvilke vilkår. Referatet fra forretningsudvalgsmøderne er tilgængelig for alle betalende aktører i Konsumfisk.

To gange om året, forår og efterår, afholdes en workshop/seminar i Konsumfisk.

- Årsmødet, der afholdes om foråret, er for de aktører som betaler til Konsumfisk. På dette møde vil der blive gjort status, både på aktiviteter og på økonomi samt fremlagt et budget for det efterfølgende år. På dette møde vælges formanden og de andre deltagere i forretningsudvalget. Deltagerne til forretningsudvalget vælges mellem alle betalende aktører, uanset beløbets størrelse. Der skal sikres en bred repræsentation både geografisk og placering i værdikæden.
- Udviklingsmødet, der afholdes om efteråret, er for alle med interesse for fiskeriet og som har lyst til at præge det kommende års aktiviteter. På dette møde vil der blive idéudviklet og arbejdet med nye ideer og projekter.

## **Indsatsområder**

Henover de næste to år har Konsumfisk tre indsatsområder.

### **1. Etablere klyngeorganisation samt udvidelse og styrkelse af klyngesamarbejdet (fx opkøbere, serviceerhverv, forarbejdningsevirkomheder og videnaktører)**

Med skelen til klyngearbejdet i både vores nabolande og andre lande i Europa, skal der arbejdes struktureret og strategisk med udvikling og facilitering af den vestjyske Fiskeriklynge. Det er formålet at klyngen hen over de næste to år skal opnå både national og international anerkendelse som en stærk og formel erhvervsklynge.

Målet er at inddrage andre aktører i værdikæden, som for eksempel opkøbere, serviceerhverv, forarbejdningsevirkomheder mm. Ligeledes skal der gøres en indsats for at øge samarbejdet med Danmarks Fiskeriskole i Thyborøn og andre vidensinstitutioner.

I løbet af den toårige projektperiode skal der laves samarbejdsrelationer til andre klynger i Norden og i andre Europæiske lande med henblik på at deltage i samarbejdsprojekter. Det kunne eventuelt være et Interregprojekt eller lignende.

### **2. Strategisk projektgenerering, innovation og forankring (kvalitet, produkt, teknologi og marked)**

Hos alle aktører i klyngen hersker en meget stor idérigdom og flere aktører har spændende projekter og ideer liggende i skuffen; projekter der indeholder et meget stort udviklings- og vækstpotentiale. Formålet med indsatsområdet "strategisk projektgenerering" er at udvikle fundamentet for klyngesamarbejdets innovationsprocesser og styrke tilliden mellem aktørerne i klyngen og til klyngefacilitatorerne som helhed. Igennem samarbejds- og klyngeaktiviteter, synlighed og tilstedeværelse i alle havnemiljøerne, er det hensigten at arbejde strategisk med at få de mange projekter og ideer op af skuffen, få dem bearbejdet og vurderet.

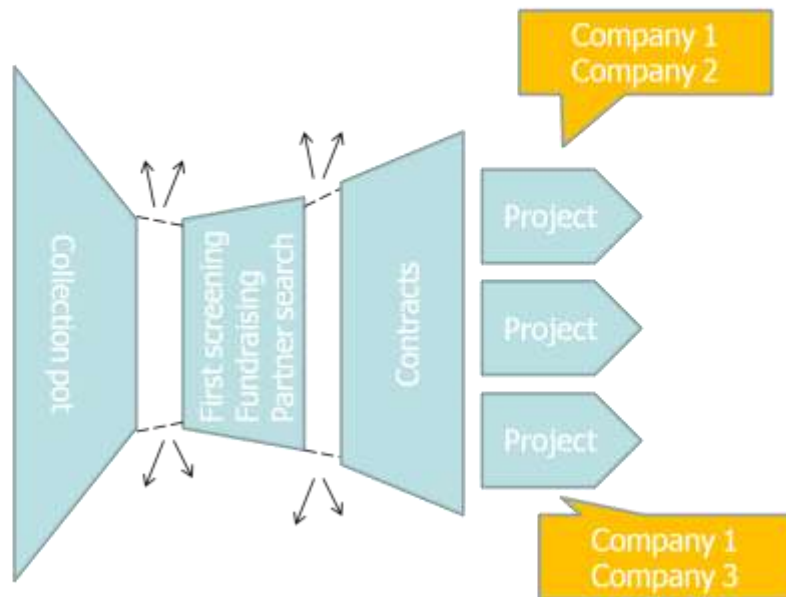
I det tidligere omtalte Interregprojekt "Innovative Foresight Planning for Business Development" arbejdede Konsumfisk sammen med to klyngeorganisationer fra henholdsvis Holland og Norge om at udvikle innovationsprocesser for idé- og projektgenerering, afprøvning, udvælgelse, finansiering og implementering. Det er ønsket at udbygge dette samarbejde samt afprøve og implementere de forskellige metoder. Efterfølgende figur illustrerer den metode, en innovationstunnel, der som det første skal afprøves i fiskeriklyngen.

## Future

Friday meetings  
Innovative thinking

Cluster administration

Specific developments  
from one company



Det er formålet med indsatsområdet at arbejde strategisk med de forskellige faser i Innovationstunnelen. Når et projekt eller en idé har været igennem tunnelen og er klar til kontraktfasen overgår ejerskabet for projektet til den eller de virksomheder eller organisationer, der ønsker at finansiere og realisere projektet. Konsumfiskprojektet vil kun fungere som strategisk samarbejdspartner og facilitator og vil ikke være en kontraktpartner i nogle af de projekter, hvor ejerskabet bedst ligger hos en eller flere af de deltagende virksomheder.

Hele Konsumfisk projektet er diskuteret med Future Food Innovation, FFI, som har vist stor interesse i udviklingen af strategiske metoder til idé generering, innovation og forankring. Der er en stor synergi imellem arbejdet i FFI og arbejdet i Konsumfisk klyngen og der vil blive samarbejdet med FFI om udviklingen og realiseringen af de forskellige projekter.

### 3. 3 x pilotcases fra den strategiske projektgenerering skal munde ud i specifikke samarbejdsplatforme eller samarbejdsprojekter på tværs og ud af klyngen

Som et resultat af ovenstående innovationsprocesser udvælges tre samarbejdsplatforme eller samarbejdsprojekter, der går på tværs af klyngen og som inddrager aktører ude fra. Disse tre eksempler skal styrke klyngeprojektets overordnede formål med at modne og forankre klyngen, og skabe tillid parterne imellem. Igennem disse samarbejdsplatforme sikres det ligeledes, at der inddrages videnkompetencer uden for klyngen.



Det første samarbejdsprojekt Konsumfisk skal arbejde med omhandler hesterejer. Hele branchen udfordres kraftigt af et stigende prispres. Afsætningsvanskeligheder og usikkerhed omkring prisen for hesterejer, førte i april 2011 til at de 27 danske licensfartøjer til hesterejefiskeri langs hele vestkysten besluttede at blive i havn. I juni var kutterne tilbage i fiskeri – om end der blev aftalt en begrænset mængde.

Rejerne losses i dag direkte over i en lastbil, som fragter fangsten til to virksomheder i Holland. Når rejerne ankommer til Holland sorteres de og bliver herefter sendt til pilning i Marokko. Før hesterejerne ender deres hårdhændede og lange rejse skal de igen transporteres til Holland for at blive solgt. En ikke særlig bæredygtig rejse for hesterejerne og en proces der forringer kvaliteten væsentligt.

Samarbejdsprojektet er for alle med tilknytning til hesterejer. Alle 27 fartøjer til fangst af hesterejer i Danmark, alle parterne i Konsumfisk samt aktører udefra vil være en del af samarbejdsprojektet. Formålet er at øge værdien og kendskabet til hesterejer. Der skal tænkes i nye anvendelsesmuligheder, kokke skal lave nye opskrifter, nyt navn og spændende emballageløsninger. Konsumfisks opgave bliver at facilitere samarbejdet og sikre at eksterne aktører inddrages.

Ud over den brede formidling vil projektets resultater blive tilgængelig for alle rejefiskere, i Vestkysthavnene Rømø, Esbjerg, Hvide Sande, Thorsminde og Thyborøn.

### ***Succeskriterier / effekter***

Der er opstillet følgende succeskriterier for Konsumfisk:

- Konsumfisk skal hen over de næste to år deltage i minimum et internationalt samarbejde eller projekt.
- Klyngen skal med udgangen af 2013 være en velfunderet erhvervs-klynge. Der skal være videnaktører i medlemskredsen. Det er ambitionen at der med udgangen af 2013 er optaget minimum 10 nye virksomheder eller organisationer i kernekredsen, og at minimum 20 nye virksomheder eller organisationer deltager i de åbne arrangementer og samarbejder.
- Der skal ske en løbende idé- og projektgenerering. Minimum tre samarbejdsprojekter på tværs af klyngen har set dagens lys og minimum tre ideer har været igennem innovationsprocesserne og er overleveret som projekt til videre ejerskab hos en eller flere af virksomhederne.
- Konsumfisk er synlig med en arbejdsstation i hver af de tre Vestkysthavne.
- Der er udviklet, afprøvet og implementeret en innovationsmetode for projektgenerering – fra ide til handling.

Det er et succeskriterium, at der efter de to projektår, er fundet en mere permanent finansiering for klyngens basisorganisation. Kontinuerligt i løbet af projektperioden og fremadrettet skal der genereres nye projekter og partnerskaber. I den forbindelse er det afgørende, at de enkelte aktører byder ind med emner og ideer, ligesom det er vigtigt, at Konsumfisk er opsøgende i forhold til at indhente ideer og input.

Synlighed og dialog i de tre havne er et succeskriterium. Nogle projekter vil foregå på tværs af de deltagende aktører, men ikke alle. Netop derfor er det vigtigt, at der i partnerskabskredsen er forståelse for, at fokus og indsats vil variere fra havn til havn og fra aktørkreds til aktørkreds, men at det i sidste ende vil være til gavn for alle.

Ved projektafslutning er der udviklet, beskrevet og afprøvet forskellige innovationsmetoder til idé- og projektgenerering, -udvikling og ikke mindst udvælgelse. Dette arbejdet skal ligeledes pågå i samarbejde med internationale partnere.

I løbet af projektperioden vil der blive arbejdet med strategisk klyngeudvikling og implementering. Ved projektets afslutning er det derfor et succeskriterium at væsentlig flere virksomheder, organisationer og vidensaktører er en del af klyngen. Der skal være skabt grobund for et videre samarbejde i internationalt regi fx Interreg.

Det er et succeskriterium at omverdenen fortsat og i stigende grad retter henvendelse til Konsumfisk og ser Konsumfisk som en nøglespiller, når der tales udvikling og vækst. Hvor markedsføring, profilering og udvikling af konsumfisk er på dagsordenen, skal Konsumfisk sidde med ved bordet. Ligeledes skal Konsumfisk være porten ind, hvis omverdenen har brug for repræsentanter fra Vestkystsamarbejdet.

### **Budget**

<b>Aktivitet</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>I alt kr.</b>
Etablere klyngeorganisation samt udvidelse og styrkelse af samarbejdet			
• Projektledelse	550.000	550.000	1.100.000
• Kørsel	30.000	30.000	60.000
• Forretningsudvalgs møder	8.000	8.000	16.000
• Udviklings- og strategiworkshops	72.000	72.000	144.000
• Hjemmeside og nyhedsbreve	25.000	25.000	50.000
• Messer og aktiviteter på tværs af aktører	50.000	50.000	100.000
• Forankring og internationalisering af klyngen	100.000	100.000	200.000

Strategisk projektgenerering og innovation			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Projektledelse</li> <li>• Kørsel</li> <li>• Rejser – internationalt</li> </ul>	200.000	300.000	500.000
	40.000	40.000	80.000
	25.000	25.000	50.000
3 x samarbejdsprojekter / samarbejdsplatforme			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hesterejer</li> <li>• Pilotcase 2</li> <li>• Pilotcase 3</li> </ul>	300.000		300.000
	100.000	100.000	200.000
		200.000	200.000
I alt	1.500.000	1.500.000	3.000.000

### **Finansiering**

Alle aktører i klyngesamarbejdet bidrager økonomisk til projektet.

Bidragyder	2012	2013	I alt kr.
Private aktører – klyngen (Kr.)	750.000	750.000	1.500.000
Region Midtjylland (Kr.)	750.000	750.000	1.500.000
I alt	1.500.000	1.500.000	3.000.000