



**Detailhandelsanalyse 2023**

**Lolland Kommune**

Status – Analyse – Prognose

Baggrundsrapport



Indledning til analyseafsnittet .....	3
Rammerne for detailhandlen i Lolland Kommune.....	3
Detailhandel i Nakskov.....	5
Detailhandel i Maribo .....	8
Detailhandel i Rødby.....	12
Detailhandel i Landområderne .....	16
Rammebetingelser for udviklingen i detailhandlen i Lolland Kommune.....	18
Økonomisk og strukturel udvikling i detailhandlen .....	18
Udvikling i detailhandelsstrukturen i Lolland Kommune .....	22

## Indledning til analyseafsnittet

Detailhandelsanalysen for Lolland Kommune delt i to dokumenter:

- en resumerapport som opsamler og præsenterer resultatet af analysen.
- en analyserapport som redegør for analysen i detaljer

Dette dokument er Baggrundsrapport og kortlægger butikkernes omsætning, areal, beliggenhed, befolkningens befolkningsprognose og forbrugspotentiale, samt den samlede handelsbalance. Analysen indeholder også vurderinger baseret på den økonomiske og strukturelle udvikling i kommunen de kommende 12 år.

Formålet med detailhandelsanalysen er:

- At få status på detailhandelen i Lolland kommune
- At afdække de nuværende og fremtidige forhold i detailhandelsstrukturen
- At beskrive konkurrencesituationen med bl.a. Nykøbing F.
- Fastslå afgrænsningerne i Maribo og Nakskov
- Give et overblik over dagligvarebutikker i forbindelse med boligerne på Blæsenborg Allé og Afkørsel 48
- At afdække arealudvikling af dagligvarehandel

## Rammerne for detailhandlen i Lolland Kommune.

Der er sket store ændringer i samfundet siden den seneste detailhandelsanalyse fra 2017. Som en konsekvens af Covid 19, er der f.eks. sket ændringer i indkøbs- og handelsmønstrene både lokalt som nationalt. Derudover har der været store ændringer i turismen i forbindelse med Covid 19, som har haft stor betydning i Lolland Kommune. Først oplevede turismen i Lolland Kommune en stor nedgang i udenlandske turister, mens indenlands rejser og køb af fritidsboliger har oplevet en øget interesse blandt danskerne. Samlet set er der sket en betydelig stigning i antallet af overnatninger i perioden.

Butikkerne bliver generelt færre og større, og samtidigt ses en forsat stigning i e-handel frem til 2022. Som noget nyt er selvbetjente butikker blevet introduceret, og det kan være med til at sikre en vis lokal butiksservice. Disse tendenser udfordrer forsat den eksisterende detailhandel i Lolland Kommune.

Invasionen af Ukraine har resulteret i økonomisk usikkerhed og i at mange millioner ukrainere er drevet på flugt bl.a. til Lolland Kommune, som har taget imod en lille gruppe i 2022, dog uden det har væsentlig betydning for befolkningsudviklingen.

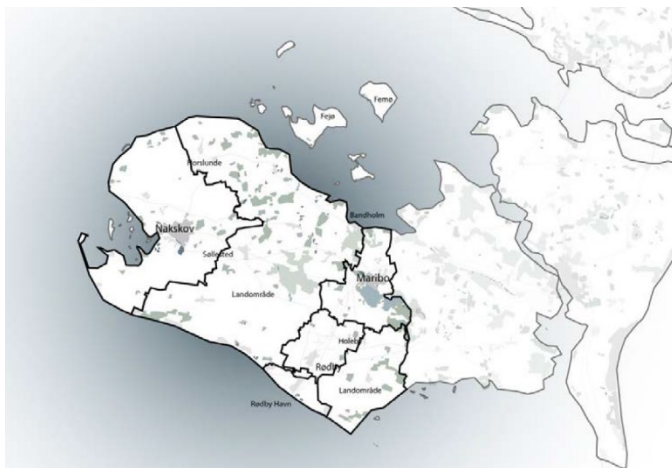
Byggeriet af Femern-Bælt forbindelsen er i de sidste par år kommet i gang, og det kommer til at præge Lollands udviklings- og vækstmuligheder samt turismen de kommende år. Turismen understøttes både af initiativet "Nakskov 2030" og af projektet "Lollands Sydkyst". Den fremtidige udvikling af detailhandlen i Lolland Kommune vil forsat være præget af konkurrencen fra Nykøbing i Gulborgsund Kommune.

Af mere lokale ændringer i rammebetingelserne er åbningen af BILTEMA i Nykøbing F. til julehandlen i 2023. Selv om Biltema er et koncept, der i udgangspunktet er orienteret mod bilsortiment, har butikskonceptet en lang række produkter, der er i direkte konkurrence med udvalgs varebutikker i byerne på Lolland.

## Forudsætning for analysen

### Opland afgrænsning

Oplandene i denne analyse er magen til de oplande, der blev anvendt i analysen i 2017. Dette er gjort for at kunne sammenligne udviklingen historisk. Af kortet i Figur X kan ses afgrænsningen af oplandene.



Figur 1 afgrænsning af analyseområder i Lolland Kommune

Inden for oplandene er nedenstående husstande.

Tabel 1 Af tabellen fremgår at det samlede husstandstal som forventet er faldet, men der er pga. ændringer i optællingen sket en forskydning imellem Nakskov og Landdistrikterne.

	2017	2023
Nakskov	8.709	7.081
Maribo	3.772	3.363
Rødby-udviklingsområde	2.959	2.634
Landdistrikterne	6.270	8.300

Borgerne i Lolland Kommune har generelt en lavere indkomst sammenlignet med andre kommuner, og det beregnede gennemsnitlige husstandsforbrug af varegrupperne har en forbrugskvote på 79 % i forhold til landsgennemsnittet. Det er dog en forudsætning at borgerne i Lolland Kommune på trods af deres lavere indkomst bruger lige så mange penge på dagligvarer, som borgere i gennemsnit på landsplan. Eftersom forbrugsandelen for dagligvarer således ligger over den samlede forbrugsandel, betyder det, at andelen forbrugt på andre varegrupper er korrigeret og som ligger lavere i Lolland Kommune, sammenlignet med resten af landet.

I denne analyse er to nye "varegrupper" valgt inkluderet ; *personlig service* (Frisører, skønhedssalon mm.) og *mad service* (Restauranter, caféer, take away mm.). Derudover er udvalgsvarer blevet delt op i *beklædning* og *resterende udvalgsvarer*. Varegruppen *Særlig pladskrævende udvalgsvarer* (SPU) er nu også inkluderet i analysen af Rødby-udviklingsområderne og Landdistrikterne. Dette er muligt, fordi der kan indhentes mere præcise tal hvilket giver bedre mulighed for at se betydningen af aktiviteter i de enkelte oplande.

## Detailhandelsstrukturen i Lolland Kommune

Detailhandelsstrukturen i Lolland Kommune består af hovedbyerne Nakskov og Maribo, der hver har bymidter, bydelscentre og lokalcentre. Oplandslandsbyen Rødby, som er centralt placerede i udviklingsområdet Holeby-Rødby-Rødbyhavn, har en udlagt bymidte.

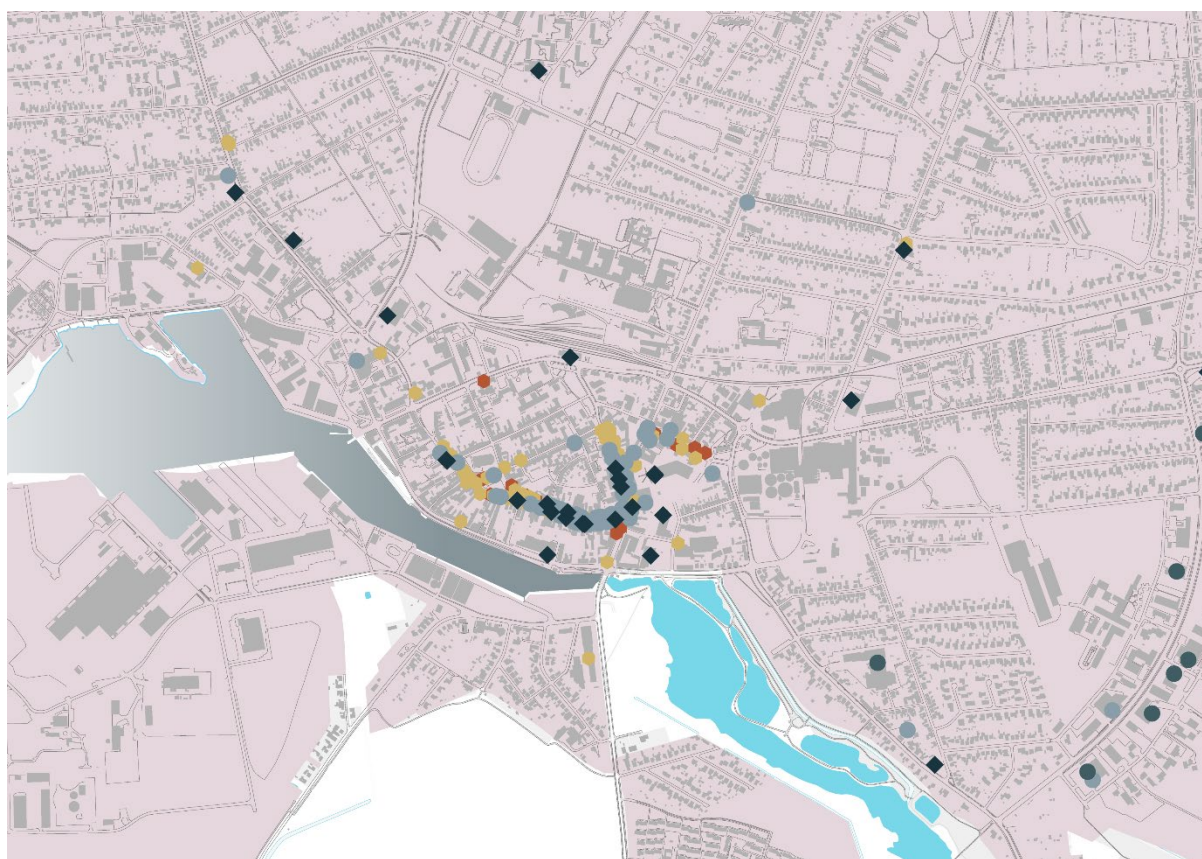
Den resterende detailhandelsstruktur i Lolland Kommune består af lokalcentre og enkeltstående butikker.

## Detailhandel i Nakskov

### Detailhandelsstrukturen

Som udgangspunkt er Nakskov by egentlig ikke stor nok til at kunne understøtte så godt et udbud af butikker, som der faktisk er. Med et fald i befolkningstallet i selve Nakskov på ca. 500 indbyggere siden 2017, bor der nu ca. 12.500 i Nakskov by, men omsætningen har alligevel formået at vokse inden for alle varekategorier.

Detailhandelsstrukturen i Nakskov er velfungerende, fordi dagligvarebutikkerne ligger tæt op ad udvalgswarebutikkerne, hvorved de kan drage nytte af hinanden. Denne vellykkede struktur og det relativt store udbud tyder på at Nakskov har tiltrukket en del af kunderne fra f.eks. Maribo.



Figur 2 Butikker i Nakskov. Dagligvare (mørkeblå), Udvalgsware (lyseblå), Pladskrævende (cirkel), Personlig Service (gul) og Madservice (Rød)

### Antal butikker

I Nakskov har det siden detailhandelsanalyse i 2017 været en ændring for de sammenlignelige butikker fra 112 til 93 butikker. I kategorierne "Mad Service" og "Personlig Service" findes 65 enheder. Antallet af dagligvarebutikker er uændret, og udgør stadig 27. Størstedelen af faldet i

antallet af butikker, findes i antallet af udvalgswarebutikker. Særlig pladskrævende udvalgswarebutikker er den eneste kategori i fremgang, som er steget med 2 butikker, fra 15 til 17.

### Antal butikker 2017-2023 fordelt på brancher

Tabel 2 Viser antal butikker i Nakskov i tidsperioden 2017-2023, samt ændringen heraf.

	Nakskov 2017	Nakskov 2023	Ændring 2017-2023
Dagligvarer	27	27	0
Udvalgsvarer	70	30 (49)*	-21
Pladskrævende	15	17	+2
Beklædning	NY	19	NY
Mad Service	NY	33	NY
Personlig Service	NY	32	NY

### Bruttoetageareal

Uden at regne med tomme lokaler og ikke relevante butikker er det en reduktion af etageareal i Nakskov fra 78.276 til 71.610 m<sup>2</sup>. Det er kun dagligvarebutikkerne, der har haft en lille vækst på 1.295 m<sup>2</sup>. Dette skyldes hovedsageligt udvidelsen af 365 Discount.

### Bruttoetageareal

Tabel 3 Viser bruttoetageareal i Nakskov i tidsperioden 2017-2023.

	Dagligvarer	Udvalgsvarer	Pladskrævende	Detailhandel samlet	Mad Service	Personlig Service	Tomt
M2 2023	18.684	18.877	25.179	62.740	420	1.420	7.044
M2 2017	17.389	26.858	34.029	78.276	NY	NY	

### Omsætning

Omsætningen for dagligvarer har i 2022 været på 682 mio. kr., hvilket er en stigning på 132 mio. kr. fra 2017. Udvalgsvarer har samlet haft en vækst på 24 mio. kr., selvom der har været et markant fald i antallet af butikker. Det tyder derfor på at de udvalgswarebutikker som er faldet fra, ikke har bidraget med særlig meget omsætning. Pladskrævende har oplevet en vækst på ca. 62 mio. kr. Samlet har der været en vækst på 218 mio. kr. på tværs af de sammenlignelige kategorier fra sidste analyse.

Omsætningstallene fra 2017 er inflations-korrigeret, så der tages udgangspunkt i 2022 priser. Dette vil give et bedre sammenligningsgrundlag på tværs af perioderne.

\* Antallet af udvalgsware- og beklædningsbutikker er summeret for korrekt sammenligningsgrundlag

### Omsætning 2017-2022 fordelt på brancher (2022-priser)

Tabel 4 Viser omsætningen i Nakskov i tidsperioden 2017-2022, samt ændringen heraf.

Mio. kr.	Nakskov 2017	Nakskov 2022	Ændring 2017-2022
Dagligvarer	550	682	+132
Udvalgsvarer	249	190 (273)*	+24
Pladskrævende	239	301	+62
Beklædning	NY	83	NY
Mad Service	NY	55	NY
Personlig Service	NY	20	NY
Total	1038	1330 (1256) <sup>†</sup>	+218

En vigtig observation i omsætningstallene er at omsætningen i madservice og personlig service til sammen kun lige når op på omsætningen i beklædning. Det skal ses i forhold til at beklædning kun udgør knapt 30% af den samlede omsætning i udvalgsvarer. De to tal tilsammen er en indikation på at i Nakskov sandsynligvis er et potentiale for at udvikle særligt madservice.

#### Opland

Nakskov har den fordel, at byen ligger relativt isoleret, med Nykøbing F. som nærmeste reelle konkurrent. Det resulterer i at byen har en stærk tiltrækningskræft lokalt, fordi man ikke finder samme udvalg andetsteds i Lolland Kommune. Med en tilbagegang i Maribo tyder det på, at Nakskov har overtaget nogle af kunderne fra oplandet til Maribo. Dette gælder for alle tre detailhandels varekategorier.

\* Omsætning for Udvalgsvarer- og beklædningsbutikker er summeret for korrekt sammenligningsgrundlag

<sup>†</sup> Omsætningsændring fra 2017-2022 i sammenlignelige kategorier





Figur 3 Kort over opland til Detailhandel for Nakskov. Farvekode for Dagligvare (blå), Udvalgsvarer (gul) og Særlig pladskrævende udvalgsvarer (rød).

### Samlet status for Nakskov

Nakskov har som helhed haft fremgang, med en omsætningsstigning på 218 mio. kr. i detailhandlen. De tiltag som har været anvendt til at udvikle bymidten, ser ud til at have virket positivt på den del af detailhandlen, der er veletableret. Dette tyder på at Nakskovs gunstige udvikling kan fastholdes.

Den gode udvikling er sket på trods faldende indbyggertal i Nakskov by og omegn. Et faldende indbyggertal burde ellers betyde at forbruget også falder, og dermed omsætningen i butikkerne.

Analysen viser en vækst i omsætningen, som delvist kan begrundes i en stor vækst i turismen på Lolland siden covid-19 nedlukningerne.

### Detailhandel i Maribo

#### Detailhandelsstrukturen

Den negative tendens, som blev beskrevet i sidste analyse, fortsætter for Maribos bymidte. Mange lokaler står tomme. Det er ikke ualmindeligt, at en gågade mister sine butikker. Når det sker, sker det i normalt enderne, mens den centrale del kan fastholdes. I Maribo betyder placeringen af Lollandcenteret og placering af de øvrige dagligvarebutikker vest for bymidten ved Brovej at det netop er enderne af gågaden, der klarer sig bedst. De stærkeste og mest attraktive butiksgrupper er således Lollandcenteret i den østlige ende af Østergade, og en gruppe tøjbutikker i den vestlige ende af Vestergade. Gågaden i Maribo opleves derfor som to adskilte butiksområder.





Figur 4 Butikker i Maribo. Dagligvare (mørkeblå), Udvalgsvarer (lyseblå), Pladskrævende (cirkel), Personlig Service (gul) og Madservice (Rød)

## Antal butikker

For Maribo er antallet af detailhandelsbutikker faldet i alle varekategorier. Dagligvarebutikker har oplevet en reduktion på 4 butikker, mens udvalgsvarer samlet er faldet med 7 butikker.

I analysen fra 2017, var pladskrævende varegrupper fra Rødby inkluderet i tallene for Maribo. Derfor fremgår tilbagegangen i denne kategori noget større end hvad den i realiteten har været. For Særlig pladskrævende butikker er 5 butikker i opgørelsen nu en del af Rødby-området. Dermed er den faktiske ændring for Maribo et fald på 7 butikker fra 17 i 2017 til 10 i 2023.

### Antal butikker 2017-2023 fordelt på brancher

Tabel 5 Viser antal butikker i Maribo i tidsperioden 2017-2023, samt ændringen heraf.

	Maribo 2017	Maribo 2023	Ændring 2017-2023
Dagligvarer	24	20	-4
Udvalgsvarer	51	28 (44)*	-7
Pladskrævende	22 (17) <sup>†</sup>	10	-12 (-7)
Beklædning	NY	16	NY
Detailhandel totalt	97 (92) <sup>‡</sup>	74	-23 (-18)
Mad Service	NY	13	NY
Personlig Service	NY	24	NY

\* Antallet af udvalgsvarer- og beklædningsbutikker er summeret for korrekt sammenligningsgrundlag

<sup>†</sup> 5 af de 22 ligger i Rødby

<sup>‡</sup> 5 af de 97 ligger i Rødby

## Bruttoetageareal

Det samlede butiksareal er kun faldet en smule i Maribo. Dette skyldes konkret, at der i kanten af Maribo er åbnet enkelte detailhandelskoncepter, som ligger i gråzonen mellem at være detailhandel eller studepladser eller f.eks. brancheglidning fra showroom til butik.

### **Bruttoetageareal**

Tabel 6 Viser bruttoetageareal i Maribo i tidsperioden 2017-2023.

	DAGLIGVARER	UDVALGSVARER	PLADSKRÆVENDE	DETAILHANEL SAMLET	MAD SERVICE	PERSONLIG SERVICE	TOMT
<b>M<sup>2</sup> 2023</b>	11.781	15.825	20.257	47.863	710	1.660	5.141
<b>M<sup>2</sup> 2017</b>	12.128	12.130	25.529	49.787	NY	NY	

Dette har givet en samlet stigning i arealet til udvalgsvarer, som således slører at der udover denne udvikling er en markant tilbagegang i Maribo i forhold til den samlede detailhandel i byen.

## Omsætning

Ligesom de ovenstående afsnit, bekræfter omsætningstal for 2022 også en større tilbagegang for Maribo.

Omsætningen for dagligvarer har taget et stort dyk på -83 mio. kr. Forklaringen skal findes i udviklingen af de øvrige områder, hvor særligt Rødby og Landområderne har trukket omsætning fra Maribo.

Omsætningen i udvalgsvarer, inklusiv beklædning, er faldet med 25 mio. kr. Samme tendens findes i pladskrævende, som er faldet med 40 mio. kr. siden 2017. Årsagen til denne udvikling er sandsynligvis at kunderne har tendens til at køre til enten Nykøbing F. eller Nakskov, hvor omsætningen inden for de to kategorier er steget.

Omsætningen for særlig pladskrævende udvalgsvarer i Rødby indgår i tallene fra 2017 analysen. Derfor er Rødbys omsætning også medtaget i denne analyse, for at sikre et korrekt sammenligningsgrundlag. Omsætningen for pladskrævende udgør hhv. 123 mio. kr. i Maribo og 85 mio. kr. i Rødby i 2022.

Dermed er alle tre kategorier fra sidste analyse faldet med i alt -148 mio. kr.

### Omsætning 2017-2022 fordelt på brancher (2022-priser)

Tabel 7 Viser omsætningen i Maribo i tidsperioden 2017-2022, samt ændringen heraf.

Mio. kr.	Maribo 2017	Maribo 2022	Ændring 2017-2022
Dagligvarer	480	397	-83
Udvalgsvarer	183	128 (158)*	-25
Pladskrævende	248	123 (208) <sup>†</sup>	-40
Beklædning	NY	30	NY
Mad Service	NY	57	NY
Personlig Service	NY	15	NY
Total	911	751 (763) <sup>‡</sup>	-148

#### Opland

Oplandet for de forskellige varekategorier, har forskellige størrelser og former. Ved analyse af disse, kan det ses at oplandet for dagligvarer, er blevet mindre i takt med at Maribo er blevet mindre konkurrencedygtig. Det betyder dagligvarehandlen mister omsætning til de tre resterende områder.

For udvalgsvarer samt særlig pladskrævende udvalgsvarer har tendensen været at kunderne oftere vælger at køber til Nakskov eller Nykøbing F., i takt med at udvalget er blevet svagere. Dette er en konsekvens af at udvalget i Nakskov og særligt i Nykøbing F er betydeligt større end i Maribo. Da Maribo er afhængig af et opland der er større end selve byen har borgerne en tendens til at køre til Nakskov eller Nykøbing F, når de alligevel er på vej.

\* Omsætning for Udvalgsvarer- og beklædningsbutikker er summeret for korrekt sammenligningsgrundlag

<sup>†</sup> Inklusiv omsætning fra Pladskrævende Rødby for korrekt sammenligningsgrundlag

<sup>‡</sup> Omsætningsændring fra 2017-2022 i sammenlignelige kategorier





Figur 5 Kort over opland til Detailhandel for Maribo. Farvekode for Dagligvare (blå), Udvalgsvarer (gul) og Særlig pladskrævende udvalgsvarer (rød).

## Samlet status for Maribo

Det samlede billede af Maribo er negativt og væsentligt værre end sidste analyse. Maribo er inde i en nedadgående udvikling, som tilsyneladende kan tilskrives en selvforstærkende negativ virkning af faldende omsætning, mindre udbud, færre kunder, osv. Byen oplever således en markant tilbagegang i samtlige varekategorier, hvilket tyder på at byens konkurrencemæssige position i sin helhed er blevet svækket yderligere. Hvor Maribo senest blev anset som at være god til at holde fast i den lokale omsætning, har det faldene udbud af butikker svækket denne styrke.

Udvalgsvarerhandlen i den historiske bymidte er stort set reduceret til et helt lokalt orienteret udbud.

Med dagligvarer som den markant største varekategori, bidrager denne ikke synderligt til bymidtens trivsel. Med et yderligere fald i udvalgsvarer, svækkes den allerede hårdt ramte bymidte så meget, at det nu tilsyneladende også smitter af på dagligvarehandlen.

Maribo står således i en meget svær situation, og der er behov for en indsats, der sikrer en entydig strategisk retning på udviklingen af byens detailhandel og servicetilbud i øvrigt.

## Detailhandel i Rødby-området

### Detailhandelsstrukturen

Det område der i denne analyse omtales som Rødby-området, inkluderer Rødby, Rødbyhavn samt Holeby, og er dermed i overensstemmelse med det område, som i Kommuneplanen omtales som "Udviklingsområdet".



Figur 6 Butikker i Rødby-området. Dagligvare (mørkeblå), Udvalgsvarer (lyseblå), Pladskrævende (cirkel), Personlig Service (gul) og Madservice (Rød)

I planlægningsmæssig henseende indeholder Rødbyområdet en bymidte i Rødby, et lokalcenter i Rødbyhavn og Holeby, samt en række muligheder for enkeltstående butikker. Detailhandlen er dog spredt i Rødbyområdet og domineres af enkelte dagligvarebutikker i hhv. Rødby og Rødbyhavn.

### Antal butikker

Det samlede antal butikker er faldet med -10 i analyseperioden. Dette sker ved et fald på 3 i antallet af dagligvarebutikker, og et fald på 7 for udvalgsvarer. Det betyder at antallet af udvalgsvarerbutikker er halveret siden 2017. Trods en tilbagegang for dagligvarebutikker er omsætningen steget, hvilket betyder at de dominerende dagligvarebutikker har øget deres omsætning mere end den omsætning, der er forsvundet i de butikker, som er lukket.

### Antal butikker 2017-2023 fordelt på brancher

Tabel 8 Viser antal butikker i Rødby i tidsperioden 2017-2023, samt ændringen heraf.

	Rødby 2017	Rødby 2023	Ændring 2017-2023
Dagligvarer	17	14	-3
Udvalgsvarer	14	7	-7
Pladskrævende	NY (5)	4	NY (-1)
Beklædning		N/A	N/A
Mad Service		N/A	N/A
Personlig Service	NY	5	NY

## Bruttoetageareal

Butiksarealet er stort set uændret. Det betyder dog ikke at der ikke er sket en udvikling i Rødby-området. Særligt er det relevant at nævne Aldi's flytning fra Rødby til Rødbyhavn, umiddelbart før Aldi opgav at drive forretning i Danmark. Dette resulterede i at Dagli Brugsen i Rødbyhavn er lukket. I Holeby lukkede Dagli Brugsen, hvor COMA har overtaget lokalet.

### **Bruttoetageareal**

Tabel 9 Viser bruttoetageareal i Rødby i tidsperioden 2017-2023.

	DAGLIGVARER	UDVALGVARER	PLADSKRÆVENDE	DETAILHANDEL SAMLET	MAD SERVICE	PERSONLIG SERVICE	TOMT
<b>M<sup>2</sup> 2023</b>	7.967	3.655	4.039	15.661	120	1.221	4.202
<b>M<sup>2</sup> 2017</b>	7.688	3.762	4.839	16.289	NY	NY	

Særligt situationen i Rødbyhavn er et eksempel på at dagligvare- og udvalgsvarerbutikker i hele landet etablerer sig uden for eller i kanten af eksisterende bymidter eller lokalcentre. Disse butikker placeres typisk med stor tilgængelighed ved en krydsning mellem en omfartsvej og en indkørsel til by. Butikker har på grund af deres placering og nye moderne lokaler en stor konkurrencefordel. Det kommer til udtryk i at driftsudgifterne er betydelig mindre end i et tilsvarende ældre lokale, og at omsætningen er større. Dette er ligeledes tilfældet i Rødbyhavn.

## Omsætning

Dagligvarehandlen er steget med 46 mio. kr. om året i analyseperioden. Denne vækst kan dels tilskrives faldet i Maribo, samt den øget turisme som er kommet til kommunen.

Udbuddet af udvalgsvarer var allerede i sidste analyse svagt, men med et fald på -83% er det helt forsvundet for Rødby. Med en ambition om at løfte bymidterne i både Rødby og Rødbyhavn, i forbindelse med Femern Bælt-forbindelsen, skal der stort set startes fra nul.



### Omsætning 2017-2022 fordelt på brancher (2022-priser)

Tabel 10 Viser omsætningen i Rødby-området i tidsperioden 2017-2022, samt ændringen heraf.

Mio. kr.	Rødby 2017	Rødby 2022	Ændring 2017-2022
Dagligvarer	144	190	+46
Udvalgsvarer	18	3	-15
Pladskrævende	0	(85)*	N/A
Beklædning	NY	N/A	NY
Mad Service	NY	N/A	NY
Personlig Service	NY	5	NY
Total	162	283 (193) <sup>†</sup>	+31

Omsætningen inden for særlig pladskrævende udvalgsvarer domineres af byggemarkeder/trælast. Dette tyder på, at segmentet har nydt godt af den øgede efterspørgsel i forbindelse med Femernprojektet og de renoveringsprojekter etc., som blomstrede under og efter Coronanedlukningerne. Eftersom særlig pladskrævende ikke var muligt at isolere i sidste analyse, kan der ikke sammenlignes med seneste analyse, men det generelt høje niveau kan være svært at opretholde.

#### Opland

Uden et decideret udbud af udvalgsvarer, er dagligvarer- samt de pladskrævende butikker de eneste butikker, der er relevante at forholde sig til. I forbindelse med svækkelsen af Maribo og samtidig vækst i turismen har Rødbys dagligvareopland kun rykket sig en smule siden sidste analyse.

\* Indgår også i Maribo for korrekt sammenligningsgrundlag

<sup>†</sup> Sammenlignelige tal med 2017



Figur 7 Kort over opland til Detailhandel for Rødby. Farvekode for Dagligvare (blå), Udvalgsvarer (gul) og Særlig pladskrævende udvalgsvarer (rød).

### Samlet status for Rødby

Rødby-området har samlet set oplevet en fremgang i omsætningen op til åbningen af Aldi i Rødbyhavn i december 2022. Området har nydt godt af tilbagegangen i Maribo, hvilket især skinner igennem på omsætningen i dagligvarebutikkerne. Det allerede begrænsede udbud af udvalgsvarer er svækket yderligere, og er stort set ikke eksisterende mere. Senest er Dagli brugsen i Rødby havn som nævnt lukket, så på trods af omsætningsstigningen er den samlede omsætning ikke så stor, at der uden videre kan åbnes en ny relativ stor dagligvarebutik.

## Detailhandel i Landområderne

### Detailhandelsstrukturen

Landområderne består hovedsageligt af discountbutikker, brugsforeninger, mindre købmænd og gårdbutikker. Derudover er nye koncepter dukket op, herunder den femte bemandingsfrie dagligvarebutik på landsplan, Let-køb i Karmnitze og en i Femernområdet.

Udvalgsvarer og særlig pladskrævende udvalgsvarer fylder så lidt, at det ikke rigtigt er relevant at se nærmere på. Dette betyder at Landområderne er yderst afhængige af de andre byer til netop disse varekategorier.

### Antal butikker

Der har været en positiv udvikling i antallet af dagligvarebutikker i analyseperioden. Ud over den bemandingsfrie butik i Karmnitze er Havnehøkeren på Femø genåbnet i 2021, samt den borgerstøttede købmand i Bandholm under kæden Let-køb. Den førstnævnte drives af frivillige femøboere og venner heraf, som har til formål at være en bæredygtig dagligvarebutik til gavn for de

fastboende, fritidshusejere samt turister. Den sidstnævnte er et lokalt forsøg på at genåbne den Letkøb sammen med Dagrofa. Bandholm tanken, som allerede lå i byen, men måtte lukke i 2021. Ved genåbningen forsøger de lokale borgere at have et større fokus på at samle lokale varer fra Lolland-Falster et sted, og dermed arbejde imod et mere bæredygtigt varesortiment. Ud over en lokal købsoplevelse har målet her yderligere været at have en lille café til butikken, der har til formål at fungere som samlingssted for de lokale om vinteren og servicere turister om sommeren.

### Antal butikker 2017-2023 fordelt på brancher

Tabel 11 Viser antal butikker i Landområderne i tidsperioden 2017-2023, samt ændringen heraf.

	Landområderne 2017	Landområderne 2023	Ændring 2017-2023
Dagligvarer	14	19	+5
Udvalgsvarer	8	6	-2
Pladskrævende	1	3	+2
Beklædning	NY	N/A	N/A
Mad Service	NY	28	NY
Personlig Service	NY	7	NY

### Bruttoetageareal

Butiksarealet er stort set uændret i Landområderne. Dette dækker faktisk over, at der ikke er sket nævneværdige ændringer i landområderne siden 2017. Tallene understøtter ligeledes at aktiviteten i detailhandelen knytter sig til byerne i Lolland Kommune.

### Bruttoetageareal

Tabel 12 Viser bruttoetageareal i Landområderne i tidsperioden 2023. Der er kun få tal for 2017.

	DAGLIGVARER	UDVALGSVARER	PLADSKRÆVENDE	DETAILHANDEL SAMLET	MAD SERVICE	PERSONLIG SERVICE	TOMT
<b>M<sup>2</sup> 2023</b>	6.362	1.170	6.750	14.282	-	50	280
<b>M<sup>2</sup> 2017</b>	6.270	-	-	-	-	-	-

### Omsætning

Ved sidste analyse blev omsætningen for Landområderne kun udarbejdet for dagligvaresegmentet. I løbet af analyseperioden er denne fordoblet, hvilket bl.a. kan tilskrives tilbagegangen i Maribo, samt et øget fokus på at støtte lokalsamfundet. Samtidigt kan en væsentligt øget turisme på Lolland være en del af forklaringen. Hvor stor en andel, den enkelte forklaringskomponent har, kan ikke estimeres, men alle tre har haft en stor positiv påvirkning for områderne.



### Omsætning 2017-2022 fordelt på brancher (2022-priser)

Tabel 13 Viser omsætningen i Landområderne i tidsperioden 2017-2022, samt ændringen heraf.

Mio. kr.	Landområderne 2017	Landområderne 2022	Ændring 2017-2022
Dagligvarer	105	211	+106
Udvalgsvarer	N/A	4	N/A
Pladskrævende	N/A	9	N/A
Mad Service	NY	25	NY
Personlig Service	NY	1	NY
Total	105	250 (211)*	+106

#### Opland

Det er primært Landområderne som udgør oplandet. Trods den øgede omsætning servicerer dagligvarehandlen i Landområderne kun en del af det, som befolkningen kan forbruge, og det er inklusiv den øgede turisme også en del af denne omsætning.

#### Samlet status for Landområderne

Dagligvareforsyning i landområderne knytter sig til oplandslandsbyerne. Derudover er særligt Dannemare Brugsforening en vigtig dagligvarebutik.

Det er vigtigt for bosætningen i landområderne at der er lokale udbydere af særligt dagligvarer. Med væksten i omsætningen for dagligvarer tyder det på, at borgerne handler mere i de lokale butikker. Det må dog forventes, at de lokale butikker uden for oplandslandsbyerne Horslunde og Søllested vil opleve en tilbagegang i omsætningen på grund af faldende befolkningstal. Derfor er koncepter med ubemandede butikker meget relevant for at fastholde lokal dagligvareforsyning i alle dele af kommunen.

Der er sket en stigning i omsætning i landområderne, men det knytter sig til virksomheder, der har salg både lokalt og uden for kommunen.

#### Rammebetingelser for udviklingen i detailhandlen i Lolland Kommune

Der er en række strukturelle rammebetingelser, som har en betydning for detailhandlen i Lolland Kommune. Disse rammebetingelser omfatter f.eks. effekten af Covid krisen, den voksende e-handel, krigen i Ukraine, opstart af Femern Belt projektet og centraliseringen af udvalgsvarebutikker. Dette kapitel er udarbejdet for at give et billede af behovet for vækst eller reduktion i detailhandelsarealet.

#### Økonomisk og strukturel udvikling i detailhandlen

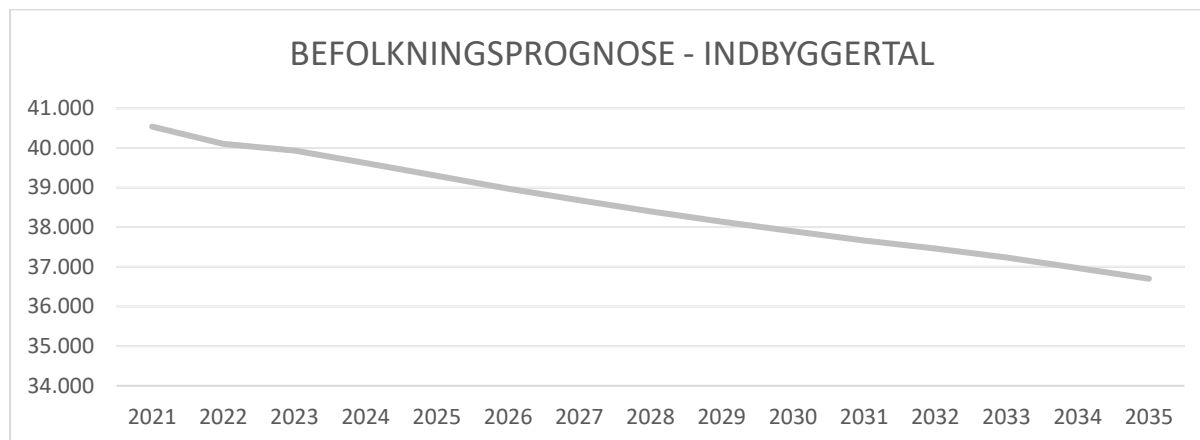
Det økonomiske grundlag for detailhandlen er hovedsageligt påvirket af befolkningsudviklingen og den almindelige økonomiske udvikling.

#### Befolkningsprognose

Data om befolkningens størrelse og udvikling findes i befolkningsprognosen fra Lolland Kommune.

\* Samme sammenligningsgrundlag som 2017

Der forventes et fald i befolkningstallet for Lolland Kommune fra i dag til 2035. Frem til 2028 forventes et fald på ca. -300 indbyggere årligt og i perioden 2028-35 forventes et lidt mindre fald på ca. 200 indbyggere årligt. Samlet svarer dette til ca. -3800 færre borgere frem mod 2035.



Figur 8 Befolkningsudviklingen i Lolland Kommune

Befolkningsprognosen er en vigtig komponent i fremskrivningen af forbrugspotentialet, eftersom der er direkte sammenhæng mellem forbruget størrelse og antallet af husstande.

Opgørelsen af befolkningsudviklingen er opgjort på kommuneniveau, og der er derfor udarbejdet en fordelingsnøgle for udviklingen. Her vil udgangspunktet være at de største områder også vil opleve det største fald i antal indbyggere, som med ca. 3800 færre borgere vil få følgende fordeling.

- Nakskov – ca. 1100 færre indbyggere
- Maribo – ca. 500 færre indbyggere
- Rødby – ca. ca. 400 færre indbyggere
- Landområderne – ca. 1800 færre indbyggere

### Forventninger til indkøbsmønstre

I løbet af de seneste år har indkøbsmønstrene i Danmark generelt gennemgået betydelige ændringer, primært som følge af teknologiske fremskridt og ændringer i forbrugernes præferencer.

Omni-channel strategier, bekvæmmeligheden ved e-handel og nye discountbutikskoncepter med et ekstraordinært fokus på omkostningsbesparelser, er blot en håndfuld af koncepter, som der har vundet frem den seneste tid. Disse koncepter vurderes at have haft og at ville få øget indflydelse i Lolland Kommune. Med den syvendehøjeste gennemsnitsalder i Danmark har Lolland Kommune en overvægt af forbrugere, der agerer ud fra bekvæmmelighed, tradition og umiddelbarhed.\* Disse forbrugere har primært fokus på nemmere løsninger og derudover at få så meget for pengene som muligt. Ønsket om en bekvemindkøbsoplevelse har været let at opfylde gennem e-handel, som sammen med at nedlukningerne i 2020-2021 gjorde det mere besværligt at handle fysisk, har øget forbrugernes krav til de fysiske butikker.

### Omni-channel strategi i Lolland Kommune:

For at imødekomme det øgede bekvæmmelighedskrav har flere kæder valgt at implementere en omni-channel strategi, hvor målet er at skabe en problemfri og strømlinet købsoplevelse for kunden. Eksempler på implementering af dette er, at de store supermarkedskæder har øget deres tilstedeværelse på de sociale medier. SuperBrugsen i Nakskov har været aktiv på Facebook siden

\* Her er danskerne: mød de 6 forbrugstyper (landbrug og fødevarer).

Kvickly-tiden i 2012 og det fremgår tydeligt, at antallet af opslag er steget over tid. Fra der i starten i 2012 kun blev lavet et opslag hver anden uge, er frekvensen øget til 3-4 opslag om ugen i 2018 og frem til flere opslag dagligt i 2022. Derudover har koncepter som ”Ja tak tilbud”, hvor der gives ekstraordinære rabatter som kun er tilgængelige via facebookside, vundet stærkt frem. Kunden kommer altså med bag kulisserne og får et større kendskab til sit lokale varehus, hvilket skal være med til at give en meroplevelse ved at handle fysisk. Yderligere har Nakskov også en generel facebookgruppe med 25.000 medlemmer, hvor de lokale butikker med et mindre kundesegment kan dele opslag vedr. begivenheder, tilbud eller lign. Dette skaber en distributionskanal til butikker, som ellers ikke ville kunne opbygge en sådan følgerbase på egen hånd. Gruppen henvender sig dog ikke kun til butikslivet i Nakskov, men også til hvad den enkelte borger generelt finder relevant, hvilket betyder at der er dage med +50 opslag. Dette resulterer i en uoverskuelig side, hvor markedsførings- og opdateringsopslag hurtigt kan drukne i mængden.

Til at løse det ovenstående problem, kunne der drages inspiration fra Odsherred Kommune, som har oprettet gruppen ”Sammen om Odsherred” på Facebook. Døbt ”Odsherred Detail 2.0” har man oprettet et forum, som specifikt henvender sig til de forretningsdrivende samt deres kunder. Her kan alle med CVR-nummer dele annoncer, salgsopslag og begivenheder, som skal give kunderne et veldefineret overblik over, hvad der rør sig i kommunen. Et fællesskab som dette vil give lokale butikker den distributionskanal, som er beskrevet i ovenstående afsnit, uden at fare for at markedsføring mv. drukner i opslag, som ikke vedrører detailhandlen. Ydermere vil sådan en FB-gruppe kunne oprettes på tværs af kommunen, så detailhandlen i Nakskov, Maribo og Rødby alle vil kunne drage fordel af konceptet.

#### Bekvæmmelighed ved e-handel

Den absolut største forstyrrelse i detailhandelsstrukturen gennem de sidste 15 år er udviklingen i nethandel. Ud fra en omfattende e-handelsanalyse udarbejdet af NETS er den samlede omsætning på dette marked steget fra 33,5 mia. kr. i 2011 til ca. 119 mia. kr. i 2022. Særligt er det udviklingen i nethandel med fysiske varer, som er interessant for denne analyse, eftersom udviklingen danner grundlag for estimatet frem mod 2035.

Tabel 14 Det samlede forbrug på nettet i 2022

	Samlet forbrug på nettet					
Mia. kr.	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Rejser	51	67	70	23	28	47
Fysiske Varer	41	46	49	59	61	52
Tjenester	17	20	22	17	18	20
Samlet forbrug	109	133	141	99	107	119

Generelt viser tal for e-handlen at salget steg kontinuerligt frem til Coronakrisen i 2020, hvorefter handlen har udviklet sig forskelligt. Men det interessante er, at der i 2022 er sket et regulært fald i nettets omsætning af fysiske varer. Det er således enden på den kontinuerlige vækst og sender et signal om, at E-handlen som platform for detailhandel tilsyneladende er ved at nå sit maksimum. Dog skal man være opmærksom på det øgede brug af Omni-channel, som betyder at fysiske butikker flytter omsætning fra kasseapparatet til nettet, mens varen forsat udveksles i en fysisk butik. Dette kan sløre tallene.

Det skal bemærkes, at der har været en markant udvikling i salget af dagligvarer på nettet fra 2017-2020 og et fald fra 2021-2022, hvilket kunne tyde på et markedspotentiale, der under ”normale”



omstændigheder ligger et sted mellem 7,5-8,5 mia. kr. Det er derfor vores vurdering, at dagligvaresalget på nettet vil udvikle sig meget langsomt de kommende år.

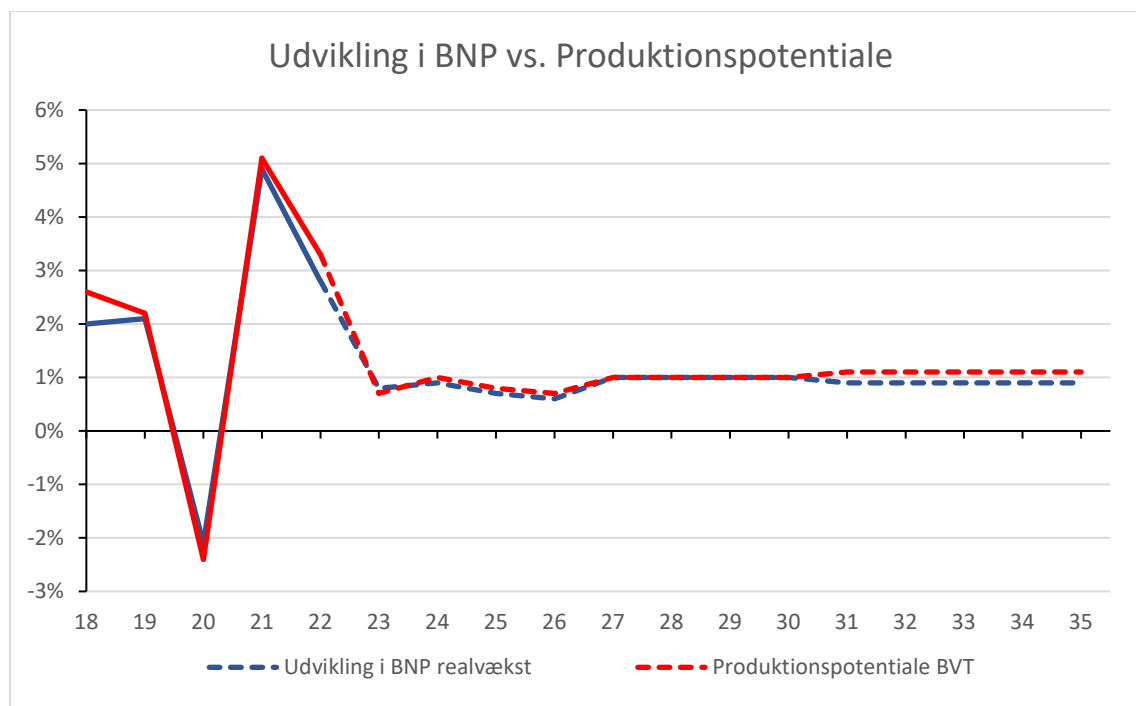
### Nye butikskoncepter

Med et øget fokus på bekvemmelighed og et større krav til udbydere om at kunden bliver kompenseret for valget af en dårlig købsoplevelse, har dette resulteret i nye koncepter som Basalt og Let-køb. Basalt var et butikskoncept, som blev lanceret af Salling Group til at imødekomme den høje inflation. Salling Group har nu lukker Basalt konceptet eftersom det hul, der opstod i markedet ifm. den høje inflation, ikke længere er gældende. Det betyder også at den Basalt, som skulle være åbnet i Nakskov, ikke åbner alligevel.\*

Let-købs bemandingsfrie butikker er et andet dagligvarekoncept, som anvender den teknologiske udvikling til at spare på medarbejderomkostningerne. Let-køb i Karmnitse var i oktober 2022 blot den femte butik på landsplan og senere åbnede en let-køb i Rødbyhavn, som kan tilbyde kunderne i Tunnelbyen en døgnåben og bemandingsfri butik. Denne udvikling åbner for en mere fintmasket dagligvaredækning i landdistrikterne.

### Forventning til den økonomiske udvikling

Ligesom de ovenstående faktorer, har den økonomiske udvikling også indflydelse på den enkelte forbrugers adfærd. Til at danne et veldefineret grundlag for den økonomiske udvikling, tages der udgangspunkt i finansministeriets økonomiske redegørelse frem mod 2023. Denne suppleres med ministeriets 2025-forløbsrapport, der fremskriver den økonomiske udvikling frem mod 2035. Denne udvikling fremgår også af nedenstående figur.



Figur 9 Fuldt optrukket er faktisk udvikling, stiplede linje er prognose

I løbet af 2022 begyndte inflationsniveauet at stige og toppede i efteråret 2022. For at bekæmpe inflationen har nationalbankerne verden over anvendt rentestigninger. Naturligt har dette reduceret den økonomiske vækst, hvilket betyder 2023-2024 forventes at blive årene, hvor markederne

\* <https://folketidende.dk/lokal-nyt/skulle-have-aabnet-i-nakskov-nu-lukker-de-hele-kaeden>

bevæger sig ind i en økonomisk afmatningsfase. Dette betyder, at den årlige realvækst bevæger sig mod et niveau på 1-1,5%, hvilket forventes at være niveauet frem mod analyseperiodens afslutning.

### Forventninger til den lokale udvikling

Lolland Kommune har en spændende fremtid foran sig. Med opførelsen af Femern Bælt-forbindelsen i fuld gang, står kommunen i en helt anden situation end ved sidste analyse. Som konsekvens af investeringerne i infrastruktur på Lolland er der sat gang i flere store udviklingsprojekter, som har til formål at styrke den allerede fornuftige udvikling, som kommunen har opnået. Det sættes derfor som forudsætning for analysen, at Lolland Kommune kan fastholde en positiv økonomisk udvikling.

### Introduktion til prognosen

For at kunne fremskrive den forventede udvikling i Lolland Kommune anvendes en prognose, som bygger på etablerede kilders forventninger. Yderligere er der udarbejdet et følsomhedsscenario for den økonomiske og strukturelle udvikling i Lolland. Denne inkluderer et optimistisk scenarie, hvor udviklingen vil være mere gunstig end antaget. Det andet vil være et worst-case scenarie, hvor udviklingen vil være ringere end antaget. Basisscenariet tager udgangspunkt i at væksten vil falde fra 2,8% i 2022 til 0,8% i 2023, hvor den økonomiske opbremsning fra Coronakrisen for alvor vil være udlignet. Yderligere forventes rentestigningerne fortsat at blive modtaget rimelig uproblematisk, hvorved inflationen vil fortsætte med at falde gennem 2023 og 2024, hvilket allerede tyder på at være tilfældet. I et worst-case scenarie tages der udgangspunkt i, at den igangværende udvikling ikke holder ved, og vi igennem den næste årrække vil opleve en økonomisk recession. For at illustrere et sådant scenarie, vil udviklingen i den disponible indkomst være 5%-point lavere end prognosticeret i hovedscenariet. Dette scenarie kombineres med et fald i befolkningstallene på 200 husstande udover det allerede prognosticerede fald. Der er også taget udgangspunkt i et best-case scenarie, hvor økonomien tilpasser sig bedre end forventet, og fraflytningen vil være mildere end estimeret. Her forventes den disponible indkomst at stige med 5%-point i forhold til udgangspunktet og at antallet af fraflyttere vil være 500 husstande færre. Følsomhedsscenariet vil fremstå på samtlige tabeller i prognoseafsnittet, og er beregnet over hele analyseperioden.

## Udvikling i detailhandelsstrukturen i Lolland Kommune

På baggrund af ovenstående forudsætninger er udviklingen i detailhandlen fremskrevet til 2035. I det følgende gennemgås hhv. omsætning, forbrugspotentiale, handelsbalancer, udvidelsesmuligheder samt konkurrencesituationen for den enkelte varekategori.

### Fremskrivningsmetode

For at kunne forstå udviklingen i detailhandelen for de kommende år, er der foretaget en fremskrivning af omsætning og forbrugspotentiale frem mod 2035. Dette muliggøres på baggrund af to væsentlige forudsætninger. Den første er baseret på udviklingen i indbyggertallet, som hovedsageligt er baseret på Lolland Kommunes egen befolkningsprognose. Den anden forudsætning er baseret på den generelle økonomiske udvikling, som er baseret på prognoser fra nationalbanken samt finansministeriet. Ydermere er der enkelte komponenter, som alene gør sig gældende for fremskrivningen af omsætningen eller forbrugspotentialet. Disse vil blive beskrevet i det repræsentative afsnit.

### Fremskrivning af omsætning

Fremskrivningen af omsætningen anvendes til at estimere, hvordan de eksisterende butikker forventes at udvikle sig frem mod 2035. Dette estimat er baseret på den nationale økonomiske udvikling, hvor vi i Danmark generelt stræber efter en stabil vækst på 2% årligt. Men grundet den

globaløkonomiske situation, med stigende renter og krigen i Ukraine, forventes realvæksten over den næste 13-årige periode at udgøre 15-20%. Væksten i omsætningen tager desuden udgangspunkt i den nuværende befolkningsstruktur og bliver ikke påvirket af udviklingen i befolkningsprognosen eller lign. men tager i stedet udgangspunkt i den nationale udvikling. Til at tage højde for den lokale komponent, anvendes der en relevant følsomhedsanalyse, som tilknytter sig det enkelte område.

#### *Fremskrivning af forbrugspotentiale*

Estimatet af forbrugspotentialet tager udgangspunkt i forbrugerundersøgelsen udarbejdet af Danmarks Statistik. Denne undersøgelse er i udgangspunktet baseret på den gennemsnitlige husstands forbrug. Det betyder at befolkningsprognosen har en stor indflydelse på udviklingen i det forventede forbrugspotentiale for Lolland Kommune. Der vil yderligere blive foretaget en korrektion i form af en reduceret forbrugskvote, som også er beskrevet tidligere, så analysen præsenterer det mest retvisende resultat. Ved udførelse af fremskrivningen tilskrives forskellige komponenter, herunder finansministeriets estimat for udviklingen i privatforbruget frem mod 2035 samt udviklingen for e-handel på de forskellige varekategorier.

### Nakskov

#### Lokale tiltag

Der er ikke nogen initiativer og udviklinger som konkret kan anvendes til at fastsætte særlige forudsætninger. Der er dog en række tiltag, der er værd at nævne i forhold til at beskrive relevante følsomhedsanalyser.

Nakskov 2030-initiativet indeholder bl.a. et initiativ for udvikling af bymidten.

Baseret på hotelanalysen, udarbejdet af "Telling & Nesager", forventes det at der kan skabes 100-120 værelser med en belægningsprocent på 40-55%, hvilket svarer til mellem 9.000-11.000 overnattende turister om året i Nakskov by. For en mere dybdegående indsigt i dette henvises der til "Hotelanalyse i Nakskov".

Der investeres i fornyelse af Axeltorv; bl.a. nye opholdsmuligheder, begrønning af torvet etc. som har til formål at understøtte restauranterne og butikkerne med plads til udeservering, samt præsentation af butikkernes varer på udearealerne.

Sammen med usikkerheden i den makroøkonomiske udvikling, skaber disse tiltag grundlag for følsomhedsanalysen. Eftersom der ikke er nogen decideret numeriske estimater på hvordan disse tiltag vil påvirke byen, vil bedste skøn blive anvendt. Usikkerheden i 2035 er baseret på en øgning på 200 husstande og 5% privatforbrug som et best-case scenario og en reduktion på 200 husstande og -5% privatforbrug som et worst-case scenario.

#### Fremskrivning

Som et led i at vurdere udviklingsmulighederne for detailhandlen i Nakskov er den nuværende detailhandelsstrukturs omsætning fremskrevet frem mod 2035.

#### **Omsætning 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

*Tabel 15 Viser fremskrivningen af omsætningen for Nakskov fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.*

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
DAGLIGVARER	682	758	+40/-41	76
UDVALGSVARER	190	211	+/-11	21

<b>PLADSKRÆVENDE</b>	300	334	+/-18	34
<b>BEKLÆDNING</b>	83	91	+/-5	7
<b>MAD SERVICE</b>	55	64	+/-4	9
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	20	21	+/-1	1
<b>TOTAL</b>	1330	1479	+79/-80	149

Ud fra tabel 15 forventes den samlede vækst for Nakskov at være 149 mio. kr. fordelt ud på samtlige af kategorierne.

### Forbrugspotentiale

En fremskrivning af det teoretiske forbrugspotentiale udarbejdes for at se konsekvenserne af den lokale udvikling, herunder befolkningsudviklingen og lignende for Nakskov. Denne fremskrivning kan godt være anderledes end omsætningen, særligt ved ændringer i befolkningsudviklingen.

#### **Forbrugspotentiale 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

Tabel 16 Viser fremskrivningen af forbrugspotentialet for Nakskov fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	318	337	+/-18	19
<b>UDVALGSVARER</b>	155	154	+/-8	-1
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	120	119	+6/-7	-1
<b>BEKLÆDNING</b>	46	47	+/-3	1
<b>MAD SERVICE</b>	53	57	+/-3	4
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	15	16	+/-1	1
<b>TOTAL</b>	708	731	+39/-40	23

Ændringerne i forbrugspotentialet for Nakskov er størst for dagligvarehandelen. Øvrige kategorier vil opleve minimale/negative udviklinger i forbrugspotentialet. Dette skyldes hovedsageligt at antallet af indbyggere i Nakskov forventes at falde med 1.100.

### Handelsbalance

Handelsbalancen i Nakskov kan forvente en stigende trend. De stigende handelsbalancer er et udtryk for, at forbruget ikke vokser lige så hurtigt som fremskrivningen af omsætningen, og dette ses særligt for særlig pladskrævende udvalgsvarer. Det er således en indikation på, at detailhandlen reelt set ikke skal forvente en lige så gunstig udvikling som det øvrige samfund, fordi forbruget i området omkring Nakskov ikke vokser lige så hurtigt, som den generelle økonomiske vækst.



## Handelsbalance 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)

Tabel 17 Viser fremskrivningen af handelsbalancen for Nakskov fra 2022 – 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	214%	225%	11%-point
<b>UDVALGSVARER</b>	122%	136%	14%-point
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	250%	280%	30%-point
<b>BEKLÆDNING</b>	181%	195%	14%-point
<b>MAD SERVICE</b>	103%	112%	9%-point
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	135%	131%	-4%-point
<b>TOTAL</b>	188%	202%	14%-point

### Udviklingsmuligheder

På trods af den gunstige udvikling i Nakskov, så viser fremskrivningen at der ikke kan skabes mulighed for nye butikker. Dette er trods alt ikke overraskende, idet der forsat forventes et fald i befolkningstallet og dermed forbruget. Det skal således være udefrakommende forhold, der kan ændre på dette, f.eks. i form af en stærk udvikling i turismen med mange overnatninger også uden for sæsonen.

Tabel 18 Teoretisk udvidelse af bruttoareal m<sup>2</sup>

Udvidelse af bruttoareal m <sup>2</sup>	Dagligvarebutikker	Øvrige udvalgsvarer	Pladskrævende
<b>Nakskov</b>	850	200	100

### Konkurrencesituation

Det er forventningen at Nakskov forsat kan fastholde sin position som handelsby nr. 2 på Lolland (og Falster). Dette skyldes hovedsageligt at Nakskov af geografiske grunde har et beskyttet opland og alene af den grund har et loyal kundegrundlag. Dette forhold betyder modsat at det også er vanskeligt at ændre Nakskovs position i den anden retning. Her er satsningen på turisme en af de reelle muligheder for at forbedre detailhandlens økonomiske grundlag.

Nakskovs dagligvareudbud er relativt stærk og tilgængeligt fra oplandet. Det betyder at en styrkelse af dagligvarehandlen i Nakskov vil ske på bekostning af dagligvareudbuddet i landområderne. Dette skal man være opmærksom på, hvis man får henvendelse om at udvikle dagligvareudbuddet i Nakskov yderligere.

### Maribo

#### Lokale tiltag

Maribo by er den eneste af de analyserede områder, der har oplevet tilbagegang. Tilbagegangen er så stor, at der bør gribes ind for at ændre udviklingen i bymidten, som på nuværende tidspunkt bliver mere og mere svækket i takt med, at de andre byområder udvikler sig. Følsomhedskomponenten vil af denne årsag være større for Maribo end for de resterende byområder, da de alle mere eller mindre har fremtidsplaner.

## Fremskrivning

For at kunne vurdere mulighederne for at udvide detailhandlen i Maribo er omsætningen i de forskellige varegrupper fremskrevet.

### **Omsætning 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

Tabel 19 Viser fremskrivningen af omsætningen for Maribo fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	397	442	+23/-24	44
<b>UDVALGSVARER</b>	128	143	+/-8	14
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	123	137	+/-7	14
<b>BEKLÆDNING</b>	30	32	+/-2	2
<b>MAD SERVICE</b>	57	67	+/-4	10
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	15	16	+/-1	1
<b>TOTAL</b>	751	836	+44/-45	85

For di fremskrivningen af omsætningen i Maribo tager udgangspunkt i et lavt niveau, bliver udviklingen i omsætningen ikke særlig stor. Det er derfor vigtigt at holde sig for øje at enkelte vellykkede indsatser kan få stor betydning for Maribo som helhed.

## Forbrugspotentiale

### **Forbrugspotentiale 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

Tabel 20 Viser fremskrivningen af forbrugspotentialet for Maribo fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035 samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	145	154	+/-8	9
<b>UDVALGSVARER</b>	71	71	+/-4	0
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	55	55	+/-3	0
<b>BEKLÆDNING</b>	21	21	+/-1	0
<b>MAD SERVICE</b>	24	26	+/-1	2
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	7	7	+/-0	0
<b>TOTAL</b>	323	334	+/-18	11

Maribo er også udfordret af at forbrugspotentialet i oplandet ikke vokser særligt meget. Samtidigt viser status for Maribo at en betydelig del af det forbrug, der tidligere er blevet brugt i Maribo, er rykket til Nakskov og sandsynligvis Nykøbing F. Der er derfor en mulighed for at forsøge at ”trække” dette forbrug tilbage til Maribo. Det er her der er et potentiale for udvikling af detailhandlen.

## Handelsbalance

Handelsbalancerne for varegrupperne i Maribo kan forvente en betydelig vækst i flere kategorier. Det indikerer, at omsætning stiger i forhold til fremskrivningen af forbruget. Det betyder i dette tilfælde at Maribo ikke kan forvente en vækst i omsætningen, medmindre der tages særlige initiativer for at skabe en positiv udvikling i Maribo.

## Handelsbalance 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)

Tabel 21 Viser fremskrivningen af handelsbalancen for Maribo fra 2022 – 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	273%	287%	14%-point
<b>UDVALGSVARER</b>	181%	202%	21%-point
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	224%	251%	27%-point
<b>BEKLÆDNING</b>	141%	152%	11%-point
<b>MAD SERVICE</b>	238%	257%	20%-point
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	223%	215%	-7%-point
<b>TOTAL</b>	232%	250%	18%-point

### Udviklingsmuligheder

På grund af det svage udgangspunkt er det ikke muligt at redegøre for et behov for udvidelse af detailhandlen i Maribo. Dette er en udfordring for planlægningen, når der skal laves en plan for håndteringen af Maribos nuværende situation. Der er visse muligheder for at "skubbe rundt" på mulighederne for at etablere detailhandel, men der er f.eks. ikke mulighed for at planlægge for nye områder til detailhandel, herunder et aflastningsområde eller et lokalcenter.

Tabel 22 Teoretisk udvidelse af bruttoareal m<sup>2</sup>

Udvidelse af bruttoareal m <sup>2</sup>	Dagligvarebutikker	Øvrige udvalgsvarer	Pladskrævende
<b>Maribo</b>	400	100	50

### Konkurrencesituation

Maribos konkurrencesituation i forhold til Nykøbing F., Nakskov og Rødby-området kan kun ændres hvis der igangsættes initiativer, der kan afhjælpe udfordringerne i Maribo. Den fortsatte succes for Nykøbing F. og i nogen grad Nakskov og landdistrikterne betyder, at Maribo må forvente at denne øgede konkurrencesituation også vil påvirke byen negativt gennem den næste årrække.

Derfor er det afgørende, at der nu tages fat på en indsats, der sikrer en entydig strategisk retning på udviklingen af byens detailhandel og servicetilbud i øvrigt. Denne indsats skal ligeledes afklare, hvor der skal planlægges for detailhandel. Situationen kan her kræve at man genovervejer, om den historiske bymidte i fremtiden skal danne ramme om detailhandlen i Maribo.

På grund af den svage udvikling er det ikke relevant at arbejde med en udvidelse af dagligvarehandlen i f.eks. de nye områder sydøst for Maribo.

### Rødby-området

#### Lokale tiltag

I forbindelse med den kommende Femern Bælt-forbindelse, forventes dette område at blive udviklet. Her forventes der at komme en tydelig arbejdsdeling mellem de tre bysamfund, Rødby som boligby, Holeby som erhvervsby og Rødbyhavn som turistby. Denne udvikling forventes at påvirke den eksisterende detailhandelsstruktur for disse tre byer. Det er dog uafklaret om denne arbejdsdeling også omfatter detailhandlen.

For at understøtte turismeudviklingen i Rødbyhavn er projektet LollandsSydkyst sat i gang, hvilket kan få betydelige konsekvenser for særligt niveauet af turismens omsætning i Rødby-området.

Eftersom der ikke er opgivet nogle estimater men blot en overordnet ide om udviklingen, vil følsomhedsanalysen være baseret på bedste skøn.

### Fremskrivning

For at kunne vurdere mulighederne for at udvide detailhandlen i Rødby er omsætningen i de forskellige varegrupper fremskrevet.

#### **Omsætning 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

Tabel 23 Viser fremskrivningen af omsætningen for Rødby fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	190	211	+11/-12	21
<b>UDVALGSVARER</b>	3	3	+/-0	0
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	85	95	+/-5	10
<b>BEKLÆDNING</b>	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>MAD SERVICE</b>	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	5	5	+/-0	0
<b>TOTAL</b>	283	314	+/-17	31

Som det er tilfældet i Maribo, er omsætningen i Rødby fremskrevet fra et lavt niveau, bortset fra når det handler om dagligvarer. Derfor er det kun inden for dagligvare-kategorien, at der er væsentlige stigninger i omsætningen. For særlig pladskrævende udvalgsvarer er der en mindre stigning, mens der ikke er ændringer i de øvrige kategorier. Det betyder således også, at f.eks. etablering af tre-fire større butikker i tilknytning til Rødbyhavn vil få meget større betydning for omsætningen i Rødbyområdet end den almindelige udvikling.

### Forbrugspotentiale

#### **Forbrugspotentiale 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

Tabel 24 Viser fremskrivningen af forbrugspotentialet for Rødby fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	125	133	+/-7	8
<b>UDVALGSVARER</b>	61	61	+/-3	0
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	47	47	+/-3	0
<b>BEKLÆDNING</b>	18	18	+/-1	0
<b>MAD SERVICE</b>	21	22	+/-1	1
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	6	6	+/-0	0
<b>TOTAL</b>	278	287	+15/-16	9

Satsningen på Rødby-området giver kun lille effekt på befolkningsudviklingen. Derfor ses der stort set heller ikke nogen udvikling i forbrugspotentialet. Det må derfor i udgangspunktet konkluderes, at der ikke er mulighed for at udvikle detailhandlen i Rødby-området, medmindre der kommer konkrete resultater af f.eks. LollandsSydkyst.

## Handelsbalance

Generelt ændrer handelsbalancen sig ikke i Rødby-området. Det er værd at bemærke at udvalgsvarehandlen stort set er forsvundet, mens handelsbalancen for dagligvare og Særlig pladskrævende udvalgsvarer viser, at Rødby-området tiltrækker omsætning udefra. Her må det forventes at sommerhuse og turismen bidrager væsentligt til disse to grupper.

### **Handelsbalance 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)**

Tabel 25 Viser fremskrivningen af handelsbalancen for Rødby fra 2022 – 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	152%	160%	8%-point
<b>UDVALGSVARER</b>	5%	6%	1%-point
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	180%	201%	21%-point
<b>BEKLÆDNING</b>	0%	0%	0%-point
<b>MAD SERVICE</b>	0%	0%	0%-point
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	78%	75%	-3%-point
<b>TOTAL</b>	102%	110%	8%-point

## Udviklingsmuligheder

Som det fremgår af nedenstående tabel, er der ikke muligheder for at udvikle detailhandlen med flere m<sup>2</sup> i Rødby-området. Ligesom i Nakskov er satsningen på turisme i LollandsSydkyst en af de reelle muligheder for at forbedre detailhandlens økonomiske grundlag. Hvis denne satsning lykkes, bør man undersøge hvilke muligheder turisterne skaber for udvikling.

Tabel 26 Teoretisk udvidelse af bruttoareal m<sup>2</sup>

Udvidelse af bruttoarea m <sup>2</sup>	Dagligvarebutikker	Øvrige udvalgsvarer	Pladskrævende
<b>Rødby</b>	300	50	50

## Konkurrencesituation

Rødby-området er et udpræget lokalt handelsområde, hvor de specialiserede butikker, der kræver et større opland, er forsvundet til større byer. Der skal en meget markant vækst til for at skabe et lokalt grundlag for f.eks. udvalgsvarebutikker, men der kan være mulighed for at butikker målrettet f.eks. kystturisme kan finde fodfæste.

## Landområderne

### Lokale tiltag:

De vigtigste initiativer i landdistrikterne tages i øjeblikket af lokale borgergrupper, der støtter op om områdets købmand. Et eksempel på dette er Høkeren på Femø. Denne udvikling ses i mange små samfund i Danmark og er særligt understøttet af Dagrofa.

### Fremskrivning

For at kunne vurdere mulighederne for at udvide detailhandlen i Landområderne er omsætningen i de forskellige varegrupper fremskrevet.



### Omsætning 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)

Tabel 27 Viser fremskrivningen af omsætningen for Landområderne fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	211	235	+/-13	24
<b>UDVALGSVARER</b>	4	4	+/-0	0
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	9	10	+/-1	1
<b>BEKLÆDNING</b>	N/A	N/A	N/A	N/A
<b>MAD SERVICE</b>	25	29	+/-2	4
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	1	1	+/-0	0
<b>TOTAL</b>	250	279	+/-15	29

I Rødby-området er der ikke nogen stor ændring i omsætningerne på grund af et meget lavt udgangspunkt. Det er alene i dagligvarekategorien, der er en vækst. Denne vækst er dog teoretisk, idet udviklingen afhænger meget af den konkrete udvikling i de enkelte større butikker i landområderne.

### Forbrugspotentiale

Forbrugspotentialet i Landområderne er relativt usikkert, da den beregnede vækst er betydeligt mindre end de usikkerheder, der ligger i forudsætningerne.

### Forbrugspotentiale 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)

Tabel 28 Viser fremskrivningen af forbrugspotentialet for Landområderne fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	USIKKERHED 2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	430	455	+24/25	27
<b>UDVALGSVARER</b>	210	209	+/-11	-1
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	163	162	+/-9	-1
<b>BEKLÆDNING</b>	62	63	+/-3	0
<b>MAD SERVICE</b>	72	77	+/-4	5
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	20	22	+/-1	2
<b>TOTAL</b>	956	988	+53/-54	32

Forbrugspotentialet i landområderne stiger noget, særligt i dagligvarekategorien, hvilket skyldes at befolkningen i landområdet som helhed er så stor, at den almindelige økonomiske vækst er større end det fald, der skabes af faldet i befolkningen.

### Handelsbalance

Der er generelt et betydeligt handelsunderskud i Landområderne.

## Handelsbalance 2022 og 2035 fordelt på kategorier (mio. kr.)

Tabel 29 Viser fremskrivningen af handelsbalancen for Landområderne fra 2022 – 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	ÆNDRING
<b>DAGLIGVARER</b>	49%	52%	3%-point
<b>UDVALGSVARER</b>	2%	2%	0%-point
<b>PLADSKRÆVENDE</b>	5%	6%	1%-point
<b>BEKLÆDNING</b>	0%	0%	0%-point
<b>MAD SERVICE</b>	35%	38%	3%-point
<b>PERSONLIG SERVICE</b>	7%	7%	0%-point
<b>TOTAL</b>	26%	28%	2%-point

Der er stort set ingen ændringer i handelsbalancen i landområder over tid. Dette hænger sammen med at en betydelig del af forbruget er placeret i andre dele af Lolland Kommune og at forbrugspotentialet stort set ikke ændres. Der burde derfor være mulighed for at fastholde den nuværende dækning med dagligvarer, men der er på den anden side ikke mulighed for at udvikle dagligvarerne i landområderne uden at det får betydning for den nuværende struktur.

### Udviklingsmuligheder

Som det eneste område i Lolland Kommune kan der i Landområderne lige præcis ses en tilstrækkelig vækst til, at der burde kunne planlægges for en ny mindre dagligvarebutik. Denne vækst er dog teoretisk, idet udviklingen afhænger meget af den konkrete udvikling i de enkelte større butikker i landområderne, ligesom Landområderne omfatter store dele af kommunen og man derfor ikke kan samle denne vækst i én butik.

De vigtigste initiativer i landdistrikterne vil således være, at lokale borgergrupper går sammen om at etablere lokale købmænd eller ubemandede butikker. Dette kan gøre det nemmere at være bosat i Landområderne. Derfor kan fokus i Landområderne rettes mod disse muligheder for dagligvareforsyning.

Tabel 30 Teoretisk udvidelse af bruttoareal m<sup>2</sup>

Udvidelse af bruttoareal m <sup>2</sup>	Dagligvarebutikker	Øvrige udvalgsvarer	Pladskrævende
<b>Landområderne</b>	1000	200	150

### Konkurrencesituation

Det er ikke helt relevant at tale om en konkurrencesituation for Landområderne da borgerne i Landområderne i vid udstrækning vælger at køre til et af de eksisterende centerområder dvs. Nakskov, Nykøbing F. og i nogen grad Maribo.

### Konklusion

Det generelle billede af detailhandlen i Lolland Kommune er ikke ændret siden sidste analyse i 2017, dog er omfanget af udfordringer særligt i Maribo vokset markant.

Maribos nedadgående udvikling kan tilsyneladende tilskrives en selvforstærkende negativ virkning af faldende omsætning, mindre udbud, færre kunder, osv. Dette på trods af at

tilflytningen er steget de seneste år. Udvalgsvarerhandlen i den historiske bymidte er stort set reduceret til et helt lokalt orienteret udbud, særligt omkring LollandCenteret.

Maribo står således i en meget svær situation og der er behov for en indsats, der sikrer en entydig strategisk retning på udviklingen af byens detailhandel og servicetilbud i øvrigt.

Maribo udfordres også udefra med BILTEMA's åbning i Nykøbing Falster til julehandlen i 2023. Selv om BILTEMA butikskonceptet i udgangspunktet er orienteret mod bilsortimentet, forhandles der i kædens butikker en lang række produkter, som er i direkte konkurrence med udvalgsvarerbutikker i byerne på Lolland.

I Nakskov er udviklingen dog forsat god, på trods faldende indbyggertal i Nakskov by og omegn. Netop et faldende indbyggertal burde betyde at forbruget også falder og dermed omsætningen i butikkerne. Analysen viser dog en vækst i omsætningen, som delvist kan begrundes i en stor vækst i turismen på Lolland og i Nakskov siden 2019.

Også Rødby-området oplevede samlet set en fremgang i omsætningen op til åbningen af Aldi i Rødbyhavn i december 2022. I 2023 er Dagli brugsen i Rødbyhavn dog lukket. Så på trods af omsætningsstigningen er den samlede omsætning ikke så stor, at der uden videre kan åbnes en ny relativ stor dagligvarebutik i området uden at påvirke de eksisterende.

Den samme konklusion knytter sig til landområderne, hvor dagligvareforsyningen hovedsageligt knytter sig til oplandslandsbyerne. Derudover er særligt Dannemare Brugsforening en vigtig dagligvarebutik. Der er ligesom i Rødby-området sket en stigning i omsætning i landområderne, men denne knytter sig til virksomheder, der har salg både lokalt og uden for kommunen.

Udviklingen både inden for dagligvare- og udvalgsvarerbutikkerne har de seneste år betydet, at der er etableret butikker uden for bymidterne, og i Lolland Kommune er etableringen af Aldi i Rødbyhavn et eksempel på dette. De nye butikker placerer sig typisk med stor tilgængelighed ved en krydsning mellem en omfartsvej og en indkørsel til by. Disse butikker har på grund af deres placering og nye moderne lokaler en stor konkurrencefordel. Placering er afgørende, og det er grunden til at også Lolland Kommuner har fået og vil opleve henvendelser fra udviklere. Men som udviklingen i Rødby viser, er det ikke nødvendigvis i kommunens interesse i forhold til at skabe bedre rammer for bosætning.