



Realdania genbesøger 'Fremtidens herregårde' og 'Historiske haver'

Af projektchef Siri Daa Funder

I Realdania har vi sat os for at besøge en lang række af de projekter, som vi har støttet. Det kalder vi 'Realdania Genbesøg'. Med Realdania Genbesøg ønsker vi at bidrage til vidensopbygning ved at kortlægge, analysere, dokumentere og formidle viden fra en lang række af de projekter, som foreningen har støttet de seneste 20 år.

Målet er at undersøge effekten af Realdanias økonomiske støtte, lære af de mange gjorte erfaringer, blive klogere på effekten af det byggede miljø og at dele viden og erfaringer med alle med interesse i vores filantropiske arbejde.

For at øge projekternes sammenlignelighed, har vi inddelt Realdania Genbesøg i en række temaer. Et af dem er 'Herregårde og historiske haver', som denne artikel omhandler.

Genbesøgene under dette tema samler erfaringer fra to tidligere kampagner i Realdania, nemlig 'Fremtidens herregårde' og 'Historiske haver'.

Systematiske populationsstudier

Projekterne under de to kampagner er bevilget i perioden 2006-2018. Der er foretaget fulde populationsstudier, altså genbesøg af samtlige projekter under de to kampagner: 24 projekter under Fremtidens Herregårde og 9 historiske haver.

Alle projekter er genbesøgt minimum 5 år efter, at projektet er indviet, dvs. restaureringen er færdig, og bygningerne taget i brug. Dét er de, fordi det kræver tid, før de egentlige langsigtede effekter opstår. Nogle projekter støder på udfordringer og problemer, mens andre skaber afledte effekter for lokalsamfundet. Vi er derfor nødt til at vente en årrække for at kunne vurdere, hvordan det går med projekterne, herregårdenes og havernes drift, bygningernes stand og stedernes katalytiske effekter.

Katalytisk effekt

Ved katalytisk filantropi ser man på, hvordan projekter kan sikre en større skalering. Det er altså katalytisk, når en mindre indsats skaber ringe i vandet og på den måde får en større effekt, end bare projektet i sig selv. Her kunne det f.eks. ske ved at bidrage til/sætte skub i, at der bliver sat gang i nytænkning og udvikling i lokalområdet og ikke kun på herregården selv.

FREMTIDENS HERREGÅRDE

'Fremtidens herregårde' var en kampagne i Realdania, hvis mål var at sikre og bevare de mange danske herregårdes driftsbygninger, der ikke længere bruges til deres oprindelige formål, restaurere dem med henblik på nyt indhold samt at genskabe herregårdene som dynamo for lokalt liv og udvikling.

Projekterne under kampagnen blev støttet gennem tre idékonkurrencer, hvor herregårdene kunne byde ind med koncept- og idéudviklingsprojekter eller realisering af fysiske projekter. Kampagnen modtog 139 ansøgninger fordelt på de tre idékonkurrencer. Heraf fik 24 projekter realiseringsstøtte til at gøre deres idé til virkelighed. Samlet bevilgede Realdania 175 mio. kr. til at føre projekterne ud i livet, mens herregårdsejernes samlede egen investering var på godt 230 mio. kr.

Forandringsteorien bag 'Fremtidens herregårde' var, at en bygning i brug bliver vedligeholdt, forbedret, varmet op og dermed passet på. Derfor er et relevant og tidssvarende brugsformål den bedste bevaringsstrategi. Udover at være vigtige kulturmiljøer var det forventningen, at herregårdene også rummede et økonomisk potentiale, der med nye initiativer og forretningsgrene ikke bare kunne skabe arbejdspladser, turisme og erhvervsudvikling, men også en øget lokalt forankret stolthed og tro på fremtiden.

Genbesøg ud fra fire centrale parametre

Umiddelbart efter kampagnens afslutning i 2017 blev alle herregårdsprojekterne evalueret. Det skete ud fra fire centrale parametre, og ved genbesøgene i 2022 undersøgte vi herregårdene ud fra samme parametre i en komparativ analyse. De fire parametre har været:

- Samspil med lokalsamfundet: I hvor høj grad er der skabt lokal udvikling gennem nye eller stærkere relationer til lokalsamfundet?
- Offentlig adgang: I hvor høj grad inviterer herregården offentligheden indenfor?
- Bygningsarvens integration i forretningen: I hvor høj grad er bygnings- og kulturarven integreret i herregårdens forretning?
- Økonomisk bæredygtighed: I hvor høj grad bidrager nye aktiviteter positivt til herregårdens økonomi?

Sammenligner vi de to undersøgelser fra hhv. 2017 og 2022, ser vi, at der over de seneste fem år er sket en tilbagegang i vurderingen af projekternes samspil med lokalsamfundet og en tilbagegang i forhold til bygningsarvens betydning for forretningen. Omvendt ser vi en lille stigning i graden i den økonomiske bæredygtighed.

Dette stemmer overens med de generelle indsigter fra genbesøgene, hvor flere projekter har ændret forretningskonceptet mod en mere økonomisk bæredygtig drift f.eks. udlejning af lokaler [Se mere herom nedenfor]. Dette kan ofte være på bekostning af samsillet med lokalsamfundet og den offentlige adgang. Det kan også være medvirkende til et fald i bygningsarvens betydning for projektet, da projektindholdet bliver mere generisk og ikke så stedsspecifikt.

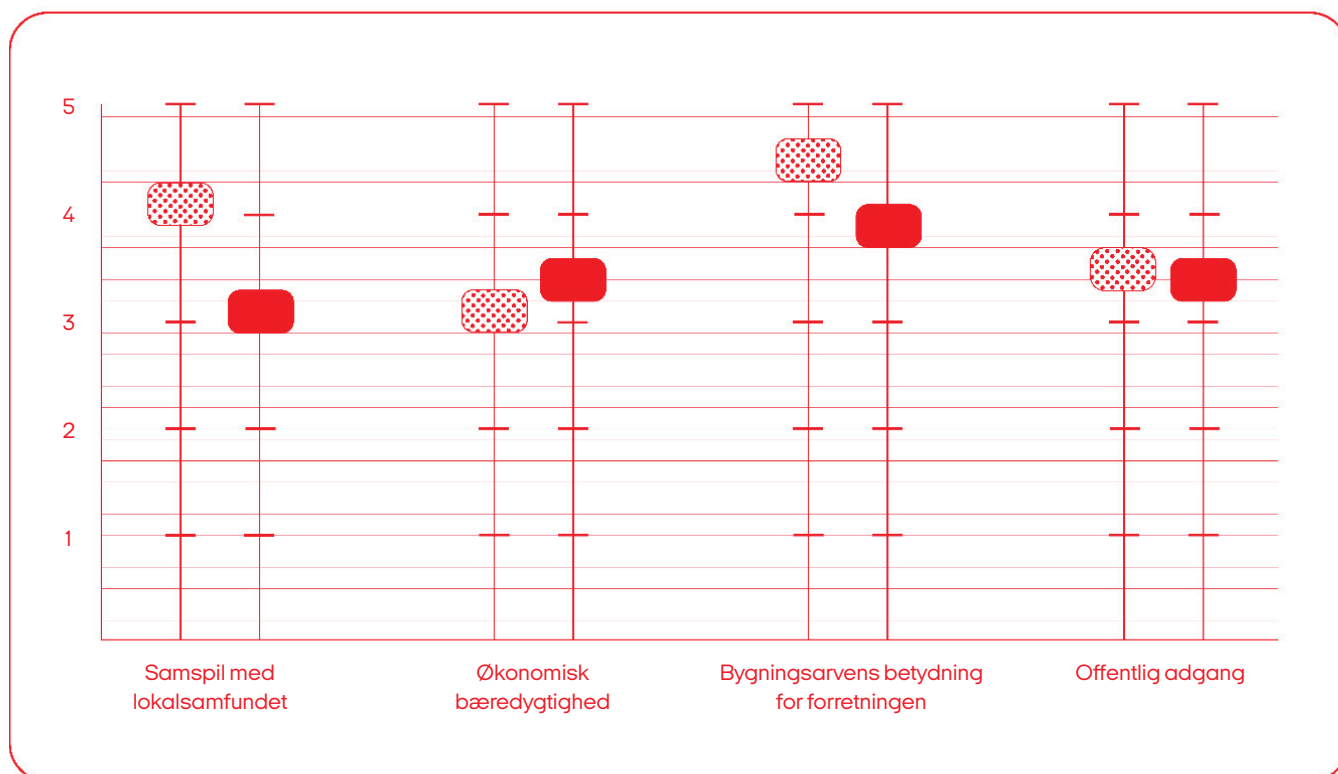
I mange tilfælde udgør landbruget stadig hovedforretningen på herregårdene. Ved vores genbesøg har vi dog primært kigget på det projekt, som herregårdene har udviklet og fået støtte til af Realdania. Det er derfor aktiviteterne ifm. de støttede projekter, vi kigger på – også når vi ser på den økonomiske bæredygtighed.

Væsentlige pointer fra genbesøgene af herregårdene

Genbesøgene i 2022 viste os:

- at det sammenlagte estimerede antal årligt besøgende er et sted mellem 150.000-200.000 besøgende.
- at samtlige herregårdsprojekter fremstår yderst velholdte. Herregårdsejerne er gode til at vedligeholde og drifte bygningerne og er generelt meget vidende om bygningernes historie, stand og behov.

Figur 2: Gennemsnitsværdierne på tværs af kampagnens projekter målt i 2017 og 2022.



* Skalaen går fra 1-5, hvoraf 1 er lav værdi, og 5 høj værdi

 2017  2022

- at 10 ud af 24 projekter har ændret indhold i forhold til den oprindelige projektansøgning. Kampagnen indeholdt nye og innovative forretningskoncepter, og flere herregårde har været nødt til at justere eller helt redefinere deres koncept for at kunne sikre en bæredygtig drift og et bæredygtigt indhold.
- Generelt hører det til undtagelsen, at projekter får høje vurderinger på alle fire undersøgelsesparametre. Dog er der nogle projekter, der vurderes højt på alle parametre, som har fundet en forretningsmodel, hvor flere forskellige indtægtskilder forenes, eller fundet en forretningsmæssig niche, der både er økonomisk bæredygtig, involverer lokalsamfundet og bringer bygningskulturen i spil. Et mønster er dog, at det er svært at finde en model, der både er økonomisk bæredygtig, og som samtidig har en høj grad af offentlig adgang.

Hvad ved vi om de velfungerende projekter?

Som nævnt ovenfor ses de mest velfungerende projekter både blandt dem, der har bibeholdt deres oprindelige indhold og blandt dem, der i større eller mindre grad har transformeret deres projektidé. Gældende for dem begge er dog, at de, der klarer sig godt økonomisk, ofte er forretninger baseret på lokaleudlejning. Det kan være til kontor, private arrangementer eller virksomheds- og erhvervsaktører, der efterspørger unikke rammer, som bygningskulturen er med til at skabe. Ofte foretrækker herregårdsejerne udlejning til virksomheder og større erhvervsarrangementer, hvor særligt de faste lejekontrakter med erhvervsudlejning skaber en stabil indtjening. Udlejning til private arrangementer, herunder især til bryllupper, er en anden efterspurgt vare på hylden, der dog slider mere på bygningerne og ofte involverer herregårdsejernes egne timer i driften. Det er derfor mange steder en overvejelse, om og hvor mange private arrangementer, herregårdsejerne ønsker.

Vi ser også, at innovationshøjden, originaliteten og de afledte, katalytiske effekter i forhold til lokalsamfundet er mindre i denne typer projekter. Generelt hænger de katalytiske effekter sammen med innovationshøjden i projekterne, så vi kan identificere flere katalytiske effekter, hvis projektet indgår i et større forretningskoncept, der henvender sig til flere brugergrupper. Der er således projekter, der vurderes middel eller højt på alle parametre, og som har de fællestræk, at de har formålet at sætte sig på landkortet som destination og udflugtsmål. De kombinerer forskellige typer af forretning, som henvender sig til virksomheder og private såvel som til den brede offentlighed. Det kan f.eks. være en kombination af restaurant med lokale fødevarer, der tiltrækker lokale, turister og den brede offentlighed, og udlejning til messer, events og konferencer, der tiltrækker f.eks. virksomheder og private.

Dertil spiller den geografiske placering en væsentlig rolle. Projekter, der er lokaliseret i nærheden af f.eks. sommerhusområder, mellem større byer eller i nærheden af motorveje, nyder godt af den naturlige gennemstrømning af mennesker – heriblandt særligt turister.

I det følgende dykker vi lidt ned i kampagnens to oprindelige mål og ser derfor nærmere på herregårdenes betydning for lokalområderne og bygningskulturens betydning.

Herregårdene som lokal dynamo

I herregårdenes storhedstid var de hver især omdrejningspunkt for lokalsamfundets liv. De var områdets største arbejdsplads og gik forrest i både den teknologiske, bygningsmæssige og kulturelle udvikling på landet. Den tid er for længst forbi, men genbesøgne af herregårdsprojekterne byder på interessante eksempler på herregårdsejere, der har gentænkt forretningsmodellen på en måde, der har paralleller til den gamle herregårdstanke. Flere steder har man valgt at lave lignende små produktions-samfund eller "hubs", der fremstår som en dynamo, hvor de forskellige "produktionsled" er samlet ét sted, og hvor arbejdskraften er forholdsvis lokal.

Det gælder f.eks. Hverringe Gods, der med konceptet "Hverringe – centrum for restaurering" har skabt et center for private såvel som professionelle, der skal restaurere ældre bygninger. Centeret består af en webbutik, en arkitektvirksomhed og en konservator, og der afholdes kurser og events inden for restaurering.

Også på Boltinggaard Gods er der opstået et mindre produktions-samfund – her med filmproduktion som omdrejningspunkt. Støtten fra Realdania til Boltinggaard Gods gik i sin tid til at gøre Boltinggaard til 'location' for filmproduktion og filmophold. Nu tilbyder godset en fuld pakkeløsning til filmproduktion indeholdende blandt andet filmstudie, kontor, systue, sminkerum, Skandinaviens største periodiske kostumesamling, postproduktionsstudie og overnatning. Derudover har forskellige virksomheder, der arbejder inden for forskellige grene af filmproduktion til huse på godset og styrker hinanden gennem faglig sparring. Boltinggaard er således et eksempel på en herregård, der har fundet sin egen forretningsmæssige niche, filmproduktion, og som udnytter de stedbundne potentialer: central placering i landet, billedskønne omgivelser og herregårdens rekreative karakter, og som på praktisk vis samler filmproduktionens forskellige led, hvormed produktionsfællesskaber og synergier opstår.

Bygningskulturen som værdiskabende for forretningskonceptet

Den støtte, herregårdene i sin tid modtog fra Realdania, var for langt størstedelen af herregårdene startskuddet til en ny forretning og gentænkning af bygningens funktion. Samtlige bygninger under kampagnen fremstår yderst velholdte, og ejerne har en god forståelse for bygningernes historie, og hvad de kræver.

21 ud af de 24 herregårde er i et vist omfang underlagt fredning på dele af bygningsmassen. Der er derfor særlige regler forbundet med transformation af disse bygninger. Genbesøget af herregårdene viser, at herregårdsejerne i høj grad er vant til at håndtere denne type bygninger, som de i mange tilfælde er vokset op med.

Derudover nævner nogle ejere, at den høje kvalitet, som Realdania leverer og kræver i forhold til de arkitektoniske løsninger, i sidste ende også får betydning for projektindholdet. Når besøgende f.eks. ankommer til en restaurant i smukke bygninger og omgivelser, forventes også et måltid af tilsvarende høj standard, som det var tilfældet på Hunsøgård ved Klintholm Gods og stadig er det på Søllestedgård, der begge har eller har haft gourmet-spisesteder. Restaureringen af bygningerne har således en direkte effekt på konceptindholdet, som yderligere har en positiv effekt på efterspørgsel og omtale.

Nogle af de ansatte på de genbesøgte herregårde fortæller derudover, at bygningerne gør stedet til en helt særlig arbejdsplads med en rolig, hyggelig atmosfære. Brugere – besøgende såvel som personale – finder således glæde i den særlige ramme, bygningerne skaber.

Slutteligt tiltrækker herregårdenes nye funktioner nye brugere og besøgende. Det vækker nysgerrighed og tiltrækker nye gæster til arrangementer inden for herregårdsudvikling, bygningsrestauration, formidling, landbrug, koncerter, teater, events og meget andet.

Mange af de nye aktiviteter, der foregår på herregårdene, kunne i princippet foregå andre steder. Men herregårdens bygninger og kulturarven tilfører aktiviteterne ekstra værdi.

Hvad kan vi lære af de mere udfordrede projekter?

Ved genbesøgene har vi set en tendens til, at det kan være udfordrende at etablere en forretningsmodel, der både er økonomisk bæredygtig, og som rummer en høj grad af åbenhed og offentlig adgang. Her er der særligt tale om projekter inden for kunst- og kulturproduktion.

Projekter med et forretningskoncept inden for kunst- og kulturproduktion har ofte høje udgifter til drift og vedligehold, primært fordi kulturaktiviteterne slider på bygningerne. Oven i dette har de finansieringsproblemer i og med at mange landkommuner er stærkt udfordrede på deres økonomi og i mindre grad giver driftsstøtte til kulturprojekter. Dette er en fortælling, der for eksempel bliver fortalt på Lundsqaard Gods.

Nogle af herregårdene modtager dog støtte fra kommunen til kulturarrangementerne, men ikke nok til at finansiere de, for disse forretningstyper, ofte tunge vedligeholdelses- og driftsudgifter, der er forbundet hermed.

Når vi ser på de projekter, der vurderes højt på økonomisk bæredygtighed, ser vi omvendt ofte, at de vurderes lavt på offentlig adgang. Dette være sig f.eks. fast udlejning af lokaler til virksomheder.

Støtte til idé- og konceptudvikling har stor betydning

Ser vi udelukkende på de 14 projekter, der både fik støtte til koncept- og idéudvikling og realiseringsstøtte, er det tydeligt, at støtten til idé- og konceptudvikling har medvirket til, at projekterne har videreudviklet, skaleret, eller transformeret deres koncepter.

For 8 herregårde har konceptudviklingsprojektet været medvirkende til at lægge de oprindelige idéer ned. De har i dag realiseret projekter med et helt andet indhold end koncepterne i deres første ansøgninger til kampagnen.

Støtten til koncept- og idéudvikling har altså hjulpet projektere med at blive afklaret i forhold til deres visioner og ambitioner og deres forretnings- og driftsmodeller. Det tager tid, og nogle har først fundet sit indhold og sin driftsmodel efter 10 år. De projekter, der har været i stand til at omstille sig til nye koncepter, er kendetegnet ved, at deres realiseringsprojekter havde en stor grad af åbenhed i deres programmering, så der var plads til at sadle om i takt med de muligheder, der opstod.

HISTORISKE HAVER

Kampagnen 'Historiske Haver' kørte i perioden 2006-2010. Formålet var at sikre de danske herregårdshavers kulturhistoriske og arkitektoniske værdier.

Kampagnen havde en økonomisk ramme på 65 mio. kr. Heraf blev 5 mio. kr. bevilget til udvikling og nytænkning af metoder for drift og pleje samt til formidling og 60 mio. kr. til gennemførelse af haveprojekterne. Realdania finansierede mellem 75-100 procent af udgifterne i forbindelse med realiseringen af projekterne. Til gengæld forpligtede haveejerne sig til en mønsterværdig pleje af haverne samt at holde haverne åbne for offentligheden i minimum 15 år.

Haverne blev udvalgt på baggrund af geografisk beliggenhed, alder, tilstand og stilmæssig art. I alt blev der udvalgt ni haver, for hvilke der hver blev udarbejdet 100-års-planer, som tog stilling til, hvad der var bevaringsværdigt og historisk autentisk, og hvor der var plads, fysisk såvel som kunstnerisk, til fornyelse i haverne. Planerne beskrev desuden, hvordan de arkitektoniske og historiske værdier kunne bevares på et niveau, der matcher de økonomiske realiteter.

Alle ni projekter blev gennemført i 2010.

Antallet af bevaringsværdige historiske haver med intakte arkitektoniske, kunstneriske og kulturhistoriske værdier i Danmark er lille, og deres daglige drift er udfordret, især på grund af udgifter til vedligehold. Målet med Realdanias kampagne for de historiske haver var derfor at gennemføre og formidle en række demonstrationsprojekter, der kunne anvise metoder for bevaring, udvikling og fornyelse af historiske haver i fremtiden.

De primære formål med genbesøgene af de historiske haver har været at undersøge, hvordan det står til med den langsigtede indsats og den daglige drift og brug af haverne.

Væsentlige pointer fra genbesøgene af de historiske haver

For de fleste af projekterne har restaureringen af haverne været det første led i en ny udvikling af herregården. Flere steder fortæller de interviewede ejere, at haverne inden restaureringen fremstod som ufremkommelige vildnisser, som herregårdens bygninger lå indhyllet i. Andre har manglet viden om, hvad der var originalt og bevaringsværdigt, hvilket kampagnen også hjalp dem med.

Derudover har vi fra genbesøgene af de 'Historiske Haver' udledt følgende centrale pointer:

- Haverne fremstår velholdte. Ikke alle tekniske og arkitektoniske løsninger har dog fungeret optimalt, og nogle ejere har efterfølgende tilpasset og rettet til hen ad vejen.
- Restaureringen af haverne har sat skub i andre projekter på stederne, løftet standarden og har haft katalytiske effekter i forhold til lokalsamfundet. Havernes daglige besøgende er i høj grad lokale og turister, der bruger haverne rekreativt og deltager i arrangementer.
- Sammenlagt ligger det estimerede antal årligt besøgende på mellem 70.000-100.000 gæster.

- Bevillingerne til haverne var for dem alle startskuddet til restaurering og udvikling af havernes brug. For alle ejere var den indledende hjælp kærkommen, men hjælpen har også forpligtet, og drifts- og plejeplanerne har været krævende for ejerne.
- At Realdania finansierede mellem 75-100 procent udgifterne har betydet, at de 9 projekter alle blev realiseret. Ejernes medfinansiering lå således ikke i realiseringsfasen, men derimod i det løbende vedligehold i de efterfølgende 15 år. Men netop driften og omfanget af vedligehold er kommet bag på flere ejere. Flere steder betyder de store vedligeholdelsesopgaver, at haverne i sig selv ikke er økonomisk bæredygtige.
- De fleste steder har ansat en eller to gartnere til at varetage det daglige vedligehold. Sanderumgaard nær Odense har dog valgt en anden model. Her er ejerne lykkedes med at etablere et korps af frivillige - "Havens venner" - der løfter vedligeholdelsesopgaven. Her er det altså de frivillige, der står for havearbejde, rundvisninger, cafédrift, og som også bidrager med idéudvikling og markedsføring af haven. Dette er et interessant eksempel på, hvordan bygningskulturen kan skabe ramme om lokale fællesskaber, og på hvordan nye aktører kan engageres i bygningskulturen.

Fremtiden for de historiske haver

Efter 15 år med offentlig adgang er det op til ejere at beslutte, om haverne skal forblive åbne, og det viser sig ikke at være en beslutning med et entydigt svar for alle. Der er ingen tvivl om, at den offentlige have har fordele f.eks. skattefordele, det sætter stedet på landkortet, og det giver mulighed for udlejning til arrangementer. Men det har også ulemper, da den stiller krav til vedligehold og drift og indskrænker privatlivet.

Historisk set har der ikke været tradition for at invitere offentligheden ind i haverne, så med restaureringen og kravet om offentlig adgang igangsatte man også en kulturændring hos herregårdsejerne. Efter en lang årrække med åbne haver, er der nu flere af ejere, der overvejer graden af den fremtidige offentlige adgang i det daglige, og som foretrækker at satse på faste arrangementer, hvor gæsternes antal og besøgstid i højere grad kan styres. I andre tilfælde gør man på nuværende tidspunkt ikke noget for at skilte med havens åbenhed for offentligheden for at mindske ressourcer til vedligehold og opsamling af affald.

Omvendt er flere af haverne i et vist omfang afhængige af offentligheden. De er blevet et økonomisk aktiv, der giver indtjening på entrebilletter, guidede ture, firmaarrangementer og -fester og som film- og tv-locations, hvilket er nødvendigt for at vedligeholde og drifte haverne, og hvilket også har været afgørende for udviklingen på og det positive kendskab til stederne.

AFSLUTTENDE OM BEGGE KAMPAGNER

Kampagnerne har begge bidraget til, at herregårds- og haveejere har mødt hinanden på tværs, og nye fællesskaber er opstået. Det har givet rum for videndeling, og flere af herregårdsejerne har f.eks. etableret et netværk, der stadig er aktivt, og som ejerne nyder godt af den dag i dag.

I Realdania er vi nu ved at samle om på den viden, vi har tilegnet os gennem genbesøgene. Det er viden, som har gjort os opmærksomme på både potentialer og på udfordringer, og som vi tager med os i arbejdet med kommende projekter. Derudover vil vi altid gerne dele den viden og de erfaringer, som vi opnår gennem vores filantropiske projekter og samarbejder med andre, og 'Realdania Genbesøg' er ingen undtagelse. Denne artikel skal ses som led i dette arbejde. Er du nysgerrig på at få mere at vide om herregårdene og de historiske haver, så kan du finde tre film om netop disse projekter på vores hjemmeside.

Flere genbesøg på vej

Genbesøg fortsætter i de kommende år med flere tematiske spor. Næst i rækken er genbesøget af kampagnen 'Det gode boligliv', hvor Realdania har støttet små, lokale projekter i almene boligområder, 'Velfærdsbyggerier', hvor vi ser nærmere på sundhedshuse, veteranhjem, hospicer og livsrum og 'Kulturbyggerier', hvor vi genbesøger og analyserer på en række af de bygninger, vi har støttet, der danner rammen om kulturel aktivitet.

Du kan følge med på Realdanias hjemmeside: [Realdania Genbesøg](#)