

Vigtigt med forståelse for handel i Aalborgs Midtby

Jeg har arbejdet med detailhandel udvikling i 27 år i større og mindre byer og der er politisk kæmpe behov for forståelsen af detailhandelens muligheder for at overleve.

Som storby er Aalborg midtbys handlende voldsomt presset på et hav af fronter. De direkte handelsrelaterede udfordringer findes naturligvis på egen boldgade i form af den stærkt stigende nethandel og det forhold, at der findes et særdeles stærkt Aalborg Storcenter udenfor midtbyen.

Aalborg Midtby`s butikker skal så ud og finde de markedsandele de mister på nettet og til Storcenter i andre markedsområder og i en langt større geografi end man har været vant til. Det betyder midtbyens overlevelse afhænger af der kan trækkes kunder fra et stort opland og der må Byrådet have forståelse for, at de hverken kommer cyklende eller kommer med busser. Rigeligheden af P-pladser er helt vitalt for enhver handelsby og gratis p-pladser er og bliver et parameter for de nordjyske forbrugere. På begge disse parametre diskvalificerer Aalborg midtby sig i kampen om kunderne.

Mit postulat er: Alle har de samme varer, til de samme priser og giver den samme service. Det eneste der kan differentiere byer er rigelige p-pladser – kvalitet i bymiljø og oplevelsesstrategi.

Bemærk, at Aalborg Storcenters primære markedsføring ikke er på produkter og priser - men på "2500 gratis P-pladser". De er professionelle i deres markedsføring og ved da godt, at parkering er det vigtigste parameter for kunderne i dag.

Parkering er problem i Aalborgs midtby og handelslivets betingelser for overlevelse er som skitseret ovenfor helt afhængig af politisk velvilje, medspil og forståelse. Vi bruger millioner på, at markedsføre Aalborg udadtil og vi har på kultur- og oplevelsesfronten flotte og store spillere på området med Aalborg Kongres- og kulturcenter – Musikkens Hus – Aalborg Teater – Kunsten – Nordkraft – Aalborg Zoo og jeg kunne blive ved. Vi tiltrækker til den store guldmedalje og så bilder vi os ind de kommer med bus og cykler til os. De kommer i biler og **vi skal gøre plads til vores egen succes** og gi butikkerne - der er en vigtig del af bylivet – en chance for at overleve.

Det sker med rigelighed af p-pladser og anden prisstruktur.

Pris på parkering

Det er helt nødvendigt, at se på pris på parkering for det er et parameter for kunderne. Helt gratis er urealistisk som udviklingen er sket i Aalborg men jeg kunne foreslå en løsning herpå. Det vil blot betyde, at alle p-pladser i midtbyen vil blive fyldt fra tidlig morgen til aften af personale og derved er der ikke plads til kunderne.

Jeg foreslår, at der fra fredag, kl. 12.00 og frem til mandag morgen er Gratis Parkering på de kommunale p-pladser. Fra kl. 12 idet personale så ikke holder på alle pladser og fredag/lørdag med gratis P vil være et godt signal netop til de mange kunder fra det store opland som skal sikre midtbybutikkerne overlevelse. Det giver øget omsætning fredag – lørdag og kunder langvejs vælger ikke Aalborgs Midtby fra på grund af manglende P og parkeringsafgift. Det synes jeg giver go mening!!

Håber vi får hjulpet midtbyens butikker godt på vej så vi sikrer den levende og spændende by vi alle drømmer om.

Arne B. Schade

Impact Event & marketing

Byråds kandidat for Socialdemokratiet Aalborg Centrum

Info@impactevent.dk