



Detailhandelsanalyse 2023  
Lolland Kommune  
*Resumé-rapport*





## **Indledning**

Detailhandelsanalysen er udarbejdet af CK&CO for Lolland Kommune med henblik på at give et grundlag for at vurdere udviklingsmulighederne for detailhandlen på Lolland.

Lolland Kommunes seneste detailhandelsanalyse er fra 2017, og en ny detailhandelsanalyse er nødvendig for at få en opdateret status for hele Lolland efter en række indholdsrige år. Detailhandelsanalysen er delt i to dokumenter: En baggrundsrapport som fremlægger analysen i detaljer, og nærværende resumé-rapport der fremlægger konklusionerne på analysen. Denne resumé-rapport indeholder et overblik over Lollands udviklingsmuligheder og fremlægger bl.a. butikkernes omsætning, antal og beliggenhed.

Formålet med detailhandelsanalysen er:

- At afdække en status på detailhandelen i Lolland kommune
- At afdække de nuværende og fremtidige forhold i detailhandelsstrukturen
- At beskrive konkurrencesituationen med bl.a. Nykøbing F.
- At fastslå afgrænsningerne i Maribo og Nakskov
- At give et overblik over dagligvarebutikker i forbindelse med boligudviklingen i Blæsenborg kvarteret og Afkørsel 48
- At afdække arealudvikling af dagligvarehandel

## Konklusioner i overblik

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.

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

(Side 12)

I Nakskov er udviklingen forsat god, på trods af 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.

(Side 8-9)



I Rødby-området opleves 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.

(Side 10-11)



Udviklingen både indenfor dagligvare- og udvalgswarebutikkerne 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 placeres typisk med stor tilgængelighed ved en krydsning mellem en omfartsvej og en indkørsel til en 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 Kommune 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.

I Nykøbing Falster åbner BILTEMA 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 udvalgswarebutikker i byerne på Lolland.

(Side 12)



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

Maribos nedadgående udvikling kan tilsyneladende tilskrives en selvforstærkende negativ virkning af faldende omsætning, mindre udbud, færre kunder, osv. Dette på trods af en tilflytning de seneste år. Udvalgswarehandlen i den historiske bymidte er stort set reduceret til et helt lokalt orienteret udbud særligt omkring LollandCenteret.

(Side 6-7)





# Maribo

Antal butikker			
	2017	2022	Ændring
Dagligvarer	24	20	-4
Udvalgsvarer	51	44	-7
Pladskrævende	22	10	-12

Omsætning (mio.kr.)			
	2017	2022	Ændring
Dagligvarer	480	397	-83
Udvalgsvarer	183	158	-25
Pladskrævende	248	208	-40

Bruttoetageareal (m <sup>2</sup> )	
	Ændring
Dagligvarer	-347
Udvalgsvarer	3.695
Pladskrævende	-5.272

Nøgletal i Maribo 2017-2022 fordelt på udvalgte brancher. For flere tal, se baggrundsrapport

Fremskrivning af omsætningen for Maribo fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2035, samt ændringen heraf.

	2022	2035	usikkerhed 2035	Ændring
Dagligvarer	397	442	+/-24	44
Udvalgsvarer	128	143	+/-8	14
Pladskrævende	123	137	+/-7	14
Beklædning	30	32	+/-2	2
Mad service	57	67	+/-4	10
Public service	15	16	+/-1	1
TOTAL	751	836	+/-45	85

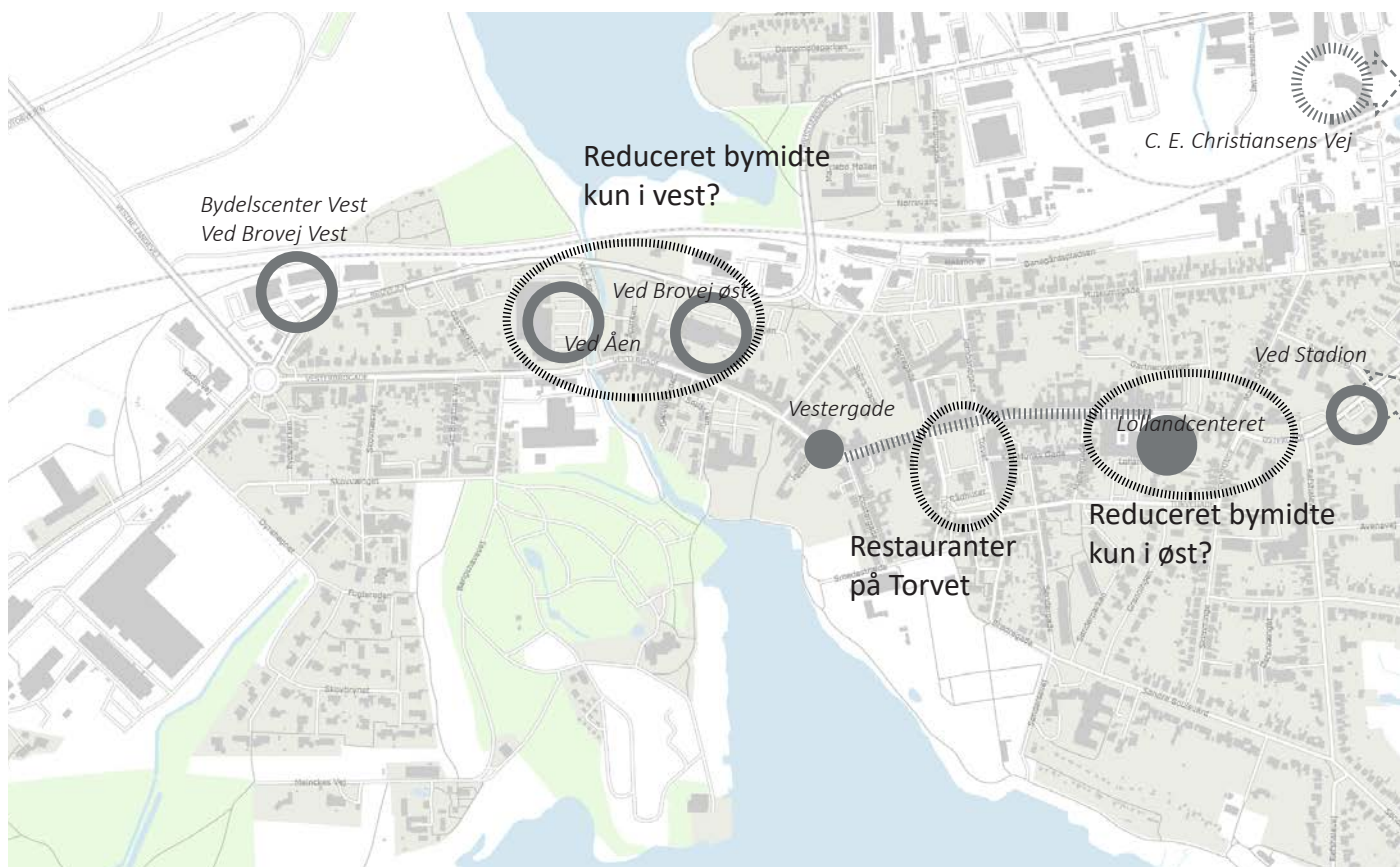
Maribo er i detailhandelsmæssig sammenhæng i gang med en nedadgående udvikling, som tilsyneladende kan tilskrives en selvforstærkende negativ virkning af faldende omsætning, mindre udbud, færre kunder, osv

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

Situationen i Maribo er nu kritisk. Maribos bymidte fortsætter med at kæmpe imod en negativ udvikling. Det er tydeligt, at kunderne har større tendens til og behov for at køre til nabobyerne, som har et bredere udvalg. Samlet set tegner konkurrencesituationen for Maribo sig ikke positivt, da byen ikke formår at følge med den generelle udvikling, som resten af kommunen oplever. I forrige analyse blev det anbefalet at lægge en strategi for Maribos udvikling. Det er nu højst nødvendigt for Maribos udbud og overlevelse som mere end blot et lokalt center i fremtiden.

Overraskende er det de yderste områder af gågaden, nemlig Lollandscenteret i øst og tøjbutikkerne i vest, der klarer sig bedst og har skabt en opdeling af gågaden i to separate butiksområder. Samtidigt er hovedparten af dagligvarehandlen placeret uden for den historiske bymidte.

Omsætningen afspejler også en generel tilbagegang, hvor blandt andet omsætningen for dagligvarer har taget et stort dyk på -83 mio.kr. Også udvalgsvare- og pladskrævende kategorier lider under en tendens med faldende omsætning. Denne tendens kan man genfinde i analysen fra 2017, men det er nyt, at omsætningen også falder i dagligvarebutikkerne. Det må antages, at kunderne oftere vælger at køre til Nakskov eller Nykøbing, hvor udvalget er større frem for at køre til Maribo.



Hvor Maribo i 2017 havde sin styrke i at være et placeret mellem Nykøbing og Nakskov, er det nu blevet netop problemet, fordi udbuddet af butikker og butiksmiljøet ikke længere kan konkurrere med Nakskov og Nykøbing.

Maribo kan forvente en minimal fremgang af omsætning. Den forventede konkurrencesituation antyder, at byens udfordringer ikke vil forbedres på kort sigt. Heller ikke flere boliger i Maribo f.eks. boligudvikling i Blæsenborg kvarteret kan løfte forbruget i Maribo tilstrækkeligt.

Det vurderes, at Maribo er kommet i denne situation som en konsekvens af, at man har skabt muligheder for, at dagligvarebutikkerne kunne rykke ud af den historiske bymidte. Uden dagligvarebutikkerne er kunderne forsvundet, og nu er Maribos samlede tiltrækningskraft reduceret så meget, at det også påvirker dagligvarehandlen. Det forventes, at Nykøbing forsat vil øge sin tiltrækningskraft mod vest, hvilket samtidig svækker Maribos indflydelse yderligere mod øst.

Maribo står således i en situation, hvor den ikke kan matche udviklingen på samme måde som resten af kommunen, hvilke resulterer i ugunstig konkurrenceposition i de kommende år.

Ser man den samlede handelsbalance, er det specielt madservice (Restauranter, cafeer og take-away) og personlig services, der indikerer, at forbruget stiger i forhold til fremskrivningen af omsætning. Der er måske derfor potentiale for en forbedring af omsætning, som vil kunne bidrage til byens liv.

#### **ANBEFALING**

I Maribo er det nu nødvendigt at forholde sig kritisk og strategisk til butiksudbud og hvor det er placeret i byen. Det er en mulighed at gågaden skal finde et andet grundlag end primært detailhandel. F.eks. ved at udvikle udbudet indenfor madservice og personlig service. Det betyder at detailhandlen kan koncentreres et andet sted i Maribo.

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

# Nakskov

	Antal butikker		
	2017	2022	Ændring
Dagligvarer	27	27	0
Udvalgsvarer	70	49	-21
Pladskrævende	15	17	2
	Omsætning (mio.kr.)		
	2017	2022	Ændring
Dagligvarer	550	682	132
Udvalgsvarer	249	273	24
Pladskrævende	239	301	62
	Bruttoetageareal (m <sup>2</sup> )		
	Ændring		
Dagligvarer	1.295		
Udvalgsvarer	-7.981		
Pladskrævende	-8.850		

Nøgletal i Nakskov 2017-2022 fordelt på udvalgte brancher. For flere tal, se baggrundsraport

Nakskov er som udgangspunkt ikke en stor nok by til at have så godt et udbud af butikker, som der faktisk er. Med et befolkningsfald 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 på alle varekategorier.

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

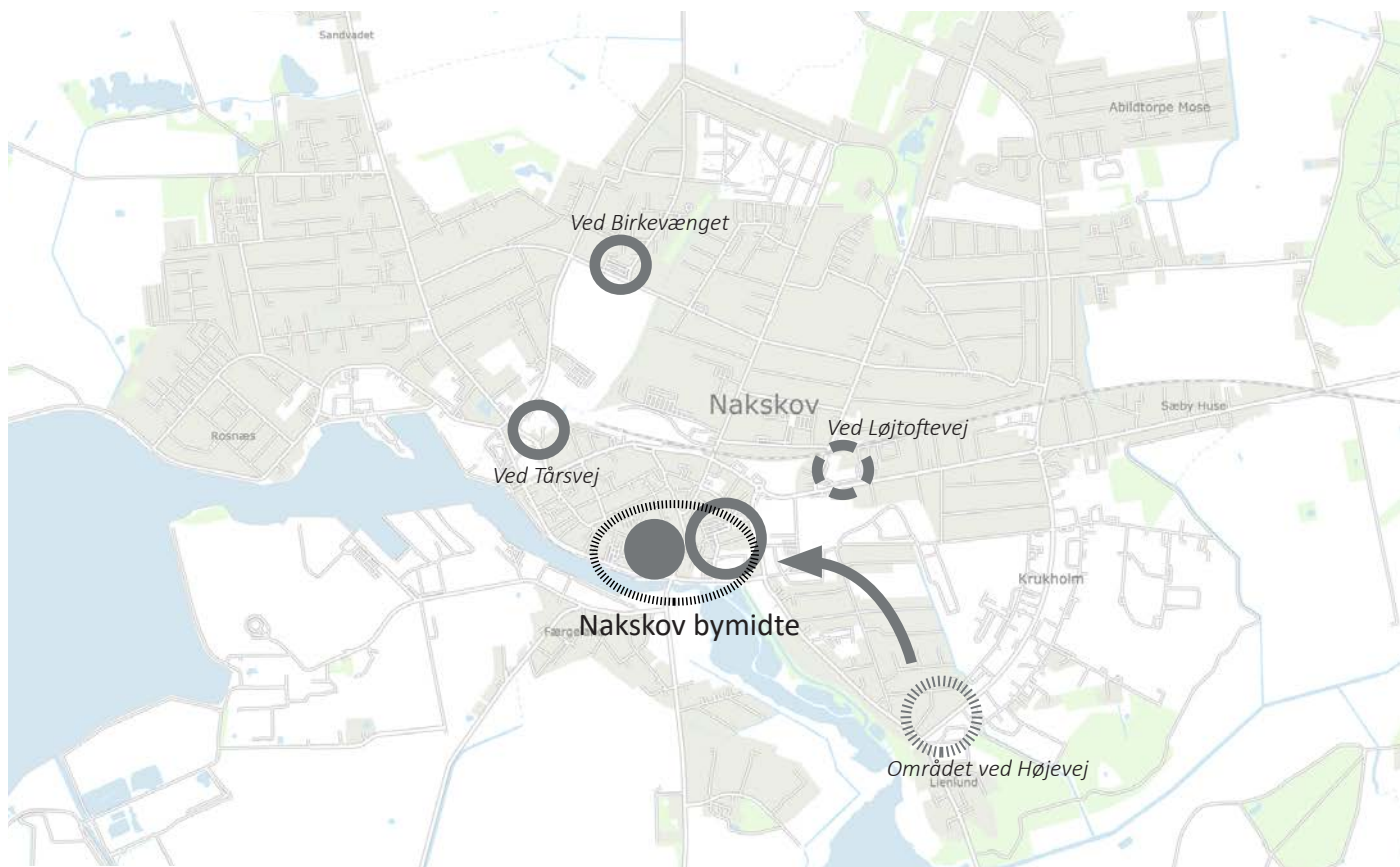
I Nakskov har det siden detailhandelsanalyse i 2017 været en ændring for de sammenlignelige butikker fra 112 til 93 butikker. I kategorierne "Mad Service" og "Personlig Service" findes 65 enheder. Antallet af dagligvarebutikker er uændret, og udgør stadig 27. Størstedelen af faldet i antallet af butikker, findes i antallet af udvalgsvarebutikker. Særlig pladskrævende udvalgsvarebutikker er den eneste kategori i fremgang, som er steget med 2 butikker, fra 15 til 17.

Samlet har der været en vækst på 218 mio. kr. i omsætningen pr. år. på tværs af de sammenlignelige kategorier fra sidste analyse. En vigtig observation i omsættningstallene 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.

Fremskrivning af omsætningen for Nakskov fra 2022 – 2035, usikkerheden for 2023, samt ændringen heraf.

	2022	2035	usikkerhed 2035	Ændring
Dagligvarer	682	758	+/-41	76
Udvalgsvarer	190	211	+/-11	21
Pladskrævende	300	334	+/-18	34
Beklædning	83	91	+/-5	7
Mad service	55	64	+/-4	9
Public service	20	21	+/-1	1
TOTAL	1330	1479	+/-80	149





Fremskrivningen af forbrugspotentiale for Nakskov viser at ændringer i forbrugspotentiale for Nakskov er størst for dagligvarehandelen. Øvrige kategorier vil opleve minimale/negative udvikling i forbrugspotentialet. Dette skyldes hovedsageligt at antallet af indbyggere i Nakskov forventes at falde med 1.100.

Når der alligevel kan dokumenteres en vækst i omsætningen, skyldes det at væksten i omsætningen sandsynligvis drives af en markant øget turisme siden 2017.

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 dermed 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 dagligvarer udbuddet i Landområderne. Dette skal man være opmærksom på, hvis man får henvendelse om at udvikle dagligvareudbuddet i Nakskov.

#### **ANBEFALING**

Der er potentiale for en forbedring af omsætningen indenfor madservice, som vil kunne bidrage til byens liv.

# Rødbyområdet og landområderne

	2017	2022	Ændring
Totalt Landområderne	23	28	5
Totalt Rødby med udviklingsområder	32	22	-10

Antal butikker i Landområderne og Rødby med udviklingsområder 2017-2022 fordelt på brancher, samt ændringen heraf. For flere tal, se baggrundsraport

Rødbyområdet omfatter i denne analyse de områder i Kommuneplanen, der er udpeget som udviklingsområdet ved Rødby, Holeby og Rødbyhavn, dvs. landsbyer og købstæder omkring landfæstet for Femern Bælt-forbindelsen.

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.

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.

Omsætningen indenfor særlig pladskrævende udvalgsvarer domineres af byggemarkeder/trælaster. Dette segment tyder på at have nydt godt af den øget efterspørgsel som har været i forbindelse med Femernprojektet og fra renoveringsprojekter etc. som blomstrede under og efter Corona-nedlukningerne. Eftersom særlig pladskrævende ikke var muligt at isolere i sidste analyse, kan der dog ikke sammenlignes, men niveauet ligger generelt højt, og kan være svært at opretholde.

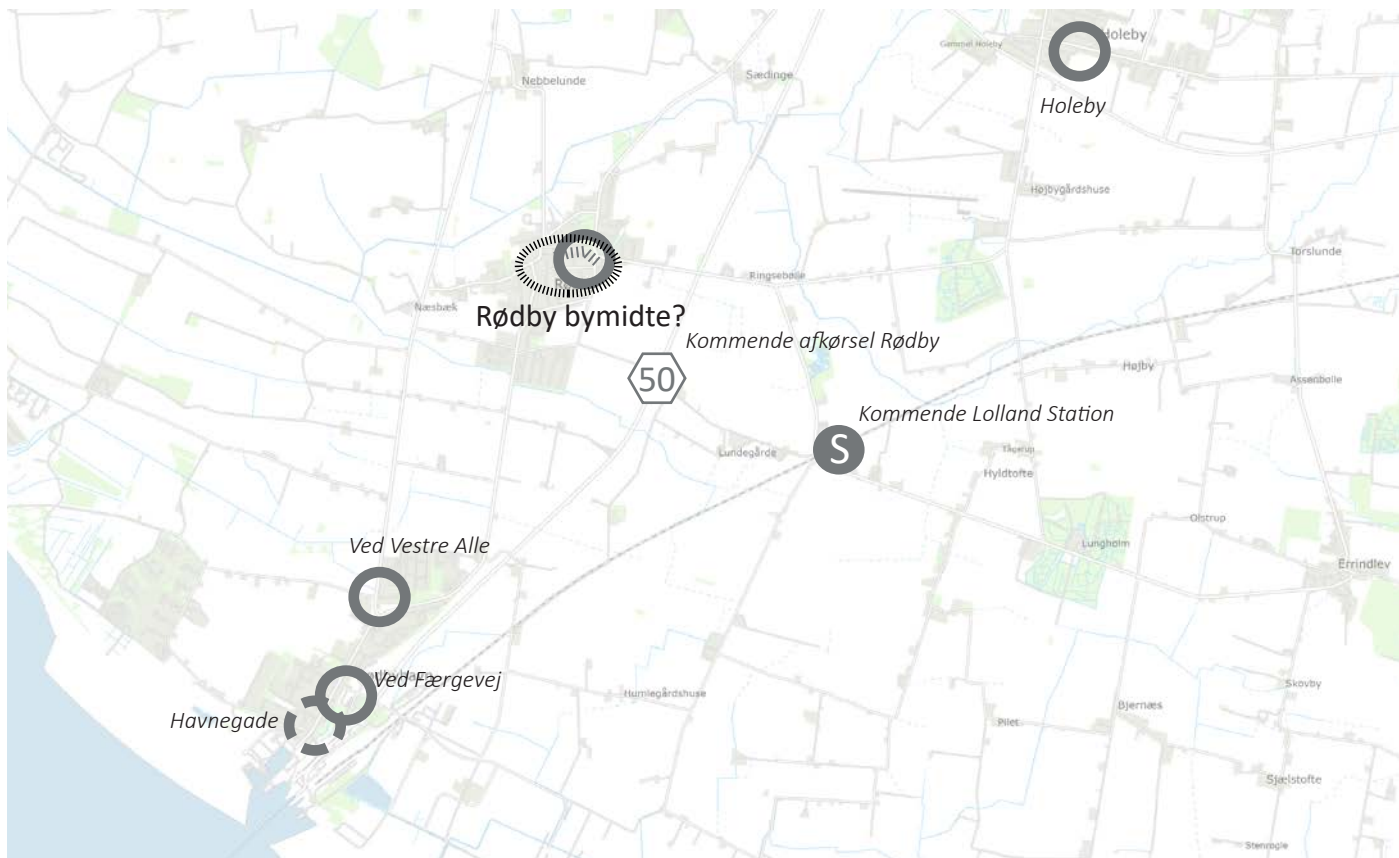
Det er tydeligt, at dagligvare- og pladskrævende butikker udgør den primære tiltrækningskraft i Rødby og omegn.

Omsætningen i Landområderne og Rødby med udviklingsområder 2017-2022 fordelt på brancher, samt ændringen heraf. For flere tal, se baggrundsraport.

	Rødby		
Mio. kr.	2017	2022	Ændring
Dagligvarer	144	190	46
Udvalgsvarer	18	3	-15
Pladskrævende	0	85	N/A

	Landområderne		
Mio. kr.	2017	2022	Ændring
Dagligvarer	105	211	106
Udvalgsvarer	0	4	N/A
Pladskrævende	0	9	N/A





Den faktiske omsætning overskrider det teoretiske forbrugspotentiale, som betyder, at Rødby og omegn nu servicerer en større andel forbrugere, end der bor i byerne.

Landområderne består hovedsageligt af discountbutikker, brugsforeninger, mindre købmænd og gårdbutikker.

Der har i landområderne været en positiv udvikling i antallet af dagligvarebutikker i analyseperioden. Udover den bemandingsfrie butik i Kramnitze, er Havnehøkeren på Femø genåbnet i 2021, samt den borgerstøttet 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 Let-køb som allerede lå i byen, men måtte lukke i 2021.

Det er primært Landområderne som udgør det oplandet. Trods den øget omsætning, servicerer dagligvarehandlen i Landområderne kun en del af det som befolkningen kan forbruger, og det er inklusiv den øget turisme også en del af denne omsætning. Dette skyldes naturligvis at forbruget bliver lagt i byerne.

#### **ANBEFALING**

I Rødby-området skal man gennem planlægning og strategisk udvikling understøtte kommuneplanens principper om dagligvareforsyning i oplandslandsbyerne. Samtidigt er Rødbyhavn i kraft af sin turisme profil et attraktivt sted at være for dagligvarebutikkerne, og her skal man ligeledes sikre et attraktivt udbud. Detailhandlen bør derfor være en af brikkerne i planlægningen af Rødby-området.

# Aflastningsområde og eksterne butikker

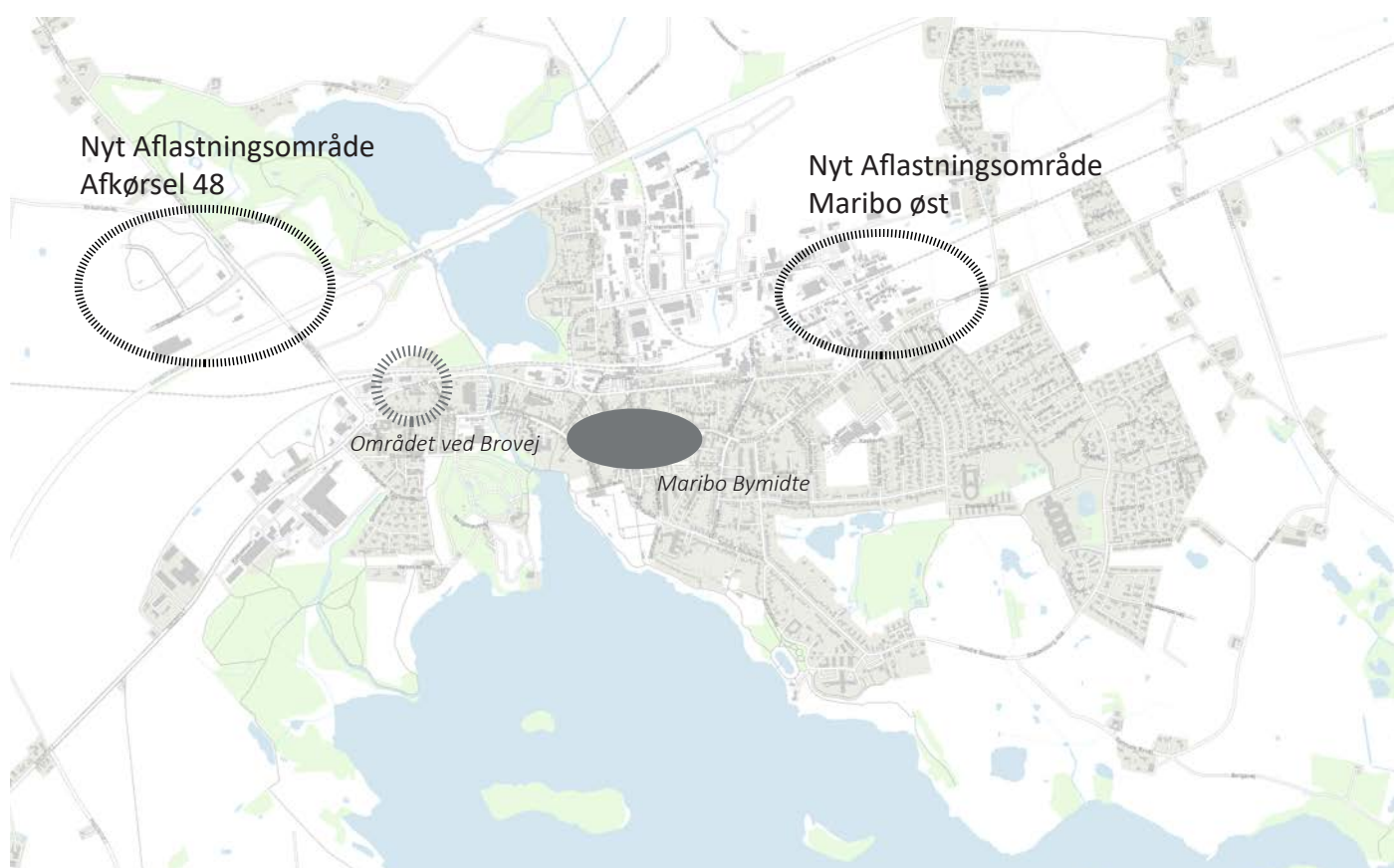
## Aflastningsområde i Maribo

Et aflastningsområde er et område, der skal give plads til butikker, der ikke uden videre kan etableres i bymidten. Det er dog forbeholdt, at der findes et tilstrækkelig kundegrundlag i området.

For en bymidte som Maribo kan et nyt aflastningsområde på den ene side bidrage til at ændre en ellers negativ udvikling. På den anden side har kan et aflastningscenter få betydning helt til Nakskov, som ellers har gode fremtidsudsigter.

Det er fortsat ikke kundegrundlag til at udvide hverken dagligvare- og udvalgsvarerhandlen i Maribo og således ikke et grundlag for et aflastningsområde.

I Maribo er det særdeles vanskeligt at bevare det dalende udbud af dagligvarer og udvalgsvarer i den historiske bymidte. Der bør derfor lægges en strategisk plan for hvordan detailhandlen skal placeres så den kan fungere som en ny og bæredygtig bymidte.





Maribo har et stort opland, hvorfra kunder må antages at køre i bil til dagligvarebutikkerne. Når kunderne fra oplandet ankommer til byen, skal kunderne tage valget om at tage til Nakskov, Nykøbing F., eller tage ind til bymidten af Maribo. Her betyder den gode infrastruktur mod nabobyerne og det svage udbud af udvalgsvarer at mange vælger Maribo fra.

På grund af Maribos rige historie og den tilsyneladende store lokale betydning, vil der stadig være ønsker fra de handlende om at forbedre netop deres forhold, f.eks. ved at finde bedre placering for butikkerne og/eller ændre strategi for den nuværende gågade.

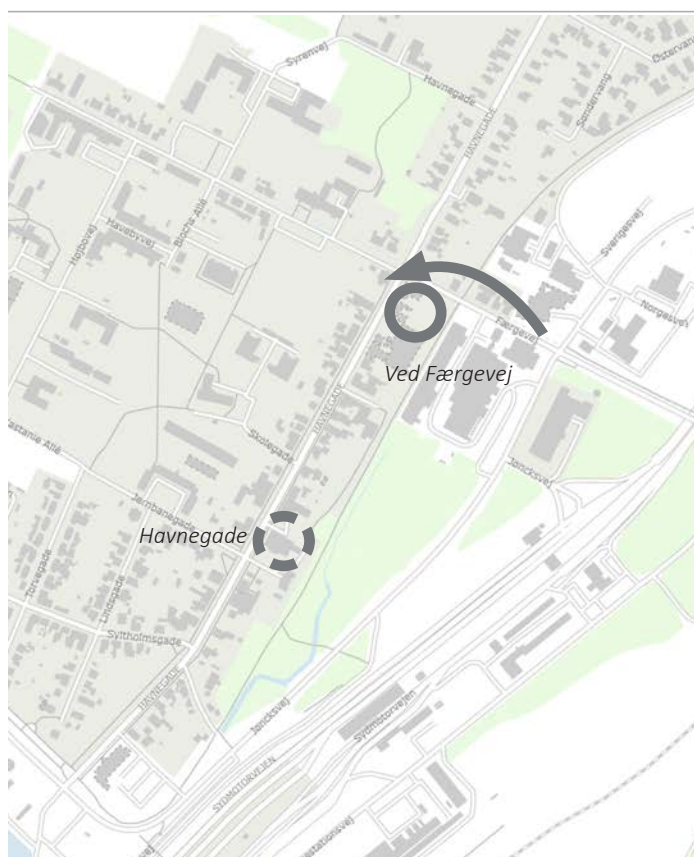
Nakskov har haft en yderst fornuftig fremgang med flere tiltag anvendt til at udvikle bymidten, og et nyt aflastningsområde vil potentielt betyde et tæppe hen over den lille gnist, der er ved at udvikle sig.

## Eksterne butikker

Kommunerne oplever generelt et pres for at tillade butikker uden for de eksisterende centerområder. Det er meget attraktivt for f.eks. discountbutikker eller bokskoncepter at lokalisere sig udenfor centerområder, hvor konkurrencen er mindre og tilgængeligheden er større.

Det er dog vigtigt at være opmærksom på at en ny butik skal hente sin omsætning fra samme kunde-gruppe som de eksisterende, og da nye butikslokaler er billigere at drive og en bedre placering er en stor konkurrencefordel, er resultatet oftest at de eksisterende butikker taber så meget omsætning at de ikke længere kan give overskud.

I Rødbyhavn er det nu et eksempel på denne negativ udvikling. Her har Dagli'Brugsen opgivet og lukket, som et resultat af Aldi's mere tiltrækkende placering "foran" butikken ved afkørslen mod Lalandia. Kundegrundlaget har ikke været højt nok til at have to dagligvarebutikker ved siden af hinanden, og det bliver derfor den bedst tilgængelige og mest effektive lokaler, der overtager handlen.



## ANBEFALING

Det anbefales at Lolland Kommune i Maribo lader overvejelserne om udvikling af detailhandlen i Maribo indgå som en mulighed i en samlet ny strategi for detailhandel, turisme og byliv.

For at sikre, på den ene side lige konkurrencevilkår, og på den anden side sikre en modernisering af f.eks. dagligvarehandlen i de små byer i landområderne, bør planlægningen for nye butikker ske på Lolland Kommunes initiativ og ikke projektudviklere.

# Udvikling i Lolland Kommune

På baggrund af ovenstående forudsætninger er udviklingen i detailhandlen fremskrevet til 2035. I det følgende gennemgås udvidelsesmuligheder samt konkurrencesituationen for i Lolland Kommune.

## Udviklingsmuligheder

### Nakskov

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 fald i befolkningen og dermed forbruget. Det skal således være udefra kommende forhold der kan ændre på dette, f.eks. i form af en stærk turisme udvikling med mange overnatninger også uden for sæsonen.

### Maribo

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 den situation Maribo er i. Der er 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.

### Rødby

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

### Landområderne

Som det eneste område i Lolland Kommune kan der samlet set 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 en enkelt 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 være på lokale købmænd eller ubemandede butikker.

Udvidelse af Bruttoareal	Dagligvarebutikker	Øvrige udvalgsvarer	Pladskrævende
<i>Nakskov</i>	850	200	100
<i>Maribo</i>	400	100	50
<u><i>Landområderne</i></u>	1000	200	150
<i>Rødby</i>	300	50	50



## **Konkurrencesituation**

### ***Nakskov***

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 af den grund har et loyalt 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 rammebetingelserne omkring detailhandlen.

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.

### ***Maribo***

Maribos konkurrencesituation i forhold til Nykøbing F., Nakskov og Rødby-området kan kun ændres, hvis der tages 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 øget 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, og hvor situationen kan kræve at man genovervejer om dele af 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, f.eks. i de nye områder sydøst for Maribo.

### ***Rødby***

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 dog være mulighed for at butikker målrettet f.eks. kystturisme kan finde fodfæste.

### ***Landområderne***

Det er ikke 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 og Rødby-området. For dagligvare er der dog en konkurrencesituation for den enkelte butik i forhold til det nærmeste byområde.

