

HVAD NU HVIS

Det blev lovet, at der ville komme et referat ud efter mødet den 9. februar 2020 - men det bliver mere et resumé, da nogle indslag ingen relevans har for projektets videre vej.

Til stede var ca. 30 personer og hovedparten har givet os telefon og mailkontakt.

Der blev åbnet med et billede af forsiden fra et kommunalplanoplæg og den følgende offentlige debat fra maj 1982. Der var ikke tid til at gennemgå de 249 sider, men essensen er, at vi på 38 år ikke er nået meget længere, da en hel del problemstillinger som fx fælles åbningstider i byens butikker og nyindretning af Axeltorv også var aktuelle den gang.

Første spørgsmål var: Hvad er Nakskovs vision? Det kan naturligvis ikke besvares kort, hvis visionen findes, så det blev et meget åbent spørgsmål, som deltagerne kunne gå hjem og tænke over. Spørgsmålet blev fulgt op af: Hvor skal vi hen?

Fremtiden er også drømme. Derfor var Marie Louise Villadsen inviteret til at fortælle om visioner og kampe for at få den nye Dannemare Friskole op at stå.

Marie Louise lagde op til, at man ikke skal romantisere over tiden, der var en gang, men se de gode muligheder, der allerede er - og så udnytte dem.

En deltager sagde, at man måske skulle se efter københavnernes, der blandt børnefamilier skal ses efter ønsket om at komme ud i den friske natur, hvor man let kan få sit eget og alligevel sagtens kan have jobs længere væk.

Fra anden side blev der også sat spørgsmålstejn ved, om de lokale busser kun kan køre mod Nakskov

eller om de også kunne køre fra Nakskov til Dannemare - for at give de mere pressede børn en mulighed for at komme på en mindre skole.

Marie Louise kunne fortælle, at der kun skal 50 elever til, for at skolen kan løbe rundt økonomisk, men at der jo var plads til mange flere.

Friskolen har købt bygningerne for 1 kr. plus nogle omkostninger til bl.a. tinglysning - så det i alt blev ca. 70.000 kr.

Der blev opfordret til at få endnu flere forældre på banen - ikke kun i Dannemare men på det meste af Lolland, for ikke at lukke det man kunne kalde yderområderne.

Som et kuriosum foreslog Marie Louise, at man kunne markedsføre vores del af Danmark som Det Vilde Sydvest - og dermed give egnen et langt mere positivt ansigt udadtil. Udtrykket kunne bruges både i retning af turismen og for at trække tilflyttere til.

Næste mand på banen var Anders Brehm Pedersen, der har opfundet et redskab til at lægge blomsterløg på en smartere og mere skånsom måde - for arealet og ikke mindst den, der skal bruge redskabet Easy-Plant.

Anders er nok kendt fra bl.a. Løvens Hule, men Anders' overordnede budskab var: Giv ikke op! - og får du ikke svar, så må du videre, indtil du får et svar.

Anders opfordrede andre med en lille opfinder i maven til at kontakte opfinderrådgivningen på Teknologisk Institut i Tåstrup eller Århus.

Anders gav også vores lokale sortsyn et skud: selvfølgelig kan vi. Alle kan. Det er et spørgsmål om at turde.



På gulvet kom nu Peter Lundsgaard, der er næstformand i Lollands Bueskytteklub. Han kunne fortælle, at han og fru, Berit Bech, overtog en forening med 4 gamle, som virkede, som om de havde opgivet, til en forening med pt. 36 aktive medlemmer.

Udfordringen for Peter og bueskytterne er at have et fast tilholdssted. Da deres buer tæller som våben, skal de også kunne opbevares sikkert.

Gennem lang tid har Peter og klubben prøvet at få gang i et "foreningshus" på Madeskovskolen, men indtil nu var det ikke lykkedes at komme ind og se på lokalerne, så at to knægte med meget tæt relation til den lokale "kommunale ejendomsmatador" pludselig kan få råderet, har ikke kun give positive vibrationer.

Peter kunne fortælle, at et issue havde været, om man kunne slå tre klasselokaler sammen for at lave en bueskyttebane. Der blev talt om, at der måske skulle en DIP op, men nogle tegninger viser, at adskillelserne mellem lokalerne er muret op og ikke bærende.

Tidligere har bueskytteklubben haft kontakt med interesserede foreninger, men sjovt nok har de i dagene efter mødet pludselig fået tilbudt forlængelse på deres eksisterende kommunalt ejede lokaler eller fået tilbudt andre. Det giver mindelser om en tid i et land sydøst for Lolland.

Ud af 4900-relaterede klubber og foreninger (565 ifølge CVR-registret) må det være muligt at finde nogen, som vil være med til at drive sådan et fint hus med foreninger for den sags skyld kultur, sluttede Peter.

For at binde sagerne sammen foreslog initiativtageren, Carsten Andersen, at der burde kunne dannes en lokal investeringsfond, som kunne erhverve ejendomme, hjælpe i forskellige sammenhænge og forhåbentlig lave en forretning ud af det på sigt.

Carsten, som er tidligere reklamemand, efterlyste også et slogan, der kunne rumme indholdet af vores by. Pt er det: Nakskov Lollands handelsby nummer 1. Men sælger ikke - og det trækker ikke nye til. Det skal være noget langt mere unikt, som fortæller om byen og dens værdier. Fællesskab nævnte flere som et varemærke for Nakskov. Men hvordan kommer vi videre herfra?

Opslaget "Hvad er din drøm?" var tænkt som en halvleg til at komme videre.

For store emner er, kan vi løse noget om fraflytning eller manglende tilflytning? Det sidste vender jeg tilbage til.

Det store spørgsmål er: Hvad skal der til? Nogen siger uddannelser, men kan vi selv påvirke det? Peter fra bueskytteklubben var helt sikker på, at vi ikke skulle kigge mod København men fx SDU eller Aalborg Universitet, som er de mest innovative, og som ikke er bange for at rykke til Vestsjælland eller for den sags skyld hovedstaden.

Et emne, som mange har talt om, er infrastruktur - herunder: Fibernet.

For at afdække dette emne var det lykkedes at få Peter Hallev fra Novomatrix til at komme og fortælle.

Novomatrix vil tilbyde at etablere fibernet i foreningsregi - enten en by-forening eller en grund-ejerforening - som med 100 deltagere vil kunne få 500/500 Mb for 199 kr. om måneden.

Fokus var, at Nakskov, som Lollands største by, var den eneste, hvor man ikke kunne få fibernet. Det skyldes en aftale mellem SEAS-NVE (der ejer Fibia) og Lolland Forsyning om, at Fibia kun lægger fibernet til direkte kunder og andelshavere. Der er kommunens måde at handle på en hemske på grund af handlemåder og aftaler.

Peter Hallev fra Novomatrix fortalte, at deres koncept svarede til den måde, vi tidligere lavede antenneforeninger på. Det er ikke sværere, end vi selv gør det til.

Vi har lavet link til tilmelding på FaceBook-gruppen Hvad nu hvis-Nakskov. Du kan også bruge dette: <http://novomatrix.dk/nakskov/fiberbredbaand/>

Der vil blive iværksat opstart af en forening til at være behjælpelig med etablering af fibernet i Nakskov.

En deltager kunne godt se, at det var en god idé at få fibernet i Færgelandsparken. Det vil Peter Hallev vende tilbage til.

En nytilflytter fra "Whiskeybæltet", Steffen Arnecke, mente, at tilflytningen kunne komme fra de mange vellønnede og formuende "københavnere", som solgte deres meget dyre ejendomme for at få frisk luft og havudsigt. Selv har Steffen og fru Anna købt hele to ejendomme i Nakskov - den ene til dem selv, den anden til deres søn.

Der er et kæmpe potentiale, udtrykte Steffen - men der var ingen opskrift på, hvordan man kunne få kontakt med denne målgruppe. Det må der arbejdes på.

Anna Arnecke havde tjekket ud på arbejdsmarkedet,

og med sine 53 år kunne hun godt se sig selv som fx frivillig. Steffen havde stadig job med en del rejseaktivitet, men kunne kun anbefale at se den vej - mod københavnere, der havde solgt dyrt og kunne købe luksus billigt i Nakskov-området.

Tiden løb - og resten af "dagsordenen" blev mere til opfordringer til forsamlingen om at komme med ideer eller forslag til temaerne:

1. Nogen siger, at vi har mange tomme butikker. Hvad gør vi for at få butikkerne i gang igen?

2. Hvis vi har brug for eller lyst til flere turister, hvad gør vi så?

Det helt store spørgsmål er: Hvem vil være med?

Carsten sagde direkte, at det her ikke er en 1-mands-hær, der kan løse det. Så tænk: Hvis jeg ikke selv gør noget, hvorfor skulle andre?

Man kunne nedsætte arbejdsgruppe med temaer som:

1. EVENTS
2. MARKEDSFØRING
3. TURISME
4. INNOVATION

Men listen kan blive længere. Der er brug for koordinatorer.

Der er flere mærkesager: HVAD KAN VI SELV GØRE? Vi kan fx få andre med - arbejdskolleger, naboer, venner og andre. Der er ingen begrænsning.

Carsten smed også et andet spørgsmål op: Hvem skal gøre noget?

Noget af svaret kom han selv med: Nakskov Handelfordi der kan være fordele for butiksejerne. Lolland Kommunes politikere - fordi de har brug for succes-historier, Business LF (ellers har de vist, at de ikke vil noget lokalt) og så naturligvis lokale virksomheder, som på alle måder kan bakke op om lokale initiativer.

Det store spørgsmål er ofte: Hvor skal pengene komme fra?

En del af svaret er: Vi skal selv bidrage. Noget skal komme via Danmarks højeste kommuneskat - og noget fra vore egne lommer. Hvis der kan skabes enkelte projekter eller en helhedsplan, kunne fonde være en del af svaret.

Mødet sluttede knap tre timer efter start.

Men her er en liste over flere ideer:

1. Verden til Nakskov - Nakskov til verden (event, der kan skabe netværk til hele verden)

2. Ferielejligheder i bymidten - en hel "bydel" omkring havnen, stræderne, Vejlegade, Axeltorv m.m.

3. Hall of Fame - fx i Toldboden i Nakskov

4. Markedsføring over for turister og bedre generel markedsføring og PR. Herunder også mere reklame for havnen som sejlerhavn

5. Etablering af Iværksætttermiljøer

6. Infrastruktur - fx bedre veje og fibernet - evt. gratis WI-FI for turister i bymidten

7. Plutteøen ombygges/nybygges til ferieboliger

8. Fjordbåde med mad ombord hele året

9. I by til halsen - lokalt - og evt som en måde at revolutionere Nakskov på som helhed (inspiration fra I hus til halsen)

10. Tomme erhvervsbygninger til boliger

11. Musikkens hjemby (genskabe hvad byen var en gang) - ikke kun musikskolen, men ALLE

12. Team Danmark-by (som i gamle dage)

13. Skabe miljøer for fx danske eller europæiske mesterskaber i forskellige sportsgrene

14. Skabe nye kulturtilbud - ikke kopi af andres

15. Skabe interesse for læger m.m. til at komme til Nakskov - gøre det attraktivt. Evt. i form af et privathospital

16. LED-reklameskilte - med mulighed for at markedsføre events

17. Salgsvogn for ture til Nakskov/Lolland på Strøget eller i lufthavnen i CPH

18. Samarbejde med Lollandslinjen om at få fynboer over til Nakskov

19. Skabe et markedsliv (ikke loppemarked)

20. Gøre mere for at få nye uddannelser - for at forebygge udflytning af unge

21. Renovering af Dronningens Pakhus

22. Tilpasning af turistbureauets åbningstider i forhold til sæson

23. Madolympiade

24. Vi skal have en Nakskov identitet, evt. en bunke Nakskov merchandise... Solbriller, pudseklude, Nakskov-mønt, nål, sokker mv.

Det er noget, som Round Table har været sindssyg god til at skabe...

https://www.jef.dk/da/products/navneskilte--nav-nebjaelker-603?utm_source=Rt.jef.dk%20:%20Round%20Table&utm_medium=%20Subdomæne&utm_campaign=Webshop (Round Table artikler Jydsk Emblem Fabrik A/S fremstiller og leverer medlemsartikler til Round Table Danmark. Klubvimper, emblemer, pins mv. Bestil online på www.jef.dk)

25. Vi skal evaluere på, hvad byer som Svendborg og Stege er så sindssygt gode til, som vi ikke har lært? Deres handelsliv er fænomenalt sammenlignet med Nakskovs.

26. Hvad kan skaffe turister til byen?

27. Idéen med SDU (Syddansk Universitet) eller AAU (Aalborg Universitet) som uddannelsespartner for Nakskov bør undersøges til bunds for at understøtte mulighederne for forstærkning eller udvidelse af udbuddet i Nakskov.

28. En anden idé er: Hvad om man lavede en kunstmur med kunstværker af lokale kunstnere eller som hyldest til lokale kendisser? Det kunne være på facader mod Meny's parkeringsplads.

29. Der er en tese, der går på, at i takt med globaliseringen og at folk bliver mere mobile, så er der en tendens til, at hver anden by knækker.

Maribo knækker, fordi man lige så godt kan køre til Nykøbing eller Nakskov - i stedet for at handle i Maribo. Vordingborg knækker, fordi du kan lige så godt køre til Nykøbing eller Næstved i stedet for at handle i Vordingborg.

Nakskov kan være i risiko for at knække, hvis folk får en trang til at køre til Nykøbing, dog er vi beskyttet af Langelandsbæltet.

Såfremt vi skal undgå, at Nakskov knækker, så er vi nødt til at se på, hvilket forretningsudbud der er i Nykøbing, og hvad vi kan gøre for at få de butikker til Nakskov.

Dernæst er man nødt til at kigge på internethandlen, herunder hvorledes man skal konkurrere med den. Er det skæve åbningstider, er det øget service, er det priserne eller måske et udbud, som er svært at finde på nettet. Det kræver også, at Nakskovitterne står sammen om at beholde butikkerne i bybilledet.

30. For så vidt angår de tomme butikker, så skulle man måske kigge på muligheden for, at flere er-

hvervsdrivende gik sammen om at fylde byens butikker ud:

<https://sn.dk/Vordingborg/Boghandel-tilfo-ejer-isenkram-og-rykker-til-tidligere-cykel-shop/artikel/659140>

Eksempelvis kunne Søndergade 14 sagtens bruges af flere erhvervsdrivende, som så kunne slå sig sammen...