



Handlingskatalog for Fremtidens Detailhandel Aabenraa

- Udgangspunkt og proces
- Bidrag fra fokusgrupper
- anbefalinger

Udgangspunkt

Der er gang i væksten i Aabenraa:

- *Vi har fået 1400 flere arbejdspladser i perioden 2013-15,*
- *Der kommer 1000 nye studerende i Aktiv Campus Aabenraa i skoleåret 2017-2018*
- *Der investeres 70 mio. kr. i områdefornyelser i bymidten frem mod 2018.*

Men der er også udfordringer for detailhandlen:

- *Danskernes e-handel steg med 20 procent i 2015 til omkring 90 mia. kr., og flere af byens butikker står nu tomme.*

Med anbefalingerne i handlingskataloget ønsker vi at skabe:

- En levende og spændende Aabenraa by med et aktivt byliv
- En stærk detailhandel, der har svar på udfordringer med nethandel og øget konkurrence mellem byerne
- Mest muligt ud af på de store skattefinansierede investeringer i byen
- Et dynamisk samarbejde mellem parterne om det der er bedst for by og branche

Processen frem til nu

EJERSKAB

KICK OFF
KONFERENCE

FOKUS-
GRUPPER

INDSATSER

HVAD ER BRANCHENS FREMTID?

TILTRÆKNING AF NYE BUTIKKER

MERVÆRDI AF OFFENTLIGE INVESTERINGER

FREMTIDENS
DETAILHANDEL
AABENRAA

JUNI

SEPTEMBER

OKTOBER

DECEMBER



Handlingskatalog for Fremtidens detailhandel Aabenraa

- Udgangspunkt og proces
- **Bidrag fra fokusgrupper**
- Anbefalinger

Bidrag fra fokusgrupper

Branchens fremtid – butikker - restauranter og caféer

- Der skal udarbejdes en vision for gågadens butikker
- Der skal skabes en **beslutningsdygtig organisation** i et forpligtende fællesskab, der samler og koordinerer aktiviteter
- Der skal afsættes ressourcer, der har dette som ansvarsområde.
- Der kan **afholdes kurser og inspirationsdage** for de ansatte i butikker og restaurationslivet.
- Der skal udarbejdes fælles analyser/mystery shopping, holdes fælles events etc.
- Der skal gøres en målrettet indsats for at **skaffe flere butikker og spisesteder**.
- Dette skal ske ud fra en vurdering af, hvilke butikker og restauranter, man primært skal tiltrække samt et "salgsmateriale", der er målrettet nye operatører.
- Koordinere åbningstider og informere om events til byens butikker

Bidrag fra fokusgrupper

Tiltrækning

- Der skal gøres en **målrettet indsats for at skaffe flere butikker** – primært kædebutikker og spisesteder.
- Arbejdet skal ske i **tæt samarbejde** mellem de lokale ejendomsmæglere, ejendommejerne, kommune, butikker og foreninger, der vil styrke udviklingen i byen
- Der skal udarbejdes **et fælles udlejningsmateriale/ salgsmateriale**.
- Aabenraa og Rødekrø skal markedsføres som et samlet næromland.
- Det skal dokumenteres, om de rette lokaler findes til interessante lejeremner. Kædebutikker og store dagligvarebutikker skaber kundeflow – og grobund for andre butikker samt spisesteder.
- Caf er og restauranter skal samles om Store Torv sammen med mulighed for optræden.
- Der kan arbejdes med at skabe en klynge specialbutikker.
- Mulighederne for crowd-funding som starthjælp skal undersøges.
- Ændring af bestemmelserne for gågaden, så den **nordlige ende af gågaden** kan generere anden aktivitet.

Bidrag fra fokusgrupper

Spin-off af offentlige investeringer i områdefornyelse

- Psykologisk god effekt blandt ejendomsbesidderne, at Aabenraa kommune bruger penge på områdefornyelse, men andre ejendomsbesidderes investeringer i egne ejendomme smitter også af på de øvrige ejendomsbesiddere.
- **Ankomsten til gågaden skal forbedres.** Gågaden skal gå fra Nørretorv til Storetorv. Den øvrige bymidte skal være sivegade med tidsbegrænsede muligheder.
- Nørre Port skal kunne noget andet end butikker og spisesteder, f.eks. markant samlingspunkt (mega klatrebjerg, skaterbane eller andet).
- Tydelige sammenbinding af Storetorv og Campus er meget væsentlig.
- Butikkerne skal holde længere åbent. De unge og de mest købedygtige handler senere end befolkningen som helhed.
- Det skal være en **oplevelse at komme til byen** – kundernes opholdstid i byen forlænges

Bidrag fra fokusgrupper

Spin-off af offentlige investeringer i områdefornyelse - fortsat

- Udvikling af Aabenraa-App/parkerings App skal undersøges. Den kan fortælle den gode historie om arrangementer, vise vej til butikker, restauranter og parkering etc
- Det skal appellere til de 12-18 årige – de er fremtidens kunder, skal blive glade for Aabenraa bymidte.
- Der skal **skabes ejerskab til bymidten blandt ejendomsjerne**, f.eks. gennem en nye organisering.
- Ejendomsjerne skal være villige til at acceptere midlertidige funktioner, pop-up, frivillige org. m.v. – også uden betaling eller med omsætningsbestemt leje.
- Der skal udarbejdes en analyse af forbrugsmønstret og handelsstrukturen. Dette skal ske i et samarbejde mellem erhvervene (handlende, restauranter, ejendomsmæglere), Shop i City, Business Aabenraa, Aabenraa Erhvervsforening, Aabenraa Kommune.



Handlingskatalog for Fremtidens detailhandel Aabenraa

- Udgangspunkt og proces
- Bidrag fra fokusgrupper
- **Anbefalinger**

Anbefalinger



Tidsplan

Byledelse
20.februar

Byledelse
20.marts

Byledelse
3. Mandag i
mdr.
kl. 8:30-
9.30

Salgsgruppen

Tiltrække investorer
og butikker til byen

Markedsføringsgruppe

Koordinere events +
synliggøre events

Fysisk planlægningsgruppe

Skabe en styrket og
afgrænset gågade

Kompetencegruppe

Afholde kurser, der
styrker butikkernes
konkurrenceevne

Formidlingsgruppe

Formidling om
arbejdsgruppernes
fremdrift