

Forretningsplan 2019

for

Birkerød Bymidte

Birkerød, den 2. september 2019

Bycenterudvalget har i sit møde den 2. maj 2018 anmodet om, at der udarbejdes en forretningsstrategi for udviklingen af det kommercielle potentiale for ejendomsejere og butikker i Birkerød Bymidte. Vedtagelsen var i ekstrakt:

Forvaltningen vurderer/foreslår, at der udarbejdes "en strategi for udvikling af det kommercielle potentiale for ejendomsejere og butikker".

Forvaltningen vurderer, at "en forretningsstrategi vil bidrage med afgørende input til udformningen af en formaliseret samarbejdsmodel for alle aktører i Birkerød".

I drøftelser i løbet af sommeren 2018 mellem Birkerød Handelsstandsforening, Ejerforeningen Birkerød Bymidte og Rudersdal Kommune, herefter benævnt "Parterne", er der opnået enighed om, at der skal søges etableret en fælles "samarbejdsplatform" med henblik på at styrke Birkerød Bymidtes funktion som handels- og oplevelsessted, så Bymidten i fremtiden kommer til at stå skarpere som det attraktive centrum i Birkerød.

Nærværende Forretningsplan har til hensigt at tilgodese ovennævnte ønske fra Bycenterudvalget om et beslutningsgrundlag og er fremkommet som resultat af en møderække mellem parterne afviklet i perioden august 2018 til april 2019.

I møderækken har følgende deltaget: Handelsstandsforeningen: Brian Lund Nielsen, Anette Madsen, Jeanette Rasmussen, Bettina Bue, Martin Schandorff, Rune Jørgensen. Ejerforeningen: Aage Godt Carlsen, Johnny Lehmann, Tina Krüger, Jens Egelund-Müller, Kjeld Madsen, Niels Christensen. Birkerød Torvedage: Erik Lindgreen, Jack Otto Kristensen. Bycenterudvalget: Erik Møllerup, Christoffer Buster Reinhardt. Forvaltningen: Iben Koch, Birgitte Kortegaard, Andreas Kristen Klarlund.

Forretningsplanen, som den foreligger her, er alene Handelsstandens og Ejerforeningens ansvar. Ved Forretningsplanens udarbejdelse har Ejerforeningen fungeret som sekretariat. Forretningsplanen består af nærværende tekst med indsatte tabeller. Et mere omfattende tabelmateriale forefindes hos Ejerforeningen og kan udleveres efter nærmere aftale.

Birkerød, den 2. september 2019

Handelsstandsforeningen i Birkerød
Brian Lund Nielsen
bln@kop-kande.dk

Ejerforeningen Birkerød Bymidte
Aage Godt Carlsen
strat.invest@mail.tele.dk

Indholdsfortegnelse

Sammendrag

1. Baggrund, udfordring, hypotese, idégrundlag, definitioner
2. Nuværende situation
 - A. Virksomhedens udbud
 - B. Øvrige udbud i Bymidten
 - C. Kundesiden/markedet
 - D. Handelsbalancen
 - E. Konkurrenterne
3. Fremskrivninger
 - A. Befolkningsudviklingen
 - B. Forbrugsudviklingen
 - C. Alternative scenarier
4. Analyse: Stærke og svage sider, potentialer
 - A. Stærke og svage sider
 - B. Potentiale vedrørende indtægtsskabelse
 - C. Potentiale vedrørende kapacitetssiden
5. Idékatalog: Konkrete konkurrenceforbedrende tiltag
6. Valg af konkurrencestrategi
 - A. Konkurrencestrategier til rådighed for Bymidter som Birkerød
 - B. Den valgte strategi: Differentiering og kvalitet
 - C. Valg af bymæssigt mål
7. Valg af organisatorisk strategi
 - A. Forslag til driftsorganisation
 - B. Forslag til driftsbudget
8. Forretningsplanens implementering
 - A. Ledelsesopgaver i forb. m. differentierings- og kvalitetsstrategien

Sammendrag

I Forretningsplanens kapitel 1 opridses det hidtidige forløb generelt i detailhandelssektoren og specielt i Birkerød – med særlig fokus på ”bymidter”: Udviklingen i velfærd og forbrug har ført til nye by-mønstre i alle byer, herunder en del detailhandelslokalisering uden for bymidterne. I begyndelsen af 2000-tallet mistede udviklingen momentum og butiksledighed i bymidterne opstod som konsekvens af den fortsatte udvidelse af detailhandelsarealet i byernes udkant tillige med e-handelens opkomst.

Også Birkerød Bymidte blev påvirket af denne udvikling, men synes primo 2018 at være på vej ind i en stabilisering og en opadgående kurve for antallet af udlejede lejemål. Kapitlet ender med at påpege, at idégrundlaget for nærværende Forretningsplan er, at Birkerød Bymidte i fremtiden bør og kan fastholdes og videreudvikles som Birkerøds attraktive handels- og oplevelsessted.

I Forretningsplanens kapitel 2 beskrives den nuværende situation for ”Forretningen Birkerød Bymidte”. For alle 72 butikker, samlet i hovedbrancher, på strækningen mellem Pengetorvet og Netto/Apoteket beskrives butiksareal (i alt 19.000 m² i stueareal), antal beskæftigede (i alt 561 personer), omsætning (i alt ca. 500 mio. kr. pr. år) og med en kundestrøm på ca. 8.000 om dagen. Tilsvarende beskrives butikkerne i oplandet uden for Bymidten, dog mindre detaljeret.

Også liberale erhverv, boliger og kulturinstitutioner, p-pladser, antal passerende på Hovedgaden og kommunalt administrerede fællesejendomme opgøres talmæssigt. Og tilsvarende opgøres befolkningen i Bymidten og dens opland, herunder befolkningsantal og forbrug opgjort for dagligvarer, udvalgsvarer og restauration/café/take-away. Handelsbalancen opgøres for de 3 nævnte hovedbrancher som 74% for dagligvarer, 26% for udvalgsvarer og 44% for rest/café/take-away.

Kapitlet ender med at sammenstille disse facts om Birkerød Bymidte med tilsvarende tal for centrene i Holte, Farum, Hørsholm og Lillerød. Sammenstillingen viser, at de 5 ”udbudspunkter” er i nogenlunde samme størrelsesorden målt på omsætning og antal besøgende pr. år.

I Forretningsplanens kapitel 3 Fremskrivninger skildres hvorledes markedsgrundlaget for Forretningen Birkerød Bymidte kan forventes at udvikle sig frem til 2030: Befolkningsantal, forbrug pr. indbygger opdelt på de 3 hovedbrancher dagligvarer, udvalgsvarer og rest/café/take-away og tillige med e-handelens forventede udvikling.

Det overordnede billede, der kan forventes ved uændret geografisk fordeling af borgernes forbrug i fysiske butikker, er uændret volumen for handel med dagligvarer og

udvalgsvarer og et pænt stigende volumen for rest/café/take-away i Birkerød Bymidte. Men allerede fordi omliggende kommuner har planer for udvidelse af de der liggende bycentre med ganske store arealer er den reelle udsigt for den fysiske handel på Birkerød Hovedgade en anden og betydeligt værre: En reduktion af udvalgsvarehandelen med 33% med dertil hørende tomgang for lokaler på Hovedgaden.

Stående overfor denne udfordring fokuseres i kapitel 4 på at identificere Bymidstens stærke/svage sider og uudnyttede udviklingspotentialer. Og i kapitel 5 suppleres med et idékatalog over konkrete konkurrenceforbedrende tiltag, som foreslået af arbejdsgruppens medlemmer.

På den baggrund vælges i kapitel 6 den konkurrencestrategi, som forretningen Birkerød Bymidte bør følge de kommende år:

En volumenorienteret strategi som både Farum og Fredensborg synes at følge forkastes, både af lokalgeografiske årsager men også fordi en sådan strategi er i ”strukturel modvind” p.g.a. svag befolkningsudvikling, e-handlens fortsatte udvikling og generel forbrugsudvikling over mod ikke-fysiske varer.

Der vælges i stedet en differentierings- og kvalitetsstrategi, hvor butikkerne differentierer sig med øget kundebetjening og positive kundeoplevelser, hvor butikkernes varer differentiere sig fra mærkevarerne i de konkurrerende centres butikker, hvor ejendommene differentier sig fra de omkringliggende centre ved at fremstå fysisk forskelligt hen langs husrækken – og synligt velvedligeholdet, og hvor bymidten generelt differentierer sig fra de konkurrerende centre - og fra e-handelen - ved at oplevelsesrigt butiksliv og et kulturliv som en integreret by-oplevelse.

Den valgte differentierings- og kvalitetsstrategi er krævende organisatorisk / ledelsesmæssigt – på bymidteniveau. Således forstået, at et bærende punkt i strategien er at den skal opleves af kunderne, og denne oplevelse vil blive sløret, hvis enkelte butikker eller ejendomme ”falder igennem”. At holde en sådan disciplin kræver en vedholdende opfølgning på vedtagne planer, hjælp og opmuntring og gode idéer til butikker og ejendomme.

I Forretningsplanens kapitel 7 foreslås derfor den organisation, der vil kunne gennemføre kvalitetsstrategien: Et offentligt-privat samarbejde i foreningsform, kaldet Birkerød Byforum, hvor hver part bidrager finansielt til et budget der muliggør ansættelse af en Koordinator og som også indeholder et tilpas budget for afholdelse af udgifter til events i byen, til at indkøbe konsulentytelser m.m. Parterne i et sådant samarbejde bør være butiksejerne, ejendomsejerne og Rudersdal kommune. Det fornødne budget er anslået til i alt ca. 1,2 mio. kr. pr. år.

1. Baggrund, udfordring, hypotese, idégrundlag og definitioner

Den almene udvikling i landets bymidter: Parterne lægger til grund, at det er af stor samfundsmæssig værdi, at landets bymidter fortsat vil kunne fungere som attraktive centre for købstæder, stationsbyer, landsbyer m.m. Og således også Birkerød Bymidte.

Denne værdi er under udhuling af forskellige mere eller mindre styrbare kræfter: De store dagligvarekæders udvikling af stordriftsmodeller (Føtex, Kvickly, Bilka) og visse udvalgswarekæders udvikling af storbutikker til placering ved de større trafikårer, eksternt i forhold til bycentrene. Forretningsmodeller, der tilbyder større vareudvalg samlet på ét sted. Den samtidigt hermed øgede afstand mellem forbrugerens bolig/arbejdssted og indkøbsstedet blev for en tid overkommet af forbrugernes større mobilitet i takt med privatbilismens udbredelse. Og kombineret med en væsentlig velfærdsudvikling og tilsvarende udvikling i privatforbruget forekom udviklingen positiv og blev hjulpet undervejs af planmyndighederne med udlæg af nye detailhandelsarealer i byernes udkant – uden at dette syntes alvorligt at reducere handelslivet i bymidterne.

Denne udvikling synes siden "2000-nullerne" at have udtømt momentum. Væksten i forbruget er generelt mindre og væksten flytter over på forbrugsområder, der er mindre bundne til fysiske butikker. Og dertil kommer den væsentlige og fortsat stigende udbredelse af internethandlen, specielt for udvalgsvarer. Rækkevidden af sidstnævnte er endnu ukendt. Men der kan givetvis ses frem til en i forhold til tidligere meget mindsket tilvækst i behovet for arealer til traditionel detailhandel. I nogle områder vil behovet for arealer til traditionel detailhandel "skrumpe" – afhængig af den lokale udvikling og afhængig af, hvorledes detailhandlen i større nabobyer får lov at udvikle sig.

Hvad enten der er tale om egentlige byer med en handelsgade som hovedstrøg, eller der er tale om mindre bebyggelser med en eller et par dagligvarebutikker plus en kiosk, frisør eller lignende, er det vigtigt for befolkningens trivsel, at stedet forekommer pænt og velholdt – og uden tomme lokaler efter tidligere småbutikker, dårligt plejede facader m.m. Fællestrækket er således, at hver bymidte skal finde sin egen løsning på "skrumpeprocessen" f.s.v.a. arealbehovet, hvad enten skrumpeprocessen har fundet sted eller den er fortsat igangværende. Det overordnede og gennemgående krav er, at det, der bliver tilbage af bymidten, skal fremstå som tiltrækkende og et aktiv for byen – noget som beboerne i den omgivende by med glæde kan identificere sig med som deres bymidte.

I Parternes drøftelser har udtrykket "byliv" fundet anvendelse og Parterne er enige om følgende: Det, der opleves som "byliv", er en tæthed af mennesker på gaden, butikker med lys i og interessante varer at se på, caféer og restaurationer, hvor det kan ses at andre mennesker spiser/drikker/taler sammen, biograf og andre forlystelser som folk i mængde er på vej ind i eller kommer ud fra, boder med udendørs salg og varepræsentationer på en fast ugedag, o.s.v. Dertil kommer den mindre synlige del af bylivet: Folk på vej til/fra liberale erhverv, bibliotek, skole, sport, foredragsklubber, kunstudstillinger m.m.

Pointen er oplevelsen af "folk på gaden". En vis mængde af andre mennesker, der som man selv er "i byen", og hvoraf man måske genkender en del selvom man ikke kender dem. Oplevelsen af at være en del af et samfund, man kender. Pointen er også oplevelsen af aktive facader, d.v.s. en synsmæssig stimulering. Mest synsmæssigt stimulerende er det at kunne se interessante varer i en veloplyst butik, hvor det også kan ses at der er mennesker i butikken. Interessant er også restaurant/café med åbne facader eller udeservering, hvor mennesker synligt opholder sig.

Oplevelsen af det intense og menneskefyldte byliv udgør en "nærende" kontrast til det stille, gode boligliv med dertil hørende friluftsliv, sportsliv m.m.

Detailhandlen, caféer/restauranter og forlystelsessteder er de bærende dele af det synlige byliv. Dette skyldes den mennesketrafik på gaden, som handelen genererer og det skyldes synligheden fra gaden af interessante butiksvinduer. Af disse grunde har butikker/caféer m.m. en selvforstærkende virkning: Jo mere handel og cafe der er i gaden, jo mere attraktivt er det for folk at komme i gaden og jo lettere er det at tiltrække ny attraktive butikker, caféer, forlystelser m.m. En selvforstærkende virkning opad – men også det tilsvarende nedad, hvis der af en eller anden grund sker noget meget negativt for "antal folk på gaden". Det kan være et langvarigt vejarbejde, hvor tilgangen til butikker/restauranter spærres, det kan være hvis en stor nabobutik står ledig i lang tid, eller det kan være hvis en stor "trafikskaber" flytter væk fra bymidten.

Denne selvforstærkende mekanisme gør sig ikke på samme måde gældende for den mindre synlige del af bylivet. Der kommer ikke flere klienter til en lægeklinik fordi der ligger et advokatkontor længere henne af gaden. Men begge nyder godt af den høje tilgængelighed med parkering eller offentlig transport, som bymidten har. Og på den måde spiller liberale erhverv, foredragsforeninger, sognegården og biblioteket m.m. positivt med i byen som en yderligere underbygning af bylivet – som en yderligere underbygning af oplevelsen af identifikation med bymidten som centrum i "vores by".

Birkerød Bymidte. Hovedgaden i Birkerød har gennem generationer fungeret som byens handelsgade og oplevede hovedstrøg – byens midte. Hovedgaden har med sit smalle og snoede forløb, med sine 3 pladسدannelser og med kirke og kro i lange tider været Birkerøds klart opfattede centrum, og Hovedgaden har fungeret som et attraktivt handels- og oplevelsessted. Dette er yderligere understreget af det faktum, at ”Bymidten” er defineret som gågade.

Den ovenfor skitserede almene udvikling har påvirket Birkerøds handelsliv i negativ retning således at der ikke længere er den forsyning med attraktive udvalgsvarerforretninger i gaden, som der tidligere var. Medvirkende har også været, at en del af dagligvarehandlen er flyttet til bymidtens udkant (Føtex/Netto/Apotek-etableringen) og at den kundetrafik, der genereres af Føtex/Netto/Apotek, derfor ikke i målbart omfang flyder ud i selve bymidten og skaber den oprindeligt forventede synergi.

En negativ spiral var dermed begyndt, men den er efterfølgende standset i og med etablering af en ugentlig torvedag centralt i Hovedgaden og etableringen af en moderniseret Irma og en moderne baker/café ved Majpladsen. Efterfølgende er der sket genudlejning af ledige butikslokaler med yderligere butikker, f.eks. en dametøjsbutik ved Majpladsen og en økologisk baker i den nordlige ende af Hovedgaden. Flere lokaler er overtaget af genbrugsforretninger i den moderniserede udgave, hvor butikkerne efterhånden ligner traditionelle udvalgsvarerbutikker ganske godt. Senest er der åbningen af butikken IGEN. Men en del af genudlejningerne er sket til brancher uden særligt attraktive butiksvinduer: Dyrehospital, fodterapeut, fitnesscenter – dog alle med pålæg om salg af relaterede varer i den forreste del af butikken. Derudover er 2 ejendomsmæglerforretninger kommet til.

Der kan således primo 2018 konstateres en positiv spiral opad for Birkerød Bymidte og udfordringen for Parterne er, hvorledes denne positive spiral kan styrkes, så det oplevede byliv, d.v.s. ”folk på gaden”, fastholdes og videreudvikles til et højere niveau. Det er Parternes hypotese, at potentialet findes i Birkerød for at løfte den skitserede udfordring. **Idégrundlaget for nærværende Forretningsplan er derfor, at Bymidten i fremtiden bør og kan fastholdes og videreudvikles som Birkerøds attraktive handels- og oplevelsessted.** Nærværende Forretningsplan redegør nærmere derfor.

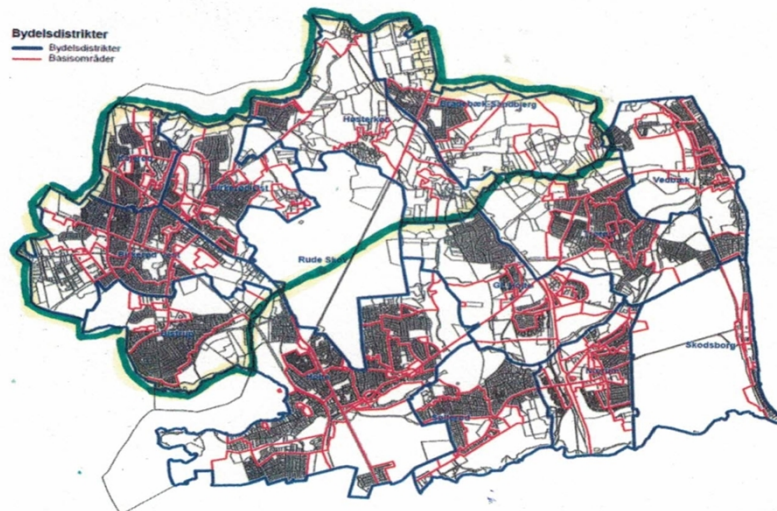
For at opnå nødvendig fokus og realisme i opgavens løsning har parterne fastlagt følgende definitioner:

Oplandet defineres som Birkerød Vest, Birkerød Øst, Kajerød, Bistrup, Høsterkøb og Brødebæk/Sandbjerg. Se indramningen med grønt i nedenstående kort. Benyttes primært i forbindelse med opgørelse af befolkningsantal, forbrug og handelsbalance.

Til brug for butiksopgørelser og omsætningsanalyse benyttes følgende definitioner:

Bymidten er området langs Hovedgaden på strækningen fra og med Pengetorves sydside og til og med Føtex/Netto/Apotheket – med tilhørende baghuse og med tilhørende p-pladser langs p-ring. Som nærtliggende og tilknyttet Bymidten regnes Præstegårdshaven, Administrationscentret, Hovedbiblioteket, Mantziusgården, Kirken, Sognegården, Politiparken, Museet, Toftevangsskolen og Plejecentret. Derudover er der på den anden side af Bistrupvej Idrætscentret inkl. svømmehal og gymnasiet.

Bymidstens opland: Den del af oplandet, der ligger uden for Bymidten: Pengetorvet-Kongevejen, Kongevejen, Bistrup (Vasevej, Bistrupvej), Øvrige (Stationsvej, Nørrevang, J. Mantziusvej, Lupinkrogen, Bakkevej).



Den kommercielle aktivitet i Bymidten, der er det umiddelbare objekt for nærværende Forretningsplan, defineres som drift og udvikling af butikker/caféer m.m. og de dertil knyttede ejendomme i Bymidten. I korthed kaldet "Virksomheden".

Parterne er enige om, at det er afgørende for bylivets udfoldelse at den kommercielle aktivitet i Bymidten trives og udvikles. Den kommercielle aktivitet ses således i denne sammenhæng ikke alene som et mål i sig selv, men som et middel til at skabe det byliv, der er værdifuldt for borgerne i hele Bymidstens opland.

Den kommercielle aktivitet (virksomheden) lever i vid udstrækning af Bymidstens opland og den står i gensidigt afhængighedsforhold til andre kundeorienterede erhverv i Bymidten, kulturelle aktiviteter i Bymidten og den kommunale aktivitet med

drift og udvikling af fællesarealerne i Bymidten. Alle disse forhold inddrages derfor også i Forretningsplanen.

1. Nuværende situation

A . Virksomhedens udbud

Virksomheden udbyder

- De varer og services der ydes i de butikker, der til enhver tid er brugere/lejere i de ejendomme, der er beliggende i Hovedgaden i Birkerød mellem Pengetorvet og Føtex m.fl., og som er placeret i stueetagen,
- den oplevelse af et fysisk bymiljø, der formidles af de ejendomme, der ligger i Birkerød Bymidte og hvorfra butikkerne drives og som står i samspil med fællesarealerne, der forvaltes af Rudersdal kommune,
- de oplevelser af et socialt bymiljø, Folk på Gaden, som generes af virksomhedens kommercielle aktivitet og de aktiviteter/events, som virksomheden lader afholde i Bymidten – alt i samspil med de aktiviteter, der genereres af de øvrige aktører i Bymidten.

En oversigt over **Bymidtens antal butikker, areal og beskæftigelse** ses nedenstående:

Branche-gruppe	Antal butikker	Butiksareal, m2 (stueetagen)	Pct.	Gennemsnitsareal	Antal beskæft.
Dagligvarer	16	7.176	38		
- Føtex, Netto, Irma		4.800		1.600	154
- Øvrige	13	2.376		183	77
Udvalgsvarer	26	5.794	31		
- Føtex	1	1.000		1000	65
- Øvrige	25	4.794		192	169
Rest./Café	10	2.394	13	239	53
Frisør/beh.	11	1.139	6	104	26
Bank/ejd.m.	4	1.135	6	284	22
Under udlej.	5	1198	6	240	0
Tilsammen	72	19.016	100	264	561

Kilde: BBR-registret

Der er i alt 72 butikker i Birkerød Bymidte. Det er 16 dagligvarebutikker, heraf 3 store butikker og 13 mindre specialbutikker. Der er 26 udvalgswarebutikker, hvoraf Føtex's non-food afdeling er den største. Der er 10 restauranter, caféer, take-away's m.m. inkl. 1 biograf og endelig 11 frisører og andre behandlere. 5 butikslejemål er p.t. under udlejning.

Den samlede beskæftigelse i detailhandelen i bymidten er opgjort til 561 personer, heraf 192 i fuldtidstillinger og 369 i deltidsstillinger.

I Bymidstens opland er der i alt 45 "almindelige" butikker. Det er 5 større dagligvareforretninger (supermarkeder og lavprissupermarkeder) og 6 mindre. Der er 9 udvalgswarebutikker, herunder Jysk og Design/Interiør. Det er 16 café/restauration, herunder Hotel Birkerød, Mc Donalds, Café Grundtvig, Trattoria La Qualita, Jægerhytten og en række pizzeriaer, take-away's m.m. Der er 9 frisør/behandlere, herunder 2 fitness-centre. Derudover er der i alt 24 særlig pladskrævende butikker på Kongevejen, hvoraf mange er relateret til autobranschen.

En oversigt over **Bymidstens antal butikker, omsætning og kundestrøm** ses nedenstående:

Branche-gruppe	Antal butikker	Omsætning mio. kr. pr. år	Kundestrøm pr. dag	pr. år
Dagligvarer	16	313	4400	1.600.000
Udvalgsvarer	26	167	2.400	700.000
Rest./Café	10	16	600	200.000
Frisør/beh.	11	12	300	100.000
Bank/ejd.m.	4	-	250	100.000
Under udlej.	5	-	-	-
Tilsammen	72	508	7.950	2.700.000

Kilde: Egen dataindsamling og bearbejdning

Den samlede omsætning i Bymidten vurderes til ca. 508 mio. kr. pr. år, inkl. moms. Heraf er ca. 313 mio. kr. dagligvareomsætning. De 3 største dagligvarebutikker er Føtex, Netto, og Apoteket, der tilsammen omsætter ca. 215 mio. kr. Ses på den daglige kundestrøm vedrører 4.400 ud af i alt 7.950 daglige kunder dagligvarerne. De 3 største butikker er også her Føtex, Netto og Apoteket.

I *Bymidtens opland* er butikkernes omsætning anslået således: De 5 større dagligvarebutikker skønnes at omsætte i alt ca. 243 mio. kr. og de resterende 8 ca. 17 mio. kr. De 10 udvalgswarebutikker vurderes til at omsætte i alt 38 mio. kr., hvoraf Jysk ca. 15 mio. kr. De 16 café/restauration m.m. anslås at omsætte 46 mio. kr., hvoraf McDonalds er sat til 20,0 mio. kr. De 8 frisører/behandlere vurderes til 11,7 mio. kr. Det er ikke forsøgt at anslå omsætningen hos de særligt pladskrævende på Kongevejen.

Antallet af ejendomme i Bymidten og disses ejere og arealer. Der er i alt 37 ejendomme, der ejes af 28 ejere. Arealmæssigt er de 3 dagligvareejendomme (Føtex, Netto og Irma) de markant største.

Et antal lejemål er under udlejning pr. december 2018. Det er i alt 5 lejemål på i alt 1.198 m² stueareal. Ét af lejemålene er "langtidsledigt": Det ligger i en sidebygning væk fra Hovedgaden. To lejemål er tidligere Nordea/Apoteks-lejemål på Pengetorvet, som også har også været ledige en rum tid, men ejendommene er ultimo 2018 solgt til en investor. Et stort lejemål i Hovedgaden 38 på anslået 300 m² er under ombygning i forbindelse med omkalfatring af hele underetagen i ejendommen.

Udbudslejen for de ledige lejemål ligger ifølge mæglerprospekter i området omkring 1.100 kr. pr. m² butiksareal i stueetagen.

B. Øvrige udbud i Bymidten og de nærliggende områder

Virksomheden står i samspil med andre udbydere i bymidten. Nogle er på selve Hovedgaden (boliger og liberale erhverv i etagerne). Andre er i de nærliggende områder (Biblioteket, Gl. Præstegård, Mantzius, Sognegården o.s.v.). Dertil kommer foredragsforeninger og lignende med fast tilknytning til Bymidten.

Disse øvrige udbud i Bymidten er gensidigt understøttende i forhold til den kommercielle aktivitet og er derfor inddraget i nærværende Forretningsplan.

Bymidten: Liberale erhverv og boliger 1)

Type	Antal	Etageareal
Lib erhverv, kontor	34	6.204
Boliger	277	24.509
Tilsammen	411	30.713

Note 1) Inkl. Stiholmsvej 1 til 9 og Tegholmen 2 til 18 og 5 til 7 og boligerne oven på Føtex/Netto/Apotek-bebyggelsen

Det er en hypotese i nærværende Forretningsplan, at den kulturelle aktivitet og aktiviteten i frivillige foreninger m.m. er af afgørende betydning for den omkringboende befolknings oplevelse af og identifikation med Bymidten. Der er derfor foretaget registrering af kultur- og andre institutioner. Hovedtallene er følgende:

Bymidten og dens nærliggende områder: Kultur- og andre institutioner

Navn	Karakteristik, antal				
	Med- lemmer	Arrange- menter/år	Besøgende per år	Ansatte	Fri- villige
Birkerød Kunstforening					
Medlemmer	250		1.250		
Gæster	-		2.850		
Haveforeningen			700		
Adm centret m fl					
Lokaleudlån/lej	-		?		
Biblioteket					
Besøg. I fys. bibl.	-		161.251		
Andre	-		?		
Mantziusgården					
Konc./foredrag	-		11.000		
Medarb/frivillige	-		1.400		
Musikskolen	-		22.200		
Restaurant	-				
Birk Torvedage					
Frivil., stadehold	150		600		
Kunder	-		?		
Menighedsrådet					
Birkerød Kirke			?		
Sognegården	-		?		
Lokalhistorisk museum					
Museet			2.000		
Pens. Foreningen			1.440		
Udlån til andre	-		4.000		
Idrætscentret					
22 sportsforen.	4.801		115.500		
Under 12 år	1.798		33.300		
Andre arr., møder	-		20.000		
Birk Gym	-		8.550		
Restaurant	-				
Svømmehallen					
Offentlige gæster			28.700		
Sigma Svøm	2.144		51.600		

Under 12 år	1.589		29.230		
SATS Birkerød, Fitness	3.400		98.100		
Diverse foreninger					
Naturfredningen					
Rotary					
Lions					
Kræftens bekæmp.					
RødeKors					
Birkerød Bio	-				
-			-		
Tilsammen	14.132		593.671		

De kulturelle og andre institutioner i Bymidten og umiddelbart omkring Bymidten er således opgjort til at generere minimum 600.000 besøgende på årsbasis. Et substantielt tillæg til de 2.700.000 besøgende, der generes af butikkerne.

Bymidten: Antal p-pladser

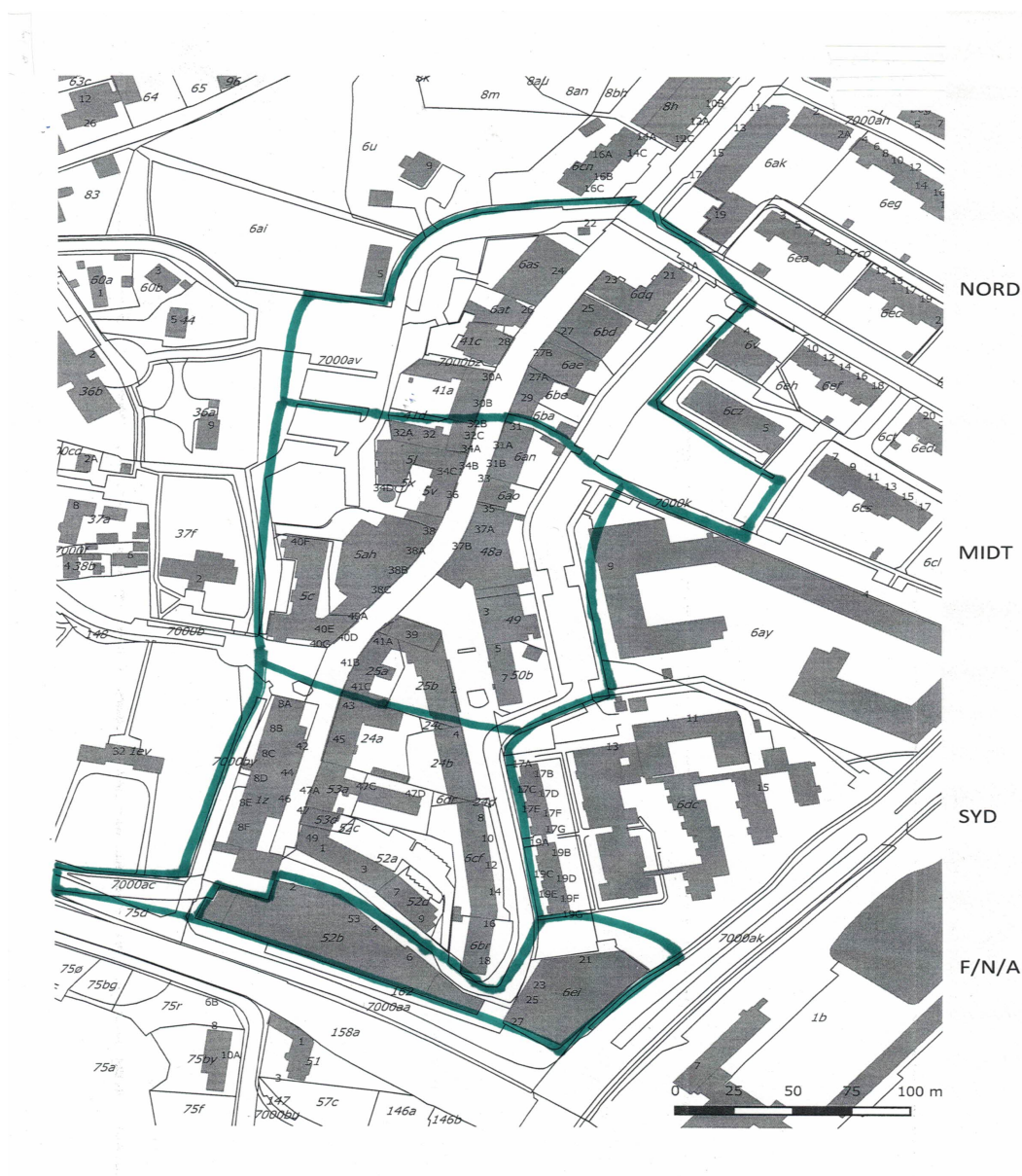
En væsentlig del af udbuddet i Bymidten er muligheden for parkering tæt på indkøbsmuligheder og mødesteder. Det samlede antal p-pladser er følgende:

Type	Eksisterende P-pladser ifølge optælling 1)		
	Private i baggårde og kældre	Offentligt tilgængelige	Tilsammen
Bymidten nord	42	233	275
Bymidten midt	73	129	202
Bymidten syd	75	47	122
Føtex/Netto/Apoteket	0	180	180
Tilsammen	190	589	779

Note 1) F/N/A-området er sammensat af ca. 20 pladser i terræn ved Netto, 140 pladser under Netto i 2 lige store kælderetager og 90 pladser under Føtex. Der fragår 70 ubenyttelige pladser i kælderniveau 2 under Netto. I alt 180 pladser

Nedenstående ses den geografiske opdeling af Bymidten i Nord, Midt, Syd og Føtex/Netto /Apoteket (F/N/A).

Afstanden fra Pengetorvet langs Hovedgaden til Netto/Apotekets indgang er opgjort til 470 meter.



Nedenstående er yderligere vist det beregnede behov for p-pladser, skønnet på basis af et antal "normerede" p-pladser for forskellige anvendelser af ejendommene. Det ses, at visse dele af Bymidten er overforsynede med p-pladser (Hovedgaden Nord, F/N/A), medens Hovedgaden midt og syd er underforsynede. Ved behovsopgørelsen for område syd er Toftevangskolens og Plejecentrets behov for p-plads ikke medtaget.

Type Behov for sammenlignet med eksisterende P-pladser 1)

	Behov iflg. beregning	Eksisterende i alt	Overskud h.h.v. underskud (-)
Bymidten nord	131	275	144
Bymidten midt	250	202	- 88
Bymidten syd	189	122	-67
Føtex/Netto/Apoteket	165	180	15
Tilsammen	775	779	4

Note 1) P-pladsbehovet er opgjort som 1 pr. 25 m2 supermarked, 1 pr. 50 m2 udvalgsvarer/specialbutik og 1 pr. 75 m2 bolig/kontor/klinik.

Bymidten: Folk på gaden = Passantstrømmen på Hovedgaden

Passantstrømmen på Hovedgaden er flere år i træk blevet talt. Se nedenstående.

Passantstrømmen på Hovedgaden			
Tællested	Tælle tidspunkt: Oktober/november i årene		
	2013	2015	2016
Hovedgaden ved Pengetorvet	1.800	1.400	1.600
Hovedgaden ved Birkerød Midt-punkt	2.600	2.600	2.900
Henrik Gerners Vej v/ kirken	-	1.700	2.000
Hovedgaden ved Cykelhandler fra/til Stiholmsvej	1.400	1.300	1.400
fra/til p-kælder	100	100	100
Føtex indgang fra/til Stiholmsvej	2.600	4.000	4.300
fra/til p-kælder	2.100	1.900	1.700

Det ses, at langt den største passantstrøm findes ved Føtex's indgang: 6000 passanter om dagen i 2016. En del af denne strøm kan givetvis tilskrives posthusfunktionen. På alle andre tællepunkter er passantstrømmen væsentligt lavere. Lavest er den på strækningen mellem Føtex og Majpladsen, d.v.s. ud for Cykelhandleren, hvor antal passanter er 1.500.

Fællesejendomme og fællesarealer i Bymidten

En række ejendomme og arealer administreret af kommunen er beliggende i tæt tilknytning til Bymidten. Fællesejendommenes arealer er følgende:

Adresse/navn	Bebygget areal	Samlet byg.areal	Grundareal
Præstegårdshaven	242	324	15.737
Admin.center, bibliotek	5.707	12.288	18.087
Mantziusgården	2.327	5.858	7.685
Catrinelystparken	357	631	15.447
Toftevangsskolen	4.737	7.417	13.443
Dagcenter	3.567	6.984	13.516
Seniorboliger	546	856	2.302
Tilsammen	17.480	34.358	86.217

Hvortil kommer:

Idrætscenter, svømmehal	8.564	12.370	100.482
-------------------------	-------	--------	---------

Det ses, at de kommunalt administrerede ejendomme beliggende ved og i umiddelbar tilknytning til Bymidten andrager 17.480 m² bebygget areal. Dette er i samme størrelsesorden som butiksarealerne i Bymidten, der i alt er 19.016 m² butiksareal.

Fællesarealerne i øvrigt omfatter:

Veje/fortove/gågade, der er anslået til 22.000 m²

Offentligt tilgængelige p-pladser, der er anslået til 600 stk. á 20 m² = 12.000 m².

Gadeudstyr, belysning, bænke, blomsterkummer m.m., hvis antal ikke er opgjort.

Særlig beskatning af erhvervsejendomme: Dækningsafgift

Ifølge lov om kommunal ejendomsskat kan kommunalbestyrelsen bestemme, at der *som bidrag til de udgifter, som ejendomme der anvendes til kontor, forretning m.m., medfører for kommunen, skal svares dækningsafgift*. Dækningsafgift svares af forskelsværdien og kan højst udgøre 10 promille deraf. Rudersdal kommune udskriver dækningsafgift med de maksimale 10 promille.

Den fra erhvervsejendommene i Birkerød Bymidte opkrævede dækningsafgift er for året 2019 opgjort til 1.931.554 kr.

C. Kundesiden/markedet

Virksomhedens/Bymidstens opland defineres som fastlagt i kapitel 1 ovenfor. **Befolkningssantallet i Oplandet** er som vist nedenstående: I alt pr. 1.1.2018: 23.209 indbyggere. Fordelingen på oplandets underområder er denne:

Birkerød Vest:	7.068
Birkerød Øst:	5.071
Kajerød:	3.551
Bistrup:	4.923
Høsterkøb:	1.163
Brødebæk/Sandbjerg:	1.433
I alt	23.209

Befolkningstal er baseret på Rudersdal Kommunens befolkningsprognose 2018 – 2030. Indkomsttal, tal for bilejerskab og husstandsstørrelse er alle fremkommet ved egen bearbejdning af data fra ICP's "Detailhandelsanalyse for Rudersdal kommune" (August 2011) og ICP's "Udviklingsmuligheder for Birkerød Bymidte" (1. maj 2013).

Befolkningen bor i 9.718 boliger/husstande, svarende til en husstandsstørrelse på 2,34 i gennemsnit. Befolkningens bilejerskab: 62% af husstandene har bil. Indkomst og bilejerskab er p.t. ikke oplyst på underområder i oplandet.

Befolkningens forbrug i 2018 – fordelt på branchegrupper:

	Daglig- varer	Udvalgs- varer	Rest./café Take-away	Frisør og behandlere
Kr. pr. indbygger	33.324	33.818	6.081	1.146
Antal indbyggere	23.209	23.209	23.209	23.209
Hele befolkningens forbrug, mio. kr.	773	785	141	27

Note: Beløb er kr. inkl. moms for året 2018

Tallene for forbruget pr. indbygger pr. år, specificeret pr. branchegruppe, er udgangspunktet. Tallene er baseret på en bearbejdning af de tilsvarende tal i ICP's ovennævnte arbejder. Det samlede forbrug i oplandet fremkommer ved at multiplicere forbruget pr. indbygger med indbyggerantallet.

Tallene foreligger ikke oplyst specificeret for hvert enkelt underområde i oplandet. Det antages til brug for nærværende Forretningsplan, at forbruget af de enkelte branchegrupper er nogenlunde ens pr. indbygger i de forskellige underområder af oplandet.

Forbruget af dagligvarer og udvalgsvarer er omtrentligt på samme niveau beløbsmæssigt. Niveauet er 33.000 til 34.000 kr. pr. indbygger pr. år.

Forbruget til restaurant/café m.m. er væsentligt mindre. Niveauet er 6.000 kr. pr. indbygger pr. år.

For frisør og behandlere er forbruget ca. 1.100 kr.pr. indbygger pr. år.

Det samlede årlige forbrug for de ca. 23.000 indbyggere i oplandet er i alt ca. 1.726 mio. kr.

D. Handelsbalancen

Handelsbalancen opgøres for Bymidten inkl. Bymidstens opland, som defineret ovenfor. Balancen opgøres som det simple forhold mellem forbruget i hele Oplandet, og omsætningen i Oplandet. Hovedtallene er disse:

	Tilsammen
Dagligvarer	74%
Udvalgsvarer	26%
Rest/café/take-away	44%

Se nærmere detaljer i nedenstående tabel: Forbrugs- og omsætningsanalyse – Birkerød 2018. Det vises, hvor forbruget lægges: Internettet, Bymidten, Bymidstens opland eller udenfor Birkerød.

Tallene for internettet er baseret på eksterne vurderinger af e-handelens udbredelse på landsplan, opgjort for dagligvarer og udvalgsvarer hver for sig.

Tallene for Bymidten og Bymidstens Opland, **de røde tal**, er baseret på egne opgørelser. Hver enkelt butik i Bymidten er anmodet om at oplyse omsætningstal og antal besøgende i butikken. Svarprocenten har været ca. 70%. Øvrige tal for Bymidten samt tallene for Bymidstens opland, er skønnet konkret eller estimeret p.g.a. offentligt tilgængeligt materiale, bl.a. Supermarkedsårbogen og Kæder i Dansk Detailhandel.

Tallene for omsætning i fysiske butikker uden for Birkerød er en reststørrelse.

Forbrugs- og omsætningsanalyse - Birkerød 2018

Befolkningens forbrug i 2018 er så mange kroner om året på mio. kr.

Dagligvarer	773
Udvalgsvarer	784
Café-, restauration, take-away - forbruget i 2018	141

Dagligvareforbruget i 2018

Hvor handles forbruget, hvor lægges omsætningen? mio. kr.

På internettet	2%	15
I fysiske butikker i Birkerød Bymidte	40%	313
I fysiske butikker i Bymidstens opland	34%	260
I fysiske butikker udenfor Birkerød	24%	184
	100%	773

Udvalgswareforbruget i 2018

Hvor handles forbruget, hvor lægges omsætningen? mio. kr.

På internettet	20%	157
I fysiske butikker i Birkerød Bymidte	21%	167
I fysiske butikker i Bymidstens opland	5%	38
I fysiske butikker udenfor Birkerød	54%	422
	100%	784

Café-, restauration, take-away - forbruget i 2018

Hvor handles forbruget, hvor lægges omsætningen? mio. kr.

På internettet	0%	-
I fysiske butikker i Birkerød Bymidte	11%	16
I fysiske butikker i Bymidstens opland	33%	46
I fysiske butikker udenfor Birkerød	56%	79
	100%	141

E. Konkurrenterne

Som et led i udarbejdelse af nærværende forretningsplan er der foretaget en summarisk beskrivelse af virksomhedens nærmeste konkurrenter. Hovedtallene er følgende – sammenstillet med tilsvarende tal for Birkerød Bymidte:

	Holte Midtpunkt + Butikstorvet + Stationsvej	Farum Bytorv	Hørsholm Midtpunkt + Hovedgaden	Allerød Bymidte	Birkerød Bymidte
<u>Antal butikker</u>	<u>50</u>	<u>47</u>	<u>93</u>	<u>67</u>	<u>72</u>
-Dagligvarer	14	14	16	17	16
-Udvalgsvarer	21	26	50	24	26
-Rest./Café/Take A	5	4	6	8	10
-Frisør/Beh/Bank/Ejd	10	3	20	18	20
<u>Antal m2 (til udl.)</u>	12.000	14.700	18.200	17.300	19.016
<u>Antal p-pladser</u>	400	770	800	Ukendt	779
<u>Omsætning/år</u>	500 mio.	600 mio.	785 mio.	572 mio.	508 mio.
<u>Besøgende/år</u>	2,9 mio.	3,0 mio.	3,6 mio.	Ukendt	2,7 mio.
<u>Udbudsleje, kr./m2/år</u> i primær lokalis.	2.500	1.650	2.150	1.700	1.100
<u>Organisation</u>					
-Antal ejere	1 + 10	1	1+15?	10 - 20	28
-Centerled/dir	Nej	Ja	Ja	Ja/Nej	Nej

Kilder til ovenstående: Centrenes egne publikationer *plus* Butikscentre i Danmark, udgivet af ICP A/S og Retail Institute Scandinavia A/S *plus* egen bearbejdning. Vedr. Holte og Hørsholm uden for centrene: Egen optælling af butikker og egne overslag over arealer, omsætning og besøgende. Vedr. frisør/behandlere m.m.: Kun medtaget ved beliggenhed i stueplan i gågade eller centerstrøg.

Lige som Birkerød Bymidte har konkurrenterne også "nære beliggenheder", der i forskellig grad medvirker til at styrke de pågældende udbudspunkters konkurrenceevne. Disse tal for de nære beliggenheder har relevans i varierende omfang – d.v.s. i det omfang de medvirker til at øge konkurrenternes konkurrencestyrke set fra et Birkerød-synspunkt.

Antal butikker i mere eller mindre nære beliggenheder, inkl. særligt pladskrævende

	Holte	Farum	Hørsholm	Allerød	Birkerød
<u>Holte</u>	<u>20</u>				
Kongevejen	11				
Øverødvej	9				
<u>Farum</u>		<u>0</u>			
<u>Hørsholm</u>			<u>12</u>		
Kongevejscentret			12		
<u>Allerød</u>				<u>10</u>	
Lyngecentret				10	
<u>Birkerød</u>					<u>69</u>
Pengetorvet-Kongevejen					8
Kongevejen					31
Bistrup: Vasevej, Bistrupvej					19
Øvrige: Stationsvej, Nørrevang, J. Mantziusvej, Lupinkrogen, Bakkevej					11

I Holte er der en sådan nærhed mellem Midtpunktet/Butikstorvet og Stationsvej at det kan betragtes som ét udbudspunkt, jfr. forrige side. Men Kongevejen og Øverødvej kan næppe medregnes.

I Farum er Bygaden ikke medtaget, idet der ikke er en sådan nærhed mellem de 2 lokaliteter, at de kan betragtes som ét udbudspunkt.

I Hørsholm er der en sådan nærhed mellem Hovedgaden og Midtpunktet, stærkt understøttet af p-pladsernes lokalisering, at de 2 lokaliteter kan betragtes som ét udbudspunkt. Kongevejscentret fremtræder som et selvstændigt udbudspunkt.

I Allerød er der Lyngecentret, der er et rent lokalcenter

I Birkerød er Kongevejen en selvstændig "enhed" p.g.a. afstanden til Bymidten og p.g.a. butikssammensætningen, herunder de 24 særligt pladskrævende butikker, hvoraf de 13 er bilrelaterede butikker – Birkerød Bilby. Hovedgaden mellem Pengetorvet og Kongevejen er under afvikling som butiksstrøg. Bistrup og øvrige er til betjening af lokalområderne, dog med enkelte restauranter, der trækker længere væk fra.

3. Fremskrivninger

I dette kapitel redegøres for mulige fremtidige udviklinger, der har relevans for Birkerød Bymidtes forretningsmuligheder. Der er tale om udviklinger, der kan afspejles talmæssigt. Disse udviklinger skal betragtes som "mulige" udviklinger således at forstå, at deres komme er usikker, da de er afhængige af handlinger i omverdenen såvel som virksomhedens egne handlinger. Disse fremskrivninger er således at opfatte som en slags kulisser omkring egne beslutninger om egne handlinger. Væsentligt i denne sammenhæng er de forudsætninger, der ligger bag fremskrivningerne.

Andre udviklinger, der bedre beskrives kvalitativt, vil blive behandlet i senere kapitler.

A. Befolkningsudviklingen

Rudersdal kommunes befolkningsprognose for 2018 til 2030 lægges til grund. Befolkningstallene for Oplandet er følgende – opgjort for samtlige aldersgrupper og hele oplandet under ét og med særlig specifikation af de 60+-årige:

År	2018	2021	2024	2027	2030
Befolkning	23.209	23.633	23.619	23.615	23.607
heraf 60+	8.565	9.214	9.563	9.906	10.126
heraf ->59	14.644	14.419	14.056	13.709	13.481

Der skal ikke her tages stilling til befolkningsprognosens forudsætninger, f.eks. vedrørende til- og fraflytning, nybyggeri m.m. Resultatet tages til efterretning: En så godt som uændret befolkning f.s.v.a. det samlede antal (plus 1,7% fra 2018 til 2030). En væsentlig stigning i antal over 60-årige (plus 18,2% fra 2018 til 2030) – og dermed et fald i de under 60-årige (minus 7,9% fra 2018 til 2030).

B. Forbrugsudviklingen

Forventningerne til realvæksten i forbruget for de 3 branchegrupper ses nedenstående:

- Dagligvarer: Der forventes en vækst på 0,25% p.a. i realforbruget pr. indbygger. Samtidig forventes, at den del af forbruget, der går til nethandlen, vil stige fra de nuværende 2% til 6% i 2030.
- Udvalgsvarer: Der forventes en vækst på 1,25% p.a. i realforbruget pr. indbygger. Samtidig forventes, at den del af forbruget, der går til nethandlen vil stige fra de nuværende 20% til 30% i 2030.

- Restauration, café, take-away m.m.: Der forventes en realvækst på 4,0% p.a. pr. indbygger. Samtidig forventes dette brancheområde at være upåvirket af nethandlen. Den forventede vækst er på 60% frem til 2030.

Med udgangspunkt i det nuværende forbrug og idet forudsætningerne vedrørende realvæksten i forbruget pr. indbygger ganges sammen med befolkningsprognosen, fremkommer **det forventede samlede forbrug i oplandet**. Hovedtallene vises nedenstående (mio. kr.):

År	2018	2021	2024	2027	2030
Dagligvarer	773	779	785	791	797
Udvalgsvarer	785	815	846	878	911
Rest/Café m.m.	141	159	179	201	226

Forbruget af dagligvarer i oplandet forventes at stige fra 773 mio. kr. i 2018 til 797 mio. kr. i 2030. Det er en vækst på ca. 3,0% for hele perioden. For udvalgsvarer er væksten fra 785 mio. kr. i 2018 til 911 mio. kr. i 2030. Det er en vækst på 16% for hele perioden. For restauration, café m.m. er væksten fra 141 til 226 mio. kr. i 2030. Det er en vækst på 60% for hele perioden. Tabellen viser det forbrug i oplandet, som kan betragtes som brutto-potentialet for "Forretningen Birkerød Bymidte".

Når den forventede nethandel fradrages bliver væksten i den del af forbruget, der er "til rådighed" for de fysiske butikker, imidlertid så godt som "nul". Bortset fra restauration, café mm., hvor væksten forventes at blive ca. 60% i løbet af perioden (mio. kr.):

År	2018	2021	2024	2027	2030
Dagligvarer	758	756	753	751	749
Udvalgsvarer	628	630	633	635	638
Rest/Café m.m.	141	159	179	201	226

Hvis man betragter den forventede vækst i nethandlen som uafvendelig kan tabellen betragtes som netto-potentialet for "Forretningen Birkerød Bymidte".

Det fremgår, at **dagligvare**forbruget, der forventes at blive lagt i de fysiske butikker, er så godt som uændret i løbet af planperioden. Den lille vækst i forbruget af dagligvarer, der kan forventes, bliver "slugt" af den forventede øgning i nethandel. Da dagligvarehandelen er ganske meget bundet til forbrugernes nærmiljø anses denne prognose for forholdsvis troværdig. Hermed dog ikke sagt, at dagligvareomsætningen i Birkerød Bymidte og i Bymidstens opland er sikret mod konkurrerende tiltag udefra.

Så er der **udvalgsvarerne**: Der forventes en lidt større stigning i udvalgsvarerforbruget, men denne lidt større stigning forventes at blive ”slugt” af den forventede kraftigere stigning i nethandelen med udvalgsvarer. Dette er i sig selv forholdsvis troværdige forudsætninger, men usikkerheden på dette område kommer af konkurrenternes mulige tiltag: Handelen med udvalgsvarer ligger længere væk fra forbrugernes bolig – forbrugere kører gerne langt efter det mere attraktive udbud. Handelen med udvalgsvarer i et givet område er derfor meget følsom overfor konkurrenters handlinger.

Mere uigennemsigtigt er det med **restauration/café** m.m.: Den store stigning, der forventes i forbruget, vil blive lagt i fysiske butikker – nettet vil ikke kunne ”overtage café-livet”. Men hvor i geografien vil restauration/café-forbruget blive lagt? Dette forekommer mere uforudsigeligt, idet det givetvis er meget påvirket af attraktiviteten i de konkret foreliggende udbud, som kan ændre sig væsentligt over tid.

Ovenstående er ikke ensbetydende med, at den beskrevne udvikling i forbruget efter fradrag af nethandel er at betragte som forventelig. Tallene viser alene, hvorledes det vil se ud under de gjorte forudsætninger. Men det er også de forudsætninger, som både virksomheden selv og konkurrenterne kan ændre på.

C. Alternative scenarier

Dagligvarehandelen er som ovenfor nævnt ganske bundet til kundernes bolig. Der vil derfor ikke her blive regnet med forskellige scenarier for dagligvarehandlen. Der henvises til udviklingerne skildret i afsnit B ovenfor.

Udvalgsvarehandelen er som ovenfor nævnt ganske følsom overfor de tiltag, der måtte blive foretaget af konkurrenter. Der vil derfor i dette afsnit blive tegnet et billede af, hvilke alternative udviklinger der kan forudsættes i de omkringliggende byer – og som vil have detailhandelsmæssig konsekvens for Birkerød Bymidte. Der vil blive set på følgende ”scenarier”:

Basisscenariet. Dette scenarie er karakteriseret ved, at de nuværende oplandsgrænser ikke udsættes for større chokpåvirkninger, så som tilgang af større nye detailhandelsarealer i nabokommunerne. I basisscenariet er kundesidens købsmønster alene påvirket af udviklingen i befolkningstallet, udvikling i forbruget pr. indbygger samt den forventede udvikling i e-handelens udbredelse. Basisscenariet er således karakteriseret ved, at prognosen for væksten i e-handelen indarbejdes, men at den derefter forventede fysiske handel forudsættes nogenlunde uændret fordelt på butikker i Bymidten, butikker i Bymidstens opland og butikker uden for Birkerød.

Basisscenariet fremgår af nedenstående tabel, der er betegnet: *"Uændret andel af fysisk Handel"*. Hovedtallene er disse (mio. kr. inkl. moms):

År	2018	2021	2024	2027	2030
Forbrug udvalgsvarer	785	815	846	878	911
Forbruget handles					
- via e-handel	157	183	211	241	273
- fys but udenfor Birkerød	422	424	426	428	429
- Omsæt i fys but i Birk	206	207	208	209	209
- Bymidstens opland	38	38	38	39	39
- Birkerød Bymidte	168	169	170	170	171

Det fremgår af tabellen, at under disse forudsætninger kan Birkerød Bymidte og oplandet "holde skindet på næsen" f.s.v.a. omsætningen med udvalgsvarer. MEN: Disse forudsætninger vil givetvis ikke holde stik: Både butikkerne i Birkerøds Bymidte og butikker/myndigheder hos konkurrenterne må forventes at foretage konkurrencetiltag med henblik på at forbedre netop deres butikkers drift.

Det alternative scenarie. Dette scenarie er karakteriseret ved, at nabokommunerne bygger nye arealer således:

Furesø kommune kommer igennem med en udvidelse af Farum Bytorv med 4.900 m² detailhandelsareal til udvalgswarebutikker og spisesteder. Der er allerede indgået aftale om grundsalg mellem kommunen og Dades. Den fornødne lokalplanlægning synes at udestå. Fredensborg kommune kommer igennem med at etablere en ny bymidte på Cirkelhusets grund med 30.000 m² detailhandelsareal til udvalgsvarer. De fornødne statslige forudsætninger synes givet med seneste landsplandirektiv, men øvrige aftaler, plantilladelser og formalia synes at udestå.

De 2 ovennævnte udviklinger må antages af få væsentlig betydning for forretningslivet i Birkerød Bymidte. Det er som nævnt særligt udvalgswarehandelen, der kan forventes at blive påvirket. ICP har vurderet, at handelsbalancen for udvalgsvarer for Rudersdal kommune vil blive reduceret til 12 - 15% som følge af udviklinger i nabokommunerne som ovenfor skitseret – i kombination med "den almindelige tendens til koncentration af udvalgswarehandelen i større udbudspunkter".

De nærmere forudsætninger gjort af ICP f.s.v.a. Rudersdal er p.t. ukendte. Hvis det antages, at også handelsbalancen for Birkerød Bymidte inklusive Bymidstens opland reduceres til 12 - 15%, kan udviklingen illustreres som vist i nedenstående tabel:

"Nabokommuner bygger nye arealer". Hovedtallene er disse (mio. kr. inkl. moms):

År	2018	2021	2024	2027	2030
- Omsæt i fys but i Birkerød, jfr. ovenfor	206	207	208	209	209
		Farum		Kokkedal	
Nye arealer, antal m2		2.700	2.200	15.000	15.000
Udvalgsvarerhandel på de ny arealer, mio. kr. pr.år		81	66	450	450
Andel der kommer fra Birkerød		25%	15%	10%	10%
Svarer til mio. kr. på årsbasis		20	10	45	45
Akkumuleret		20	30	75	120
Minus handel tidligere gået til f.eks. Lyngby (40%)		8	12	30	48
 Omsætning, der netto fragår Birkerød		12	18	45	72
Omsæt. i fys but i Birk	206	195	190	164	137
- Bymidstens opland	38	38	35	30	25
- Birkerød Bymidte	168	159	155	1373	112

Ovennævnte fremskrivning tjener illustrative formål – den er ikke baseret på konkrete forudsætninger om styrken af de kræfter, der udspiller sig i konkurrencen. Den hviler på,

- at nye arealer erfaringsmæssigt altid tiltrækker sig omsætning fra de gamle arealer
- at de nye arealers omsætning kan sættes til min. 30.000 pr. m2
- at omsætningen på de ny arealer fragår omsætning på eksisterende arealer i nabola-get, da forbrugerne kun kan bruge pengene én gang
- at Farum Bytorv allerede i dag har Birkerød som en del af sit opland
- at et storcenter beliggende ved motorvejen i Kokkedal vil kunne tiltrække kunder ganske langt fra, herunder også Rudersdal/Birkerød
- at de gjorte forudsætninger fremkalder en slutsituation for Birkerød, der svarer til det af ICP for Rudersdal anslåede, d.v.s. en selvforsyningsgrad med udvalgsvarer, der er reduceret til 12-15%.

Fremskrivningen viser, at under de gjorte antagelser vil Birkerød Bymidte i forhold til i dag miste godt en tredjedel af sin udvalgsvareromsætning: 168 => 112 = 56 mio. kr. Ved en omsætning pr. m2 i Birkerød som den nuværende, d.v.s. ca. 28.000 kr./m2, svarer

dette til en nedgang i arealbehovet på ca. 2.000 m². Disse arealer vil derfor stå i fare for at blive "arbejdsløse".

Nedenstående vises en fremskrivning for branchegruppen **restauration/café/take-away** m.m. Den grundlæggende forudsætning er den samme som i *Basisscenariet*, nemlig at forbruget i fremtiden vil være geografisk fordelt som i dag. Hovedtallene er følgende (mio. kr. inkl. moms).

År	2018	2021	2024	2027	2030
Forbrug rest/café m.m.	141	159	179	201	226
Forbruget handles i					
- fys but udenfor Birkerød	76	85	96	108	122
- Bymidstens opland	46	52	58	66	74
- Birkerød Bymidte	19	21	24	27	30

Fremskrivningen viser, at omsætningen i Birkerød Bymidte kan forventes at stige med ca. 60% i de kommende 12 år. Det svarer alt andet lige til et merforbrug af arealer svarende til ca. 1.000 m².

4. Analyse: Stærke og svage sider, potentialer

Analysen har taget udgangspunkt i en sammenstilling af

- Parternes idégrundlag som beskrevet i kapitel 1, herunder at Bymidten i fremtiden bør og kan fastholdes og videreudvikles som Birkerøds attraktive handels- og oplevelsessted, med
- Beskrivelsen af den nuværende situation, som beskrevet i kapitel 2, tillagt
- Beskrivelsen af de mulige fremtidige udviklinger, som beskrevet i kapitel 3, alt tillagt
- Parternes egen personlige viden om, hvilke kræfter der gør sig gældende i detailhandelen, samt
- Parternes egne forslag til konkurrenceforbedrende foranstaltninger som fremsat via spørgeskemaet "dit bidrag til analysen".

Som et led i overvejelserne er hele Bymidten, ejendommene og lejemålene, sammenlignet med et Stormagasin med 72 afdelinger – store og små. Og vi har forestillet os, hvilke spørgsmål ledelsen af et sådant Stormagasin vil stille sig selv – med udgangspunkt i, at der i stormagasinet er 19.016 m² butiksareal, at Stormagasinet er beliggende hvor Birkerød Bymidte ligger, med opland og omsætning og konkurrenter som beskrevet, og at Stormagasinet=Bymidten står overfor alternative scenarier som beskrevet i kapitel 3. Sammenligningen er på mange måder nyttig (det er nødvendigt at optimere arealanvendelsen og brancherne/sortimenterne i forhold til kunderne), men sammenligningen har også sin utilstrækkelighed (én stærk ledelse i stormagasinet kontra mange selvstændige ejere/handlende i bymidten).

A. Stærke og svage sider

Virksomhedens stærke og svage sider er foreløbigt skitseret som nedenstående. Birkerød Bymidtes stærke sider er:

1. Geografisk placeret i et "smørhul" i umiddelbar nærhed til en velhavende befolkning i eget opland.
2. Et hyggeligt snoet gadeforløb med godt potentiale for autentiske by-oplevelser og differentiering i forhold til de omkringliggende centre
3. Nærmeste konkurrenter er centrene Farum, Holte og Hørsholm, der er "fastlåst i betonen".
4. Et engageret lokalmiljø, både i form af Torvedagene og i form af et righoldigt forenings-/kulturliv
5. En engageret base af ejendoms- og butiksejere, der motiveres af lokalområdets succes

Birkerød Bymidtes svage sider er:

1. Geografisk placering i en "Bermuda-trekant" mellem Farum, Holte og Hørsholm/Kokkedal
2. Utydelige tilgangsforhold fra de større trafikårer – manglende synlighed
3. Svag ejendomsledelse i sammenligning med de omkringliggende kapitalejede centre – som følge af ejendomsejerskab spredt på 28 ejere
4. Svag butikskoordinering i sammenligning med de omkringliggende centres centerforeninger – som følge af det spredte ejendomsejerskab
5. Uklar politisk ambition og commitment til Birkerød Bymidte som handels- og oplevelsessted, som det kommer til udtryk i Kommuneplan 2017

Fælles for alle punkter er, at de også peger på et potentiale for forbedring, hvis der arbejdes dermed. Disse potentialer er foreløbigt opgjort således:

B. Uudnyttet potentiale vedrørende indtægtsskabelse

Der peges på følgende oplagte potentiale: Birkerød Bymidte udvikles som områdets tilbud på en genuin by-oplevelse, der er anderledes end de kunstige indendørs miljøer i de omkringliggende centre, og som har

1. mange mindre butikker og spisesteder, der for en pæn del af butikkerne differentierer sig ved ikke at være kæde-tilknyttede, og derfor har andre varer og smukkere indretning og mere kompetent og elskværdig service,
2. mange forskellige ejendomsfacader, der alle differentierer sig netop ved deres forskellighed og i øvrigt fremstår knivskarpt vedligeholdet, og med skiltning der fremstår i harmoni med facaderne
3. et tydeligt opfatteligt kultur- og foreningsliv i samspil med forretningslivet, og som derfor byder på både indkøbs- og andre oplevelser, der alt i alt er mere behagelige, mere interessante og kun lidt dyrere.

C. Uudnyttede potentialer vedrørende kapacitetssiden

Med henblik på at realisere ovennævnte organiseres Bymidstens fælles indsats i følgende indsatsområder, der hver for sig rummer uudnyttede potentialer for bedre udnyttelse af virksomhedens/byens kapacitet:

- A. Synlig forskønnelse af alle fysiske forhold. Ejendommene og specielt deres facader, således at de fremstår synligt velvedligeholdet; Butiksskiltningen, således at den i højere grad signalerer kvalitet; Pasning og rengøring af gadearealer, skiltning, gadeudstyr, p-pladser og ankomstveje, således at alt fremstår synligt velvedligeholdet og således at Bymidten opnår bedre synlighed. Alle fysiske forhold skal fremtræde så velholdte, at kunder og besøgende i byen "føler sig løftet" og bekræftet i egne forestillinger om at have et i materiel henseende godt liv.

- B. Tilpasse butikksprofiler og varesortimenter. Butiksmix og -varesortiment tilpasses løbende og i forbindelse med genudlejning, således at varesælgerne butikker differentierer sig både i forhold til e-handelen og i forhold til centrene kædebutikker og det gerne således at kvalitet signaleres på alle måder, herunder også varemærkenes individualitet og butiksbetjeningens elskværdighed.

Til hjælp i den *kontinuert fortløbende* del af denne tilpasningsproces kan der antages rådgivningsassistance til butiksejere og medarbejdere. Eksempelvis inden for områderne varepræsentation, vinduesudstilling, undersøgelse af kunders præferencer, o.s.v.

Til den *periodiske del* af tilpasningsprocessen, d.v.s. til gennemførelse af ønskværdige skift af butikksprofil i forbindelse med genudlejning, kan der antages rådgivningsassistance til ejerne. Eksempelvis med udformning af relevante beskrivelser af markedspotentiale og forretningsmuligheder i Birkerød for de ønskede butikstyper, herunder koncepter indenfor restauration/café/take-away m.m.

Det vurderes, at den foreslåede tilpasning af butikksprofiler og varesortimenter vil være effektiv både i forhold til e-handlen og i forhold til konkurrencen fra de fysiske butikcentre.

- C. Flere arrangementer og mere musik/underholdning i gaden. Torvedagene er en god begyndelse, inklusive den dertil hørende musik og underholdning. Tilsvarende med de øvrige arrangementer, der initieres af Handelsstanden. For begge gælder, at der tilstræbes et større antal arrangementer og en fortsat udvikling i retning af højere kvalitet for de enkelte arrangementer og for musikken.

Handelsstandens arrangementer har et godt tilløb og det vil yderligere et antal arrangementer formentlig også have. Derudover en koordinering med spise/drikke-tilbud i Hovedgadens spisesteder på arrangementsdagene.

- D. Kommunikation/synliggørelse. *Bymidtens kultur- og foreningsliv samt forretningslivet profileres i fællesskab i det nære opland.* Alle passende medier tages i brug, eksempelvis:

Der udgives periodisk *programfolder* med omtale af kommende begivenheder i byen til udlevering i byens og oplandets dagligvare- og andre butikker, hvor de fleste af byens borgere kommer et par gange om ugen.

Der opsættes opslag om udstillinger, foredrag m.m. i byens butikker.

Der oprettes *egen hjemmeside*, hvor begivenheder i Bymidten forhåndsomtales: Events, udstillinger, koncerter, foredrag o.s.v., og hvor der er *link til arrangørernes og butikkernes egne hjemmesider*. Ved siden af eksisterende foreningers udbud af

udstillinger, koncerter, foredrag kan der arrangeres temaforedrag med fokus på Birkerøds historie, byudvikling gennem tiderne og andre by-relaterede emner. Der præsenteres på den måde et billede for byens og oplandets befolkning: "I Bymidten er der noget for både sjæl og legeme."

I det *fjernere* opland brandes byen som et sted præget af kvalitet og villighed til at bruge penge derpå - i forhold til udvalgswarekæderne, i livstilsblade o.s.v. Selv om kædebutikker ikke er et primært satsningsområde er de gode at få til byen, da de tiltrækker kunder. Derfor skal kædekontorerne kende Birkerød som et aktivt og kvalitetsorienteret sted.

- E. Planlægning. Seriøse investorer, hvad enten butiks- eller ejendomsinvestorer, orienterer sig i kommuneplan og lokalplaner for at skabe sig en forestilling om rammebetingelserne for at investere på stedet og om disse betingelser er stabile.

Det er derfor væsentligt, at kommuneplanens formuleringer vedrørende Birkerød Bymidte er egnede til at langtidsbetrygge potentielle investorer, hvad enten butiks- eller ejendomsinvestorer.

Det er tillige væsentligt at afværge planer i nabokommuner for detailhandelsudvikling i det omfang de indebærer en udvikling af nye detailhandelsarealer, der ikke er begrundet i egen befolknings forbrugsudvikling.

Gennemslagskraften for fastholdelse og videreudvikling af Bymidten ved at udnytte disse potentialer vil først kunne konstateres efterfølgende. Men sandsynligheden er for, at virkningen vil være overordentlig positiv. Succeskriterierne vil være omsætning, antal folk på gaden og antal møder m.m. i kultur- og foreningslivet.

5. Idékatalog: Konkrete konkurrenceforbedrende tiltag

Ved spørgeskemaundersøgelse hos butiksejerne, Torvedagene, ejendomsejerne og kommunen har medlemmerne af arbejdsgruppen for udarbejdelse af nærværende Forretningsplan peget på et antal konkrete tiltag, som efter deres vurdering kunne være egnede til at forbedre Bymidstens konkurrenceevne. De modtagne svar er sammenfattet i tabelopstilling, der vises nedenstående:

Forskønnelse af fysiske forhold

Det er væsentligt, at Bymidten fremtræder ren og vel vedligeholdt. Afgørende, at Bymidten er et rart sted at være

Vi skal skabe en intim Hovedgade med byrumsmøbler, hvor man kan tale sammen

Forskønnelse af facader

Ejendommene skal fremstå pæne og vedligeholdte

Pletvis overdækning, først torve og senere gade

De store træer fjernes og erstattes med mindre

Flere bænke på Hovedgaden, affaldscontainere tømmes af kommunen

Optimere beplantning og "byens rum": Fremstå moderne og som et samlingspunkt

Differentiere byens fysiske fremtræden fra de omkringliggende centre: Tydeligt forskellige og velholdte huse i facaderækken. Smuk fremtræden af "byens gulv" med blomster, bænke til ophold

Ny træ-strategi, der passer til en handelsgade og ikke en skov. Nyt by-udstyr, legepladser, opholdssteder, overdækning af pladser (fast sejl udspændt over afgrænset område), blomsterkummer og nytænkte bænke, som animerer kunderne til at tage ophold.

Styrk opholdskvaliteten. Velholdte ejendomme. Flere bænke. Bedre udbud af cafeer og restauranter. Pæne toiletter. Skiltning af attraktioner, butikker, toiletter. Legepladser til børn i forbindelse med cafeer og torve/pladser.

Bedre synlighed og tilgængelighed

Bedre skiltning til bymidten

Bedre adgang fra Føtex p-kælder til Hovedgaden

Markant skiltning på Kongevejen, Bistrupvejen, Ravsnæsvejen med Birkerød Bymidte, butikker, personlig pleje og gratis og nem parkering

Skiltene skal være store og markante og placeres i udkanten af Birkerød, således at vi kan tiltrække dem der ønsker nem handel i vore butikker

Fastholdelse af 2 timers gratis parkering og fastholdelse af nære p-pladser til Hovedgaden

Cykelstativer i Hovedgadens længderetning

Sikre at lys og adgangsforhold til Hovedgaden er optimale

Sikre nemme adgangsforhold med bil, cykel og bus til byens centrum

Etablere p-pladser ved Pengetorvet

Skabe en nem adgang mellem idrætscentret og Bymidten

Sikre adgang til p-området vest for Hovedgaden fra syd

Styrk ankomststrukturen. Skab en flot indgang til byen både fra Kongevejen og fra Bi-

strupvej, lav oversigtsskilte over hvilke forretninger, der ligger i gågaden og placer skiltene ved Pengetorvet og ved Teglporten. Lokalplanen for bymidten arbejder med flere boliger, det bør være en del af pakken at kommunen investerer i en underjordisk p-kælder, hvis der skal være boliger på de eksisterende p-pladser.

Butiksudvikling

Det væsentlige er faglighed, service og præsentation af varerne

Butikkerne skal hjælpe hinanden så alle kommer på niveau med de bedste

Identifikation af oplandet til Birk Bymidte i.f.t. markedsføring

Forskønnelse af butiksudstilling

Butiksstrategi for sameksistens med e-handel

Mere udendørs servering/caféer/restauranter

Handel med delikatesser – modvægt til discount

Serviceniveau i butikker skal løftes

Butikkerne skal differentiere sig i forhold til de store kæder

Differentiere butikkerne fra omliggende centre og fra internettet ved: Oplevelse af mere personlig service

Overdækket udeophold med terrassevarmere, der frister til længere ophold

Bør vi lave en undersøgelse af kundernes ønsker ved telefoninterviews eller andet?

Ved vi nok om Birkerød borgernes ønsker til byen? Ellers lave et dialogmøde, som kommunen står for?

Styrk den enkelte butik – kompetenceudvikling til detailhandlen. Handelsstandsforeningen kan hjælpe med ekstern rådgivning til indretning af butikker og blikfang og servicekompetencer hos butiksansatte, skab en stolthed hos butikkerne.

Arrangementer

Mere musik/underholdning i gaden

Der mangler ildsjæle og penge til mere musik/underholdning

Flere events i gaden: kulturelle arrangementer og biludstilling

Skabe aktiviteter i Bymidten i koordinering med kulturlivet

Hæve niveauet for events og musik i byen – søge koordinering med butikkerne (smagsprøver og demonstrationer)

Skab liv i bymidten med hyppige og originale events. Citymanageren skal lave en strategi for events i samarbejde med butikker, erhverv, foreninger og forretninger.

Kommunikation

Vigtigt, at kommunikation bliver et fælles projekt

Bymidten skal have en hjemmeside

Markering af Birkerød Bymidtes handelsmuligheder på kommunens hjemmeside

Investeer massivt i at gøre Hovedgaden til Birkerød identitet og center for aktivitet. Alternativt er byen "profil-løs" – som under de nuværende forhold.

Differentiere byen kulturelt: Udvikle samspil mellem det kommercielle liv og kulturlivet
Kommunikere byens DNA og aktiviteter regelmæssigt til byens borgere ad alle kanaler: papirinfo via butikkerne, fysisk skiltning, egen hjemmeside
Højne kendskabsniveauet til og forbedre image for Birkerød i naboområderne herunder Bløvstrød
Årlig branding-skriv til kæderne i detailhandelen
Systematisk kommunikere p-mulighederne i byen til borgerne i oplandet

Planlægning

Fortætning og omdannelse til flere boliger omkring Bymidten
En bycenterafrænsning, der sikrer synlighed fra Kongevejen og omstilling til nye butikformer
Afklar af muligheder for liberale erhverv og andre funktioner, der kan understøtte bylivet
Udviklingsmuligheder på Pengetorvet – flere boliger og evt. andre funktioner
Bymidten afgrænses fra Pengetorv til Netto/Apotek
Undgå lukkede facader/vinduer, nedrullede gardiner (læger, terapeuter)
Politisk blokering for alle developere, der kunne finde på at bygge storbutikker eller butikscentre i Rudersdal kommune. De gør intet godt for den lokale handel. Nej tak til operatører som Føtex, der slet ikke interesserer sig for det lokale butiksliv. Nej til blændede ruder.
Øge byfortætning: Omdanne liberale erhverv til boliger
Flytte kommunale tilbud til Hovedgaden
Skab en koncentreret bymidte, som fremgår af alt materiale om Birkerød og også af Rudersdal Kommunes lokalplaner og kort mm. Undlad at opføre butikscentre med dagligvare- eller specialbutikker udenfor bymidten, placer områder med større udvalgsvarer/rebutikker/pladskrævende varer i kontakt med bymidten, altså ikke på Kongevejen.
Revider lokalplan nr. 74, så der også bliver mulighed for boliger. Der er i forvejen boliger langs store dele af Kongevejen.

Organisation

Bredere og mere forpligtende samarbejde mellem ejere og lejere i forhold til en forretningsstrategi, der indeholder en klar Birkerød-profil. Herunder en strategi for udvalg af forretninger, fælles servicekoncept, branding m.v.
Fortsat udvikling af bredt samarbejde med foreninger, borgerinitiativer og kulturlivet
Ansætte citymanager, der bl.a. skal planlægge butiksmix, udbygge torvedagene med mere musik og underholdning, udgive cityavis, annoncere i lokalavis, egen hjemmeside
En citymanager skal have driftsmidler til rådighed
Oversigt over, hvor meget de erhvervsmæssige grundejere lægger årligt i kommuneskatten i form af grundskyld og dækningsafgift
Fjernelse af dækningsafgiften, som i en række andre kommuner
Ét eller to årlige møder med deltagelse af Birkerød Byforum og Erhvervsudvalget i Rudersdal
Der skal etableres et Bir Byf, der skal arbejde på at øge borgernes tilknytning til Bymidten
Bir Byf skal etablere sin egen kom. platform til borgerne: Vise, hvad der sker i byen, både kommercielt og kulturelt. Varepræsentationer dog på butikkernes egne hjemmesider, hvortil der skal skabes link fra den fælles platform
Bymidte koordinator ansættes for at sætte fokus på byens aktiviteter og dynamik
Definere en klar målsætning/vision for Hovedgadens profil, som borgerne kan spejle sig i: Den aktive by, den grønne by, den gamle by, den hyggelige by, den nære by

Etablere en driftsorganisation, der kan inspirere/lede/motivere/koordinere, således af differentieringen bliver synlig

Et stærkt samarbejde mellem alle parter, der har en aktie i Bymidstens eksistens: Kommunen, foreningslivet, ejendomsejerne og handlen.

En koordinator med reference til et byforum, som kan binde alle parter interesse sammen og ikke mindst kan sørge for eksekvering. Denne skal sørge for en konstant og vedholdende tilstedeværelse, sådan at brugerne/borgerne/kunderne kan mærke et interessant lokalt tilbud i bymidten og ikke fristes over evne til at benytte nabokommunernes tilbud.

En koordinering af udlejningen, en "masterplan" for hvordan vi får fyldt de tomme huller ud (manglende brancher) så vi undgår en overrepræsentation af f.eks. pizza- og kebabbarer.

Ud over koordinering af aktiviteter skal "koordinatoren" have et stærkt kendskab til kæderne og detailhandelen i Danmark og have et netværk som gør det muligt at tiltrække manglende brancher/aktører. Personen skal også på helt lavpraktisk niveau kunne supplere enkelte butikker med butiksudstråling og økonomi, hvis behovet og lysten til samarbejde er til stede. Personen skal kunne indgå i dialog med ejendomsejere, der mangler et kærligt skub i den rigtige retning med hensyn til ejendommens udstråling.

Personen skal evne at samarbejde og bygge bro med kommunen/forvaltningen, så den kommer tættere på brugerne: Borgerne/ejendomsejerne/foreningslivet og handlen.

Personen skal sørge for en klar og tydelig agenda omkring gadens/butikkernes tilgang til bæredygtighed/økologi/e-handel og det næste nye teknologiske emne . . . en garant for, at gaden kan være med på de nye tendenser.

Bymidten er bykernen og ikke Kongevejen og andre omkringliggende områder. Vi er meget usikre på effekten af omdannelse af Kongevejen til box-butikker, hvis det viser sig at trække kunderne væk fra Hovedgaden, hvordan sikrer vi at det ikke sker. Vi ønsker ikke en situation som en placering af Føtex, Netto og Apoteket, hvor den største koncentration af kunder ikke kommer på gaden, men bruger disse tilbud og forlader disse igen uden at kundestrømmen tilnærmelsesvis bliver brugt på Hovedgaden.

Skab en fælles vision for udviklingen af bymidten indenfor de næste 5 år. Lav en fælles fortælling. Styrk byens identitet. Hvad er Birkerøds historie? Hvad er unikt for Birkerød? Gælder det stadig "Birkerød Bilby"?

Styrk organisering, samarbejde og dialog. Ansæt en citymanager. Styrk organiseringen ved at danne en bredere forening, som samler butikker, virksomheder og foreningsliv, afhold hyppige uformelle møder fx fast den første fredag i måneden kl. 8-9, hvor alle udveksler viden og oplysninger, om hvad der foregår og hvilke planer/projekter man har.

Styrk butiksudbuddet. Citymanager kan have til opgave at kontakte "manglende/ønskede" kæder. Lav en fælles webshop for byens butikker. Få lokale håndværkere op i byen til butik og værksted, det er da en identitet Birkerød har som kunsternes by. Lad os bruge det på en eller anden måde.

Styrk markedsføringen. Ansæt citymanager, brug facebook, instagram, aktivitetskalender, bymidteapp osv.

6. Valg af konkurrencestrategi

A. Konkurrencestrategier til rådighed for bymidter som Birkerød:

Med afsæt i analogien til et stormagasin antages her, at de mulige konkurrencestrategier for en by som Birkerød i mangt og meget minder om det, der er gældende for et stormagasin, en butikskæde m.m. Der ses følgende muligheder:

1. Butiksparameteren: Større butikker med bredde contra mindre med dybde/differentiering
2. Pris- og vareparameteren: Lavere prisleje med standard varer contra højere pris med kvalitet og service
3. Ledelsesparameteren: Passiv/spare-strategi contra aktiv/satsningsvillig strategi

Ved valg af samlet strategi for et udbudspunkt/byområde bør de 3 parametre understøtte hinanden:

Enten ved en "main-stream/volumenstrategi", præget af primært større mærkevareførende butikker, til dels varer med en jævnere kvalitet med dertil hørende lavere prisleje og lavere dækningsgrad og lavere lønandel. Og som ikke kræver en omfattende koordinerende ledelsesindsats, hverken internt eller i forhold til det omgivende samfund,

eller ved en "differentierings-/kvalitetsstrategi", præget primært af mindre butikker, der differentierer sig i forhold til mainstream og derfor - med det nødvendige kundeunderlag - kan operere med lidt højere pris/kvalitet, og dertil hørende højere dækningsgrad og højere lønandel. Men hvor en mere aktivt koordinerende ledelse er nødvendig for at styre konceptet og kommunikere konceptet i samarbejde med kultur- og foreningslivet i det omgivende samfund.

Baseret på ovenstående er der enighed om følgende:

B. Den valgte strategi: Differentiering og kvalitet

Valget af strategi er truffet på baggrund af ovenstående beskrivelse og analyse af Birkerød Bymidtes nuværende udbud, konkurrenternes størrelse og karakter, Bymidtenes stærke og svage sider samt de foreliggende potentialer, forventningen om et stagnerende behov for traditionelle detailhandelsarealer til fysisk handel.

En volumenstrategi ligger ikke lige for i Birkerød. En main-stream/volumenstrategi ville indebære, at en eventuel udvidelse af butiksarealet i Farum Bytorv med 4.900 m² butik eller en endnu større udvikling ved Cirkelhuset nord for Hørsholm skulle matches af

Birkerød med tilsvarende kvantitative foranstaltninger. Men sådanne yderligere arealer kan ikke findes i Birkerød Bymidte. Der kan måske i Birkerød Hovedgade indpasses lidt flere m² ved ombygning af et fåtal ejendomme, hvorved et øget butiksareal kunne etableres, men langt fra i størrelse med f.eks. Farums projekt. Derfor: En volumenstrategi ville være at konkurrere på konkurrenternes præmisser – uden at have evnen til at gøre det med tilstrækkelig styrke.

Den relevante mulighed er en differentierings- og kvalitetsstrategi, herefter kaldet kvalitetsstrategi.

Set fra kundeside/borgersiden vil en væsentlig side af kvalitetsstrategien tilgodese kundernes stigende ønsker om individuel behandling og stigende ønsker om via deres forbrug at markere sig individuelt, markere sig som noget særligt: Deres forbrug er ikke blot og bar behovsopfyldelse – det er i stigende grad også behovsopfyldelse på det sociale plan.

Set fra Bymidstens side kan disse kundeønsker forventes at blive bredt ud til en stadig større del af kundeunderlaget. I takt med det fortsat stigende velstandsniveau vil forbrugernes ønsker til varerne blive mere end blot varens basisfunktion – det vil også blive den historie, der kan knyttes til varen. I samme retning trækker det stadigt stigende uddannelsesniveau i befolkningen, der medfører et stadigt stigende krav om at realisere sig selv, bl.a. via sit vareforbrug. Endelig trækker i samme retning de sociale mediers udbredelse, hvor mennesker har mulighed for at spejle sig selv og også profilere sig via vareforbrug og oplevelser knyttet dertil.

Disse tendenser i samfundet som sådan passer som fod i hose til et butiksmiljø, som det der kan udvikles i Birkerød Bymidte via en differentierings- og kvalitetsstrategi.

For gennemførelse af kvalitetsstrategien skal alle de i kapitel 4 C ovenfor nævnte potentialer imidlertid udnyttes bedst muligt – og hele tiden under vejledning af den retning, som kvalitetsstrategien angiver. Supplerende til det ovenfor under potentialer nævnte:

Butiksområdet: Differentierings- og kvalitetsstrategien indebærer, at der skabes en "omsætningstransformation" i byens udvalgswarebutikker, der opvejer så meget af den aflevering af omsætning til e-handelen og til konkurrenterne, der er opgjort i kapitel 3 C, at der som minimum bevares status quo omsætningsmæssigt. I kapitel 3 C blev truslen opgjort til et omsætningstab svarende til omsætningen på 2.000 m² butiksareal.

Det er imidlertid ikke 2.000 specifikke m² der rammes. Derfor skal omsætningstransformationen gennemføres generelt i Bymidten, således at alle udvalgswarebutikker øger deres robusthed i forhold til udviklingen.

Omsætningstransformationen bør iværksættes snarest, d.v.s. flere år forinden de nye arealer i nabokommunerne står klar, således at udvalgswareomsætningen i Bymidten på det tidspunkt er mere resistent overfor fristelserne fra de nye arealer. Samtidig vil omsætningstransformationen have potentiale for at hjemkalde noget af den omsætning, der p.t. lægges på nettet eller i fysiske butikker uden for Birkerød og dermed yderligere styrke udvalgswarehandelens robusthed i Bymidten.

I samspil med den ovenfor beskrevne proces inden for udvalgswareområdet er der udviklingen inden for restauration/café-området. Her kan en omsætningsvækst på ca. 60% inden for bespisning forventes, og dermed et øget behov for arealer - svarende til overslagsmæssigt 1.000 m² butiksareal.

Hvorledes Bymidten skal søge at afbalancere de to ovennævnte sektorer: Udvalgsvarer henholdsvis bespisningsområdet må besvares i forbindelse med den efterfølgende udarbejdelse af handlingsplaner. Men givet er, at der skal være en balance mellem de to sektorer, således at det rette image for Bymidten opretholdes.

Transformationen vedrører både kædebutikker og unikke butikker. Kædebutikker skal søge at følge kvalitetsstrategien og bedst muligt inden for kædens rammer øge lønandelen for at udvide kundepleje/service og derigennem kunne øge avancen - så der bliver plads til den større lønandel. Unikke butikker er helt uundværlige i differentierings- og kvalitetsstrategien for Birkerød Bymidte. Sådanne butikker tilrettelægger selvstændigt deres varesortiment og deres kundepleje, og har derfor fuld frihed til at søge den kombination af pris-/kvalitets-/serviceniveau og butiksindretning, der under de lokale forhold spiller bedst med i kvalitetsstrategien. Gælder både udvalgswarebutikker og café/restaurant segmentet.

Ejendomsområdet: Potentialet for forskønnelse af de fysiske forhold, facader, skiltning, byens "gulv" inkl. p-pladser, skal udnyttes fuldt ud, så den visuelle oplevelse af ejendommene og Hovedgaden udvendigt løftes og supplerer butikkernes bestræbelser på at give kunderne en god oplevelse indvendigt i ejendommene.

Videre gælder, at potentialerne for flere arrangementer og musik i gaden og for udbygget profilering af bymidten gennem øget kommunikation i det nære og det fjernere opland skal udnyttes fuldt ud. Det er bl.a. herved at øget kundetilgang til Bymidten kan skabes. Dertil kommer, at en sådan satsning på det nære og kvalificerede synes at væ-

re i tidens ånd. Ikke mindst, når by-oplevelsen ikke alene baseres på det kommercielle, men bibringes yderligere dybde ved at stå i samspil med byens kultur- og foreningsliv.

Kvalitetsstrategien indebærer, at alle de elementer, der indgår i en "by-oplevelse", skal formidle en oplevelse af kvalitet i alle aspekter af by-oplevelsen. Alle byens potentialer skal udnyttes. Således at Bymidten kommer til at fremstå så attraktiv for egne borgere, at noget af egne borgeres køb af udvalgsvarer på nettet og udenbys køb af udvalgsvarer- og café/restaurant trækkes tilbage til Birkerød (handelsbalancen forskubbes) og således at der i en gensidigt befrugtende proces opbygges en endnu mere positiv identifikation blandt Birkerøds indbyggere med Bymidten.

Det er ved den samtidige og koordinerede udvikling af disse potentialer at den fornødne effekt kan opnås. Til gennemførelse af en sådan strategi vil der skulle udformes handlingsplaner for hvert enkelt indsatsområde ligesom den fornødne organisation vil skulle etableres.

C. Valg af bymæssigt mål

Det bymæssige idégrundlag for Birkerød Bymidte er at få videreudviklet Hovedgadens butiks- og oplevelsesliv, så der opstår en gensidigt bekræftende proces, hvor bymidtens værdi for borgerne i oplandet forbedres, hvor dette kommer til syne gennem "flere folk på gaden" og hvor butiksejernes og ejendomsejernes resultater forbedres og giver grundlag for yderligere forbedringer og dermed også yderligere positiv identifikation hos borgerne med bymidten.

Den valgte strategi til forfølgelse af idégrundlaget er den ovenfor omtalte og beskrevne differentierings- og kvalitetsstrategi.

Det bymæssige mål er, med kvalitetsstrategien som rettesnor, år for år at kunne konstatere: Øget antal folk på gaden, ledighed for butikslokaler reduceret til "nul".

Derudover er det kommercielle mål, at butikkernes omsætning og bundlinjeresultater øges samt at ejendomsejernes husværdier øges, det sidste primært via et lavere forrentningskrav fra investorer.

Hvorledes disse mål nærmere fastsættes og hvorledes der år for år følges op på disse mål vil blive tilrettelagt i forbindelse med udarbejdelse af handlingsplaner.

7. Valg af organisatorisk strategi

Kvalitetsstrategien er et anliggende i forhold til Bymidstens omverden, d.v.s. kunder og konkurrenter, hvor Bymidten skal differentiere sig i forhold til konkurrenterne ved at udnytte de påpegede potentialer.

Men et karaktertræk ved kvalitetsstrategien er, at den for at blive en succes skal blive opfattelig for kunderne – der må ikke opstå ”kvalitetshuller”. Hvis det sker vil kvalitetsoplevelsen forsvinde for kunden. Der er derfor hos alle parter behov for en ”kvalitetsdisciplin” og at alle parter gør deres til at udnytte de påpegede potentialer. Hertil kræves imidlertid en udvidet ledelse - i forhold til det nuværende niveau.

Det er herved en nødvendighed, at der samtidig spreder sig en erkendelse hos Parterne af, at ”vi er alle i samme båd”: At det der er godt for de handlende er godt for ejendomsejerne, at det der er godt for naboen er også godt for mig, at det der er godt for Bymidten er godt for hele byen, og at disse sammenhænge skal forstås af alle, således at alle på den måde bliver mere klar til at acceptere et vist mål af koordinering ud fra de fælles mål og den fælles strategi.

For at bære kvalitetsstrategien igennem er der behov for et organisatorisk nybrud, en ny organisationsstrategi. Organisationsstrategien er et internt anliggende mellem Bymidstens parter, hvor man erkender, at Bymidten skal tage ved lære af konkurrenternes stærke side: Ledelse, koordinering, kommunikation, finansiering m.m.

Organisationsstrategien skal afhjælpe den institutionelt betingede svaghed, som alle handelsgader har i forhold til de kapitalejede centre: Den spredte ejendomsret til ejendom og infrastruktur og den løse organisering af de handlende – i sammenligning med de kapitalejede centre og deres mere kontant kørende centerforeninger. Det gøres bedst ved at opbygge en ny ”institution”, der formaliserer samarbejdet mellem byens parter. Denne ny institution kan kaldes ”Byforum”.

Denne organisering i form af et ”Byforum”, der ledes af lokalt forankrede interessenter blandt både butiksejere og ejendomsejere, er samtidig forudsætningen for, at samspillet mellem butikslivet og kultur- og foreningslivet kan udvikles til gensidig fornøjelse – og blive et for borgerne opfatteligt element i Bymidstens karakter. Byforums karakter af et frivilligt samarbejde mellem lokale kræfter bliver derved et bærende element til at understrege differentieringen i forhold til de omkringliggende centre, hvis ledelse er af mere administrativ karakter.

Pointen her er, at Byforum skal være en varigt levende institution, en driftsvirksomhed, der kan levere de ekstra kræfter, der er nødvendige for at få gennemslagskraft i forhold til udnyttelsen af de ovennævnte potentialer, både de kommercielle og de kulturelle/foreningsmæssige.

Dette kræver i Birkerøds tilfælde, at der etableres en driftsorganisation med en bestyrelse af lokale, engagerede kræfter (butiksejerne, ejendomsejerne, kommunen, kultur- og foreningslivet) og med én fast, højt kvalificeret medarbejder som daglig leder, der kan være den daglige trækhest i varetagelsen af de foreliggende opgaver.

Ovenstående ræsonnementer og konklusion flugter med de konklusioner, som fremlægges af de fagfolk, der mest intensivt har studeret vilkårene omkring bymidters overlevelse:

- 1) Der skal samarbejdes mellem butiksejere, ejendomsejere , forenings- og kulturlivet og kommunen,**
- 2) Opgaven kan ikke løses alene ved frivillige kræfters medvirken, der skal ansættes en fast ressource, d.v.s. en Koordinator**
- 3) Der skal være driftsmidler til rådighed.**

De fagfolk, der henvises til, er bl.a. COWI-fonden ved Torsten Bo Jørgensen, Institut for Centerplanlægning A/S og LivingCities ved Julie Holck.

A. Forslag til driftsorganisation

Der foreslås etableret en driftsorganisation, som illustreret i organisationsdiagrammet på næste side.

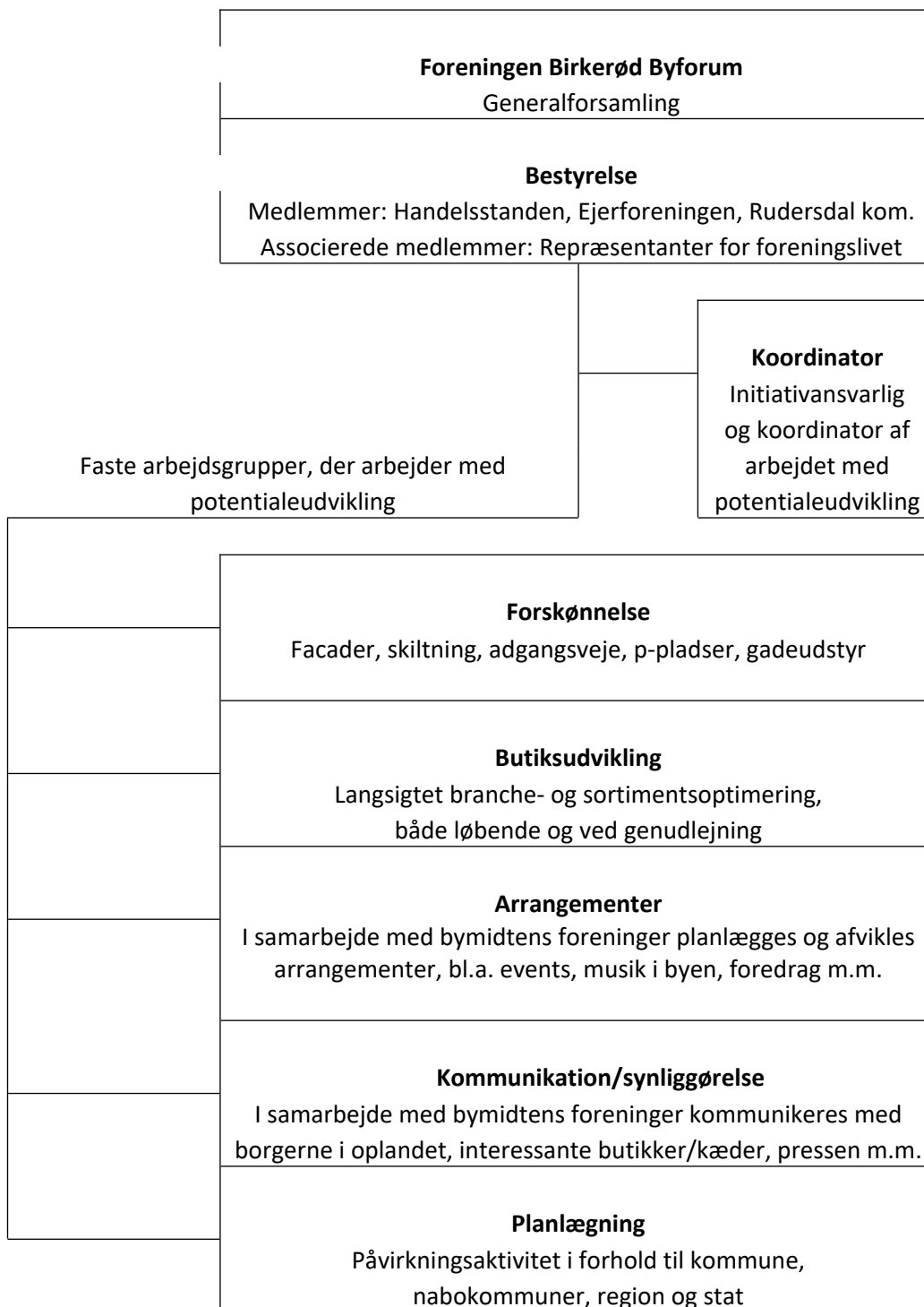
Organisationen etableres som et offentligt/privat samarbejde i foreningsform ved navn Foreningen Birkerød Byforum. Stiftere og "ejere" af foreningen er Handelsstandsforeningen i Birkerød, Ejerforeningen Birkerød Bymidte og Rudersdal kommune.

Foreningens bestyrelse består af 9 medlemmer, 3 fra hver af stifterne, hvortil kommer 2 associerede medlemmer fra Birkerøds kultur- og foreningsliv.

Foreningens bestyrelse ansætter en Koordinator til varetagelse af den daglige drift af foreningens aktiviteter, d.v.s. at tage initiativer og at koordinere arbejdet i foreningen med at gennemføre kvalitetsstrategien og herunder udvikle de potentialer, der foreligger for Birkerød Bymidte. Jfr. kapitel 4 ovenfor.

Foreningen nedsætter 5 faste arbejdsudvalg: Forskønnelse, Kommunikation, Arrangementer, Butiksudvikling, Planlægning. Se organisationsdiagrammet på næste side.

Organisationsplan



B. Forslag til driftsbudget

Driften af Birkerød Byforum forventes at kunne gennemføres inden for disse økonomiske rammer, når en balance har indfundet sig efter indkøring:

Indtægter

Butiksejerne 1)	400.000
Ejendomsejerne 2)	400.000
Rudersdal kommune 3)	400.000
Diverse indtægter 4)	<u>0</u>
	1.200.000

Udgifter

Koordinator, løn alt inkl. 5)	540.000
Husleje, kontor, IT 6)	100.000
Bestyrelse 7)	10.000
Nuværende aktiviteter i Handelsst. 8)	200.000
Yderligere aktiviteter 9)	<u>350.000</u>
	1.200.000

Noter:

- 1 – Handelsstandens bidrag til indtægterne svarer nogenlunde til den nuværende kontingentmasse i Handelsstanden
- 2 – Ejernes bidrag til indtægterne vil i første omgang være baseret på en opkrævning af 30 kr./m² stueareal til butiksformål. Der er i alt ca. 19.000 m² stueareal. Det potentielt fulde bidrag er på ca. 570.000 kr. Ved ejerforeningens nuværende medlemmer alene vil bidraget blive ca. 200.000 kr. Der må påregnes en indkøringsperiode, før bidraget når op på 400.000 kr. på årsbasis fra ejerne.
- 3 – Rudersdal kommunes bidrag: Det er et spørgsmål om bevilling i kommunalbestyrelsen
- 4 – Diverse indtægter vil kunne komme fra events i byen.
- 5 - Svarer til forholdene i Allerød
- 6 – Beløbet kan blive mindre. Fysisk placering af koordinator som synlig og tilgængelig i Bymidten skal prioriteres
- 7 – Symbolsk beløb
- 8 – Niveau ifølge Handelsstandens seneste regnskab
- 9 – Kan være indkøb af mere underholdning/musik i gaden, fremmed assistance til kortlægning af konkurrenceforholdene, udgifter til branding af byen, udgifter til orienteringsbrev til borgerne o.s.v. Beløbet er en residualstørrelse – så længe indtægtssiden er usikker i indkøringsperioden.

8. Forretningsplanens implementering

På baggrund af de forventede udviklinger hos nabokommunerne forekommer det selvklart, at Birkerød Bymidte må "finde sine ben at stå på", med mindre det negative scenarie i kapitel 3 Fremskrivning skal blive til virkelighed.

Der er i arbejdet med nærværende Forretningsplan identificeret strategier for Birkerød Bymidte, der passer til de lokale forhold og til tidens stigende interesse for det individuelle og det nære: Differentierings- og kvalitetsstrategien og den dertil knyttede organisationsstrategi.

Dette arbejde, således som det nu foreligger i nærværende Forretningsplan 2019, har været drevet af butiksejerne og ejendomsejerne i Birkerød Bymidte, idet Rudersdal Kommune har været inviteret til at deltage på lige fod i arbejdet.

Den næste fase i arbejdet er at implementere differentierings- og kvalitetsstrategien og den derfra uadskillelige organisatoriske strategi: Etablering af driftsorganisationen Byforum Birkerød, udstyre Byforum med et budget og ansætte den daglige leder deraf - en Koordinator.

F.s.v.a. det organisatoriske indebærer det afklaring af, hvem der ønsker at stå som stiftere og "medejere" af Birkerød Byforum. Handelsstanden og Ejerforeningen har meldt sig og inviterer Rudersdal kommune med som 3. part. I denne sammenhæng skal der udarbejdes vedtægter for Foreningen Birkerød Byforum og Forretningsorden for bestyrelsen i Foreningen Birkerød Byforum

F.s.v.a. det budgetmæssige har Handelsstanden givet tilsagn om at bidrage med sit eksisterende budget på ca. 400.000 kr. Tilsvarende har Ejerforeningen givet tilsagn om at arbejde hen mod et bidrag på 400.000 kr. Endelig skulle den 3. part gerne være Rudersdal kommune med et bidrag på minimum 400.000 kr.

Forudsat ovennævnte organisation og budget på plads udarbejdes stillingsbeskrivelse og stillingsopslag for Koordinator. Efterfølgende vil der, når Koordinator er fundet og tiltrådt, blive udarbejdet handlingsplaner for hvert enkelt af de 5 arbejdsudvalgs områder, jfr. kap. 4 C.

Som vejledning ved udarbejdelse af stillingsbeskrivelse og stillingsopslag for Koordinator kan nedenstående liste over ledelsesopgaver tjene:

A. Ledelsesopgaver i forb. m. differentierings- og kvalitetsstrategien***Administrative opgaver***

FORBEREDE indkaldelse med dagsorden til foreningens årlige generalforsamling i overensstemmelse med foreningens vedtægter og efter retningslinjer fra formanden, herunder opstilling af årsregnskab ved hjælp af foreningens regnskabsmedarbejder.

FORBEREDE det årlige planlægningsmøde i bestyrelsen, der afholdes i november, og hvor de af hver arbejdsgruppe udarbejdede årsplaner forelægges til drøftelse og godkendelse

FORBEREDE det månedlige opfølgningsmøde i bestyrelsen, hvor der følges op på hver arbejdsgruppes fremdrift i forhold til gældende årsplan

Løbende SIKRE forsvarlig bogføring og økonomiopfølgning på foreningens løbende udgifter såvel som foreningens projektudgifter

Strategiske opgaverGenerelt

By-koordinatoren er initiativforpligtet i forhold til de af foreningen fast nedsatte arbejdsgrupper, der arbejder med udvikling af de potentialer, der er identificeret i "Forretningsplan for Birkerød Bymidte".

By-koordinatoren skal ARRANGERE en årlig Birkerød-Bymidte-konference, hvor butiksejere, ejendomssejere, kulturelle aktører og kommunen deltager. Dagsorden: 1) Ekstern foredragsholder med bymidteudviklingsrelevant emne. 2) Drøftelse af Forretningsplan for Birkerød Bymidte og dens bærende konstruktion: Differentierings- og kvalitetsstrategien. 3) Evaluering af opnåede resultater i afvigte år i forhold til opstillede mål.

By-koordinatoren skal TAGE INITIATIV sammen med formændene for hver af de 5 arbejdsgrupper til at udarbejde en specificeret årsplan for arbejdet i hver arbejdsgruppe. Årsplanerne skal være specificeret på opgaveområder og skal angive den planlagte aktivitet og det mål der skal være nået ved årets udgang.

By-koordinatoren skal sammen med formanden for hver af de 5 arbejdsgrupper FØLGE OP på de udarbejdede årsplaner og efter nærmere aftale være behjælpelig med inspiration og faglig vejledning inden for hvert opgaveområde i de respektive årsplaner.

By-koordinatoren skal løbende og af egen drift TILBYDE ASSISTANCE til de enkelte butiksejere eller ejendomssejere i det omfang det skønnes ønskværdigt på baggrund af de vedtagne årsplaner.

Forskønnelse

Arbejdsgruppens aktivitet falder i følgende opgaveområder: Facader, Butiksskiltning og "Byens gulv". By-koordinatoren skal:

1. Gennemføre en årlig opfølgning på samtlige facaders vedligeholdelsesstand og sammen med arbejdsgruppen UDFØRE anbefalinger til drøftelse med ejendomssejerne og vedtagelse i Byforums bestyrelse.

FØLGE OP på, at den udarbejdede plan for facadernes forskønnelse gennemføres og løbende inspirere til eller hjælpe den enkelte ejendomsejer med indhentning af håndværkertilbud.

Tilbyde ejendomsejerne KOORDINERET og samlet indhentning af håndværkertilbud i ønskeligt omfang.

2. INITIERE en registrering af samtlige butiksskilte og sammen med arbejdsgruppen formulere en skiltningspolitik, eventuelt ved ekstern assistance. Foreslå konkrete skiltningsændringer til drøftelse i arbejdsgruppen og med de enkelte butiksejere/ejendomsejere og til vedtagelse i Byforums bestyrelse som en egentlig skiltningsplan.

FØLGE OP på skiltningsplanens gennemførelse. Inspirere den enkelte butiksejer ved indhentning af håndværkertilbud.

3. INITIERE registrering af p-arealer, gadearealer, gadeudstyr m.m. og arbejdsgruppens formulering af en forskønnelsespolitik på området. INITIERE konkrete ændringsforslag til drøftelse i arbejdsgruppen og til forelæggelse for Byforums bestyrelse som en plan til drøftelse med kommunen.

Butiksudvikling

Arbejdsgruppens aktivitet falder i følgende opgaveområder: Butiksudviklingsplaner for hver enkelt butik, Kundeanalyse for oplandet, Styring af butiksmix i forb. m. genudlejning. By-koordinatoren skal:

1. INITIERE, eventuelt med assistance fra ekstern rådgiver, at der udvikles en skabelon for en udviklingsplan på butiksniveau, der er egnet til at registrere de tiltag i den enkelte butik, der kan udvikle butikken i en retning, der er i overensstemmelse med Kvalitetsstrategien. Hvad enten det drejer sig om fysiske ændringer m.h.t. vareeksponering, lyssætning eller personalemæssige udviklingstiltag m.h.t. salgs- eller servicetræning, etablering af internetsalg o.s.v.

Sammen med arbejdsgruppen og de enkelte butiksejere, og eventuelt med assistance fra ekstern rådgiver, ASSISTERE butiksejeren med at udarbejde udviklingsplanen for den enkelte butik. Hvad enten det er fysiske ændringer i butikken eller personaleudvikling og -træning.

Sammen med arbejdsgruppens formand FØLGE OP på udviklingsplanens gennemførelse i den enkelte butik og i ønskeligt omfang ASSISTERE butikkerne med gennemførelsen.

2. Efter nærmere aftale med arbejdsgruppen og eventuelt med assistance af ekstern rådgiver: INITIERE en analyse af kundernes indkøbsadfærd i oplandet til Birkerød Bymidte.
3. INITIERE at der sammen med arbejdsgruppen udarbejdes og vedligeholdes en plan for, hvilke branche- og butik profiler det ønskes at få til byen i forbindelse med genudlejning af lejemål.

SØRGE FOR, at foreliggende profilbrochure for Birkerød Bymidte samt foreliggende beregninger af forretningspotentialet i Birkerød Bymidte for de ønskede branche- og butik profiler, stilles til rådighed for genudlejningsbestræbelser.

Arrangementer

Arbejdsgruppens aktivitet falder i følgende opgaveområder: Torveforeningens lørdagsmarked i sommermånederne, Gadearrangementer i årets løb, Bymidterelaterede arrangementer i vintermånederne. By-koordinatoren skal:

1. INITIERE, at Torvedagene understøttes af butikkerne med gadeudstillinger, smagsprøver, kvalitetstilbud og udeservering.

SAMARBEJDE med Torvedagene om mere/længerevarende musik i gaden på torvedagene med henblik på at holde folk i gaden i længere tid.

2. I samarbejde med arbejdsgruppen TILRETTELÆGGE en årsplan for gadearrangementer som hidtil afholdt af handelsstanden og herved over tid udvide antallet af arrangementer.

I samarbejde med arbejdsgruppen GENNEMFØRE årsplanen for gadearrangementer.

INITIERE, at de enkelte butikker profilerer sig selv koordineret med gadearrangementerne, f.eks. med gadeudstillinger, smagsprøver, kvalitetstilbud og udeservering.

GENNEMFØRE, at gadearrangementerne suppleres med mere musik i gaden med henblik på at holde folk i gaden i længere tid.

4. Med kendskab til diverse foreningers vinterprogram og i samarbejde med foreningerne TILRETTELÆGGE et supplerende, selvstændigt vinterprogram med et lille antal foredragsaftener eller lignende, hvor fokus er på byhistorie, arkitektur og andre by-relaterede emner.

Kommunikation/synliggørelse

Arbejdsgruppens aktivitet falder i følgende opgaveområder: Periodisk programfolder med Bymidstens aktiviteter, Dokumentere forretningspotentialer for ønskede brancher, Månedlig fast oplysningsannonce i Rudersdal Avis og i Frederiksborg Amts Avis, Årlig profilbrochure for Birkerød Bymidte, Hjemmeside for Birkerød Bymidte. By-koordinatoren skal:

1. I en fast sæsonrytme UDARBEJDE og udgive en programfolder udvisende samtlige aktiviteter i Birkerød Bymidte i den kommende periode, d.v.s. samtlige arrangementer jfr. arrangementsgruppen ovenfor plus samtlige udstillinger, foredrag, koncerter m.m. der afholdes i kultur- og foreningslivets regi. Programfolderen kaldes eventuelt "Det sker i Birkerød Bymidte" og udgives 3-4 gange årligt. Programfolderen holdes i en simpel papirform, f.eks. 3-fløjet A4 format. Information om lokale foreningers aktiviteter indhentes fra foreningernes hjemmesider, Rudersdal kommunes hjemmeside o.s.v. Programfolderen distribueres til udlevering ved kasserne i samtlige supermarkeder i Bymidstens opland. Det påregnes, at programfolderen vil have ramt 75% af husstandene i oplandet inden for 1 uge efter udgivelsen.
2. SØRGE FOR, eventuelt med assistance fra ekstern rådgiver, at der udvikles et præsentationsmateriale, der dokumenterer forretningspotentialer for udvalgte, interessante brancher, således at dette materiale stilles til rådighed for den enkelte ejendomssejer i forbindelse med genudlejning.
3. I en månedlig rytme UDARBEJDE og placere annoncer i Rudersdal Avis og Frederiksborg Amts Avis. Annonceoverskriften skal fremme genkendelighed, f.eks. "Nyt fra Birkerød Byforum". Annonceformatet kan være 2 spalter i 12 centimeters højde. Budskaberne skal være korte og komprimerede. Emner kan være alt fra praktiske oplysninger af nyhedsinteresse til synspunkter på aktuelle emner af bymæssig interesse.
4. Årligt i januar måned UDARBEJDE en opdateret profilbrochure for Birkerød Bymidte. Reelt en "Pixi-udgave" af Forretningsplanen for Birkerød Bymidte, der er egnet til at "brande" Birkerød Bymidte. Kan være et 8-siders A4-format med en stor billedprocent. Husstandsomdeles i oplandet. Udsendes til samtlige butikskædekontorer i Danmark, bolig- og erhvervsejendomsrådgivere i oplandet, avisre-

daktioner i Hovedstadsområdet, banker i oplandet o.s.v. Udleveres derudover løbende til alle, der måtte vise interesse for Birkerød Bymidte, bl.a. potentielle lejere af butiksljemål, potentielle ejendoms-købere tillige med deres rådgivere.

5. INITIERE i samarbejde med ekstern rådgiver en videreudvikling af eksisterende hjemmeside for Birkerød Bymidte. Hjemmesiden skal vise seneste programfolder og seneste profilbrochure for Bymidten. Hjemmesiden skal have links til samtlige butikkers hjemmesider og samtlige foreningers hjemmesider. Hjemmesiden skal vise samtlige annoncer indsat af Byforum i aviserne for de seneste 12 måneder.
6. VEDLIGEHOLDE Birkerød Bymidtes hjemmeside med regelmæssige mellemrum, så den altid fremstår opdateret.

Planlægning

Arbejdsgruppens aktivitet falder i følgende opgaveområder, der primært vedrører fysisk planlægning under Planloven: Høringsorgan for Rudersdal kommune, Påvirkningsaktivitet i forhold til Rudersdal kommune, Påvirkningsaktivitet i forhold til nabokommuner, region og stat. By-koordinatoren skal:

1. Ved henvendelse fra Rudersdal kommune INDSTILLE til Byforums bestyrelse, hvorledes Byforum stiller sig til anmodning fra kommunen om udtalelse i en given sag.
2. Af egen drift UDARBEJDE oplæg til Byforums bestyrelse om eventuel ny-formulering af passager i udkast til Planstrategi, Kommuneplan eller lokalplaner i det omfang foreslåede formuleringer ikke vurderes befordrende for Byforums strategi for Birkerød Bymidte.
3. Af egen drift UDARBEJDE oplæg til Byforums bestyrelse om stillingtagen til nabokommuners eller Erhvervsministeriets planudkast på detailhandelsområdet i det omfang det foreslåede vurderes negativt for udviklingen i Birkerød Bymidte og med angivelse af den argumentation, der kan anføres imod det foreslåede.