



Anbefalinger til bymidteudvikling 2019

Roskilde – Jyllinge – Viby Sjælland

November 2019

Roskilde Kommune har i samarbejde med Roskilde Handel etableret et handelsbarometer, som skal måle temperaturen på detailhandelen og bylivet i Roskilde, Jyllinge og Viby Sj. bymidter.

I den forbindelse er ICP blevet bedt om at komme med en række anbefalinger til udviklingen af de tre bymidters byliv.

Nedenstående er dels en kort gennemgang af tiltag som allerede er gjort i de tre byer og efterfølgende listes en række byudviklingstiltag og – aktiviteter, der yderligere kan være med til at styrke de tre byer som handels- og oplevelsesbyer.

Roskilde bymidte i dag

Roskilde bymidte har i mange år aktivt arbejdet med at styrke bylivet og detailhandelen med mange gode initiativer.

På Roskilde Handels hjemmeside kan kunder og andre interesserede orientere sig om, hvad der sker i byen.

Roskilde Kommune og Roskilde Handel har allerede iværksat initiativer, der skal sikre, at bymidterne udvikler sig positivt og i endnu højere grad sætter Roskilde på landkortet som en attraktiv handelsby og en attraktiv bosættingskommune.

Der er indgået en partnerskabsaftale mellem Roskilde Handel og Roskilde Kommune. Den gør Roskilde Kommune til bymidtens medspiller – i fællesskab styrker de to organisationer udviklingen og rammerne for detailhandelen. Visionen i partnerskabsaftalen er at skabe flere private arbejdspladser, mere vækst, strategisk branding, fælles markedsføring og fælles arrangementer i byen.

Funktioner flytter aktiviteter ud

Udendørs bibliotek som drives af Roskilde Bibliotek med undervisning, højtlesning og events i parken om sommeren i for eksempel Bryant Park, New York.

Det kunne også være bogskabe placeret på centrale lokationer i bymidten, der giver andre bylivs oplevelser.



W
ROBBE
GREVE

bahne



Roskilde Handel arbejder med bl.a. Aktivitetskalender – og har allerede mange aktiviteter, som f.eks. Månedens butik, gadeteater, Købmand for en dag og Torvedage på Stændertorvet.

Desuden er der sitet 4000.nu. På sitet er alle former for aktiviteter samlet. Det er i den forbindelse væsentligt, at man hele tiden følger, om der er brugere nok, der kender 4000.nu.

Roskilde Kommune har afsat 600.000 kr. årligt til at forbedre rammerne i bymidten (byinventar, skiltning etc.), hvilket er meget positivt.

Der er fokus på velkomsten til byen og i den forbindelse bliver Ringstedgade opgraderet.

Endelig bliver der arbejdet med "Reason to go, reason to stay, reason to come back" samt #AlletidersHandelsby.

For at sikre at turisterne finder bymidten, har man opdateret turistskilte med afstandsmarkeringer til byens mange kendte attraktioner.

Forslag til byudviklingstiltag og aktiviteter i Roskilde bymidte

Der er generelt byudviklingstiltag, som Roskilde Handel skal tage sig af – eventuelt i et samarbejde med ejendommejerne, mens Roskilde Kommune naturligt skal være udfarende og styrende på andre tiltag. Endelig er der forhold, som bør løses i et tæt samarbejde mellem handel og kommune.

Roskilde kommune skal se udviklingen af de tre bymidter som et strategisk greb i forhold til at tiltrække ressourcestærke, nye borgere og attraktive, moderne arbejdspladser.

Tiltag som Roskilde Handel og butikkerne primært skal varetage

Uddan og træn medarbejderne i butikkerne, restauranterne etc. på et "serviceakademi" f.eks. i samarbejde med Roskilde Handelsskole. Aalborg midtby gør det, Tivoli gør det og en lang række servicevirksomheder gør det. Det er som minimum lige så væsentligt at sælge mere til de kunder, man har i butikken/restauranten end at få trukket nye kunder ind ad døren.

Udlejere skal målrettet udleje til butikker eller andre bylivsfunktioner, der mangler i bymidten.

Opstår der tomme lokaler, skal de hurtigst muligt aktiveres. Lad eventuelt andre butiksdrivende i bymidten bruge dem midlertidigt. Man kan også vælge at søge en Pop up –operatør eller leje/låne dem ud til iværksættere og ildsjæle.

Eksempel – pop up butikker

For eksempel "Magnum Pleasure Store" hvor man kan designe din egen is, Adidas pop-up store, hvor man kan designe din egen sweater, eller Det Gamle Apotek, som har julebutikker i flere af de større byer i Danmark.

Pop-up butikker kan også bruges for at teste et marked før en egentlig butik åbnes. Dette benytter Nespresso butikkerne eksempelvis.

Samtidig bruges pop-up butikker ofte til at aktivere ledige lejemål.



I et samarbejde mellem Roskilde Handel og udlejerne skal man aktivt tiltrække nye, kendte koncepter – Roskilde skal være på listen over en oplagt etablering hos kæderne. Når der er tomme lejemål – især i attraktive placeringer – er det vigtigt, at de rette butikker/restauranter/frisører bliver kontaktet.

Eksempel – oplevelser

Oplevelser i butikkerne kan være mange ting – fra spændende butiksudstillinger, interaktive skærme, mulighed for at prøve varen som f.eks. løbesti, klatrevæg, DJ/Live musik eller teaterforestillinger. Caféter inkluderes i højere grad i butikken både for at få kunderne til at blive længere og give en anden oplevelse. I boghandlere kan bøgerne læses, imens kaffen nydes. Et andet eksempel er i Plantorama, hvor Espresso House har café midt i butikken.



Man bør i et samarbejde mellem udlejere og Roskilde Handel aktivt arbejde med at samle butikker og andre bylivsfunktioner i klynger. Det kan være med til at gøre forskellige områder stærke inden for forskellige segmenter som f.eks. børnebeklædning og beklædning, behandling og personlig pleje, genbrug og bolig interiør. Eksempelvis er det ICP's opfattelse, at der mangler en mere klart defineret bespisnings/gå-i-byen-område. Kan man overveje et "Latinerkvarter"?

Udbyg samarbejdet mellem butikkerne og andre kommercielle funktioner i mindre områder af bymidten. Restauranter og andre gå-i-byen-steder kan tematisere eller lave events. Der kan arrangeres en gadefest, hvor man lukker gaderummet en eftermiddag/aften, man kan invitere streetfood-operatører ind i et område.

Eksempel – E-handel giver andre muligheder

E-handel er både en udfordring og mulighed for den fysiske detailhandel.

Kunderne får adgang til et bredere varesortiment end det, der kan ses og opleves i butikken. Samtidig giver muligheden for at bestille online i butikken et mindre arealbehov og lager, men stiller nødvendigvis ikke mindre krav til butikspersonalet, som skal hjælpe kunderne og give rådgivning.

E-handel giver mulighed for et større markedsområde for butikken, og kan dermed supplere omsætningen i den fysiske butik.



Det er væsentligt, at man i alle butikker, restauranter, behandlere etc. ved, hvad andre i bymidten kan, så man kan henvise kunderne til andre, hvis man ikke selv har varerne eller kan hjælpe.

Sørg for en god, personlig service – det får man sjældent på nettet. Undersøg og vær parat til at etablere webshop. Det er lige nu vanskeligt, dyrt og tidskrævende, men med handelsplatforme som f.eks. Amazon vil man lettere kunne tilbyde en omnichanneløsning.

Eksempel – Brug e-handel som et aktiv i bymidten

Levering af pakker har givet mange kiosker og centrale placeringer gode kundestrømme. Pakke-skabe er sat op i mange supermarkeder, discountbutikker og på togstationer.

En del shoppingcentre arbejder aktivt med at skabe pick-up points med blandt andet prøverum og nem returnering af pakker. Westfield London har for eksempel CollectPlus Lounge. Her kan kunden hente online bestillinger i en Lounge i shoppingcentret, prøve dem i et stort prøverum og eventuelt returnere direkte fra Loungen.



Forhold som Roskilde Kommune primært skal varetage

En attraktiv bymidte er med til at tiltrække ressourcestærke, nye beboere til kommunen. Derfor er det naturligt, at Roskilde har særlig fokus på kommunens ubetinget største mødested. De forbrugere, der handler og bruger byen mest, er dem, der bor tættest på udbuddet.

Skab flere boliger i og umiddelbart på kanten af bymidten. Det sikrer byliv og kunder til bymidtens kommercielle funktioner. Skab også flere arbejdspladser og undervisningstilbud i bymidten eller i umiddelbar nærhed af bymidten. Det styrker også kundeunderlaget.

Bymidten skal være kompakt. De mange kommercielle, kulturelle og frivillige funktioner skal ligge tæt, så de bedst muligt bidrager til at skabe personstrøm forbi hinanden. Definér bymidten klarere, gør den eventuelt mindre. Tillad f.eks. kontorer i stueplan uden for det definerede kommercielle område. Man kan så opfordre/hjælpe de nuværende lejere i yderområderne, der kunne være interessante i bymidten, til en flytning til en mere "kommerciel" placering i bymidten.

Rigelig og bekvem parkering er vigtig i en bymidte med et stort opland som Roskildes. I den forbindelse tænkes der på antallet af pladser, mulighederne for nemt og bekvemt at afsøge flere pladser og på tilgængeligheden i forhold til de overordnede veje, der fører ind til bymidten.

Tiltag som kræver tæt samarbejde mellem Roskilde Handel, ejendomsjerne og Roskilde Kommune

Gør opholdet rart også til andet end handel. Etablér f.eks. en legeplads, lav en midlertidig sandkasse eller skaterbane, bænke etc. Det er en fordel, hvis forbrugerne oftere besøger bymidten – også uden at de nødvendigvis behøver at bruge penge. Jo flere ærinder folk i oplandet har i Roskilde bymidte, jo mere opdager de, hvor god den er. Skab samarbejde med "Kulturstrøget" og andre publikumsorienterede funktioner som biblioteket og Borgerservice.

Dette kan f.eks. ske i et samarbejde med uddannelsesinstitutioner. Lad f.eks. unge fra Roskilde Handelsskole lave deres egen butik. Lad iværksættere, kunstnere, foreninger etc. bruge tomme lokaler.

Hvert år besøger ca. 147.000 turister Vikingskibsmuseet og ca. 135.000 besøger Roskilde Domkirke. Desuden kommer der formentlig endnu flere turister til Roskilde. Turister er mest "værd", når de overnatter. De køber mere og de spiser mere. Kan der udvikles attraktive, moderne overnatningsmuligheder i bymidten eller i umiddelbar nærhed af bymidten?



Der er relativt langt fra Vikingskibsmuseet til bymidten. Vær sikker på, at alle besøgende kan finde bymidten – også dem i bil og bus. En vejviser kunne være en idé? Man kunne måske også forsøge at uddele værdikuponer ved Vikingemuseets udgang? Endelig kan man overveje, om der er mulighed for digital vejvisning forskellige steder i byen.

Endelig kan der etableres en mere formel opstartspakke til nye butikker (som i Thy). Her har man givet seks måneders fri leje, gratis medlemskab af handelsstandsforeningen i en periode, rådgivning til markedsføring og et tilskud på 10.000 kr. til annoncer, håndværkerhjælp og iværksætterrådgivning.

Jyllinge by i dag

Jyllinge Centret er Jyllinge bymidte: I dag er det et lokalt mødested og fremstår som et attraktivt, lokalt udbudspunkt.

Der er en attraktiv koncentration af bl.a. tre store, dagligvarebutikker. Desuden ligger der et apotek, en Matas og en slikbutik.

Ved besøget i september 2019 lå der tre beklædningsbutikker. En dame-tøjsbutik, en herretøjsbutik samt genbrugsbutik.

Af andre udvalgswarebutikker er der en optiker, en radio/TV butik, en cykelbutik og en attraktiv guld- og sølvsmed, der ligeledes driver en god webshop.

Generelt er udvalgswareudbuddene i byer som Jyllinge i dag pressede, medmindre de kan noget helt særligt. De skal enten have en profil og et sortiment, der er attraktivt nok til at kunne trække forbrugere fra et stort opland uden for byen eller de skal yde en særlig service, som butikker inden for deres brancheområde normalt ikke yder. Endelig kan de også være specielle i kraft af, at de har en attraktiv fysisk butik i kombination med en velfungerende webshop.



Der er fire spisesteder, der tilsammen dækker et relativt bredt område.

Endelig er der bl.a. fitnesscenter, wellness, frisør, læge og tandlæge samt bank og ejendomsmæglere.

Centret har en attraktiv Facebookside, der formentlig sikrer en god kommunikation i markedsområdet.

Ligeledes er der arbejdet med at gøre centret venligt og imødekommende med opholdsmuligheder bl.a. borde og bænke.

Det virker, som om centret i øvrigt har en aktiv kommunikation med markedsområdet og afholder konkurrencer, sundhedsdag, Lyserød lørdag mm.

Centrets helt overordnede problem er, at der er flere ejere, der ikke altid er enige om retning, mål og midler. Dette kan være med til at hindre eller forsinke nødvendige tiltag.

De væsentligste funktioner uden for bymidten er to discountbutikker i den østlige del af Nordmarken.

I byen i øvrigt ligger der bibliotek med borgerservice, en sportshal med en række faciliteter, et lægecenter og enkelte andre funktioner.

Endelig har byen et hyggeligt havneområde.

Forslag til byudviklingstiltag og aktiviteter i Jyllinge

Der er generelt byudviklingstiltag, som centerforeningen skal tage sig af – eventuelt i et samarbejde med ejendomsjerne og andre foreninger, mens Roskilde Kommune naturligt skal være udfarende og styrende på andre tiltag. Endelig er der forhold, som bør løses i et tæt samarbejde mellem handel og kommune.

Roskilde Kommune skal se udviklingen af de tre bymidter som et strategisk greb i forhold til at tiltrække ressourcestærke, nye borgere og attraktive, moderne arbejdspladser.

Tiltag som centerforeningen, butikkerne og ejendomsjerne primært skal varetage

Det er væsentligt, at centerforeningen i Jyllinge Centret nyder fuld opbakning fra medlemmerne. I et center af den størrelse er sammenhold altafgørende.

Centrets størrelse gør det sårbart over for konkurrence fra større udbuds-punkter. Da langt hovedparten af kunderne er lokale, er det meget vigtigt, at alle butikker satser på mersalg til de kunder, der kommer ind i butikken, fremfor f.eks. at markedsføre sig i et større område.

Ligeledes er serviceaspektet meget væsentligt. Hjælp dine kunder!

Jyllinge Centret bruger i dag de sociale medier (Facebook). Det er let og ofte gratis. Vær opmærksom på hele tiden at opdatere siderne.



Invitér foreningerne i byen ind i centret. De kan være med til at gøre det mere spændende.

Ejerne og evt. centerforeningen bør undersøge/overveje hvilke funktioner, der vil kunne etableres i centret – og så gå målrettet efter disse.

Ejerne af centret skal vise fleksibilitet over for hinanden og anerkende, at man skal gå langt for fællesskabet.

Opstår der tomme lokaler, skal de hurtigst muligt aktiveres. Lad eventuelt andre butiksdrivende bruge dem midlertidigt. Man kan også vælge at søge en Pop up –operatør eller leje/låne dem ud til iværksættere, lokale foreninger eller ildsjæle.

Jyllinge Center har et relativt lokalt markedsområde. Derfor skal centret profilere sig som det primære mødested med lokale aktiviteter etc.

Tiltag som Roskilde Kommune primært skal varetage

Sundhedshuset og biblioteket/borgerservice ligger i dag løsrevet fra centret. Bymidten bliver stærkere, hvis alle funktioner samles i umiddelbar tilknytning til centret.

En attraktiv bymidte er med til at tiltrække ressourcestærke, nye beboere til kommunen – også i Jyllinge. De forbrugere, der handler og bruger byen mest, er dem, der bor tættest på udbuddet.

Skab flere boliger i Jyllinge. Det sikrer byliv og kunder til centrets kommercielle funktioner. Skab også flere arbejdspladser og undervisningstilbud i lokalområdet.

Tiltag som kræver tæt samarbejde med centerforeningen og Roskilde Kommune

Der kan etableres en mere formel opstartspakke til nye butikker og andre kundeorienterede servicefunktioner, som det er sket i Thy. Her har man givet seks måneders fri leje, gratis medlemskab af handelsstandsforeningen i en periode, rådgivning til markedsføring og et tilskud på 10.000 kr. til annoncer, håndværkerhjælp og iværksætterrådgivning.

Dette kan f.eks. ske i et samarbejde med uddannelsesinstitutioner. Lad f.eks. unge fra Roskilde Handelsskole lave deres egen butik. Lad iværksættere, kunstnere, foreninger etc. bruge tomme lokaler.

Viby Sj. by i dag

I dag er bymidten det lokale mødested og fremstår som et lokalt udbuds-punkt med især to større dagligvarebutikker og enkelte udvalgsvarebutikker. Viby er én af Roskilde Kommunes Zebrabyer.

Især Meny og Rema 1000 er væsentlige magneter, der tiltrækker kunder fra Viby Sj. og det umiddelbare opland. I de større nabobyer som Osted, Borup, Havdrup, Gadstrup-Snoldelev ligger der også større dagligvarebutikker, der naturligt afgrænser Viby Sjællands markedsområde.

Desuden ligger der et apoteksudsalg, en kiosk og en fin blomsterbutik.

Centralt i bymidten ligger der en attraktiv beklædningsbutik, en cykelbutik og en optiker samt genbrugsbutik.

Desuden ligger der uden for bymidten en malerbutik og et byggemarked.

Generelt er udvalgsvareudbuddene i byer som Viby Sj. i dag pressede, medmindre de kan noget helt særligt og har en lokal profil, som f.eks. en optiker og en cykelhandel ofte har.

Det er dog stadig meget væsentligt, at de har et sortiment og en service, der er attraktiv nok til at kunne tiltrække forbrugere i oplandet uden for byen.

Der er fire spisesteder: to pizzeriaer, en kro/hotel, et kulturhus/café (Cosmos) samt Café Kaffekoppen, der har lige skiftet ejer efter at have været lukket en kortere periode.

Endelig er der bl.a. frisører, ejendomsmæglere, fitnesscenter i forbindelse med sportshallen, der ligger et stykke fra bymidten, to læger, der ikke ligger i bymidten og tandlæge.

Det relativt lille udbud i Viby Sj. svækkes af, at det ligger relativt spredt.



Forslag til byudviklingstiltag og aktiviteter i Viby Sj.

Der er generelt byudviklingstiltag, som handelen og Viby Cityforening skal tage sig af – eventuelt i et samarbejde med ejendommejerne og andre foreninger, mens Roskilde Kommune naturligt skal være udfarende og styrende på andre tiltag. Endelig er der forhold, som bør løses i et tæt samarbejde mellem handel og kommune.

Roskilde kommune skal se udviklingen af de tre bymidter som et strategisk træk i forhold til at tiltrække ressourcestærke, nye borgere og attraktive, moderne arbejdspladser.



Tiltag som cityforeningen, butikkerne og ejendommejerne primært skal varetage

Det er væsentligt, at der blandt byens erhvervsdrivende – især de handlende og de kundevedtede funktioner i bymidten er opbakning til Viby Cityforening. Sammenhold er altafgørende.

Udbuddets omfang og dets spredte karakter gør det meget sårbart over for konkurrence fra større udbudspunkter som Roskilde og Køge.

Derfor er serviceaspektet meget væsentligt. Hjælp dine kunder!

For lettest muligt at kunne kommunikere effektivt med kunderne, er det væsentligt, at der er nogenlunde gennemskuelige åbningstider.

Opstår der tomme lokaler, skal de hurtigst muligt aktiveres, f.eks. ved at låne dem ud til iværksættere, lokale foreninger eller ildsjæle.

Viby Sj. skal profilere sig som det primære mødested med lokale aktiviteter etc.

Tiltag som Roskilde Kommune primært skal varetage

Biblioteket/borgerservice og sportshallen med fitnesscentret ligger i dag løsrevet fra centret. Bymidten bliver stærkere, hvis alle funktioner samles i umiddelbar tilknytning til centret.

En attraktiv bymidte er med til at tiltrække ressourcestærke, nye beboere til kommunen. De forbrugere der handler og bruger byen mest, er dem, der bor tættest på udbuddet.

Skab flere boliger. Det sikrer byliv og kunder til de kommercielle funktioner. Skab også flere arbejdspladser i Viby Sj.

Tiltag som kræver tæt samarbejde med cityforeningen og Roskilde Kommune

Der kan etableres en mere formel opstartspakke til nye butikker (som i Thy). Her har man givet seks måneders fri leje, gratis medlemskab af cityforeningen i en periode, rådgivning til markedsføring og et tilskud på 10.000 kr. til annoncer, håndværkerhjælp og iværksætterrådgiving.

Dette kan f.eks. ske i et samarbejde med uddannelsesinstitutioner. Lad f.eks. unge fra Roskilde Handelsskole eller andre lave deres egen butik. Lad i øvrigt iværksættere, kunstnere, foreninger etc. bruge tomme lokaler.

ICP - Institut for Center-Planlægning