

Vejle Midtby

En historie om retning, mod og samarbejde



Strøget i Vejle - Før og efter gågaden



Strøget 1978



Strøget 1970



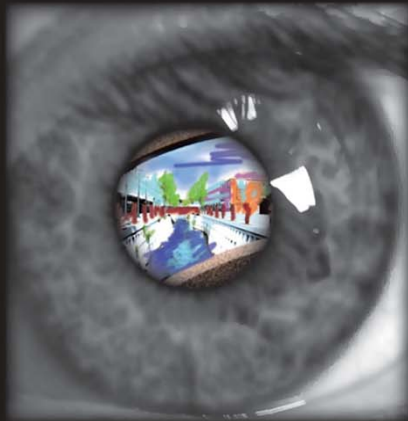
Strøget 1967

TO CENTRALE POLITIKKER

20 års konsensus

Fokus på kvalitet

Vejle 2011



- By i bevægelse

vejle

ARKITEKTURPOLITIK

FOR VEJLE KOMMUNE



Midtbystrategi og Arkitekturpolitik



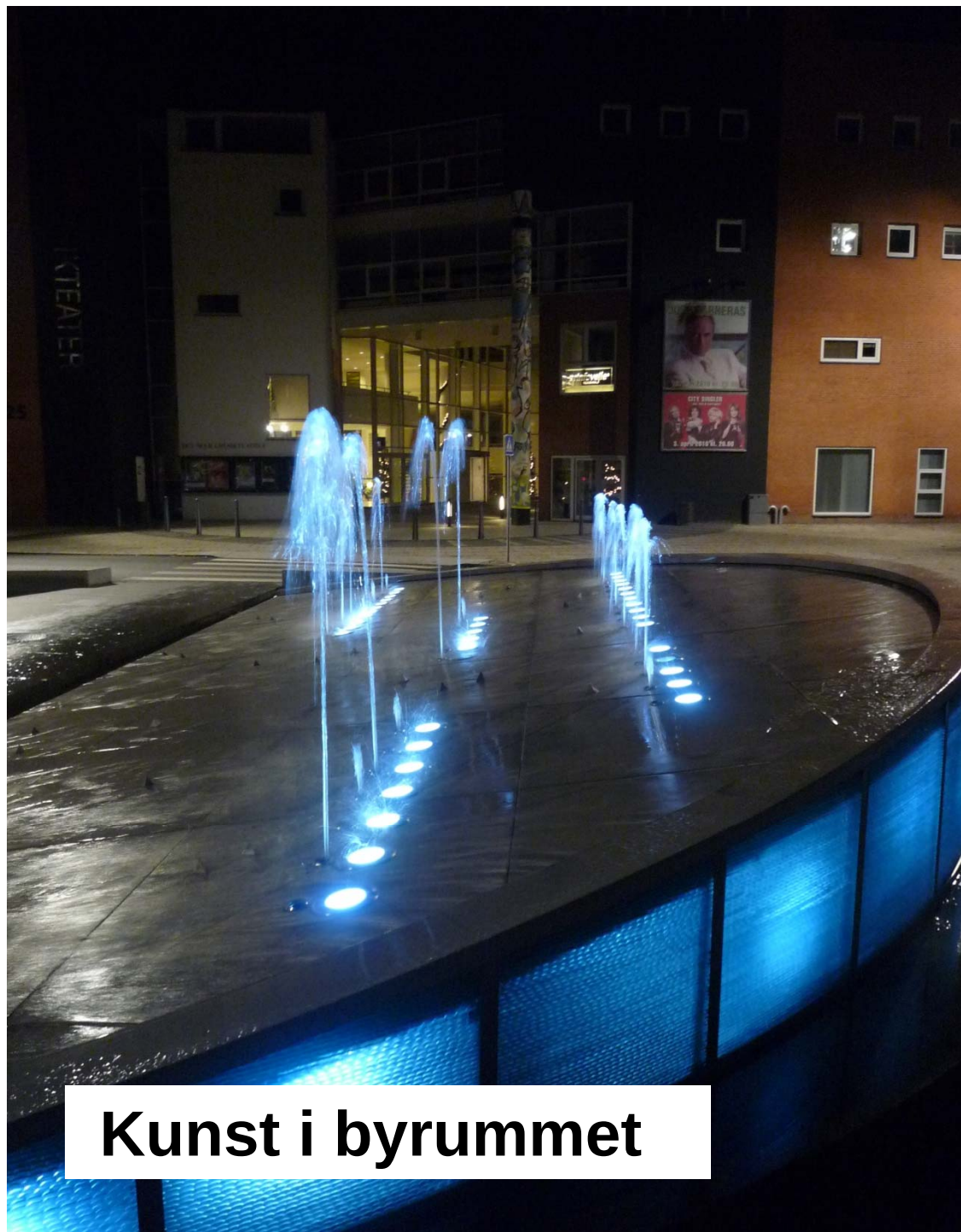
Arkitekturpolitik

Konkurrencer

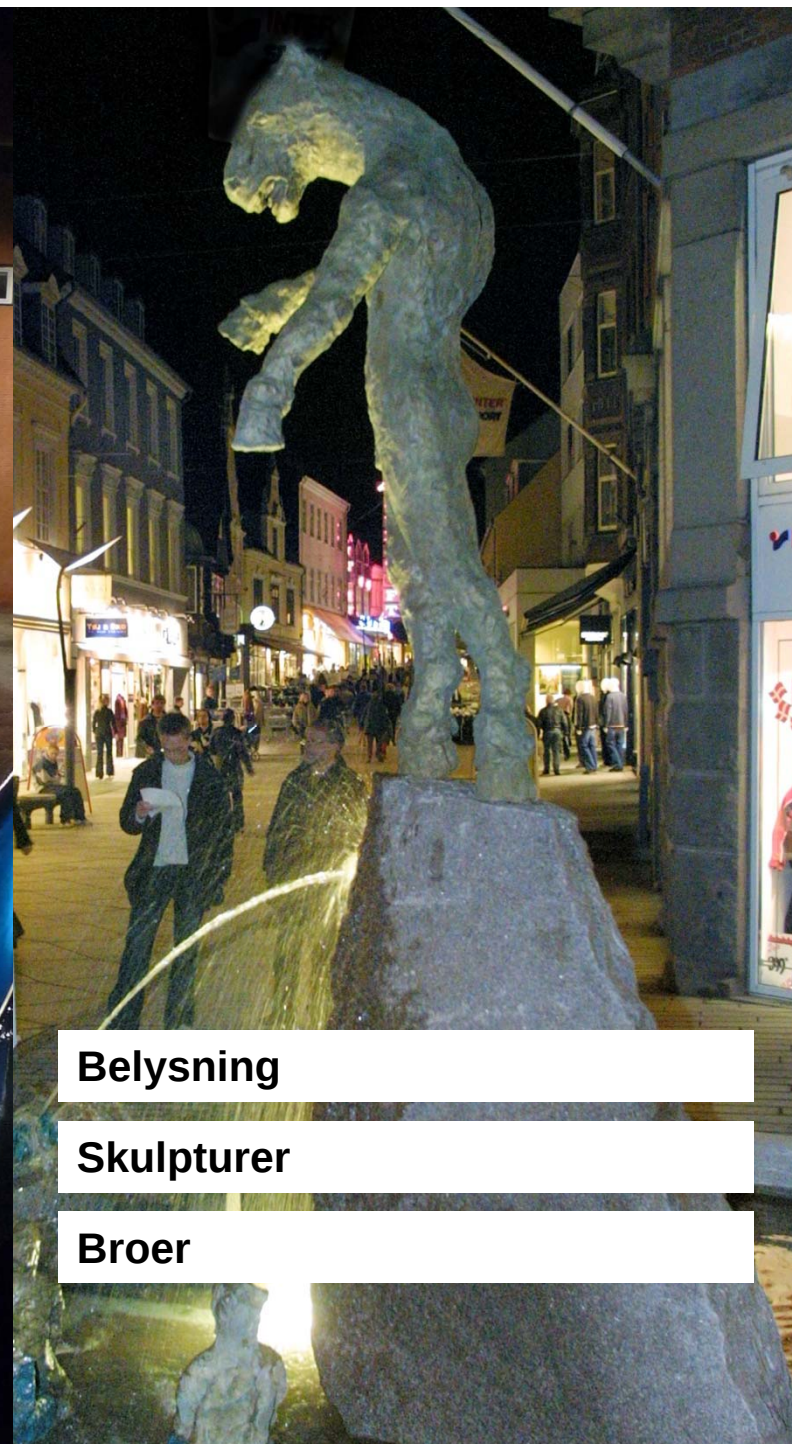
Udbud med krav om arkitektur

Ikonbyggeri

Studieture



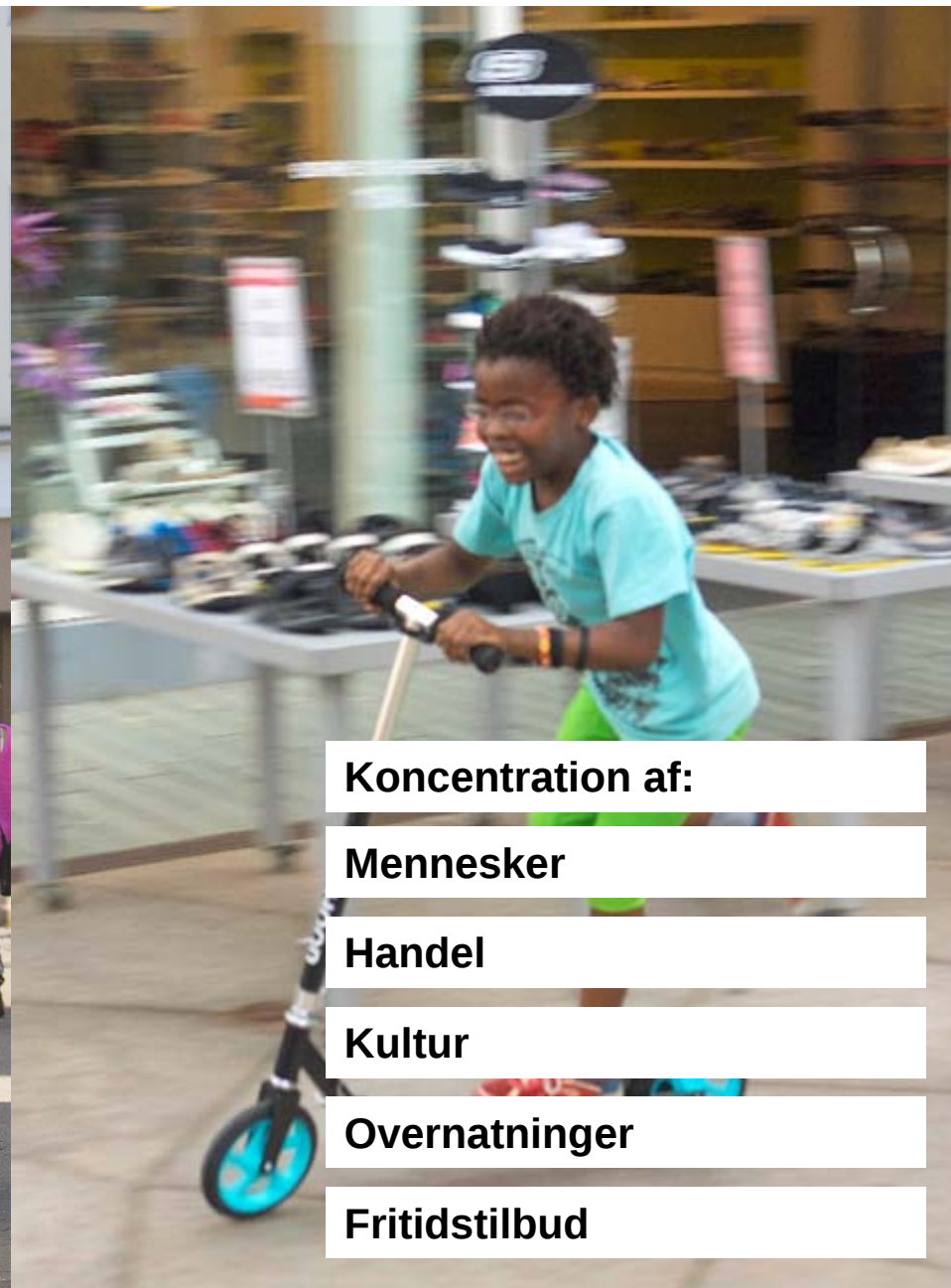
Kunst i byrummet



Belysning

Skulpturer

Broer



Koncentration af:

Mennesker

Handel

Kultur

Overnatninger

Fritidstilbud

Midtbystrategi – mere *mindset* end plan



Nye byrum



Gågader og sidegader

Banegårdspladsen

Mariaparken



Gør noget!

Sandstrand

Byhaver

Udsmykning

Fjern bureaukratiet

Udviklingshistorien om midtbyen - kort fortalt

Funktion 1970'erne

- fra køregade til gågade

Æstetik 1990'erne

- Ny belægning (byinventar mv)

Oplevelser 2000'erne

- Bryllupsløb, kagens dag mv.

Samarbejde 2010'erne

- BIDS
- Samarbejds møder mellem byaktører

Internethandel 2020'erne

Den gode kundeservice

- Optage digitale strømninger
- Butikker som udstillingsvinduer

?

Specialbutikkerne

- Det unikke
- Den gode service

24 M IKAST-BRANDE

Ikast-Brande-redaktionen: ikast@herningfolkeblad.dk
Redaktionel kontakt: journalist Thomas Vang Nielsen • Tlf: 96 26 37 93

Butikker til kamp mod nethandel

Lancerer koncept med lokale firma-julegaver - på tirsdag kan man se eksempler på en udstilling



AF STEEN HEBSGAARD
ikast@herningfolkeblad.dk

IKAST »Til kamp mod nethandelen - lad handlen blive i byen.«

Sådan lyder kampråbet fra fem lokale butikker, som har besluttet sig til at gå sammen om et nyt projekt, der ikke før er set i Ikast.

Et koncept med firmajulegaver i

og fra Ikasts butiksliv. At nethandlen er en torn i øjet på de lokale butikker rundt omkring i landet, er vist ingen hemmelighed.

De fysiske butikker bliver udfordret af nye handlemønstre, men står fast på deres eksistensberettigelse. Ofte bliver muligheden for personlig service nævnt, som en af de helt store fordele ved at handle lokalt.

Vil ind på firma-markedet

Og specielt de mange webshops, som tilbyder firmajulegaver til de ansatte, springer i øjnene på de lokale butikker.

Det gør det, fordi vi kan gøre det ligeså godt - prismæssigt, udbudsmæssigt og på servicen. Så hvorfor ikke lade handlen blive i Ikast, lyder det fra Hartmut Wehmeier fra Vin- og Gavehuset.

Sammen med Yvonne Petersen fra Kop & Kande, Janni Pedersen fra Matas, Helle Bøgild fra Imerco og Morten Sigaard fra El-Salg, har de skabt



De fem initiativtagere til kampen mod e-handel - fra venstre Morten Sigaard, El-Salg, Helle Bøgild fra Imerco, Yvonne Petersen fra Kop & Kande, Janni Pedersen fra Matas og Hartmut Wehmeier fra Vin- og Gavehuset. FOTO: STEEN HEBSGAARD

et koncept, der lanceres 4. september på Noli i Ikast.

Her inviterer de egnens virksomheder og institutioner til at se eksempler på, hvordan man kan sammensætte årets firma-julegave til de ansatte, der jo er en del af december månedens talrige traditioner. På den lille messe vil de fem butikker for eksempel vise, hvordan man kan sammensætte en gavepakke eller en lækker kurv med artikler fra forskellige butikker.

Et eksempel kunne være - glas fra isenkræmmerne, rødvin fra vinhuset og en velgørende ansigtscreme. Fidsen er, at kunden kun får én faktura og ikke skal rode med tre-fire forskellige, fortæller Morten Sigaard.

Vi har erfaret, at mange webshops ikke regner momsens med, når de lister prisen op. Det er at snyde lidt på vægten. Så vi kan sagtens følge med prismæssigt, lyder det fra Janni Pedersen fra Matas.

Fordelen ved vores koncept er jo også, at man kan se, føle, snuse, smage tingene - inden man beslutter sig for at sammensætte en firmagave, lyder det fra Yvonne Petersen og Helle Bøgild.

Alle glæder sig over samarbejdet og håber, at man på den måde kan holde en større del af handelen hjemme i Ikast, når virksomheder og institutioner om kort tid går i gang med planlægningen af årets firmagaver.

Forsvarsbrødrene ramte plet



27/8/2018

<https://finans.dk/erhverv/ECE10817590/nethandel-kan-bremse-den-danske-butiksdød/?service=printversion>

Nethandel kan bremse den danske butiksdød

Brancheanalyse: 3.000 danske butikker er kollapsede siden finanskrisen, mens onlinegiganter som Amazon er braget frem. Noget tyder dog på, at nethandel kan styrke en del af de fysiske butikker.

Erhverv 26.08.2018 kl. 19:00



Lene Olsen

Det skyldes især en hastig vækst i onlinesalget, hvoraf over halvdelen af indkøbene faktisk bliver afhentet af kunderne i den fysiske butik.



»Hver tredje, som henter en onlineordre i butikken, køber også noget der samtidig. Så salgskanalerne styrker hinanden mere end nogensinde før,« vurderer Matas-chefen.

Nye samarbejder skaber attraktiv by





Konkret nutid / abstrakt fremtid



Gode råd

- Tal om visioner for byen - Livet i byen er et væsentligt politisk emne
- Langt sejt træk – vær tålmodig og modig
- Husk, at byen er til for alle og til alt = kaos = by
- Fortæt og koncentrer
- Samarbejde, samarbejde, samarbejde
- Tal med de øverste ledelsesniveauer
- Liv før rum og huse – politikere, tal om byliv i Byrådet, og med borgerne
- Tilgængelighed – mobilitet som hæmmer eller fremmer?

**”Det er ikke internethandlen, der slår butikkerne ihjel.
Det gør den dårlige kundeservice”**

