



## Status for opfyldelse af aktivitetsmål for Laksens Hus 2018

Efter den første sæson med Laksens Hus ved Skjern Å i 2017, opsatte vi en række aktivitetsmål for 2018. Disse ambitiøse men realistiske mål har fungeret som et arbejdsredskab til at styre udviklingen i den ønskede retning. Generelt har ønsket været at styrke Laksens Hus synlighed og dermed øge interessen for vores serviceydelser, som primært er information om fiskeriet i Skjern Å, Salg af fiskekort og laksekontingenter samt formidling af guidning.

Målene er herunder opstillet i tabelform med status og kommentarer.

Mål	Status	Kommentar
Antal besøgende i Laksens Hus øges fra 2.700 i 2017 til 4.000 i 2018.	Per 2/10-18 har der været 3.000 besøgende i Laksens Hus.	Det er ikke sandsynligt vi når målet på de 4.000 besøgende. Årsagen skal til dels findes i det faktum at Skjern Å var lukket for fiskeri pga. høj vandtemperatur i 16 dage midt i ferisesæsonen.
Antal solgte laksekontingenter i Laksens Hus øges fra 81 i 2017 til 150 i 2018	Per 2/10-18 er der blevet solgt 130 laksekontingenter i Laksens Hus	Det er usikkert om vi når målet på de 150 laksekontingenter, men allerede med de 130 solgte er antallet øget med 60 % i forhold til 2017.
Stigning i formidling i guideopgaver fra en omsætning på 1.400 kr. i 2017 til 5.000 kr. i 2018 (10 % i kommission).	Omsætning i guideformidlinger kan ikke opgøres løbende, da en formidling ikke nødvendigvis fører til et salg hos guiden. På baggrund af antallet af formidlinger forventer vi en kommissionsindtægt på ca. 10.000 kr. Altså formidlinger for 100.000 kr.	Den store stigning i antallet af guideformidlinger skyldes at flere seriøse og købestærke lystfiskere har besøgt Laksens Hus, samt at der har været fokus på at sælge guidning.
Øgning af varesalg i Butik/café fra 6.400 kr. i 2017 til 25.000 kr. i 2018	Per 2/10-18 er der solgt varer for 13.900 kr.	Det er ikke realistisk at nå målet. Årsagen er bl.a. at vi ikke har

2018.		været i stand til at skabe et mere attraktivt sortiment, samt at fokus har været på at formidle viden og ikke skabe mersalg. Det kan bemærkes at varesalg per besøgende er steget fra 2,37 kr. i 2017 til 4,63 kr. i 2018.
Øgning af salg af fiskekort fra ca. 30.000 kr. i 2017 til 50.000 kr. i 2018.	Per 2/10-18 er der solgt fiskekort for 86.480 kr.	Målet er mere end opfyldt. Om det er et udtryk for flere lystfiskere ved åen, eller om salget er flyttet fra de øvrige salgssteder til Laksens Hus er uvist.
Udlejning af fiskeudstyr.	Vi har udlejet spinnestænger for 600 kr.	Vi har endnu ikke investeret i udlejningsgrej til fluefiskeri. Men det agter vi at gøre til sæson 2019.
Minimum 4 presseture.	Vi har gennemført 3 presseture i år. Men har været nødsaget til at afmelde to ture pga. Alt for høje vandtemperaturer.	To af presseturene blev rigtig fine og artiklerne er nu ved at blive skrevet, så de er klar til magasinerne næste år. Den første pressetur i år som skulle handle om forårsfiskeriet (der uden sammenligning er vort allerfineste trækplaster) blev desværre en sparsom affære pga. En rigtig dårlig start på fiskeriet, uden nævneværdige fangster. Derfor tager vi den om i 2019 og håber på at vi kan lave en super artikel om netop dette fiskeri. Det tidlige forårsfiskeri er især interessant for fiskere fra Sverige og Norge.
Udvikling af "battle" mellem Mørrum og Skjern Å	Udsat på ubestemt tid, da Mørrum er inde i en krise med døende laks.	
Udvikling og markedsføring af jysk Mac Nab.	Stadigvæk under udarbejdelse – vi venter på at Karup Å er med.	
Produktion og salg af storfanger-caps	Er på trapperne og håber vi kan introducere dem til sæsonstart 2019	
Fundraising for bedre adgangsforhold til mose	Har søgt i Nordea fondens Kystpulje. Men fik en afvisning da vi ligger for langt inde i landet.	

Udvikling af fiskekort på tværs af foreningerne.	Vi arbejder stadigvæk på en model som forhåbentlig er klar til 2019.	
--	--	--

En del af de ikke-økonomiske mål er et udtryk for Laksens Hus nære samarbejde med Riverfisher. I praksis fungerer Laksens Hus som Riverfishers fysiske tilstedeværelse ved Skjern Å.

For uddybende information kontakt Kenny Frost, [kf@vildlaks.dk](mailto:kf@vildlaks.dk)