

Handelens betydning for et vitalt bysentrum

Harald Jachwitz Andersen

Direktør Virke Handel

Handelens hovedorganisasjon

En tydelig næringspolitisk agenda for 15.000 handelsmedlemmer

⇒ Sikrer politisk gjennomslagskraft

35 advokater og rådgivere innenfor arbeidsrett og forretningsjus

⇒ Sikrer praktisk og løsningsorientert arbeidsgiverstøtte

Norges ledende analysehus for norsk handel

⇒ Sikrer skreddersydd markedsinformasjon og unike bransjefelleskap

Et rikt omfang av fordelsavtaler

⇒ Sikrer økonomiske besparelser



Hovedorganisasjonen for
privat tjenesteytende sektor

⇒ Stiftet 1990 som Handels- og servicenæringens hovedorganisasjon (HSH) av Handelens Arbeidsgiverforening, Norges detaljistforbund, Norges Grossistforbund, Norges Handelsstandsforbund og Norske Agenter landsforbund

⇒ 21.000 medlemmer



#1

Sentrum er ikke sentrum uten handel

Handel og kultur gir liv til sentrum

- Handel er en av byens viktigste funksjoner og eksistensberettigelse
- Bidrar sammen med kulturtilbudet og restaurantene til et levende sentrum
- Kultur brukes som strategi for å gi nytt liv til bysentrum:
 - Musikk, film, gallerier, design, museer og media
 - Store offentlige byggeprosjekter
- De som flittigst benytter kulturtilbudene har en vesentlig høyere handlefrekvens enn normalt



Utviklingstrekk i nyere tid

1980-tallet preges av handelslekasje fra bysentra til kjøpesentre utenfor byene.

Trenden fortsetter på 90-tallet. Kjøpesentrene tar 1/3 av markedet.

Sterkere satsing på bysentrum fra slutten av 90-tallet. Samarbeid mellom handelen, gårdeiere og kommuner.

Er sentrumhandelens kamp mot kjøpesentrene et tilbakeslag kapittel?

Dubai Mall



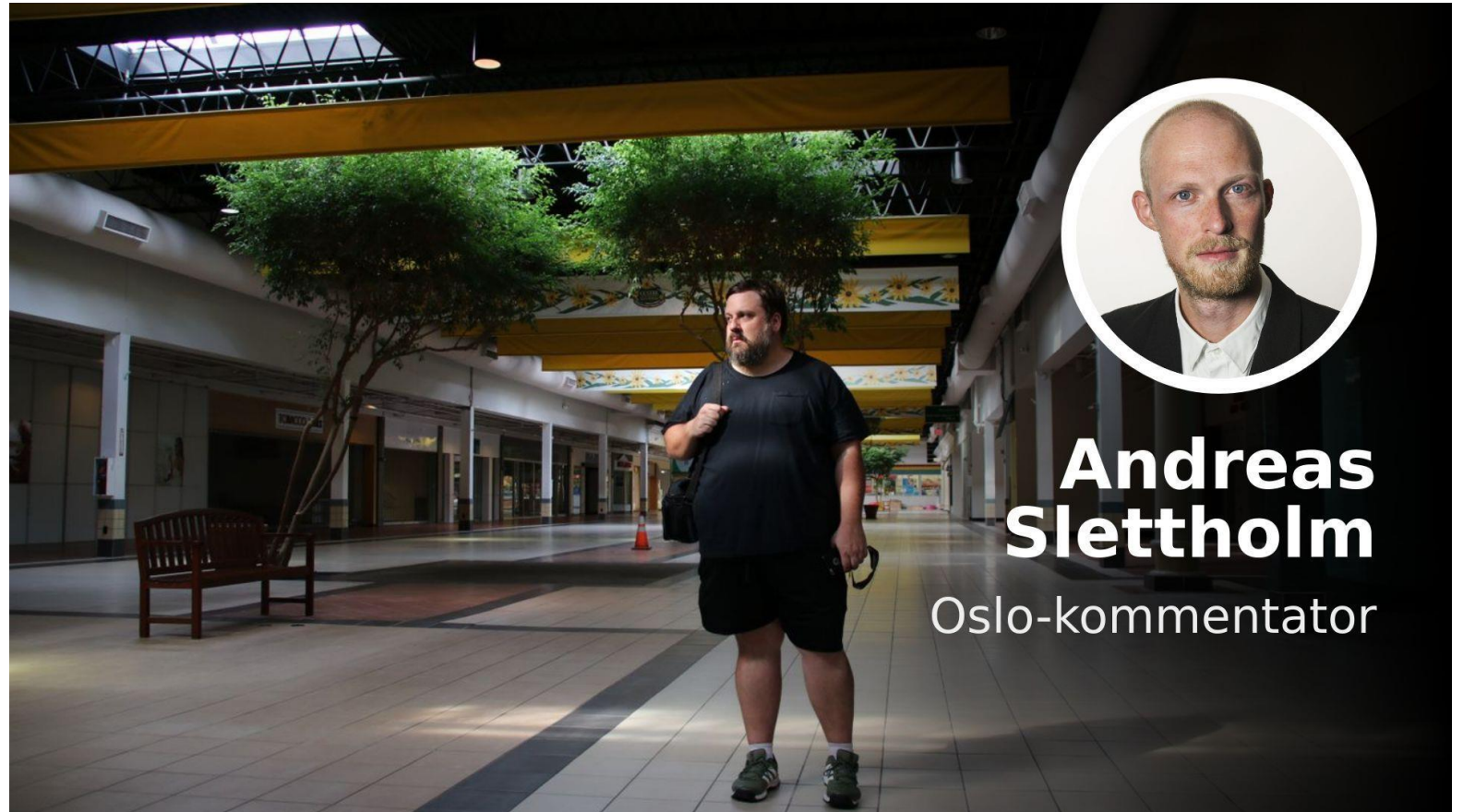


STEVE & BARRY'S



Aftenposten 24. oktober
2017:

«I beste fall forsvinner
kjøpesentrene, mens
byhandelen blomstrer. I
verste fall dør alt.»



#2

Konkurransesarenaen er i endring

NOU

Norges offentlige utredninger **2000: 21**

En strategi for sysselsetting og verdiskaping

Utredning fra et utvalg oppnevnt ved kongelig resolusjon av 23. april 1999
Avgitt til Finansdepartementet 30. juni 2000

Statens forvaltningstjeneste
Informasjonsforvaltning

Oslo 2000



På 1980-tallet var det disse to som styrte verden...





全球热卖榜

Global Top Selling Rankings

品牌销售额排行 Top Brands by GMV	商家销售额排行 Top Merchants by GMV
1 Haier/海尔	1 海尔官方旗舰店
2 Midea/美的	2 乐视tv旗舰店
3 乐视TV	3 小米官方旗舰店
4 SIEMENS/西门子	4 格力官方旗舰店
5 Hisense/海信	5 海信电视官方旗舰店

5 热水器 Water Heaters 1 Midea/美的 2 A. O. Smith/史密斯 3 Haier/海尔

菜鸟快递网络

Cainiao Express Delivery Network

累计物流订单量

Cumulative Logistics Order Volume

4,054,553

今日累计电子面单生成量

Cumulative Electronic Waybills Generated Today

107,313,701



双11全球狂欢节

2015 11.11 GLOBAL SHOPPING FESTIVAL

20:28:28

¥ 78,476,955,612

\$ 12,338,755,953

GMV Generated in USD on 2015 11.11

无线成交占比: 68%

Mobile GMV Share

初步数据, 未经审计。All data on the screen are preliminary and unaudited.

成交额(亿)

785

628

471

314

157

00:12:28
¥100亿
(¥10 billion)

00:01:12
¥10亿
(¥1 billion)

07:45:42
¥65.6亿
(¥6.56 billion)

11:49:09
¥571亿
(¥57.1 billion)

1 All GMV referenced is settled through Alipay

2 据comScore数据, 2014年美国感恩节购物季 (包括感恩节、黑色星期五、感恩节周末、网络星期一) PC成交额为65.6亿美元。

According to comScore, the total desktop GMV of 2014 Thanksgiving through Cyber Monday ("Thanksgiving, Black Friday, Thanksgiving weekend, Cyber Monday") is US\$ 6.56 billion.

3 2014 11.11 GMV.

直播间

猫双11全球狂欢节交易额达到729亿元, 其中无线占



- 40 %

Macy's posts disappointing holiday sales, likely to cut 10,000 workers and move forward with store closures

Krystina Gustafson | @KrystinaGustafs

Wednesday, 4 Jan 2017 | 4:52 PM ET



Når fysiske butikker legger ned

amazon go

amazon go

amazon go

NO LINES. NO CHECKOUT.
(NO, SERIOUSLY.)

JUST WALK OUT
SHOPPING

NO-LINE LUNCH
TRY A HEARTY GRAIN BOWL

FRE
AVAIL

DE
ES
LY

TRY
ME

ON
IT

NO-LINE
BREAKFAST
LUNCH
SNACKS
GROCERY
ESSENTIALS
DINNER

BREAKFAST

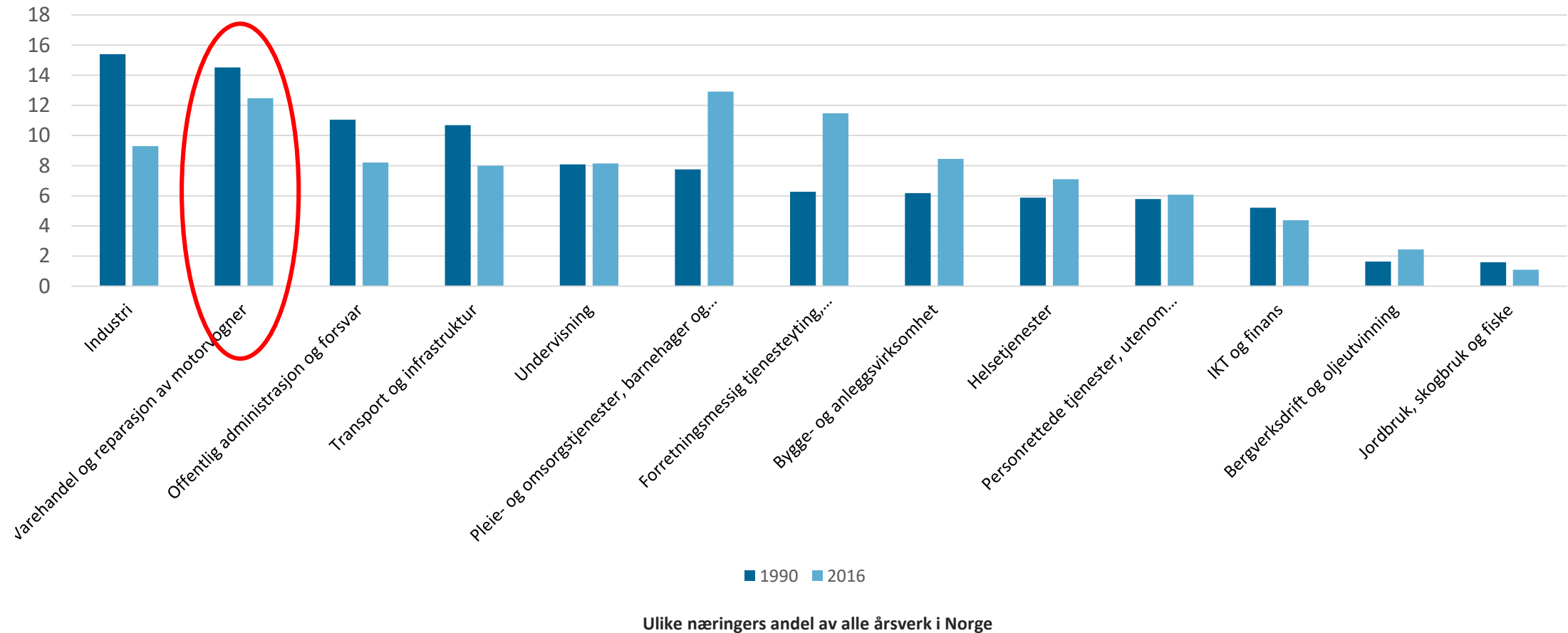
JUST
WALK
OUT
SHOPPING

COMING
EARLY
2017

#3

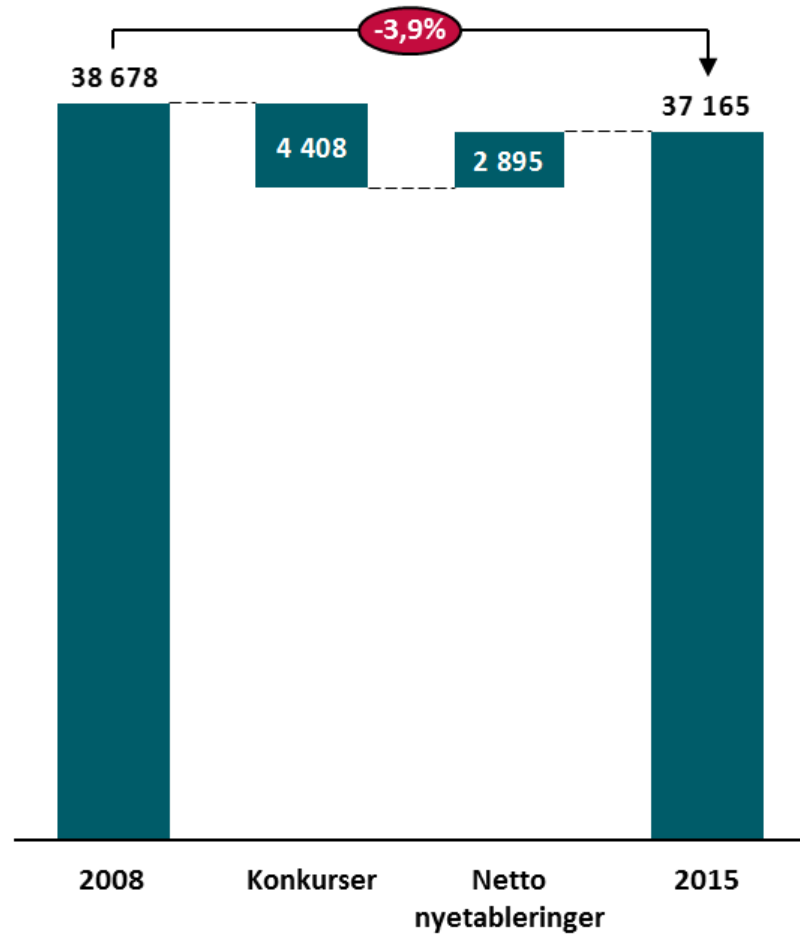
Status norsk handel

Norges største private sysselsetter, men avtakende betydning

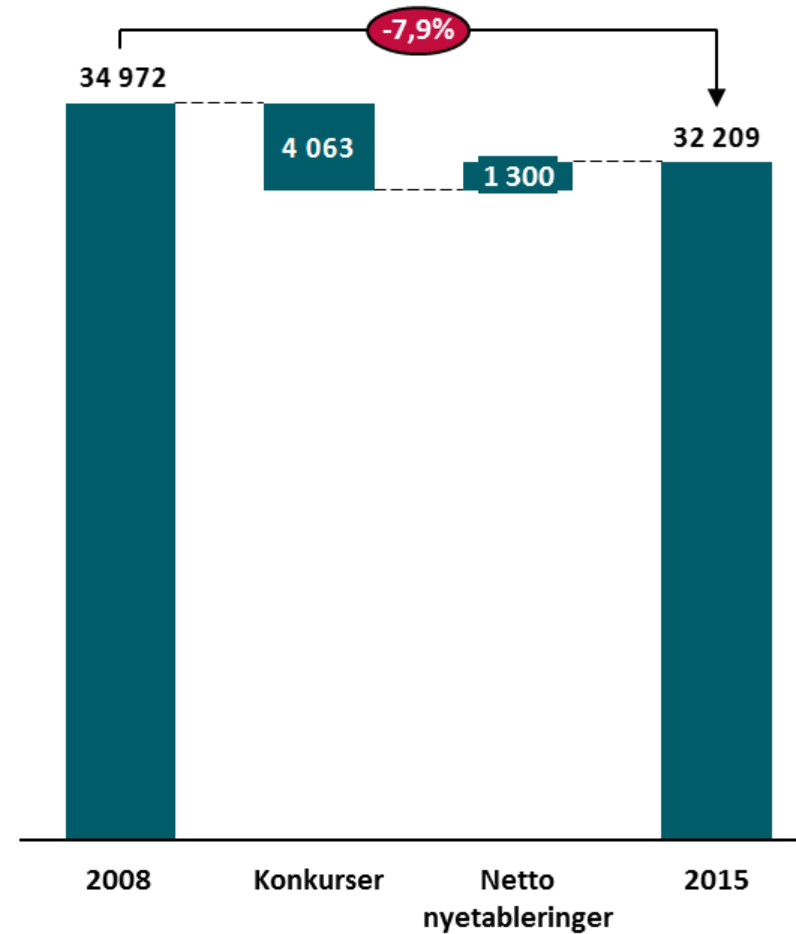


Kilde: SSB, Nasjonalregnskapet

Mange bedrifter, men nedadgående trend



Utvikling antall detaljhandelsbedrifter



Utvikling antall detaljhandelsbedrifter ekskl netthandelsbedrifter

Norsk handel taper markedsandeler til utlandet og tjenester



225%

Netthandel av
varer i utlandet



78%

Netthandel av
varer i Norge



62%

Nordmenns
varekonsum i utlandet



31%

Tjenester



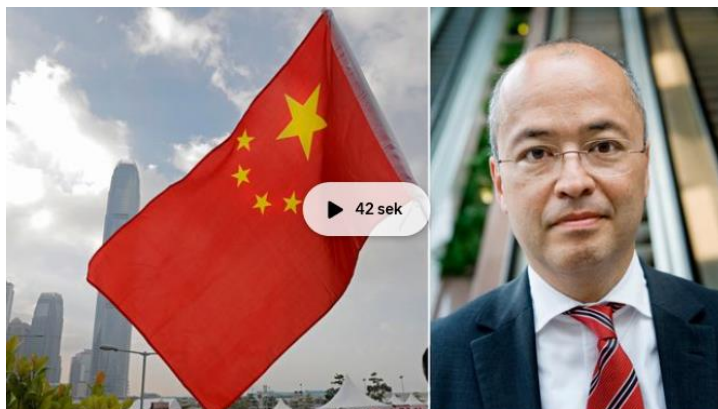
15%

Fysisk butikkhandel
i Norge

Prosentvis vekst 2011 - 2016

Kilde: Virke Analyse, SSB, Norges Bank

...og vi har bare sett starten



Kinaexpert: "Utvecklingen är explosionsartad"

Kina allt större del av vår vardag

Kina är i dag världens ledande nation då det gäller e-handel.
– Det är klart att detta kommer att påverka oss i Sverige, säger Kinakännaren Frédéric Cho.

Det har gått fort. För elva år sedan fanns det i stort sett ingen handel på internet i Kina men sedan dess har Kina gått om alla andra länder i världen berättar Frédéric Cho som är en av Sveriges ledande experter på Kina.

Han beskriver utvecklingen i världen som explosionsartad. 2005 uppgick e-handeln till 495 miljarder dollar. 2016 hade den fyrdubblats till 1.915 miljarder dollar globalt. Och det är Kina som tagit kommandot:

– 2005 stod USA för 30 till 35 procent av världens e-handel medan Kinas andel var 0,4 procent. Elva år senare hade Kina tagit över och låg bakom 43 procent av den globala e-handeln medan USA redovisade 25 procent. Så det har hänt väldigt mycket, säger Frédéric Cho.



120.000 av de 150.000 paket som kommer till Arlanda från andra länder varje dag kommer från Kina. Foto: TT

Allt fler svenskar beställer varor från Kina: "Konkurrensen ökar på alla plan"

Förra året exploderade internethandeln med Kina. Postnord har nu sammanställt statistiken som visar att det ifjol förmedlades 40 miljoner importpaket till Sverige där den överväldigande delen kom från Kina. Och det här är bara början, tror de experter SVT Nyheter pratat med.

Varje dag strömmar det in 150.000 paket till Postnords terminal vid flygplatsen i Arlanda – och 120.000 av dem kommer från Kina.

– Jag har ju bara varit här på Postnord i ett antal månader och var själv inte medveten om de enorma flödena innan jag började här, säger Postnords terminalchef Peter Hesslin när han visar runt i den stora byggnaden där det hela tiden väller in nya paket.

Regjeringen bærer ved til bålet



INVESTERER: Olav Thon har tro på fortsatt vekst på sine kjøpesentre langs grensa. Her er gravemaskinene i gang i Töcksfors. Foto. Thon Eiendom

Mat

Oppskrifter Matnytt Restauranter Tester

Byggeboom langs svenskegrensa:

Godteriboomen fører til gigantutbygging på Nordby: - Vi ønsker å doble

Nordby, Svinesund, Charlottenberg og Töcksfors utvides betydelig.



Endrer ikke momsgrensen på 350 kroner

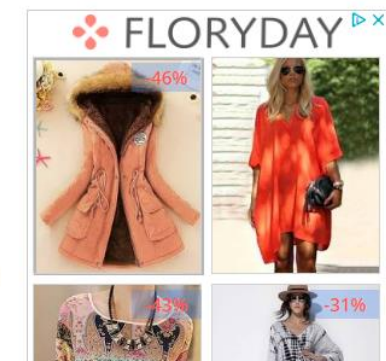
13 Oct, 2017



av Dan Hanssen

Mange partier sa de ville fjerne den, men i statsbudsjettet beholdes momsgrensen 350 kroner.

Du har sikkert en eller flere på jobben som kun med få tastetrykk har kjøpt 3 brett (72 bokser av 0,33 cl) brus til 349 kroner fra Tyskland eller Sverige? Denne typen bestillinger blir vanligere og vanligere, og truer både norske og svenske butikker når varene leveres rett på kundens dør.





Disruption is either going
to happen to you or
because of you.

- @briansolis

Når disrupteres norsk handel?

#4

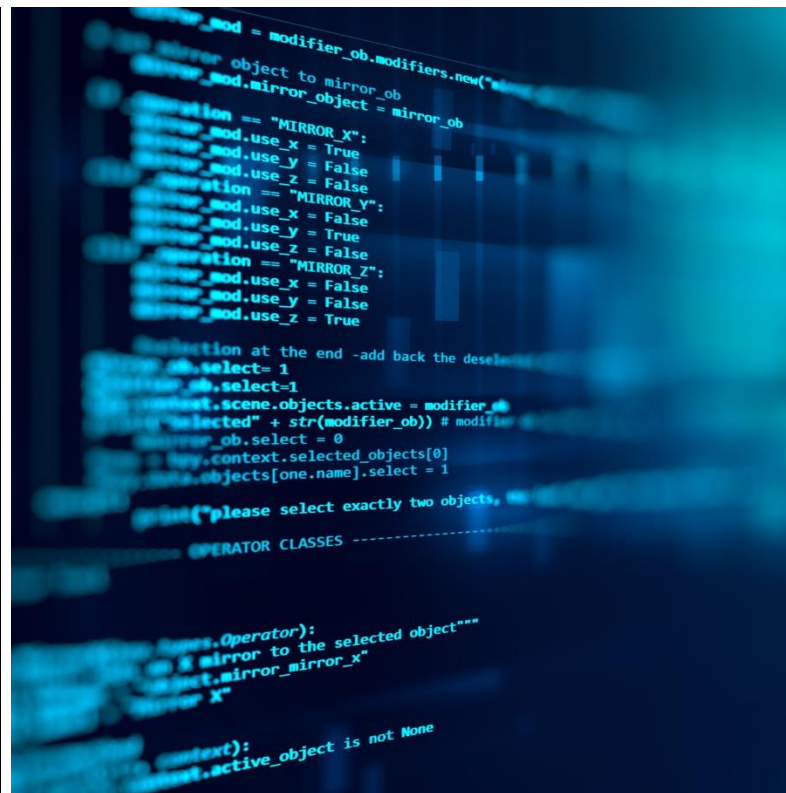
Sentrale drivere

Alle påvirkes av de store driverne

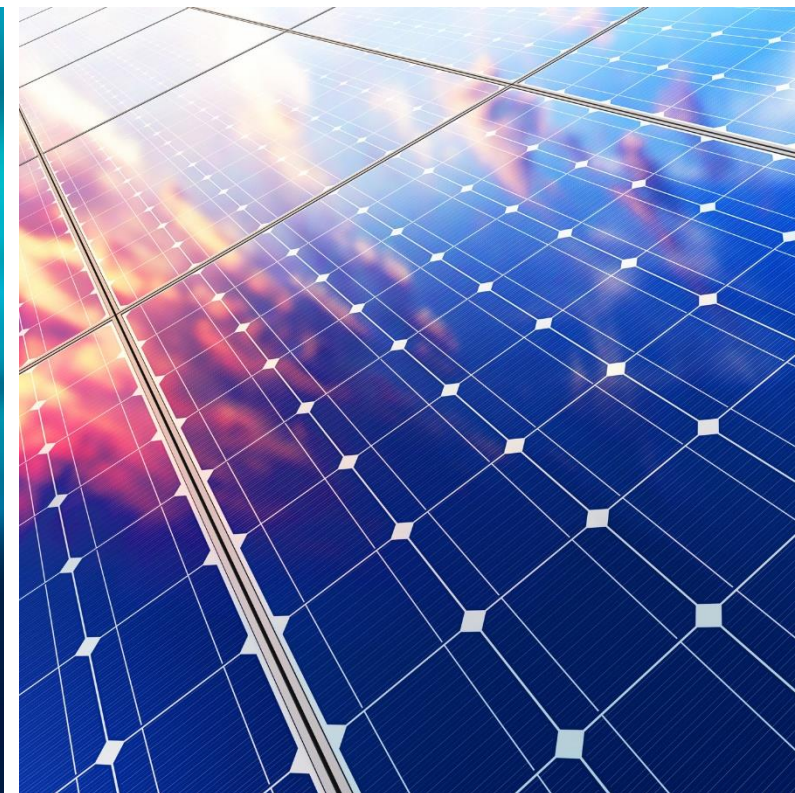
Demografi



Teknologi



Forbrukeradferd



Urbanisering: Over halvparten av Norges befolkning bor i de 10 største byområdene og andelen er økende



«Eldreølgen» slår inn nå



Den digitale forbruker







Hva synes du om meg?

• 2012 vs. 2016



2012 vs. 2016



Er connected 24/7
Skiller ikke mellom fysisk og digitalt
Opptatt av opplevelser og god service
Forventer skreddersøm og personifisering
Være sitt beste og mest perfekte
Opptatt av helse og bærekraft

Vi optimaliserer oss selv, tiden vår og
hva og hvordan vi ønsker å handle

Winning in the Any Era

Any time. Any device. Anywhere. Any way.

97 %





43 %

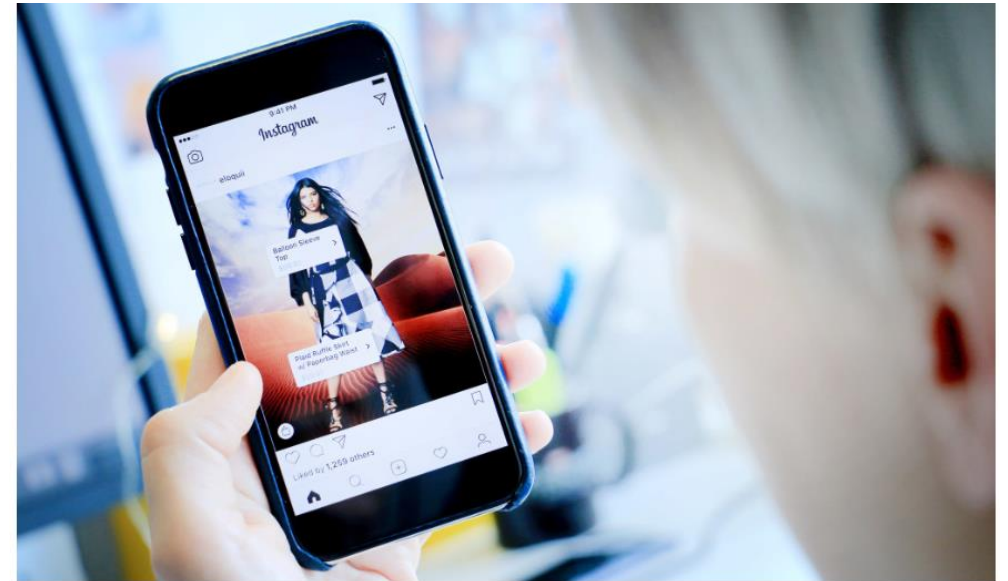


**Data er den
nye valutaen**

AI og AR muliggjør bedre kjøpsopplevelse, mer effektiv markedsføring og prediktiv distribusjon



Og nå handler vi med stemmen og med mobilen



KJØP DET DU SER PÅ BILDET: Norske Instagram-brukere vil nå få muligheten til å kjøpe klær og annet rett i Instagram-appen. Foto: Ole Petter Baugerød Stokke

Instagram Shopping lanseres i Norge

Snart kan du shoppe rett i Instagram

Kjøp varer fra din favorittbutikk uten å forlate appen.

17 TIMER DEL PÅ FACEBOOK

#5

New retail

«Pure e-commerce will be reduced to a traditional business and replaced by the concept of New Retail – the integration of online, offline, logistics and data across a single value chain»

Jack Ma, Founder and Chairman of Alibaba



Butikk 2.0



“We don’t care if you buy. We want to engage you and help you reach your goals. Given that you can purchase nearly 90 % of what’s in the store online, our job is to create a relationship with you, the customer, and the brand.”

Nike Soho Employee

Direct-to-consumer (D2C)

KGW.com[HOME](#)[WEATHER 50°](#)[LOCAL](#)[NATION NOW](#)[TRAFFIC](#)[SPORTS](#)[FEATURES](#)[ABOUT](#)[YOUR PICS](#)[VIDEO](#)[BLAZERS](#)[PREP SPORTS](#)[CONTESTS](#)

In massive retail shift, Nike to focus efforts on just 40 retail partners

Clare Duffy, Portland Business Journal , KGW 10:01 AM, PDT October 26, 2017





(Photo: Cathy Cheney, Portland Business Journal)

[CONNECT](#)[TWEET](#)[LINKEDIN](#)[GOOGLE+](#)[PINTEREST](#)

See Correction/Clarification at end of article

[Nike Inc.](#) CEO Mark Parker on Wednesday announced a massive shakeup in the footwear giant's retail business, saying the company will focus its efforts on just 40 key retail partners.

The company's current retail network encompasses 30,000 retailers with 110,000 points of distribution. Nike officials said the company won't necessarily remove Nike products from those other retailers, but over the next several years will focus its resources, marketing efforts and exclusive product offerings on 40 key partners, including [Foot Locker Inc.](#) (NYSE: FL) and [Nordstrom Inc.](#) (NYSE: JWN). The company did not release the full roster of the 40 select retail partners.

The change comes as Nike (NYSE: NKE) prioritizes direct-to-consumer sales through its website, apps and Nike-branded retail stores, as well as the 40 select retail partners. Those partners will be those who are willing to create a unique, branded Nike space within the store and have specific Nike-trained employees to assist with sales.

"Where others see disruption to old models, we see opportunities for new growth," Parker said

Ad closed by Google

Stop seeing this ad

AdChoices

Partnerskap

E24

-0,33%

OSLO 817,34

-0,41%

OLJE 67,26

1,18%

S&P 2 779,60

-0,07%

EURO 9,63

-0,03%

DOLLAR 7,82

6,91%

BITCOIN 10 792,70

SP

HARALD

MENY

Komplett inngår samarbeid med over 100 butikker

Komplett frir til alle som har en vare å selge. Nettbutikken satser på Amazon-modell for å forberede seg på nettopp Amazons inntog i Norge.



KOMPLETT: Her fra lageret i Sandefjord sendes tusenvis av pakker fra Komplett til hele Norge. Nå skal det også gå pakker fra andre steder i Norge, også gjennom Kompletts netthandel gjennom deres nye plattform-satsing.

FOTO: CAROLINE NIKOLINE ENGE

Anton Hagberg:

Dette er Kompletts fremtid. Om ikke Komplett er kjent for mer enn elektronikk om fem år, har ikke jeg gjort jobben min.

Målet og ambisjonene er at 30–40 prosent av omsetningen vår skal komme fra eksterne aktører om fem år.

Målet er å ha et sted mellom 200–300 partnere innen 2018.

Den digitale hverdagen kan bli brutal for dem som ikke tør å satse.



Lefdal-skiltet her på Storo senteret vil bare få henge en uke til, for nå skal Lefdal-butikkene innlemmes i hovedkjeden Elkjøp. Fredrik Tønnesen i Elkjøp Norge, merkevaredirektør Åshild Indresøvdde og konsernsjef Jaan Ivar Semlitsch mener Elkjøp vil stå sterkere med bare en kjede. Foto: Gorm K. Gaare

Nyheter Handel

Knallhard konkurranse – nå legges Lefdal ned

Etter 82 år er det «game over» for elektronikk-kjeden Lefdal.

Jan Ivar Semlitsch:

Det handler om å ta grep i egne rekker. Den norske modellen med to varemerker avviker fra de andre landene. Ser man utenfor Norden, er nummer to- og tre-spillerne i døden.

Viktigere enn aggressiviteten fra Power er nok den globale konkurransen med aktører som Amazon på vei inn i det nordiske markedet.



NRF | 2018
RETAIL'S BIG SHOW

«Keep it simple in the front and sophisticated in the back»

James Curleigh, President of Levi's

Nettapotek er en gamechanger

HANDEL: Boots Norge-sjef Margrethe Sunde tror møtningspunktet nærmer seg for antall fysiske apotek. Fremtidens kamp om kundene foregår i tjenestetilbudet og på nett.

■ JEANETTE E. H. HAMMER

Nettapotek er helt klart den største gamechangeren vi har hatt i denne bransjen, og noe fremtidige generasjoner kommer til å ta som en selvfølge, sier Margrethe Sunde, adm. direktør i Boots Norge.

Det norske apotekmarkedet har endret seg mye på 80 år. I mai 2001 trådte den nye apotekloven i kraft, og gjorde slutt på apotekmonopolet. Etterkant er apotekhandelen i likhet med annen handel blitt gjenstand for vesentlig bransjegliding, samtidig med at det økende helse- og sunnhetssfokus påvirker forbruksmønstrene. I tillegg til å selge reseptbelagte og reseptfrie legemidler, er apotekhandelen endret til i større grad å handle om skjønnhet og velvære.

Tjenester viktigere
Nå kommer et nytt skifte i apotekmarkedet, skal vi tro Sunde.

– Vi har stor tro på at kunden kommer til å møte oss i flere kanaler. Vi tror at valgfrihet er essensielt, og at utfordringen ligger i å gi kunden en sømløs og god opplevelse, uansett om kundemøtet skjer i et fysisk apotek, i nettapoteket, i møte med kundesenteret eller i sosiale kanaler, sier Sunde.

Hun får ikke svare på hvor stor del av Boots' omsetning som skjer via nett, eller hvor stor veksten er, fordi Boots Norge eies av et børsnotert, internasjonalt selskap. Men i tillegg til nye handelskanaler, blir tjenester blir viktigere i kampen om kundene.

– Vi tror på finlig gode apotek, både innenfor helse- og velværeområdet. Boots investerer seg tungt i tjenester og unike produkter, og tror det er viktigere for kundene enn å ha mange apotek, påpeker Sunde.

Hun ser store utviklingsmuligheter i tjenestetilbudet apotekene bidrar med.

– Jeg tror at fremtidens kunder ønsker å bruke apotek mer – til



BOOTS-KAMP: Flere handelskanaler og tjenester er blant tiltakene Boots Norge og adm. direktør Margrethe Sunde gjør for å vinne markedet, skriver JEANETTE E. H. HAMMER.

Har tapt 100 millioner på driften siste to år

ANTALL APOTEK

Med kjedetilhørighet:	
Apotek 1:	364
V-kusapotek:	255
Boots apotek:	158
DI apotek:	69

Uten kjedetilhørighet:	
Andre frittstående:	32
Sykehusapotek:	22

Totalt	900
---------------	------------

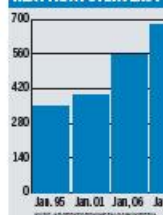
APOTEKLOVEN

- Erstatket lov om drift av apotek av 22. juni 1963.
- Trådte i kraft 1. mars 2001.
- Apotek for at vi en som helst kunne etablere apotek. Eneste begrensning er at leger og legemiddelindustrien ikke kan eie apotek.
- Tidligere var det kun farmasøyter som kunne eie apotek (med unntak av offentlig eide sykehusapotek), og etablertingsadgang var sterkt begrenset gjennom offentlige planer.

ALLIANCE HEALTHCARE NORGE

- Eies av internasjonale Walgreens-Boots Alliance sammen med selskapet Boots Norge.
- Driv er grossist, multikase-, og distribusjonsvirksomhet med legemidler, medisinsk utstyr, helse- og velværeprodukter for det norske markedet.
- Har siden 2005 ørt hovedseter i Oslo, og alle landets sykehus og sykehusapotek.
- Har distribusjonsnett (Langhus) i SKI, Lørenskog og Trondheim.
- Adm. direktør er Margrethe Sunde.

KRAFTIG APOTEKVEKST



BOOTS NORGE

(MIL. kr.)	2007*	2008*
Driftsinntekter	4.108,9	3.999,5
Driftsresultat	-40,6	-62,6
Resultat før skatt	-25,4	-53,6
Årsresultat	-34,9	-30,5

* FELLESAKTEN I ÅRSRAPPORTEN FOR 2007 OG 2008. * FELLESAKTEN I ÅRSRAPPORTEN FOR 2009 OG 2010.

- Eies av internasjonale Walgreens-Boots Alliance, som er ledende innen distribusjon av legemidler, helse- og skjønnhetsprodukter i Europa, og som i partnerskap med Walgreens i USA utgjør verdens største apotekelskap.
- Driv 162 norske apotek pr. utgangen av august 2007.
- Hovedkontor i Nydalen i Oslo.
- Adm. direktør er Margrethe Sunde.

er multi-kanalorienterte og beveger seg etter behov mellom nettbutikk og fysiske Boots apotek.

Store underskudd

Boots Norge er en øvste apotekkjede som totalt dominerer det norske markedet. Kjeden er tredjet største med 161 apotek i Norge, bak de to tyske kjedene Apotek 1 og Vitusapotek. Basert på 2016-tall hadde Boots en markedsandel på rundt 19 prosent.

» Når det kommer mange små apotek i samme lokalmiljø, vil de undergrave hverandre og ikke gi kundene det beste tilbudet

JEANETTE E. H. HAMMER, BOOTS NORGE

netthandel, og kundene har en tid kunnet handle apotekvarer på nett som kan hentes i butikk etter en time. I 2015 startet nettselskapet Komplett eget nettapotek. Selskapet omsatte for 23 millioner kroner i 2016, men 2017-tallene er ennå ikke klare.

Apotekene har stramme rammevilkår og høyt kvalifisert personale. Dermed er hver time dyr, sammenlignet med hos andre retailsere.

krevene for Boots Norge, som har tapt over 100 millioner kroner på driften.

Samtidig er susterbedriften, Alliance Healthcare Norge, en pengemaskin. Selskapet har vært hovedleverandør til alle landets sykehus og sykehusapotek siden 2015, med avtale ut 2021.

Idag er det 800 apoteker i Norge, ifølge nylig oppdaterte tall fra Apotekforeningen. Sunde tror det begynner å nærme seg et punkt hvor det ikke er plass til særlig mange flere.

– Vi tror det er et møtningspunkt. Når det kommer mange små apotek i samme lokalmiljø, vil de undergrave

beste tilbudet, sier Sunde.

Best på «beauty»

Fremover skal Boots vokse i to ulike retninger.

– Den ene er helse, forebygging og sykepleieområdet, der Boots kan tilby både et bredere sortiment, flere helse tjenester og bedre rådgivning, med over 80 sykepleiere og over 800 farmasøyter ansatt. Den andre er beauty hvor vi sammen med strategiske partnere skal vi redefinere måten nordmenn handler skjønnhetsprodukter på, og tilby unikt sortiment og attraktive tjenester. Vår store ambisjon

se og beauty, sier Sunde.

Kjeden har i dag flere egne merkevarer innen skjønnhet og velvære, som No7, Soltan, Soap & Glory og Botanica, og dette er ifølge Sunde endel av ryggraden i Boots apotek.

– Flere kommer og det er til stor glede for våre kunder og en kraft for oss i Norge. Vi er i en særstilling fordi vi har den internasjonale organisasjonen vår i ryggen. Det gir oss muligheter som blir avgjørende i den tøffe konkurranse situasjonen vi er i.

Margrethe Sunde:

Vi tror at valgfrihet er essensielt, og at utfordringen ligger i å gi kunden en sømløs og god opplevelse, uansett om kundemøtet skjer i et fysisk apotek, i nettapoteket, i møte med kundesenteret eller i sosiale kanaler.

Framover skal Boots vokse i to retninger:

1. Den ene er helse, forebygging og sykepleieområdet, der Boots kan tilby både et bredere sortiment, flere helsetjenester og bedre rådgivning
2. Den andre er beauty, hvor vi sammen med strategiske partnere skal redefinere måten nordmenn handler skjønnhetsprodukter på, og tilby unikt sortiment og attraktive tjenester.



Ikea jobber fortsatt med å finslepe konseptet for nye varehus før det blir tatt investeringsbeslutninger. Ikea-toppsjef i Norge, Clare Rodgers, mener det nå skjer en transformasjon som utfordrer etablerte tankemåter innen handel. Foto: Thomas T. Kleiven

Nyheter Handel

Ikea famler - venter med nye varehus

Ikea tapte 100 millioner kroner på butikkdriften i fjor, og har satt investeringsbeslutninger for nye varehus på vent. Nå setter kjeden sin lit til nye teknologiløsninger som skal få kundene til å shoppe hjemmefra.

Clare Rodgers:

Det skjer en transformasjon innen handel. Vi handler på nye måter og det utfordrer vår måte å tenke på.

Forretningsmodellen har vært lik i 55 år, men nå skjer det noe nytt hver dag.

Nå utvikler vi konseptet vårt for å være like relevante uansett hvor du besøker oss.

Kundene forventer et utvalg som gir individuelt særpreg.

Når vi investerer, er det i et 30-årsperspektiv. Vi må forsikre oss om at kundeopplevelsen blir riktig.

Forutsetningene forandrer seg hele tiden, og vi må prioritere ressursene slik at vi kommer nærmere kundene.

Aktørene som disrupter en bransje kommer sjelden fra bransjen selv...





Et paradigmeskifte for norsk handel

- Økosystemer og handelsplattformer overtar
- Mer partnerskap
- Færre butikker – ny rolle
- Lager og logistikk viktigere
- Skala ekstremt viktig
- Færre, men større aktører – flere av dem globale
- Færre ansatte, men med høyere formell kompetanse



#6

Sentrumshandelens utfordringer

Butikk 2.0: Politikk bremser innovasjon

Nei til å selge slips og snaps i samme butikk

Follestad har fått avslag på en søknad om å sprite opp kleshandelen med et glass eller to. Slips og snaps må fortsatt handles hver for seg i Oslo.



Redusert tilgjengelighet: Svak forståelse for samspillet/balansen mellom parkeringspolitikk/biltilgjengelighet/kollektivutvikling

- Sykling truer butikkene i Kirkegata

Omsetningen raser etter at parkeringsplassene ble fjernet til fordel for sykkelfelt, hevder butikkeierne.



FOTO: Ingar Storfjell/Aftenposten

Sykkelfeltet på begge sidene av Kirkegata truer butikkenes virke, mener foreningen Byfolk.



Dyre førsteetasjer fortrenger handel til fordel for kontorer: Behov for regulering?



HANDELS KONFERANSEN 2018

26. september 2018

Radisson Blue Scandinavia | Holbergs plass

VIRKE
HANDEL

«If you have everything under control, you're not moving fast enough»

Mario Andretti

Takk for meg!

Harald Jachwitz Andersen

hja@virke.no