

# Gladsaxe Kommune – handel, byliv og kultur

Torsten Bo Jørgensen  
Projektleder, Plan og Trafik  
COWI Lyngby



# Disposition

- > Den gode handelsby – hvordan skabes den?
- > Samspillet mellem byliv, kultur og handel
- > Hvad man gør andre steder
- > Hvordan får man det til at ske?
- > Hvordan kan kommunen understøtte?



# Den gode handelsby – hvad kan man arbejde med?

- > **En koncentreret og tilgængelig bymidte** – gode ankomstforhold, tæthed af butikker/oplevelser
- > **Godt butiksmiks, ingen tomme lokaler**
- > **Opholdskvaliteter** – pænt, rent, grønt, bænke/løse stole, cafeer
- > **Events** – at der sker noget
- > **En styrket efterspørgsel** – flere boliger i nærområdet, dagligvarebutikker, offentlige funktioner/arbejdspladser mv.
- > **Samarbejde mellem de handlende** – kvartermanager/citychef/handelstandsforening
- > **Den enkelte butik drivende** – at service og rådgivning er i top; webshop

***Vigtigt at arbejde med det hele... Og granit er ikke så vigtigt...***



# Hvad kan de handlende gøre sammen - nogle eksempler

# Hamburg – Grossneumarkt Fleetinsel

- > I Hamburg er der 14 kvartermanagere
- > Lønnen betales 50% af grundejerne, 50% af kommunen
- > De handlende betaler selv for aktiviteterne
- > En af dem er Sascha Bartz i kvarteret Grossneumarkt Fleetinsel
- > Et kvarter i bymidten – næsten kun lokale butikker
- > Udvikler kvarterets profil og identitet
- > Laver f.eks. hæfte med præsentation af de handlende og kvarterets særlige profil ca. et par gange om året
- > Møder med alle lokale aktører hver 6. uge – mellem 30 og 150 deltager: et åbent forum hvor alle problemer/ønsker kan diskuteres
- > Hummel-Bummel: historisk oplevelsesrute...



# Hummel-Bummel

- › Rød streg igennem kvarteret
- › Forbinder 33 tavler, hvor der står episoder fra kvarterets 400-årige historie
- › Trækker turister og andre til fra hovedstrøget
- › Kvartermanageren går selv rundt med stribevognen med jævne mellemrum
- › Udviklet i samarbejde med Hamburger Museum für Geschichte



# Hummel-Bummel



# Udvikling af butikssammen- sætningen i Wexstrasse

- > Gaden har strøggadepotentiale
- > Mange huse ejes af SAGA, kommunens boligselskab
- > Sascha Bartz har samarbejdet med SAGA om profilændring fra natklubber mv. til specialbutikker, cafeer, gallerier mv. – det er lykkedes, men det tager lang tid





# Udvikling af butikssammen- sætningen i Wexstrasse



# Hamburg – Sasel

- > Lille miljø af handlende i forstad til Hamburg
- > 1700 meter fra AEZ – kæmpe indkøbscenter
- > Kvartermanager Werner Lipka
- > Laver jævnlige hæfte med fortællinger om områdets historie – og præsentation af butikkerne
- > Fælles events som fx julekalender med aktiviteter
- > Fokus på bestemte kundegrupper, bl.a. de ældre (hente/bringe etc.)
- > "Der er intet af det, jeg har fortalt i dag, som jeres bedstemor ikke også kunne have fortalt jer. Det er simple ting alt sammen."

GLADSAXE KOMMUNE - HANDEL, BYLIV OG KULTUR



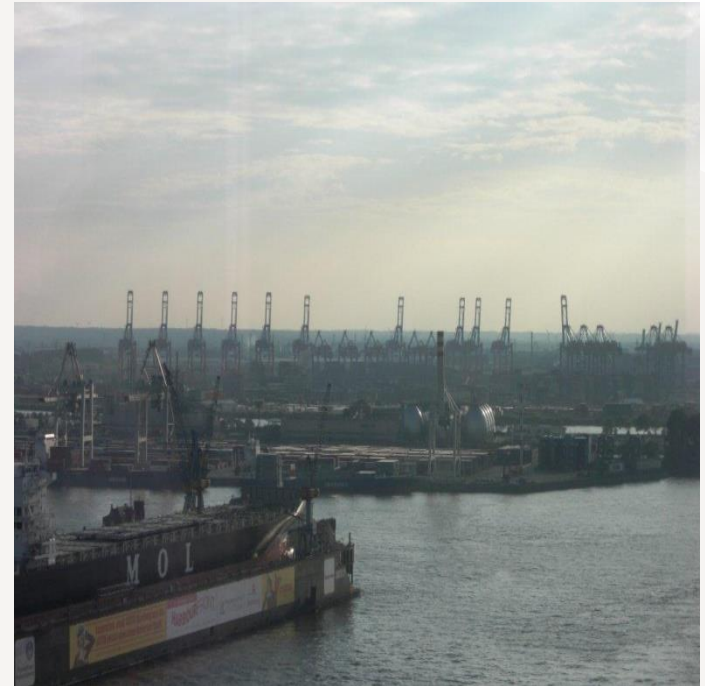
# Hamburg – Sasel

- > Gratis service for ældre, der er dårligt gående eller ikke kan bære så meget
- > Bliver hentet og ledsaget til indkøb hver torsdag kl. 10-13
- > Man kan vente enten på en bæk i Edeka eller i læsesalen i lokalcentret
- > Også kørsel til optiker, gymnastik etc.



## "Tårn-snack" – månedligt netværksmøde i St. Pauli (Hamburg)

- > Handelsstandsforeningen i St. Pauli holder hver måned et medlemsmøde kl. 12-14
- > Hver gang med en prominent gæst fra politik, erhvervsliv, myndigheder mv.
- > Holdes som regel i Tower Bar i Hotel Hamburg (også i opera, natkabaret, museumsskib...)
- > Starter med et kort indlæg fra den prominente gæst – og så ellers networking
- > Af de 200 medlemmer kommer der 80-120 (rekord: 190 på Cap San Diego)



## Højtlæsning i Kontorhausviertel (Hamburg)

- > Handelsstandsforening organiserede højtlæsning én gang/måned ca. 2005-2010
- > Kendt Hamburgenser læste op af tekst om kvarterets historie
- > 11 euro entre / 30-50 deltagere pr. gang
- > Rekord: 150 deltagere (julemåneden)
- > Forskellige steder i kvarteret, så det lokale tilhørsforhold blev styrket



Danske byer kan også –  
endda uden tilskud...

F.eks. Fredericia, Viborg,  
Esbjerg, Kalundborg....

# Esbjerg City –gavekort, app og annoncerabatter

- > 200 specialforretninger + indkøbscenter + varehuse
- > Marketingchef ansat – betales af de handlende (tidl. eventkoordinator i kommunen)
- > Fælles hjemmeside, gavekort og APP
- > Markedsføring via pressemeddelelser og annoncer i TV, radio og aviser
- > Store annoncerabatter til medlemmerne
- > Events, julebelysning, sommerkoncerter etc.
- > Medlemsarrangementer (socialt+fagligt)

## Forær hele Esbjerg City i gave

Esbjerg City Gavekort kan købes følgende steder:  
Esbjerg City • Lysmesteren • Esbjerg Specialoptik  
Turistkontoret • Skoringen • Profil Optik

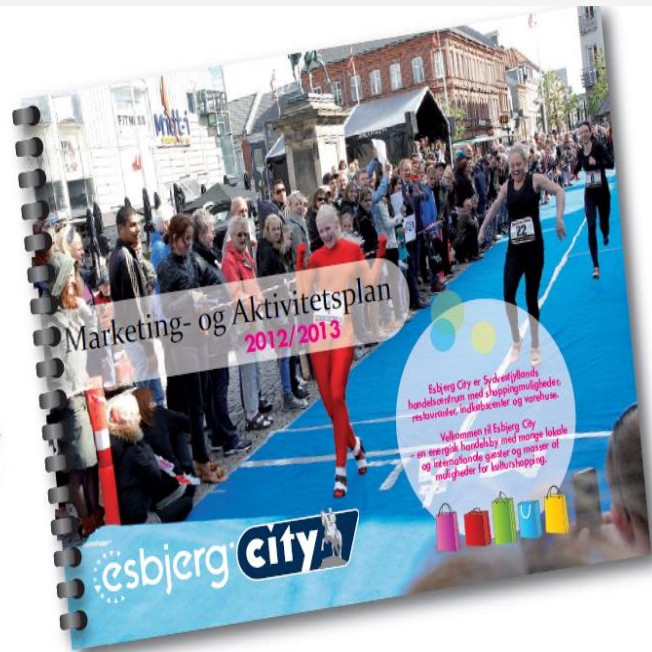


Torvet 20 v/Posthuset  
6700 Esbjerg  
Telefon 75 13 65 00  
www.esbjergcity.dk



# Den årlige marketing- og aktivitetsplan

## BLIV EN DEL AF ESBJERG CITY



Esbjerg er begunstiget af en mangfoldighed med et godt shoppingmiljø og masser af oplevelser i form af attraktioner, events, kulturelle tilbud og et rigt café- og restaurantmiljø.



# Esbjerg Citys App (mobilapplikation)

- > Lanceret 2012
- > Informationer om alle mulige praktiske ting omkring bymidtens tilbud:
- > Parkeringspladser
- > Butikker, restauranter etc.
- > Åbningstider
- > Nyheder fra city
- > Tjek saldo på gavekortet
- > Pris: kun 10.000 kr.



# Hvad koster det at være med i Esbjerg City?

<b>Kontingent for 2012/2013:</b>				
<b>Alle tal er ex. moms</b>	<b>Årlig omsætning i millioner ex. moms</b>	<b>SÆT X ved en omsætn. gruppe</b>	<b>Kvartalsvis kontingent kr. ex. moms</b>	<b>Julebelysning pr. kvartal kr. ex. moms</b>
Gruppe 1	0 - 0,5		670	165
Gruppe 2	0,5 - 1,0		891	222
Gruppe 3	1,0 - 2,0		1.561	386
Gruppe 4	2,0 - 3,5		2.225	551
Gruppe 5	3,5 - 6,0		3.557	883
Gruppe 6	6,0 - 9,0		5.333	1.319
Gruppe 7	9,0 - 12,0		6.225	1.543
Gruppe 8	12,0 -		7.112	1.762
Gruppe 9	Centre		14.224	3.522
Gruppe 10			1.011	318

Det fysiske – inspiration til  
inspirerende udvikling...

# Det mobile og midlertidige

- Kaffevoгне og isboder
- Madmarkeder/torvehandel
- Byttemarkeder/loppemarkeder
- *Er det nemt og billigt at få lov?*



# Facader og byliv...

- > Spændende butikker er afgørende for byoplevelsen – både indeni, langs facader, gadeudstillinger etc.

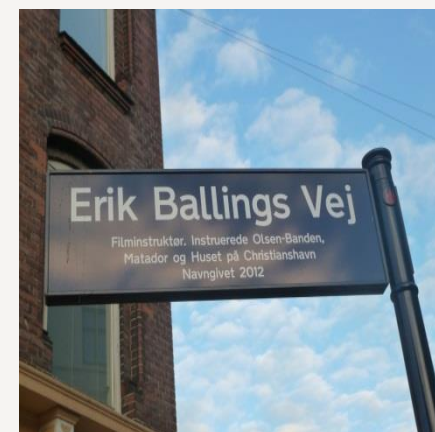


# Facader og byliv



# Fremhæv Gladsaxes sjæl og historie

- › Fremhæv Gladsaxes historie!
- › Historiske ruter igennem byen
- › Events, der spiller på historien
- › Gadeskilte, plader med byens historie, kloakdæksler med byvåben etc.



# Tomme butikslokaler

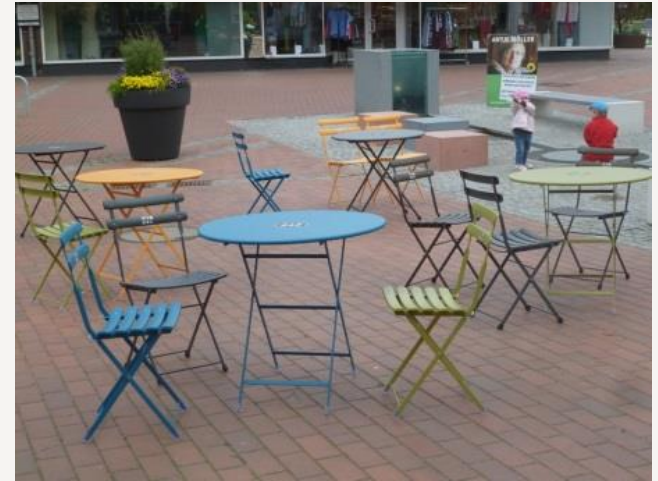
- › Skal håndteres professionelt!
- › Tomme butikker er lidt trist...
- › Kunstgalleri / andre aktiviteter enten permanent eller midlertidigt?





# Styrk opholdskvaliteterne

- › Noget for alle grupper (børn, unge, ældre etc.)
- › Løse stole, gratis WiFi
- › Legemøbler til børnene
- › Er der nok siddemuligheder?
- › Fylde mere ind i gaderummet



# Styrk sammenhængen i handelsområdet

- > Blomsterkrukker
- > Belægning
- > Stribe i belægningen
- > Etc.



# Parkering / tilgængelighed

- > Antal p-pladser / belægning
- > Takst/korttidsparkering/max. holdetid?
- > P-pladser kan bidrage til bykvaliteten
- > Husk cykeltilgængelighed/-parkering

*Har I den optimale parkeringsløsning?*



# Liv og events i bymidten – også det spektakulære

- > Alingsås ved Göteborg, 30.000 indbyggere.
- > Byen var lidt kedelig - og de unge forsvandt
- > Lysfestival hvert år i oktober, siden 1999
- > Prof. lysdesignere og studerende udsmykker seks pladser hvert år – midlertidigt
- > 80.000 gæster, hotellerne fuldt bookede hele oktober. Guidede rundvisninger etc.
- > Udviklingschef Kjell Hult: Jeg kan kun anbefale andre byer at gøre det samme



*Billede fra Esbjerg*

# Annenwalde – landsby i rivende udvikling

- > Landsby med 100 indbyggere 90 km nord for Berlin
- > Uden for pendlingsopland
- > Depression og arbejdsløshed efter Murens fald i 1989
- > Tre kvinder tog sagen i egen hånd
- > Korraftener, foredrag, udflugter



Foto: Werner Kothe

# Annenwalde – landsby i rivende udvikling

- > Landsbyfesterne genoplivet – op til 2000 besøgende pr dag
- > 20.000 turister om året (før: 100)
- > Glasværket genåbnet
- > 13 lokale erhvervsdrivende: kro, rundvisninger, stutteri, gårdbutik, pensionat, stenhugger, billedhuggere...
- > Kilde: Trods dårlige odds, International inspiration til danske yderområder, Realdania 2010



## Den gode service i Amagercentret – gav gensalg et år efter

- > Kom forbi en lørdag i marts 2013
  - > Havde ikke tænkt mig at købe tøj
  - > Forlod butikken med fulde poser efter en time
  - > God service og rådgivning var afgørende
  - > Kom igen en lørdag i april 2014 – og købte lige så meget som sidst
- 
- > Hvorfor? God betjening og rådgivning – og en butik, der har åbent til kl. 17 lørdag



Hvordan videre herfra?



# Samle aktørerne

- > Ikast: handlingsplan for handelslivet har givet helt ny dynamik til byen
- > Proces med tre møder gennemført over et par måneder – fra vision til konkrete handlinger
- > Esbjerg Byforum: Har eksisteret siden 1995 og skabt sammenhold og privat medfinansiering
- > Business Improvement Districts – en ny måde at organisere sig på:
- > Offentlig-privat partnerskab om udvikling af bymidten

Detailhandel Ikast 1 + in twitter f

## Vores Ikast er en realitet

BYliv | Ikast Byliv skiftede navn til Vores Ikast, der skal skabe vækst i Ikast

01. maj 2014, 15.36  
Af Steen Hebsgaard  
Redaktør

VISION | Med 100 pct. opbakning vedtog Ikast Byliv mandag aften at skifte navn til Vores Ikast.

Men Vores Ikast er ikke kun et navneskifte. Ikast Handelsstandsforening blev stiftet i 1941 og skiftede for nogle år siden navn til Ikast Byliv.

Vores Ikast markerer også, hvad man næsten kunne kalde en revolution indenfor handel og det lokale byliv.

## Detailhandlen går sammen om at udvikle handelslivet i Ikast

3. juni 2013 by cowi\_byudvikling | [Skriv en kommentar](#)



Tak for jeres  
opmærksomhed!

[tbjn@cowi.dk](mailto:tbjn@cowi.dk)

4160 4028