

CITYGROUP

Ett unikt nätverk i samverkan mellan Svenska Stadskärnor och Sveriges Centrumutvecklare



TEMA FEBRUARITRÄFF 2020

*Vilket innehåll vill vi ha
i våra stadskärnor och
centrum i framtiden?*

ARRANGÖRER



SVENSKA
STADSKÄRNOR



Tack för senast!

I din hand håller du en dokumentation från Citygroupträffarna den 4 februari 2020 i Degerfors, Norrköping, Borås och Sölvesborg samt lunch till lunch den 3-4 februari i Kramfors. Totalt sammanstrålade 82 engagerade deltagare från 79 kommuner för att nätverka, utbyta erfarenheter samt diskutera kring temat "Vilket innehåll vill vi ha i våra stadskärnor och centrum i framtiden?". På agendan fanns även en stadsvandring som inspirerade och bjöd på många goda tips och idéer.

SYFTET MED CITYGROUP är att samla yrkeskåren som på olika sätt arbetar med att utveckla våra städer, orter, destinationer och platser runt om i landet. Yrkesrollen har många nyanser, allt från att vara strategen, ambassadören, diplomaten, förhandlaren och brobyggaren mellan tjänstemän, politiker, handlare och fastighetsägare till tusenkonstnären som fixar kampanjer, events och mycket, mycket mera! Oftast med väldigt begränsade budgetar. All respekt till er som lägger ner er själ i detta omväxlande, fantastiska och tuffa utvecklingsarbete!

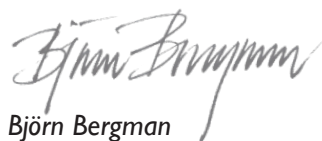
FÖRUTOM ATT MÖTAS ÄR MÅLET också att ni ska nätverka, dela tips, erfarenheter och idéer – goda som bistra sådana. Tillsammans besitter ni en unik kunskap och har inblick i vardagens ständiga utmaningar, att leverera upplevelser som ska attrahera såväl befintliga som presumtiva invånare, besökare och näringsidkare.

DESSA TRÄFFAR ARRANGERAS två gånger om året av Sveriges Centrumutvecklare och Svenska Stadskärnor. Skriv redan nu in datumen för kommande nätverksträffar **8 september** och **4 februari 2021**.

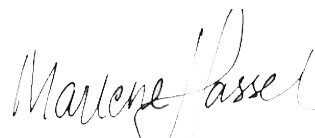
Slutligen tack till er alla som medverkat! Vi hoppas att det kommer att ge er nya infallsvinklar.

På återseende!

Med vänliga hälsningar



Björn Bergman
vd, Svenska Stadskärnor



Marlene Hassel
ordf, Sveriges Centrumutvecklare

INNEHÅLL SID

Läs vad de olika regionerna har diskuterat utifrån temat
Vilket innehåll vill vi ha i våra stadskärnor och centrum i framtiden?

REGION NORR – TRÄFF I KRAMFORS 4

Representerade orter: Vännäs, Skellefteå, Piteå, Sundsvall, Örnsköldsvik, Västerås, Kramfors och Härnösand
Antal deltagare: 10

REGION VÄRMLAND/DALSLAND – TRÄFF I DEGERFORS 7

Representerade orter: Örebro, Degerfors, Åmål, Karlstad, Arvika, Kristinehamn, Malmö, Torsby och Åmål
Antal deltagare: 11

REGION MÄLARDALEN/ÖST – TRÄFF I NORRKÖPING 9

Representerade orter: Nynäshamn, Norrköping, Stockholm, Gävle, Västerås, Katrineholm, Eskilstuna/Helsingborg, Oskarshamn och Malmö
Antal deltagare: 12

REGION VÄST – TRÄFF I BORÅS 12

Representerade orter: Malmö, Falköping, Ulricehamn, Göteborg, Vårdbacka, Borås, Tidaholm, Kungsbacka, Svenljunga, Lidköping, Mölndal, Skövde, Falkenberg, Kungälv och Mölnlycke
Antal deltagare: 22

REGION SYD – TRÄFF I SÖLVESBORG 17

Representerade orter: Ronneby, Sölvesborg, Malmö, Hässleholm, Simrishamn/Höganäs, Kristianstad, Helsingborg, Karlshamn, Karlskrona, Ronneby, Älmhult, Löddeköpinge och Eslöv
Antal deltagare: 27

NOTERA NÄTVERKSTRÄFFARNA 2020-21 8 september och 4 februari



I. Hur samverkar och organiserar vi oss – fastighetsägare, kommun och näringslivet – kring dessa frågor?

Vad fungerar? Vad kan förbättras? Är alla med? Om inte, vad beror det på?

VÄNNÄS har ett bra fungerande samarbete med kommunen, men samarbetet med fastighetsägarna är svårare.

SKELLEFTEÅ har ett bra samarbete med olika referensgrupper inom handeln, som arbetar med olika frågor.

ÖRNSKÖLDSEVIK har fått en bra start i och med arbetet kring Årets Stadskärna samt Purple Flag. Utmaningen kan ibland vara att behålla detta arbete levande efter projektets slut, då det ständigt sker förändringar.

SUNDSVALL har lite olika upplevelser om vad centrumutveckling är. Det har blivit mycket fokus på aktiviteter, vilket är bra, men fler frågor måste få plats, exempelvis frågor kring trivsel. Man har försökt få till ett bättre samarbete mellan fastighetsägare i form av "fastighetskluster", där man kommer överens om hur man resonerar kring sina hyresgäster och lediga lokaler. Frågan är hur vi kan samarbeta kring lediga lokaler?

2. Vad krävs för att utveckla samarbetet med kommunen?

Vilka aktörer/intressenter bör ingå, ansvarsfördelning, ekonomi etc.

- Det är viktigt med flexibla lokaler. Då krävs ett gott samarbete kring fastighetsägare och kommunen för att underlätta vid bl a tillstånd.
- Kommunen är viktigt att ha med för att klargöra dessa frågor
- I Vännäs vill man få in yngre förmågor inom handeln för att driva frågor framåt, många handlare är äldre och kan behöva hjälp för att utveckla verksamheten.
- I Sundsvall har butikerna i gallerian minskat från 90 butiker till 30. Därför har Diös valt att möblera om och flyttat butiksverksamhet till gatuplan och kontor högre upp i byggnaden.
- I Skellefteå är det inget stort problem med tomma lokaler då staden växer i och med den nya batterifabriken
- I Piteå jobbar man mycket med pop-up. Ofta är det butiker på landsbygden som flyttar in som vanligtvis inte finns i gallerian och kanske inte har samma möjlighet till långsiktiga kontrakt. Gallerian Pite har en anställd centrumledare som arbetar med dessa pop-ups och aktivt åker ut och säljer in dessa kontrakt. Ger företagen en möjlighet att testa marknaden utan att ta för stor risk.

3. Hur påverkar detta vår roll och kompetens?

Diskutera utifrån era olika erfarenheter.

- Om vi ska fixa det här krävs mer kunskap, men huvudansvaret ligger hos fastighetsägarna. Det skulle vara bra om Svenska Stadskärnor delade med sig mer om deras information och siffror för att städerna lättare kan hålla sig uppdaterade och driva frågor framåt.
- Omvärldsbevakning blir allt viktigare i centrumutvecklarens roll – därför är det viktigt att bli ”matad” med konkret information, siffror, statistik o s v
- Hitta enklare vägar fram i utvecklingen genom stöd av Svenska Stadskärnor som kan underlätta vårt jobb med representanter på träffar o s v
- Det blir mer viktigt för centrumutvecklaren att få vara med i olika diskussioner kring utveckling och att vi får vara med från början, så att vi inte kommer in i sista hand

4. Hur går vi vidare?

- Citygroupsträffar: Ta med föreläsare från exempelvis Fastighetsägarna eller Svenska Stads kärnor som kan prata och inspirera under dagen och "peppra oss" med fakta och inspiration
- Bör vi ha webinarium där vi kan få med styrelser med flera att lyssna på föredrag? Det skulle underlätta för att få fler från staden "med på tåget".
- Vi vill ha med fler deltagare på Citygroupsmötena samt representanter från Svenska Stads kärnor eller Sveriges Centrumutvecklare
- Bör vi tänka mer på geografin? Det är mer viktigt att vi har många deltagare samt mötets innehåll än var vi befinner oss. Nätverkandet är väldigt viktigt och Norrland är stort/långa avstånd.
- Lunch till lunch är bra men problematiskt för vissa som har små barn, något form av webbaserat föredrag skulle vara bra för den som inte har möjlighet att vara med. Ansvar för Citygroups ska inte ligga på den personen som träffen är hos.

5. Förslag på nästa tema hösten 2020

- Goda exempel på kreativa miljöer.
- Mallar för Årets Stads kärna samt Purple Flag för att få veta vad som krävs i arbetstid samt kostnader.
- Eftersom att vi jobbar i olika konstellationer skulle det vara bra med ett dokument hur vi jobbar i olika orter samt fördelar och nackdelar.
- Pop-up agency: Det skulle vara bra att bjuda in dom till citygroupsträffarna och ta del av hur dom jobbar med pop ups
- Bjuda in representanter från Svensk Handel med temat trygghet och tillgänglighet samt hållbar handel och stadsutveckling

REGION VÄRMLAND/DALSLAND



2. Hur skapar vi förutsättningar för att fylla lediga lokaler?

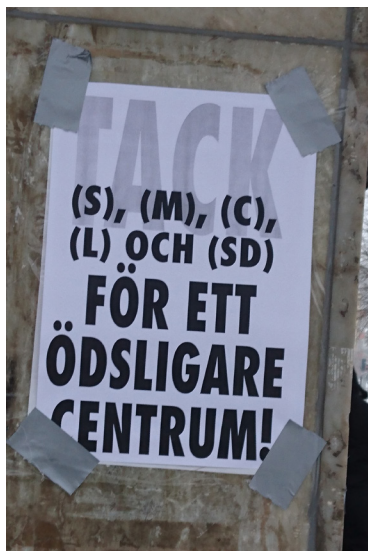
- Måste dra igång samverkansgrupper så att fler är med och arbetar för detta. Fungerar inte att personer kommer på möten men därefter inte är aktiva.
- Vi, dvs Citysamverkan/Näringslivsgrupp eller liknande, kan skapa förutsättningar för att locka folk till stan, men ansvaret att få in folk i butikerna ligger på butikerna själva.
- Butikerna/grupperna som är med i arbetsgrupper måste engagera sig. Initiativet kan inte komma från kommunen eller Centrumledare, utan måste komma från butikerna.
- Måste hitta motivation.
- Ett förslag är att göra tomma lokaler spännande tex genom att frosta fönsterna och endast lämna ett litet tithål där man kan se in i lokalen.
- Fastighetsägaren har ansvar för att tomma lokaler ser fräscha ut, så att lokalen inte avskräcker intressenter att vilja hyra den.

- Ett förslag är att Handelsprogrammet på skolor + UF företag får låna tomma lokaler. Handelsprogrammets elever stajlar då upp lokalen och UF företagen får finnas där och visa upp sig/sälja sina produkter eller tjänster. Ser snyggt ut samt skapar aktivitet.
- Fråga: var går gränsen för kommunens ansvar gällande fastigheter och lokaler? Är det att ta över lokaler eller att pusha och motivera?
- Ett tips är att lokalen delas mellan verksamheter som har olika fokustid på dygnet dvs en verksamhet med fokus på dagtid och en annan verksamhet med fokus på kvällstid. T ex café och bokaffär, café och inredning mm.

3. Hur påverkar detta vår roll och kompetens?

Vad saknar vi för kompetens för att möta framtiden?

- Svårt att bli tagen på allvar om man ena dagen ska ta strategiska beslut och nästa dag blåsa ballonger
- Målbild och förväntansbild = team som arbetar för samma sak
- Att använda sina nationella Centrumledarkollegor på ett bra sätt, t ex att hjälpas åt med att tala/informera på någon annans hemmaplan vid olika möten. Bra att höra någon annan som inte kommer från samma ort/stad framföra sina kunskaper och erfarenheter.
- Bjuda in till "Gnällaktivitet" bara för att alla som ändå gnäller ska få vara med på ett möte där de kan gnälla av sig och därefter förhoppningsvis gå vidare
- Viktigt att ha en affärsplan
- Viktigt att fortsätta vara nyfiken och våga vara flexibel
- Se vilka kundgrupper vi har och vad de efterfrågar
- Unga personer efterfrågar Instagramvänligt upplägg



REGION MÄLARDALEN/ÖST



I. Hur samverkar och organiserar vi oss – fastighetsägare, kommun och näringslivet – kring dessa frågor?

Vad fungerar? Vad kan förbättras? Är alla med? Om inte, vad beror det på?

LINKÖPING har kommit långt – det finns en masterplan gällande etableringar – ej en specifik fast utan den gemensamma bilden

JÖNKÖPING fungerar ok.

NORRKÖPING – här finns ingen tydlig grupp med fastighetsägare utan där är det personligt – vilka känner man att man har förtroende att prata med.
Diskussion om hyressättning pågår. En tydlig etableringsplan är viktig samt öppen dialog, för då kan man flytta verksamheter sinsemellan och hitta lösningar. (Lundbergs svar)
Fastna inte i hyra utan se till helhet och plan.

- Det behövs en koordinerande roll – fastighetsägare kan ha en klustringsidé men ibland måste man hitta andra lösningar (av ekonomiska skäl) – så länge man har respekt och verkar för den gemensamma bilden.
- Krävs öppenhet – tillit – och samverkan mellan kommun – näringsliv – fastighetsägare – samverkande parter.

- Det behövs en utvecklingsstrategi inte handelsstrategi, d v s utvecklingsstrategi som jobbar med helheten och inte bara handel
- Mer samarbete mot fastighetsägare + kommun – med en koordinator, det måste finnas dialog tidigt. Tilliten är viktig.
- Hur är det med mindre fastighetsägare som ej är så insatta eller väldigt beroende av en hyresintäkt? Vilken horisont tittar dessa på? Här måste förståelse och kunskap spridas! Det kommer inte gynna någon om alla tar in en "pizzeria" och det redan finns tre st på samma yta.
- Lundbergs lyfter in att allas perspektiv – dock måste lyftas i samverkan/organisationen. Tidigare har det varit handel som drivit trafik, ändrade konsumtionsmönster har påverkat ekonomin och incitamenten från dem har minskar något, men deras engagemang är ändå viktig, här får inte kommun och fastighetsägare köra ifrån dem. Allas perspektiv är viktiga, så även restaurang, hotell, kultur och bibliotek t ex. Om organisationen ska fungera krävs insyn och engagemang från samtliga parter.

Hur ser organisationen ut?

- Diskussion om att enbart bedriva Purple Flag anses som begränsat – här behövs ramverket släppas mer fritt. Man behöver arbeta på liknande sätt fast över hela dygnet.
- NORRKÖPING bygger just nu upp en ny organisation – de ska/måste hitta en modell mellan fastighetsägare och cityaktörer. Man är nu inne i en BID-process – där fastighetsägare har tagit initiativ till att anställa en citysamordnare. Finansiering står tre fastighetsägare för 50 % + kommunen för 50%.
- OSKARSHAMN, som har medlemmar över hela staden, har ett grundbelopp för den normala verksamheten men får extra vid specifika projekt – fasadfördelning

Hur kommer det att fungera framöver?

- Svårare för handlare att betala och vara en trepart av organisationen.
- Bör drivas som bolag i framtid – ej via kommunen – det blir för trögt
- Ett bolag är mer snabbfotat
- Bredare samverkansformer snarare än en "traditionell" handelsstrategi

2. Hur skapar vi förutsättningar för att fylla lediga lokaler på bästa sätt?

Vilka aktörer/intressenter bör ingå, ansvarsfördelning, ekonomi etc.

Hur arbetar ni och vilken roll har ni?

Nya etableringar – inkommen fråga från Västervik – cityföreningen skickar ut

Vad händer när en liten fastighetsägare får en tom lokal?

De tar in vad som, för att man inte har kompetensen

- Många tar in vem som för att fylla lokaler – där blir vår roll att ge exempel, försöka få dem att se en helhet, bli en del av nätverk. Hitta en gemensam strategi – förtätning, etableringsstrategi – ev nej till utökad externhandel

Kommer det vara fasta lokaler/långa etableringar eller blir det något annat?

- Mycket pop-up – t ex tre tjejer för klädsömnad
- Co-working, fasta lokaler för korttidsuthyrning
- Mycket service – ej retail
- T ex Bromma blocks – la ner en hel utbyggnad för att retail inte fungerar (Jump-Escaperoom mm i co-cafe mm)
- Jobba med 2 plan till kontor övre och verksamheter nedre

Är det vår roll att hjälpa enskilda (ev nyanlända) för att hitta sitt koncept?

- Vi ska sätta stråkanalysen/kluster mm ej fastna i enskilda/detaljer.

Skapa samarbetsavtal med olika parter för att få fram detta – när det är klart tar ”fastighetsägaren” över för att hitta rätt utifrån planen. Detta kan fastighetsägare samfinansiera ev tillsammans med kommunen.

- Jobba enbart med medlemsfastighetsägare eller andra – medlemmar på något sätt. Men sedan kan man skapa ”individuella avtal med små enskilda.”

3. Hur påverkar detta vår roll och kompetens?

Diskutera utifrån era olika erfarenheter.

- Vår roll mot verksamhet/butik – viktigt att vi förstår varandra och att vi har respekt för butikens förhållningssätt, men de måste engagera sig!
- Ska vi jobba rakt mot butikens problem eller ska vi jobba strategiskt med det vi diskuterat idag, t ex samverkansformer/stråkanalyser mm.

Vad ska in i ett avtal hos t ex fastighetsägaren?

Mer blandad roll. Kultur, skola, miljö, musik mm. Vill ha mer strategi för att höja statusen.

5. Förslag på nästa tema hösten 2020

Istället för tema, besöka en ort och göra ett case som t ex orten behöver hjälp med.

Det kan exempelvis vara att skapa en attraktiv plats som inte är attraktiv idag.

Eller vilka koncept kan saknas i citykärnan och vad ska man fylla lokalen med när den står tom?



I. Hur samverkar och organiserar vi oss – fastighetsägare, kommun och näringslivet – kring dessa frågor?

Vad fungerar? Vad kan förbättras? Är alla med? Om inte, vad beror det på?

FALKÖPING

- Möten 4 ggr/år med samsyn. Etableringsfrågor mm. Näringslivschefen kallar till möte.
- Helhet, handelsindex mm. Kommun och fastighetsägare med gemensam ekonomi kring t ex julbelysning.
- Fastighetsägarna har egna samverkansgrupper

SVENLJUNGA

Samverkansgrupp – kommun, fastighetsägare, köpmannaförening. Köpmannaföreningen består av 40-50 medlemmar.

Föreningsengagemang. Här finns även en centrumgrupp. Tydlig vision och gemensamma målbilder för kommunen saknas. Det finns en svårighet att få med politiker i diskussionerna.

SKÖVDE skall ansöka om Årets Stadskärna och har bra rutiner för samverkan.

Tidigare fler stängda dörrar. Fastighetsägarna har tidigare inte behövt engagera sig, vilket nu behövs. Gemensam målbild och man har identifierat utmaningarna.

En utmaning är dock att behålla relationer mellan fastighetsägare och hyresgäster och att dra åt samma håll.

GÖTEBORGSLOKALER har team för att arbeta med centrumutveckling med bra samverkan. De hjälper även till på andra områden där de ej äger fastigheter. Då är de konsulter och i annan arbetsform. När de är konsulter så rapporterar de till beställarna, där det finns hjälp och organisation kring både vision, beslut och arbete.

ULRICEHAMN har en cityförening med aktörer på gågatan. Näringsliv Ulricehamn – ett kommunalt bolag med samfinansiering av näringlivet.

JÖNKÖPING City har ett AB där kommunen är 10 % delägare, 45 % handel och 45 % fastighetsägarna i city. Bolaget har tre anställda. Inget samarbete kring utbudet bland fastighetsägarna varken i eller utanför cityföreningen.

AVENYFÖRENINGEN – är en företagsförening som bildades 1957 och har ett etableringsråd för mittensektionen av Avenyn. Innerstaden Göteborg – ägare är Göteborg Köpmannaförbund och Fastighetsägarna. Göteborg Citysamverkan – består av medlemmarna Avenyföreningen, Innerstaden, Nordstan och Göteborg stad som ska driva strategiska cityfrågor.

FALKENBERG när Henrik jobbade där som utvecklingsledare för stadskärnan var han även etableringskonsult, t ex när de vill få dit HM åtog sig Henrik det uppdraget

TIDAHOLM TIC – Tidaholm i centrum, där samarbetar handel, fastighetsägare och olika funktioner inom kommunen inkl politiker. Har varit så en längre tid. Här finns även en stadskärnegrupp som träffas 6-8 ggr per år för "hands-on" frågor.

Viktigt att arbeta efter strategier framtagna för centrum. Vad ska vi göra, hur och varför? Om detta saknas blir det lätt spretigt. Flera som jobbar i nära samarbete med politiken. Viktigt att ha en agenda.

2. Hur skapar vi förutsättningar för att fylla lediga lokaler på bästa sätt?

Vilka aktörer/intressenter bör ingå, ansvarsfördelning, ekonomi etc.

FALKÖPING har ringt upp varumärken man är intresserade av och sålt in möjligheterna etc. Man har jobbat med uppsökande arbetssätt för att nå, informera och engagera potentiella etableringar, d v s man har ringt de varumärken/företag man är intresserade av.

SVENLJUNGA har ett "Svenljunga-paket" till de som vill etablera sig, bl a rabatter som kan behövas som nyföretagare, t ex måleri, elektriker m fl

SKÖVDE arbetar med etableringsgrupp där även någon från kommunen är med. Man matchar lokal och fastighetsägare med rätt verksamhet. Viktigt att fastighetsägarna talar med varandra för att få förståelse för hur olika etableringar påverkar stadsutvecklingen i stort.

- Jobba med tydliga stråk och klustring, så att de som vill etablera vet var en etablering är bäst för just den verksamheten

- Ha ett tydligt ansvar hos någon som kan handel, jämför Borås och Falkenberg
- Jobba med mentimeter, bilda ordmoln på vad kunderna vill ha dit
- Göra en behovsanalys vad platsen behöver, som lyfts i de forum som finns
- Nytt tänk från Göteborgslokaler – arrendehyresavtal, där man inredde hela köket och restaurangen samt anlitate Preopening som scannade av marknaden och hittade entreprenören som skulle driva bistro där.
- Grundförutsättningar, rent, snyggt, smidig logistik m m måste vara på plats
- Ambassadörskap
- Olika visioner med skyltprogram, platsutveckling med enhetlig offentlig miljö t ex papperskorgar, parkbänkar, trottoarpratare
- Säsongspop-up
- Mixade verksamheter Café/restaurang/service/handel/hotell (t ex Urban Deli)
- Etableringsstrategi – platsvarumärket
- Stråk och handelsutvecklingsplan (kartor och stråk mm)

3. Hur påverkar detta vår roll och kompetens?

Diskutera utifrån era olika erfarenheter.

- Man behöver vara uppdaterad på trender
- Ett införsäljningsarbete i olika grupper – krävs att man är påläst, förankrad och trygg. Som fastighetsägare ligga steget före, t ex med modeller för uthyrning
- Vår roll har utvecklats över tiden och utvecklas fortfarande.
- Arbetet med etablering och lediga lokaler är något som fler och fler börjar arbeta med.
- Vi blir alltmer strateger, d v s vi går ifrån att göra och driva event (men det behövs fortfarande någon som "blåser ballonger").

Hur ska vi göra – när finansiering saknas?

Aktörer, d v s handlarna själva bör aktivera sig och sina butiker. Även invånarna skulle kunna engagera sig mer och känna sig välkomna att arrangera evenemang.

- Hur mäter vi effekten av evenemangen – ger det fler kunder?

Vi efterfrågar koncept typ ”flygande mattan”

Fler uppmärksammar våra roller och efterfrågar den typen av kompetens

Vi centrumutvecklare kommer ofta från ett annat håll än stadsutveckling – kanske behöver vi mer kompetensutveckling. Vi behöver även jobba mer med marknadsföring och samlad marknadsföring.

4. Hur går vi vidare?

- Vi behöver gasa i dubbel bemärkelse, öka kännedomen kring utmaningarna och synka ihop oss i städerna med gemensamma målbilder
 - Vi behöver få kommuner att vara både långsiktiga, snabba, smidiga och proaktiva
 - Fortsätta samarbeta och utbyta kompetens och erfarenhet sinsemellan på relevanta sammankomster och forum
 - Presentera målbilden om och om igen i olika forum, verkligen få poletten att trilla ner, inte bara informera – likadant med Köpmannaföreningarna
 - Det är också viktigt att informera om det man gör och har gjort, så att det kommuniceras vad som hänt och händer
 - Omvärldsbevakning – hålla koll på vad som händer. Hålla sig uppdaterat i allt inom sitt område (och lite utanför)
 - Uppvakta politiken och förvaltningar så att den offentliga servicen kommer in till centrum igen i bottenvåningarna
 - Även jobba med att få in verksamheter som stärker morgon-, dags- och kvällsekonomin
 - Jobba med att få in e-handelsföretagen med showrooms, de stora tex IKEA har börjat med mindre butiker i citylägen
 - Bredda perspektivet, t ex fler bostäder förtätning, t ex barnomsorg och då fler parker
 - Tät stadskärna gynnar landsbygden
 - Vi vill ha mer kompetensutveckling
- Viktigt att omvärldsbevaka – vad är en levande stad över tid?

5. Förslag på nästa tema hösten 2020

- Svårigheten med samverkan. Hur får vi olika grupper att samarbeta?
Vad säger vi till olika grupperingarna – politiker, tjänstemän, fastighetsägarna, verksamheterna?
- Hitta mekanismerna/modellerna i stadsutveckling
- Matupplevelser
- Hållbarhetsprojekt/idéer
- Omvärldsbevakning – vad är en levande stad över tid?





I. Hur samverkar och organiserar vi oss – fastighetsägare, kommun och näringslivet – kring dessa frågor?

Vad fungerar? Vad kan förbättras? Är alla med? Om inte, vad beror det på?

- Oengagerade fastighetsägare i vissa städer har inte kunskapen, i andra städer finns det engagerade fastighetsägare som jobbar ihop. Oftast också en eldsjäl i arbetet.
- Sälj i City – etableringar i Helsingborg
Platsidentiteter, platsens själ, kommunikation, tillväxt på kommunen, Mindretail.
Goda relationer mellan alla delaktiga, samverkan, långsiktigt tänk i etableringsfrågor, kommunikation, hitta eldsjälarna hos alla aktörer och att kommun och politiska styret är med från början.
- Platsidentitet, huvudperson – länk mellan tre-parterna.
Om inte; olika perspektiv (fastighetsägare, näringsidkare och kommun), otydliga mål, bristfällig kommunikation, en sammanhållande resurs/ledare med mandat och intern förankring – man måste bygga relationer!
- Viktigt att lediga lokaler hålla rena och fräscha med ett positivt budskap på rutorna.
Hjälpas åt att fylla lediga lokaler, viktigt med fungerande grupper med fastighetsägare och andra samverkansparter.

- Viktigt med utbyte mellan fastighetsägare på olika orter och att kunna visa goda exempel. När man inte får med alla är det ofta okunskap som är orsaken.
- Ge fastighetsägare samma uppmärksamhet som vi gett handlarna tidigare, ev är det fastighetsägare som finansierar 50 % av centrumutvecklarens tjänst.
- Platsidentitet – unikit, tillväxtavdelning, etableringsstrategi, stadsutveckling, fastighetsägarnätverk med lunchträffar.
- Bygga relationer, eldsjälar från varje part + utvecklaren i kommunen, ekonomisk plattform “platsutvecklingsfond”, ideell förening med intressenter och beslutsfattare med mandat att förändra.
- Alla måste vara med i samverkan för att få studs i utvecklingsarbetet, förbättra arbetet tillsammans för att få med alla, ambassadörskap – värdskap för sin kommun! Lyfta fram goda exempel.
- Samverkan viktigt! Fastighetsägarna ha utbyte av varandra, ex Eslöv, Hässleholm, Höganäs, Simrishamn och Karlshamn

2. Hur skapar vi förutsättningar för att fylla lediga lokaler på bästa sätt?

Vilka aktörer/intressenter bör ingå, ansvarsfördelning, ekonomi etc.

- Arrangera Aktivitetsland där butiker visa upp sig, UF-företag, nätverksträffar hos varandra, se Helsingborg Citys “Sälj i City”, etableringsguide = detaljplan = attraktivitet.
- Samarbete mellan fastighetsägare och kommun
- Använda Objektvision och hitta bra modeller för hyressättning (t ex trappstegshyror), bra bemötande och service, samarbete med NyföretagarCentrum
- Samverkan, jobba över gränserna
- Smycka lokaler, mycket ljus, popup
- Samarbete med fastighetsägare, en dedikerad resurs med fokus på etableringar, tydligare platsidentitet och gemensam vision och mål, identifiera behoven, “showroom”, belysa lokalen, enklare tillståndsprocesser
- Samverka med alla (föreningar, skolan etc) och jobba proaktivt, vara ute i god tid, konst från konstskolor, “gammal” konst från kommunen visas upp, information om kommande byggen, aktivitetsland, konstnärskollektiv, outlet från flera olika butiker i samma lokal, Tik Tok-event, ungdomar kan erbjudas ha flera egna event i stan – vi krattar manegen till dem!
- Samarbete fastighetsägare och kommun, etableringsstrategi, “Vill du synas här?” Bygg upp, ha tänt, möblera! Duka julbord... popup, samarbete estetiska programmet/media och foto.

3. Hur påverkar detta vår roll och kompetens?

Diskutera utifrån era olika erfarenheter.

- Kompetensutveckling behövs inom nya områden t ex “söka medel” för utveckling. Prestigelöshet, våga ta till sig kunskap och även dela med sig av erfarenheter och kunskap.
- Budgetera för kompetensutveckling
Om alla samverkar blir vi starkare, inspiration föder framgång, prestigelöshet – viktig nyckel, kompetensutveckling
- Nyfikenhet och utbildning, omvärldsbevakning
- Ännu mer kunskapsspridning, mycket kompetensförsörjning, lyssna in allas åsikter, låta aktörerna vara med och planera, allt ändras mycket snabbt – det gäller att hänga med!
- Det behövs långsiktighet och strategier för etablering och stadsutveckling samt samarbete från alla grenar inklusive att beslutsfattare är involverade i tydliga projekt
- Att vara spindeln i nätet för att driva utvecklingen framåt, att vara en projektledare med mandat, intresseförening med ansvarsområden. Ta med i budgeten – utbilda mig ständigt!

4. Hur går vi vidare?

- Erfarenhetsutbyte, vara öppna för nytt tänkande, våga samarbeta med andra, lyssna och lär
- Mycket samverkan, ännu mer goda exempel och tips/idéer, våga prova!
- Alla måste/kan vara ambassadörer
- Fler träffar och utbildningar! Dela med sig av projekt.

5. Förslag på nästa tema hösten 2020

- Hur kan vi tjäna pengar på mötesplatser?
- Stadens utmaning? Investeringar? Medfinansiering
- Etableringsfrågan, samverkan, goda exempel, inspiration, digitaliseringar
- Finansieringsmodeller, finansiering för alla event – vad kan sökas?
- Mötesplatser – hur får vi ekonomi i det?
- Goda exempel från olika ställen – 15-20 min/ställe
- Hur kan vi tänka utanför boxen? Goda exempel, popup-installationer, etableringar.
- Framgångsexempel, nya koncept