



Danø Arkitektur

Torvehal i Ry

Forundersøgelse for afdækning af grundlaget, forretningsmuligheder og driftsmæssige forhold for Torvehallen i Ry

27-09-2019

Opgaven er udført for Skanderborg Kommune af Mindbiz og Johanne Bugge Experience Consult



Indhold

1	Indledning.....	3
	Del 1: Forretning og organisation	5
1	Ambition.....	5
2	Samarbejdet om udvikling og drift.....	5
3	Kunder og brugere	5
4	Produkter og værditilbud	6
5	Relationer til kunder og brugere	8
6	Kommercielle partnere.....	8
7	Organisering	9
8	Årshjul for aktiviteter i Torvehallen	10
9	Driftsøkonomi.....	11
10	Handlingsplan	11
	Del 2: Afdækning og analyse	13
1	Omverden og markedsmuligheder.....	13
2	Interessenter og input.....	15
3	Konklusioner på afdækning og analyse	19
4	Økonomiske vurderinger	22
	Bilag 1: Interessenter og andre involverede.....	24
	Bilag 2: Ideer fra Facebook-undersøgelse	25
	Bilag 3: Deltagere i beslutningsgruppen.....	29

1 Indledning

1.1 Formål og ide

Denne forundersøgelse har til formål at:

Vurdere de kommercielle muligheder i Torvehallen i Ry (etape 2) og foreslå en plan for udnyttelse af disse.

Med det udgangspunkt er der opstillet følgende opgave for foranalysen:

- Der foretages en kortlægning, analyse og vurdering af de kommercielle forretningsmuligheder i forhold til etablering af boder og cafe i Torvehallen.
- Der foretages en kortlægning, analyse og vurdering af de "ikke-kommercielle" aktiviteter, der kan knytte sig til Torvehallen og understøtte den kommercielle aktivitet.
- Den organisatoriske forankring af Torvehallens drift vurderes og fastlægges.
- Der undersøges referencecases fra andre byer til brug for vurderingen af de kommercielle muligheder.
- Der laves en forretningsplan på baggrund af analyse og vurderinger, der beskriver forretningsmodellen for drift af Torvehallen.

Forundersøgelsen omhandler drift af Torvehallens etape 2, som skitseret af Danø Arkitektur i "Torvehal på Ry Stationstorv – Etape 2, 03.10.2016". Torvehallen ses rent forretningsmæssigt som bygningen og de tilhørende faciliteter.

Forundersøgelsen består af to dele:

- Del 1: Forretning og organisation
- Del 2: Afdækning og analyse

Den første del beskriver kort og præcist, hvorledes det forretnings- og aktivitetsmæssige fokus foreslås at være for Torvehallen samt organisation og budgetteret økonomi for år 1 og 2. Forretningsplanen er beskrevet med kommercielle termer, selvom frivillighed og ikke-kommercielle aktiviteter bliver en central del af Torvehallen.

Anden del beskriver processen, der har ført til forretningsplanen. Ligeledes opsamles kortlægninger og input fra de centrale interessenter omkring Stationstorvet, og analyser og vurderinger i forhold til forretning, organisation og økonomi beskrives.

1.2 Processen

Forundersøgelsen har været struktureret over følgende proces:



Figur 1: Processen

1.2.1 Kortlægning, status og muligheder

Denne fase har omhandlet desk research og indsamling af viden fra interessenter omkring Torvehallen i Ry. Der er i overskrifter sket følgende:

- I forhold til muligheder for torvemarked er der lavet en desk research efter sammenlignelige markeder i Danmark og en undersøgelse af deres kommercielle model. Hertil er der lavet en kort omverdensanalyse på kommercielle aktiviteter i Ry baseret på desk research, besigtigelse af byen samt en detailhandelsundersøgelse af Ry fra 2015.
- Der er gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt borgere i Ry via Facebook for at få en indikation på, hvor ofte borgere har besøgt det eksisterende torvemarked, hvor mange penge de har brugt der, deres forventede anvendelse af en Torvehal samt deres ideer til aktiviteter. Der indkom 205 besvarelser med entydige svar¹.
- For at vurdere mulighederne for indtjening som stadeholder samt den historiske aktivitet på torvemarkedet er der gennemført 10 telefoninterviews med tidligere og nuværende stadeholdere.
- Der er hertil gennemført 10 kvalitative interviews med interessenter omkring Stationstorvet. Flere er konsulteret flere gange for at få input til mulige løsninger.
- Med henblik på at vurdere mulighederne for cafedrift i Torvehallen er Hotel Ry (har tidligere drevet sommercafe på Stationstorvet) og Cafe Lakeside konsulteret. Der er desuden gennemført drøftelser med en eksisterende socialøkonomisk virksomhed om dennes muligheder i forhold til cafedrift, ligesom der har været dialog med en anonym aktør, der ønsker at lave forretning i Ry, omkring mulighederne for at placere denne i Torvehallen (og drive cafe).

1.2.2 Analyse, vurdering og plan

Med udgangspunkt i de indsamlede data og input er materialet vurderet og skrevet sammen til dette dokument.

Beskrivelserne er præsenteret for en beslutningsgruppe omkring Stationstorvet i to omgange for at kvalificere processen og få input til yderligere drøftelser og vurderinger.

Deltagere i beslutningsgruppen forefindes i bilag 3.

¹ Ideer fra spørgeskemaundersøgelsen er vedlagt i bilag 2.

Del 1: Forretning og organisation

1 Ambition

Torvehallen i Ry etableres med ambitionen om:

At være en bylivsgenerator med fokus på handel, samvær og aktiviteter for byens borgere og byens gæster.

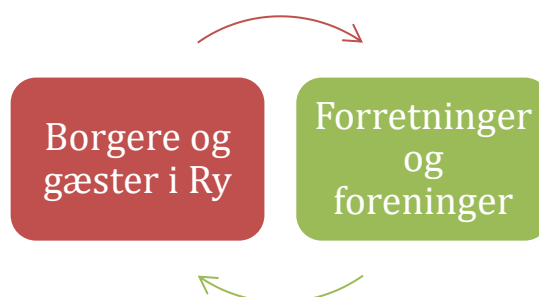
Af de centrale interesser beskriver Torvehallen som centrum for musik- og kulturarrangementer for børn, unge og voksne. Det er det moderne gadekær, hvor der skabes liv og aktivitet for og af byens foreninger, klubber, forretningsliv og gæster.

2 Samarbejdet om udvikling og drift

Torvehallen i Ry etableres med inspiration fra Business Improvement District-princippet, hvor de kommercielle og ikke-kommercielle aktører etablerer et fællesskab, der skal skabe liv i byen. Torvehallens drift og udvikling er baseret på økonomiske og arbejdsmæssige bidrag fra erhvervsliv, foreningsliv og forretningsdrivende i Ry.

3 Kunder og brugere

Torvehallen har to kunde- og brugergrupper, der skal vægtes højt for at opfylde den beskrevne ambition.



Figur 2: De primære kunde- og brugergrupper

Borgere og gæster i Ry er de primære kunder, der skal opleve en værdi af Torvehallen og ønske at komme for at handle, opholde sig eller deltage i aktiviteter. Det er denne gruppe, Torvehallen er der for. I forhold til denne kundegruppe skal der være bredt fokus på alle aldre og målgrupper.

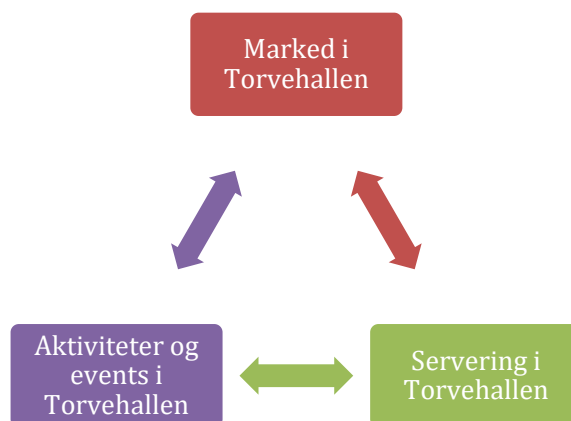
Forretninger og foreninger er forudsætningen for, at Torvehallen opleves som værdifuld for den primære kundegruppe. Det er denne gruppe, Torvehallen vil fokusere på for at sikre, at der er den rette aktivitet i Torvehallen, som skaber interesse for den primære kundegruppe.

Øvrige virksomheder i Ry og omegn er også et interessant, men mindre vigtigt kundesegment. Disse er relevante i forhold til at udleje faciliteterne til brug over for egne medarbejdere eller egne specifikke kunder.

4 Produkter og værditilbud

Torvehallen vil fokusere på at skabe værdi for den primære kundegruppe – Borgere og gæster i Ry. For denne gruppe skal Torvehallen som udgangspunkt være gratis at anvende til aktiviteter, uanset om man er en forening eller en løse organiseret borgergruppe. Anvendelse vil dog ikke være gratis, hvis aktiviteten har et kommercielt sigte, eller må anses som privat.

De tre forretningsområder, der skal være omdrejningspunkt for Torvehallens værdiskabelse, er:



Figur 3: Forretningsområder i Torvehallen

På den baggrund opstilles følgende målsætninger for Torvehallens forretningsmæssige udvikling:

Torvemarkedet skal reetableres ved at skabe nye aftaler med eksisterende, nye og tidligere standejere.

Der tilstræbes aftaler med standejere, så der bliver et bredt udbud af primære fødevarer som frugt og grønt, brød, kød, fisk og mejeriprodukter. Sekundært etableres stande med andre produkter.

Der skal som udgangspunkt være marked hver lørdag hele året. Det undersøges, om potentialet endvidere er for en torve-eftermiddag midt i ugen.

Der skal indgås en aftale med en aktør (evt. Bageriet NR. 24) omkring drift af serveringssted i den cafeindrettede del af Torvehallen på kommercielle vilkår. Dette med fokus på lettere servering af kaffe, snacks og drikkevarer og evt. anden supplerende handel. Mulighederne i den endelige udformning skal undersøges, og måske kræver det kreative samarbejder imellem foreninger og eksisterende restauratører.

I relation til dette undersøges også muligheden for etablering af turismeservice i den isolerede del af hallen - evt. via en udvidelse af denne del af hallen (arkitektonisk spørgsmål).

Der etableres et årshjul med aktiviteter og events for Torvehallen. Dette med henblik på at:

- Skabe underholdning og aktiviteter som minimum på lørdage i perioden 1. juni til 1. september.
- Sikre aktiviteter og arrangementer i hallen af foreninger og andre mindst gang pr. uge hele året. Herunder særligt fokus på aktiviteter for børn og unge.
- Etablere samarbejde med byens foreninger omkring at skabe aktiviteter i Torvehallen.
- Etablere mindre arbejdsgrupper af borgere, der skal skabe aktiviteter i Torvehallen.
- Etablere aktiviteter faciliteret af Torvehallen, mens indhold og afvikling varetages af foreninger, borgere og virksomheder.

Figur 4: Forretningsmål for Torvehallen

4.1 Model for anvendelse af Torvehallen

Anvendelsen af Torvehallen ses opdelt således:

4.1.1 Kommercielle aktiviteter

- Lejere og stadeholder betaler leje for deres aktiviteter i Torvehallen på markedslignende vilkår.
- Det skal desuden være muligt for virksomheder og foreninger at leje sig ind i Torvehallen i forbindelse med kommercielle aktiviteter. Det kan eksempelvis være et julemarked, en messe eller en forening, der arrangerer en koncert med entréindtægter.

4.1.2 Ikke-kommercielle aktiviteter

- Foreninger og organiserede private grupper skal have mulighed for at låne Torvehallen til deres aktiviteter, som ikke har kommerciel karakter. Dette sker uden beregning, men dog med en forventning om at omkostninger til drift og rengøring afholdes.

5 Relationer til kunder og brugere

Relationerne til den primære kundegruppe af borgere og gæster i Ry skal skabes via fokus på tre veje.

- Markedsføring og kommunikation via særligt sociale medier omkring aktiviteter og muligheder i Torvehallen.
- Repræsentation fra denne gruppe i bestyrelsen for Torvehallen.
- Frivillige fra denne gruppe i eventuelle arbejdsgrupper, der skaber aktiviteter i Torvehallen som beskrevet under organisering.

Det er meget afgørende at skabe gode relationer og godt samarbejde imellem foreninger og forretninger, der dels skal medvirke til at skabe aktiviteter, men som også skal medvirke til at finansiere driften. Dette gøres i hovedsagen med følgende fokus:

- Etablering af rammeaftaler omkring de store foreningers og centrale interessenters brug af Torvehallen mod betaling af en årlig afgift.
- Etablering af driftsmæssig organisation – enten som en del af en eksisterende forening eller som en selvstændig erhvervsdrivende forening i Torvehallen, hvor de vigtigste interessenter er repræsenteret, herunder også handlende på torvemarkedet.

6 Kommercielle partnere

For at skabe en bæredygtig drift er Torvehallen afhængig af nogle centrale partnere, hvor der skal være et særligt tæt samarbejde med partnerne og imellem partnerne:

Stadeholderne på markedet er nøglen til succes. Hvis ikke der er gensidigt forpligtende aftaler imellem Torvehallen og en kernegruppe af stadeholder med de rigtige varer, og som møder op til alle torvedage, kan hallen ikke drives efter ambitionen.

Serveringsstedet skal etableres på et forretningsmæssigt bæredygtigt grundlag. Derfor skal det i forhold til at indgå et partnerskab omkring servering vurderes, om forretningsidéen er holdbar for

den aktør, der skal indgås aftale med. Udskiftning og dårlig drift vil give dårlige vilkår for Torvehallens udvikling.

Øvrige partnere af økonomisk og aktivitetsmæssig betydning skal knyttes tæt til Torvehallen for at skabe aktivitet, hjælp til drift og driftsfinansiering. Disse partnere vurderes umiddelbart at være:

- Ry City
- Ry Borgerforening
- Søhøjlandets Turistforening
- Ry Højskole
- Ry Bibliotek
- Museum Skanderborg
- Virksomheder med særlig interesse i Torvehallen (evt. byens restauratører)

7 Organisering

Torvehallen ejes og drives overordnet af Skanderborg Kommune. Opbygning af organisationen til daglig drift, som den er beskrevet, varetages af arbejdsgruppen omkring Stationstorvet. Dette arbejde påbegyndes, når der er truffet beslutning om etablering af Torvehallens etape 2.

7.1 En erhvervsdrivende forening

Torvehallen organiseres enten i regi af en af de centrale foreninger i byen eller som en erhvervsdrivende forening. Uanset valg bør der være en styregruppe/bestyrelse der som minimum består af:

- En repræsentant fra hhv. Ry City, Ry Borgerforening og Søhøjlandets Turistforening.
- En repræsentant fra de forretningsdrivende i Torvehallen (stadeholdere og servering).
- To borgere fra Ry uden særlig tilknytning til de etablerede foreninger.
- Evt. yderligere en interessent fra midtbyen – eks. Ry højskole.

Bestyrelsen er styrende organ for prioritering af Torvehallens udvikling og drift. Det er således ikke bestyrelsen, der varetager aktiviteter.

7.2 Lønnet driftsbistand

Foreningen etablerer aftale om lønnet bistand 5 timer pr. uge til praktisk drift og udvikling af Torvehallen. Aftalen laves med en forening eller privat aktør afhængigt af, hvor bestyrelsen finder den bedste løsning. Personen, der skal varetage driftsopgaven, har følgende primære opgaver:

- Sekretær for foreningens bestyrelse
- Udmøntning af de tre formulerede målsætninger
- Facilitering af de arbejdsgrupper, der nedsættes omkring aktiviteter
- Håndtering af daglig drift, booking og markedsføring
- Etablering af sponsorater til aktiviteter
- Varetagelse af Torvehallens driftsøkonomi

7.3 Arbejdsgrupper til aktiviteter

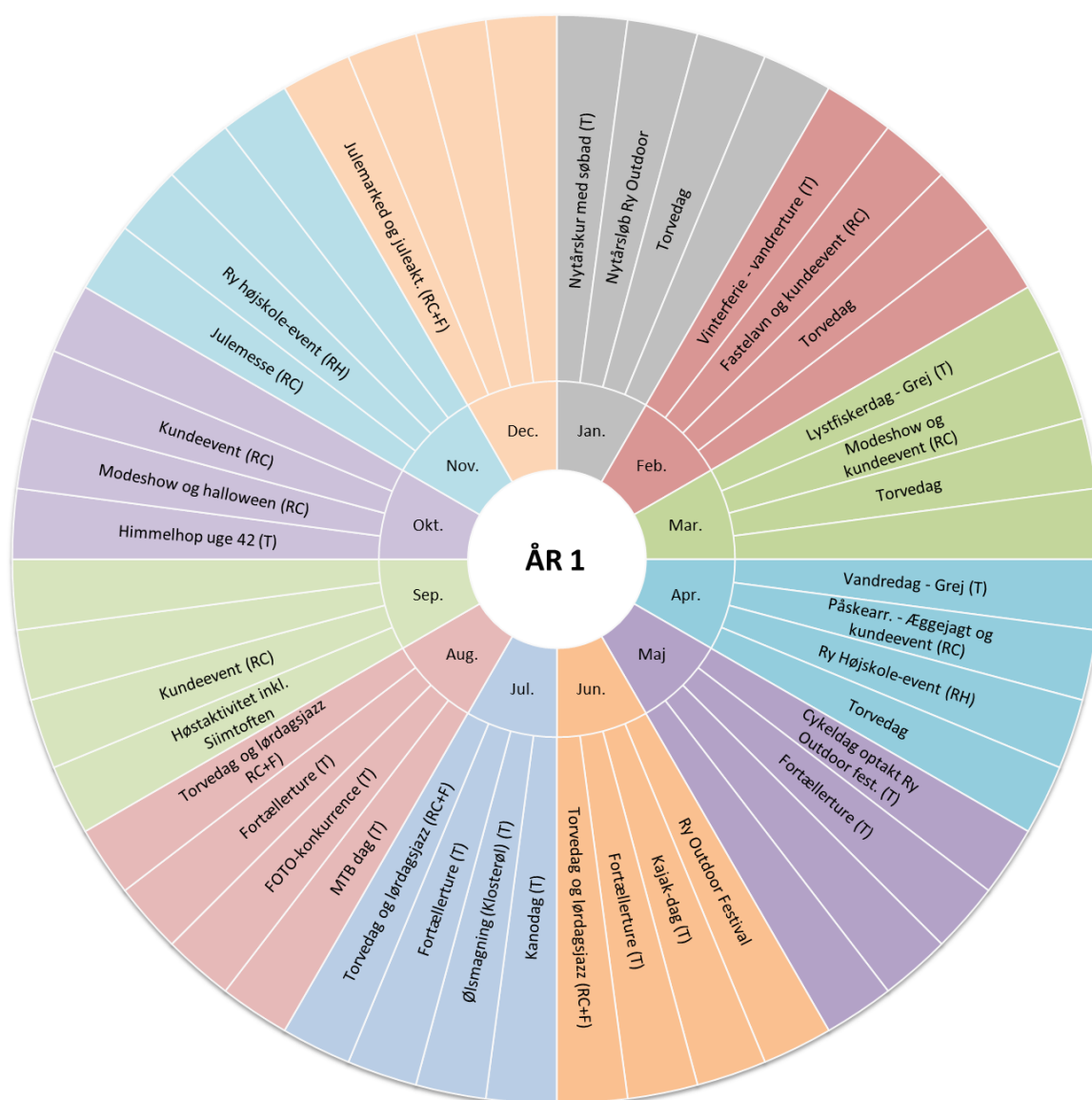
Der etableres efter behov arbejdsgrupper, der kan varetage udvikling og gennemførelse af aktiviteter. Disse arbejdsgrupper vil bestå af frivillige med lyst til og interesse for at bidrage. Det er

afgørende, at denne gruppe bliver stærk, så en stor del af arbejdet placeres her. Der skal i den forbindelse etableres en arbejdsgruppe med særligt fokus på børn og unge.

8 Årshjul for aktiviteter i Torvehallen

Aktiviteter er, som de strategiske mål angiver, centrale for Torvehallens succes. På kort sigt angives dette årshjul, som er udarbejdet af Ry City, Ry Borgerforening og Søhøjlandets Turistforening. Efter aktiviteterne ses forkortelserne:

- RC for Ry City
- T for Søhøjlandets Turistforening
- RH for Ry Højskole
- F for øvrige foreninger



Figur 5: Årshjul År 1 for Torvehallen

9 Driftsøkonomi

9.1 Indtægtsområder

Driften af Torvehallen funderes i følgende indtægtsområder og estimater, som er angivet i del 2 af forretningsplanen:

- Driftstilskud Skanderborg Kommune
- Udlejning af stadepladser
- Udlejning af serveringsafsnit
- Økonomisk bidrag fra Ry City og Ry Højskole
- Øvrige sponsorater/udlejning af hallen

Endvidere forventes udgifter til aktiviteter (eks. honorarer til musikere) at kunne blive dækket af sponsorater, fondsmidler og puljemidler som indhentes løbende. Disse budgetteres ikke i driften.

9.2 Omkostningsområder

Driften af Torvehallen funderes i følgende omkostningsområder og estimater, som er angivet i del 2 af forretningsplanen:

- Drift og vedligehold af Torvehallen
- Drift af forening og arbejdsgrupper
- Løn til driftsbistand
- Markedsføring

9.3 Budget år 1 – 2

Indtægter i DKK	år 1	år 2
Driftstilskud Skanderborg Kommune	20.000	20.000
Stadeholdere 75 % belægning	33.750	33.750
Udlejning af servering og andet	60.000	60.000
Ry City og Ry Højskole	48.000	48.000
Øvrige sponsorater	30.000	60.000
I alt	191.750	221.750
Omkostninger i DKK		
Løn	91.000	91.000
Diverse drift og rengøring	45.000	45.000
Drift af forening og arbejdsgrupper	20.000	20.000
Markedsføring	10.000	10.000
I alt	166.000	166.000
Resultat	25.750	55.750

Tabel 1: Driftsbudget år 1 og 2 (gengivelse af budgetestimater i tabel 4 s. 23)

10 Handlingsplan

Handlingsplanen omhandler etape 2 og starter i det øjeblik, der er truffet beslutning om at gennemføre denne etape. Dette tidspunkt angives som 0.

Når ansvaret placeres på "arbejdsgruppe", menes der den allerede etablerede gruppe omkring Ry Stationstov med repræsentanter for Skanderborg Kommune, Ry City, Ry Borgerforening m.fl.

Tidspunkt	Aktivitet	Ansvar	Bemærkninger
0	Forberedelse af foreningsetablering	Arbejdsgruppe	Plan for stiftende generalforsamling Vedtægter
0 + 1 md	Indgåelse af aftale med virksomhed om drift af servering	Arbejdsgruppe	Markedet skal afsøges
0 + 3 md	Stiftende generalforsamling for Foreningen Ry Torvehal	Arbejdsgruppe	
0 + 4 md	Indgåelse af aftale omkring lønnet drift	Bestyrelse	Det undersøges, hvilke muligheder der er for at indgå partnerskab om dette
0 + 5 md	Der etableres de første arbejdsgrupper	Bestyrelse	Aktivitetsgruppe Børn og unge-gruppe
0 + 6 md	Der er etableret aftale med studeholdere omkring genstart af marked	Bestyrelse	
0 + 6 md	Serveringssted åbnes	Aktør	
0 + 7 md	Åbningsfest i Torvehallen	Bestyrelse	

Del 2: Afdækning og analyse

1 Omverden og markedsmuligheder

1.1 Omgivelser omkring Stationstorvet og Torvehallen

Der er meget i gang i Ry, som skal sikre mere liv og aktivitet i og omkring midtbyen, mens midtbyen også oplever udfordringer i forhold til at generere liv. Her nævnes nogle centrale elementer i Torvehallens omverden, der har betydning for dennes udvikling.

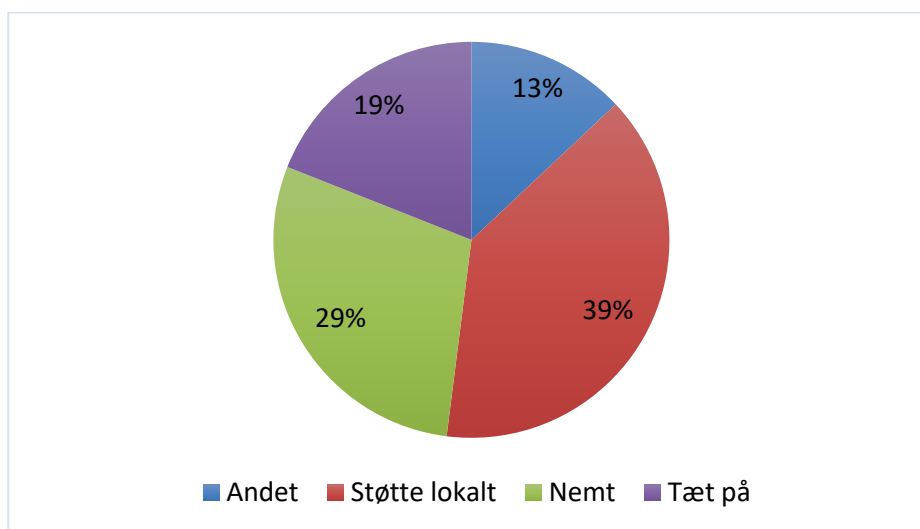
Situation	Potentiel betydning
Detailhandelen har over længere tid oplevet butikslukninger og har over de senere år arbejdet målrettet på at vende udviklingen. Noget tyder på, at udviklingen er stagneret eller vendt i en mere positiv retning. I hvert fald er der lige nu efterspørgsel på butikslokaler i Ry midtby.	Hvis den positive udvikling fortsætter, vil det have stor betydning for de kommercielle aktiviteter i Torvehallen. En midtby med faldende handel vil være et problem for Torvehallen.
Stationstorvet i Ry med den centrale placering i midtbyen, har været til debat i mange år og har i mindre grad været det attraktive byrum, som mange efterspørger.	Den forandring, der er sat i gang, antages at have positiv afsmitning på besøg og ophold i midtbyen. En Torvehal med etape 2 vil markant forbedre byrummet.
Der ligger 10 restauranter og take away-restauranter i Ry. Hotellet har en ombygning, der skal resultere i et cafelignede tilbud, der planlægges til åbning i forsommeren 2017.	Dette vurderes umiddelbart at være et problem for traditionel cafedrift i Torvehallen. Udbuddet er i lavsæson formentlig højere end efterspørgslen.
Et nyt bibliotek giver nyt liv i midtbyen og tæt på Stationstorvet med mødelokaler og ophold. Der er tanker om synergi.	Dette er en klar fordel for Torvehallen, dog kan mulighederne for mødelokaler og ophold måske give konkurrence for Torvehallen.
Højskolen har et stort projekt, der skal forny facaden og integrere bygningerne mere med byen. Højskolen har mødelokaler til store grupper.	Dette er en fordel for Torvehallen, da projektet forskønner midtbyen, skaber sammenhæng, og i det hele taget gør den mere attraktiv.
Kvickly har en stor ombygning og modernisering i gang, der også skulle give en mere moderne cafe samt adgang mødelokaler.	Dette kan umiddelbart gøre vilkårene for Torvehallen ringere. Særligt i forhold til cafe og marked. Kvickly trækker langt den meste handel. Dog kan et marked i Torvehallen med det rette udbud få fordele af, at Kvickly trækker så mange handlende, som de gør.
Fællesskabernes hus (nyt plejecenter) med fælleshus, cafe etc. er under planlægning.	Dette vurderes at have mindre betydning for Torvehallen.

Tabel 2 - Omverdens udvikling og betydning for Torvehallen

1.2 Markedsundersøgelse

1.2.1 Ry City detailhandelsundersøgelse 2015

Eksisterende data fra Ry City indikerer, at motivationen for at handle lokalt i Ry er at støtte lokalmiljøet. Herefter er den væsentligste årsag bekvemlighedsfaktoren ved at handle lokalt. Ry Citys detailhandelsundersøgelse peger også på, at behovet for et interessant udvalg kan medvirke til øget lokal handel.



Figur 6 - Årsager til handel i Ry - Ry City detailhandelsundersøgelse 2015 (layouts)

1.2.2 Facebookundersøgelse

Der har i kortlægningen været gennemført en spørgeskemaundersøgelse, der vha. Facebook blev rettet mod beboerne i Ry og omegn. Denne undersøgelse nåede ud til 205 respondenter, hvoraf 188 havde postnummer i 8680 Ry. Nøgledata fra denne undersøgelse er samlet i det følgende:

- Ca. 86 % af respondenterne handlede for mellem 0 og 200 kr. på torvedagene i Ry i 2016. De resterende handlede for en anelse mere.
- Blandt undersøgelsens respondenter handlede ca. 30 % et par gange på torvedagene i løbet af 2016. Den største del af respondenterne (ca. 34 %) handlede dog aldrig på torvedagene. Blandt de resterende handlede ca. 13 % mindre end én gang om måneden, og ca. 15 % et par gange om måneden.
- Data fra undersøgelsen viste desuden, at ca. 87 % af respondenterne var interesserede i fødevarer på torvedagene, mens ca. 78 % viste interesse for "en kop kaffe eller anden café-servering".
- Omkring 88 % af respondenterne giver udtryk for, at en torvehal, evt. et større vareudbud og flere aktiviteter ville få dem til at handle mere, end de gjorde i 2016.
- Respondenterne havde også mulighed for at komme med forslag til, hvilke aktiviteter man kunne have på Stationstorvet/Torvehallen. Blandt disse forekommer 'musik' at være den mest fremtrædende.

1.2.3 Andre torvemarker

I foranalysen er der kigget på andre byer med lignende tiltag for at kunne sammenligne priserne på tværs.

Bogense: Her afholdes en udendørs torvedag hver torsdag fra 10.00 – 15.00 året rundt. På torvedagen sælges primært frugt, grønt, ost og blomster. En stor plads på Bogense torvedag koster kr. 2.470,- for et år, mens en lille plads koster kr. 1.230,-.

Silkeborg: Her er der torvehandel om lørdagen. På torvedagen i Silkeborg forhandles primært fødevarer og blomster. En stor plads til egen salgsvogn koster her ca. kr. 6.600,- for et år, mens en lille plads til et mobilt bord el.lign. koster ca. kr. 3.850,-. Det skal nævnes, at disse priser er estimater, hvilket skyldes, at priserne på torvedagen i Silkeborg er bestemt af relativt mange forskellige faktorer, samt at Silkeborg i realiteten har mere end én ugentlig torvedag. Dette er dog forsøgt frasorteret med henblik på at gøre tallene fra hhv. Bogense og Silkeborg mere sammenlignelige.

2 Interessenter og input

2.1 Kommercielle interessenter

2.1.1 Stadeholdere

Stadeholderne oplever, at markedsdagene skaber liv i byen. Dette skyldes både, at borgerne i Ry støtter op om markedsdagene, samt at turisterne bliver trukket til pladsen, fordi der "sker noget".

Udfordringen er, at de fleste af stadeholderne kun har haft en lille omsætning på markedsdagene, hvilket har gjort, at de enten har nedprioriteret markedsdagene eller har fravalgt dem.

Det vurderes, at der ikke har været forretningsmæssigt grundlag for at drive en café på Stationstorvet, men stadeholderne ser stort potentiale i, at der sælges mad på markedet. De vurderer, at det tiltrækker flere kunder og får dem til at blive længere på markedet. Man kunne derfor indtænke et streetfood-koncept eller en café-stand, som gæsterne kan købe mad og drikke hos og nyde det i omgivelserne.

En vigtig forudsætning for Ry Torvehals succes er ifølge stadeholderne, at lokalsamfundet støtter op om den. Det betyder, at der skal være aktiviteter, stande og andre tilbud, som giver Torvehallen et attraktivt produkt: Jo flere stande, des flere gæster bliver der trukket til Torvehallen. De skal byde på noget forskelligt, og man skal kunne regne med, at der er mange stande hver gang.

Markedsføring og annoncering af Torvehallens arrangementer og produkttilbud skal være i fokus, så der skabes større kendskab til Torvehallen og dermed tiltrækkes flere kunder.

2.1.2 Data omkring stadeholderne

Ud af de interviewede har kun én stadeholder været der hver lørdag. De andre har valgt kun at være der udvalgte weekender, fx i starten af måneden eller hver anden weekend. Der var flere stadeholdere om sommeren eller op til en særlig event, såsom Ry By Night.

Omsætningen pr. stade har været mellem kr. 500-2000 på en lørdag. Dog havde én stadeholder haft en større og mere betydende omsætning, og han ser muligheder i måske at udvide markedet til mere end lørdag.

Gennemsnitligt har der været mellem 25-50 handlende på en lørdag, mens en god sommerdag trækker flere gæster til, omkring 100-200.

De adspurgte fortalte, at de ville være villige til at betale for leje af stude i Torvehallen, hvis faciliteterne er gode. De vurderer, at kr. 100-200 pr. markedsdag for en stand er maksimum, da deres omsætning ikke kan bære en højere leje.

2.1.3 Den tidligere cafe og fremtidige muligheder

Der var i sommeren 2015 etableret en cafe i Byens Hus. Det har været undersøgt, hvordan den forretningsmæssige succes var omkring denne. Ejeren angiver, at det ikke var muligt at skabe et attraktivt forretningsmæssigt grundlag i caféen, men at der også var forskellige udfordringer omkring etablering og produktionskapacitet, at man kom lidt sent i gang i forhold til sommeren, og at vejret generelt var dårligt for udeservering. Fakta var:

- Caféen var åben hver dag
- Huslejen var kr. 5.000,- pr. måned
- 2 fuldtidsansatte (+ ejers egen tid)

Resultatet var, at husleje og de to lønninger kunne dækkes, mens det ikke var muligt at forrente etablering og trække løn ud for ejers egen tid².

Det blev dog også angivet, at på torvedage og dage med andre aktiviteter var der travlt og god aktivitet.

I forhold til afdækning af mulighederne for at drive cafe har en række personer været inddraget, og der er fremkommet følgende centrale input:

- Ejeren af Hotel Ry og ejeren af Café Lakeside vurderer begge, at en traditionel cafedrift vil være vanskelig at skabe, når man ser på tilbuddene i byen. Begge medgiver naturligvis at med det rette udbud, vil denne cafe kunne vinde konkurrencen (deres interesser bør indgå i vurderingen af deres udsagn).
- En ejer af en socialøkonomisk virksomhed i byen angiver, at det umiddelbart virker vanskeligt at drive en cafe som denne som socialøkonomisk virksomhed. Dels anvender Skanderborg Kommune kun i lille grad anden aktører, og dels vil det kræve lønnet arbejdskraft at drive stedet. Det vil kræve en væsentlig omsætning.
- Ejeren af Hotel Ry har stillet sig positiv over for medvirken til servering i Torvehallen på relevante tidspunkter, hvis vilkårene er de rette.
- Ry City vurderer, at huslejen for den isolerede del af Torvehallen (caféområdet) skal være kr. 5.000,- pr. måned for at være på markedsvilkår.

2.2 Bageriet NR. 24

I analysearbejdet har arbejdsgruppen fået en henvendelse omkring etablering af cafe og bageri i Torvehallen. Denne henvendelse anses som meget seriøs og giver muligheden for, at en kommerciel aktør skaber dagligt liv i Torvehallen.

Tilkendegivelse:

Bageriet NR. 24 vil etablere sig med fuld åbningstid og drive café og bageri på kommercielle vilkår. I bilag 4 findes en tilkendegivelse fra Bageriet NR. 24.

² Tal er ikke valideret og alene som gengivet af ejeren.

2.3 Øvrige interessenter

2.3.1 Borgerforeningen

Borgerforeningen skitserer, at der foregår mange ting i byen med koncerter, veteranbilsdage og andre markeder. Kommunen kommer til at stille rammerne til rådighed for Torvehallen, men det er det lokale foreningsliv, som skal fylde dem ud med aktiviteter. I stedet for at tilbyde mad i Torvehallen, så skal den i stedet ses som et sted, hvor man kan nyde mad købt ved de eksisterende caféer, bagere og restauranter. Koordineringen bør bestå af et udvalg med repræsentanter. Det skal være baseret på frivillighed og ildsjæle, da det er her, de bedste løsninger skabes. Det er vigtigt, at det ikke er én forening, som tager ejerskab for det hele, men at arbejdet baseres på fællesskab.

Tilkendegivelse:

Borgerforeningen har en vision om at udvikle liv i Ry midtby og vil gerne bidrage til at skabe aktiviteter og lede arbejdet. Borgerforeningen har deltaget i udviklingsarbejdet og bidraget med input og idéer til at skabe liv i Torvehallen. Borgerforeningen er ikke i stand til at give økonomisk støtte til Torvehallen.

2.3.2 Ry City

Ry City mener, at den ressourcestærke Ry-befolkning sagtens kan bære en Torvehal. En bred vifte af foreninger skal tage ejerskab, så det ikke bliver en tom bygning. Kommunen skal potentielt involveres her for at sikre ejerskab blandt foreningerne uden konflikter samt for at sikre, at der er nogle med erfaringer med at stifte en organisation. Torvehallen skal ikke konkurrere med de eksisterende virksomheder, men i stedet være med til at skabe synergi. Det betyder også, at en lukket torvehal skal opkræve husleje for ikke at være konkurrenceforvridende. Borgerforeningen, Kommunen og Ry City kunne være en koordineringsgruppe, potentielt med Borgerforeningen som tovholder. Den daglige vedligeholdelse af Torvehallen kunne tilfalde en af studeholderne. Ry City tilkendegiver at ville støtte op omkring Torvehallen både arbejdsmæssigt og økonomisk. Det vil være et aktiv for dem at kunne bruge Torvehallen til aktiviteter og er villige til at betale for det.

Tilkendegivelse:

Ry City vil bidrage til ledelsen af torvehallen og medvirke til, at der skabes månedlige aktiviteter for børn og voksne. Ry City vil betale kr. 2.000 pr. måned til torvehallens drift mod at få adgang til at anvende torvehallen.

2.3.3 Ry Højskole

Højskolen ser Ry Torvehal som et "folkeligt centrum" i Ry fyldt med aktiviteter. Forstanderen er bekymret for, hvordan man får driften på plads. De sidder gerne med i et udvalg og bidrager også gerne økonomisk, men det kræver en professionel ledelse og koordinering og en idégruppe. Driften bør dækkes af de forskellige virksomheder, som betaler et bidrag for at få adgang til arealet. På den måde burde der kunne rejses kr. 250.000 til en projektansat.

Tilkendegivelse

Ry Højskole angiver at ville bidrage til aktiviteter i Torvehallen med deres elevhold. De vil desuden bidrage økonomisk med kr. 2.000 pr. måned til Torvehallens drift. Tilkendegivelsen er vedlagt i bilag 5.

2.3.4 Søhøjlandets Turistforening

Søhøjlandets Turistforening ser Torvehallen som en unik mulighed for at rykke gæsteservice tættere på gæsterne i sommerhalvåret. De ser Torvehallen som en vigtig brik i satsningen på outdoor-turisme og muligheden for i en periode at anvende torvehallen som "meeting point" i forbindelse med udviklingen af Ry som Outdoor-center

Tilkendegivelse:

Turistforeningen vil gennemføre mindst en månedlig aktivitet med udgangspunkt i Torvehallen og vil bidrage med ressourcepersoner og events der skaber liv i torvehallen.

2.3.5 Omstilling Ry

Omstilling Ry har med nogle af deres centrale kræfter skabt torvemarkedet (før det blev til Omstilling Ry). Listen over stædeholdere kommer primært her fra. Omstilling Ry angiver, at de ikke har særlige interesser i Torvehallen, men blot vil opfordre til og arbejde for, at de varer, der sælges på markedet, fortsat er bæredygtigt dyrket.

2.3.6 Kvickly

Kvickly finder, at Torvehallen er et fantastisk flot projekt, hvor der kommer en flot og ikonisk bygning til byen, der kan have mange gode funktioner – som scene ved kulturarrangementer, som foredragssal, til kunststillinger, m.v. Det er vigtigt, at der er en professionel organisering, der kan løfte Torvehallen og drifte den, så den ikke kommer til kun at bero på frivillige kræfter.

2.3.7 Fonden TRYG

Fonden TRYG påpeger, at Torvehallen sammen med det nye bibliotek kommer til at give området et fint løft. Der skal frivillige kræfter til at lave arrangementer, og derudover har Ry City, Borgerforeningen og Højskolen en rolle at spille. Der kan være mange typer arrangementer som små koncerter, en gruppe spillemænd, konkurrencer og aktiviteter for børnene. Det er vigtigt, at Torvehallen ikke kommer til at virke mistrøstig om vinteren. Der skal skabes noget unikt, noget med spræl i og ungdommens dynamik. Det vil være fint med en café, men spørgsmålet er, om der er kunder nok, især hvis Biblioteket også skal have en café.

2.3.8 Børn og unge i Ry

Der er stor enighed blandt alle interessentgrupper, herunder også borgernes input via Facebook, om, at Torvehallen skal skabe noget særligt for børn og unge i Ry. Igennem tiden har der været stor tradition for at skole og idrætsforeninger har involveret sig i bylivet. I forbindelse med Ry Citys aktiviteter har der været gymnastikopvisning, judoopvisning, tennis m.m. Der skal således være formelle tiltag inden for idræt, kultur og musik, men det angives også, at et overdækket torv giver gode muligheder som uformelt mødested for unge mennesker – et behov, der i mange år har været efterspurgt dækket. Senest har foreningen Synlige Voksne i Ry etableret sig for at understøtte gode

rammer og tryghed omkring børns ophold i byen. Denne gruppe er relevant at inddrage i en arbejdsgruppe omkring Torvehallens betydning for børn og unge.

2.3.9 Biblioteket

Ry Bibliotek er under etablering i nye lokaler over for Torvehallen. Denne flytning medvirker til at skabe yderligere liv i byen. Ry Bibliotek blev i de hidtidige lokaler besøgt af 85.000 mennesker om året, og nye moderne lokaler betyder ifølge Biblioteks- og Borgerservicechefen en forventet stigning i dette tal på 10-15 %.

Torvehallen skal gå op i en højere enhed med biblioteket, så der skabes samspil og trafik mellem de to med fokus på oplevelser. Biblioteket forventer mødelokale til 50-60 personer, så der kunne arrangeres events i fællesskab. Biblioteket vil også etablere en åben foyer til ophold.

Tilkendegivelse:

Biblioteket angiver at ville etablere WIFI, som vil kunne nås fra Torvehallen.

2.3.10 Øvrige kommentarer fra dele af interessentgruppen

Byens Hus blev en delvis succes. Det angives, at det ikke lykkedes at få skabt nok arrangementer, at der var splid imellem de involverede foreninger, og forretningsmodellen var ikke holdbar. Derfor er det vigtigt, at erfaringer fra Byens Hus bruges konstruktivt i organiseringen af Ry Torvehal.

3 Konklusioner på afdækning og analyse

3.1 Et fælles ansvar i byen – Business Improvement District

Det er tydeligt, at mulighederne for at drive en torvehal og skabe succes med det, kræver en særlig sammenhængskraft blandt de vigtigste aktører i og omkring Ry. Modellen omkring Business Improvement District (BID) betyder, at private aktører tager ansvar for de byrum, som de bor i og driver forretning i³. Det engagement og den villighed kommercielle og ikke-kommercielle aktører har vist i dette analysearbejde indikerer, at mulighederne for at etablere et Business Improvement District er til stede. Det er således muligt at skabe fællesskab om både aktiviteter og etableringen af et økonomisk fundament for driften på både kort og lang sigt.

³ <https://realdania.dk/publikationer/realdania-by-og-byg/business-improvement-districts-publikation>

3.2 SWOT-analyse som overblik

For at opsamle risici og muligheder på baggrund af interessenternes input og data laves en SWOT-analyse. Analysen beskæftiger sig med den primære kundegruppe som borgere og slutbrugere på den eksterne side af analysen. Det betyder, at stadeholdere og foreninger, der skal medvirke til at skabe forretning i Torvehallen, tages med i den interne del af analysen.

	Muligheder	Trusler
Eksterne forhold	<ol style="list-style-type: none"> 1. Kunderne er positive i forhold til at handle lokalt og tilkendegiver, at med det rette udbud vil de øge handelen på et torvemarked. 2. De mange tiltag i Ry midtby er en grundlæggende god mulighed for at skabe liv omkring en torvehal. 3. Der er klare tilkendegivelser fra foreninger og privatpersoner omkring, at man mangler det samlingssted, som Torvehallen kan give. 4. Foreningerne er overvejende villige til at lægge kræfter og økonomi i drift og udvikling af Torvehallen. 5. Kvicklys evne til at tiltrække handlende af dagligvarer er en central mulig for udviklingen af et torvemarked (se trusler). 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Der er mange borgere i Ry, der ikke bruger markedet og dem, der gør, handler for meget små beløb. 2. Der er formentlig for mange mad- og cafetilbud til, at en traditionel café kan drives uden sideprodukter. 3. Kunderne vil gerne handle i byen, men tendenserne er, at den lokale detailhandel er under pres. 4. De mange tilbud i byen med aktiviteter og mødelokaler kan gøre en torvehal mindre brugt særligt i vinterhalvåret (mulighed for opvarmning til 14 grader). 5. Kvicklys veldrevne forretning med fokus på økologi og lokale varer kan være en trussel imod et torvemarked (se muligheder).
	Styrker	Svagheder
Interne forhold	<ol style="list-style-type: none"> 1. Foreningerne og de øvrige aktører omkring Torvehallen har gode ressourcer og kan drive en torvehal i fællesskab. 2. Tankerne omkring Torvehallen er ret unikke for en lille by som Ry. 3. Frivillighed har gode kår i Ry. F.eks. i Ry Biograf, og der kan være muligheder i den retning. 4. Der er en interessant tilkendegivelse omkring etablering af servering i Torvehallen. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Det er usikkert, om der kan skabes belægning af stader med det nuværende kundeunderlag. Hvis dette ikke er muligt, forsvinder forretningsgrundlaget. 2. Der er uenigheder og forskellige interesser i de centrale foreninger, som skal overvindes. 3. Faciliteter i hallen skal modsvare kommercielle aktiviteters behov (rindende vand, fødevarer sikkerhed etc.) 4. Der kan opstå konkurrence imellem Ry Citys medlemmer og stadeholdere på markedet. 5. Det er usikkert, om der er plads nok i Torvehallen til både en cafe/butik og gæsteservice for turister.

Tabel 3: SWOT-analyse

SWOT analysen danner i høj grad grundlag for de løsninger der beskrives i Del 1 – Forretning og organisation. Her er refleksioner omkring løsninger på beskrevne trusler og svagheder:

- Hele markedsføringstilgangen, selve torvehallen, systematiske aktiviteter, forretningen/caféen, samt professionaliseringen af driften, skal være den centrale drivkraft for at skabe handlende og stader (punkt 1, 3 og 4 – trusler og pkt. 1 svagheder)
- Der etableres en forretning der ikke primært skal være café (punkt 2 – trusler)
- Kvicklys veldrevne forretning anses grundlæggende mere som et aktiv end en trussel. Det skaber trafik, som andre dele af byens forretningsliv kan lukrere på.
- I løbet af udviklingsprocessen vurderes det, at interessefællesskabet imellem de involverede foreninger er steget. Der er et tæt samarbejde og de indledende uenigheder om retningen vurderes at være minimeret i takt med stationstovets udvikling og synlige fremskridt (pkt. 2 under svagheder).
- Arkitekten er gået ind i arbejdet med at gøre torvehallen klar med de faciliteter der kræves for at modsvarer kravene fra en kommerciel aktør (pkt 3 under svagheder).

3.3 Konklusioner af afdækning og analyse

Det vurderes samlet set, at det er muligt at skabe et økonomisk fundament for at drive en torvehal, samt at der er de markeds-mæssige muligheder for etablering af både kommercielle og ikke-kommercielle aktiviteter til glæde for borgere og gæster i Ry. Konklusionen er også, at det kræver en betydelig samarbejdsindsats hos de centrale foreninger samt lønnet arbejde i år 1 og 2.

3.3.1 Forretningsmæssige konklusioner

- Kunderne og gæsterne ønsker servering i Torvehallen, så det bør der sigtes på. Den henvendelse, der har været fra Bageriet NR. 24, vurderes at være særdeles interessant, idet deres forretning med et lidt bredere sigte end kun servering kan give gode muligheder for bæredygtig drift. Såfremt dette ikke kan lykkes, vurderes det, at der kan findes løsninger af mindre permanent karakter og evt. via samarbejde imellem foreninger og restauratører.
- Markedet er et omdrejningspunkt for Torvehallen. Dette skal etableres, og kundernes tilkendegivelser kombineret med stadeholdernes velvilje til at vende tilbage og evt. betale for en stand, når faciliteterne er bedre, vurderes at kunne fungere. Et marked skal have fuldt udvalg af fødevarer og gerne bæredygtigt/økologisk på alle torvedage. Fuldt udvalg er vigtigere end økologi/bæredygtighed i kundernes øjne. Eventuelle andre varer kan være et supplement. Indholdet på markedet må ikke blive begrænset af Ry Citys medlemmer, så længe de holder sig inden for de rammer, der stilles op for handel i Torvehallen.
- Borgerne i Ry efterspørger aktiviteter i midtbyen. Der skal laves en meget aktiv plan for musik-/børneaktivitet. Dette er særligt relevant på markedsdagene i sommerhalvåret, og når der er andre aktiviteter i byen.
- Erfaringen fra Byens Hus er, at der er mange, som gerne vil anvende en torvehal til foredrag, koncerter, yoga etc. Der skal være meget aktivitet, så konklusionen er, at dette brug skal være gratis for foreninger og grupper, så længe det ikke har et kommercielt eller decideret privat formål. Det er endvidere vurderingen, at Torvehallen med den unikke arkitektur og beliggenhed kan være attraktiv for mindre udlejning til eks. private virksomheders events. Modellen, der anvendes omkring Kulturhuset i Skanderborg, virker succesfuld, og der hentes inspiration til driftsmodellen her.

3.3.2 Organisatoriske konklusioner

- Torvehallen ejes og drives overordnet set af Skanderborg Kommune.
- Organisatorisk og forretningsmæssigt etableres Torvehallen efter modellen omkring Business Improvement District, hvor økonomi og aktiviteter i hovedsagen skabes af de interessenter, der får værdien af Torvehallen. Størrelsen af byen og antallet af aktører gør dog, at der er tale om BID i mindre målestok.
- Torvehallen er afhængig af de stærke kræfter i foreningerne og deres samarbejde. Derfor er konklusionen, at organiseringen skal være omkring enten en af de centrale foreninger i byen eller en selvstændig erhvervsdrivende forening med ledelse af de centrale interessenter i byen.
- Der skal tænkes nye kræfter ind, så det ikke kun er de etablerede foreninger. Forskellige interesser i foreningerne gør også, at det kan være relevant at tænke i helt nye konstellationer omkring driften.
- Der peges flere steder på frivillighed omkring driften af Torvehallen. De mange usikkerheder omkring samling af foreningerne, indgåelse af aftale med caféaktør, (gen)opbygning af marked med kontakt til og aftale med stadeholdere, etablering af aktiviteter, markedsføring m.m. betyder, at der peges på lønnet arbejde i minimum to år til at udvikle Torvehallen.
- Der skal etableres frivillighedsstrukturer til at drive aktiviteter i form af relevante arbejdsgrupper med begrænsede opgaver, ellers bliver det vanskeligt at involvere hele byen og have kræfter til udviklingsarbejdet.

4 Økonomiske vurderinger

Der er i dette afsnit beskrevet de økonomiske forudsætninger, der danner grundlag for forretningsplanens budget.

4.1 Forudsætninger for budget

4.1.1 Indtægtsområder

- Vedligeholdelsestilskud fra Skanderborg Kommune er angivet til kr. 20.000 pr. år.
- Stadelpladser (jf. arkitekt) 16 små (4 m²) eller 8 store (8 m²) á hhv. 2.500/5.000 kr. pr. år. Desuden vurderes der at kunne være op til 5 ekstra små stader udendørs eller i kanten af hallen til kr. 1.000 pr. år. Med 75 % belægning: Kr. 33.750 pr. år.
- Udlejning til cafe. Estimeret på markedspris: kr. 60.000 pr. år.
- Bidrag fra Ry Højskole og Ry City: Kr. 48.000 pr. år.
- Sponsorater og udlejning af hallen til øvrigt erhverv estimeret til: kr. 30.000 år 1 og stigende til kr. 50.000 i år 2.

4.1.2 Omkostningsområder

- Løn til sikring af drift og aktiviteter til: 5 timer/uge á kr. 350 pr. time.
- Diverse drifts-, forbrugsudgifter og rengøring (lejere forventes at betale eget forbrug): kr. 45.000 pr. år.
- Drift af foreninger og arbejdsgrupper i form af de udgifter, der vil være til møder og mindre materialer: Kr. 20.000 pr. år.
- Markedsføring, som i særlig grad skal være på sociale medier: Kr. 10.000 pr. år.

4.1.3 Samlet budget baseret på konklusioner og estimater

Indtægter i DKK	år 1	år 2
Driftstilskud Skanderborg Kommune	20.000	20.000
Stadeholdere 75 % belægning	33.750	33.750
Udlejning af servering og andet	60.000	60.000
Ry City og Ry Højskole	48.000	48.000
Øvrige sponsorater	30.000	60.000
I alt	191.750	221.750
Omkostninger i DKK		
Løn	91.000	91.000
Diverse drift og rengøring	45.000	45.000
Drift af forening og arbejdsgrupper	20.000	20.000
Markedsføring	10.000	10.000
I alt	166.000	166.000
Resultat	25.750	55.750

Tabel 4: Driftsbudget år 1 og 2

Bilag 1: Interessenter og andre involverede

Følgende personer og organisationer er blevet inddraget i forhold til afdækning af de kommercielle muligheder:

Interessent	Kontaktperson
Ry City	Lone Nielsen, Formand og Per Rasmussen, Næstformand
Kvickly	Torben Andreassen, Direktør
Brugsforeningen TRYG	Leif Bergmann, Formand
Hotel Ry	Thomas Poulsen, Direktør
Cafe Lakeside	Kristina Ceravolo, Ejer
Standlejere på torvet	David fra Jeksen Grønhandel (Primær) + telefoninterview af 10 andre nuværende og tidligere studeholdere
Søhøjlandets turistforening	Marianne Purup, Turistchef
Omstilling Ry	Berit Lypart og Astrid Kjær
Ry Borgerforening	Karl Erik Jørgensen og Leif Laursen, Formand
Ry Højskole	Ole Toftdahl, Forstander
Bageriet NR. 24	Karen Husted og Christian Funder
Living By Heart	Lisbeth Løvig Jensen

Bilag 2: Ideer fra Facebook-undersøgelse

I dette bilag gengives der indledningsvist via en ordsky nøgleordene i respondenternes svar på:

Har du forslag til, hvilke aktiviteter og events der kan afholdes i Torvehallen? (Angiv venligst).

Herefter gengives deres ubearbejdede forslag.

Jazz Tidligere Foredrag Optræden Kop Kaffe Mini
Street Food Forvejen Lokale Tema Børn
Sammen Musik Arrangementer Unge
Inspiration Koncerter Mødes Mad Produkter Gerne
Marked

1. Samlingssted for de unge i byen, lektie og torve cafe
2. Workshops, koncerter.
3. Måske foredrag
4. Lad det være en åben plads med bænke og blomsterkummer. Butikkerne har det svært nok i Ry i forvejen.
5. Outdoor aktiviteter og messe. Emne-arrangementer sammen med biblioteket og andre, som fx klosterfestival, fantasy, træ, fisk, Gudenåen, rejser, verdensdele, flygtninge, mad, energiforbrug og -produktion, klima, mm.
6. Pandekager, kakao, cafe, nachos, mini pizzaer osv.
7. Kunsthåndværker marked
8. musik, børnearr. Teater, julemarked
9. Musikkoncerter Gadeteater for børn Sæsonarrangementer/højtidsfester Messer
10. Det er væsentligt at få fortalt hvad der sker og hvad der tilbydes. Det er noget vi skal køre efter, så der skal være noget at komme efter.
11. Gerne salg af fisk. Grønt og frugt som nu.
12. Optræden i form af koncert, teater, gøgl samt evt. små udstillinger
13. Mulighed for at børn og unge kan præsentere teater, musik, design, produktion fra skoler, ungdomsskoler, musikskoler, billedskoler, teaterskoler.
14. Info om madvarer - fx madskoler med lokale råvarer og ingredienser. Hvordan udskærer man ud etc. Konkurrencer - fx "Julens bedste leverpostej" (amatører stiller op) Konkurrence om at lave "Ry-kagen" Lav sjov mad med dine børn - lav sjove anretninger etc. med hele familien) Naturvandring med start og evt. oplæg i hallen – på havtornejagt - ud og finde bær og lær, hvad du kan bruge dem til. På fisketur, på svampejagt, bliv en god snapsebrygger etc. Fællesspisninger som i Italien - køb en ret for fx 50 kr. og medbring selv drikkevarer til langborde. Loppemarkeder for lokale - bytte og sælge/købe. Der er i forvejen livlig udveksling på diverse

Facebook-sider. Hvis der kommer en debataften kunne jeg godt tænke mig at deltage med flere forslag.

15. Noget med mad
16. Frøbytte, cafe, kunstudstilling, noget for unge
17. Marked, kaffe, lidt musik, måske gæste udstillere, bordtennis ol. For byens unge og ældre. Multirum til udlåning, kan bruges til foredrag ol.
18. Foredrag Modeshow Teater
19. Mindre musik arrangementer, Julemarked, fælles morgenmad, street food tema
20. Grunden til jeg ikke handlede der er at jeg ikke boede i ry før december. Jeg ville elske at have et torv med boder og en cafe latte. Generelt ville det også være super fedt hvis boderne kunne trække lokale producenter og forhandlere til
21. Musik, sang, dans, performance, cirkus, lege og selvfølgelig salgsboder
22. Hyde Park Corner kunne være en inspiration 02-03-2017 20:50
23. Vi savner noget for børnefamilierne - det skal være noget andet end det jeg kan få i Aarhus, grøntmarked på Ingerslev, finders keepers er der masser af... En lækker kop kaffe og en legeplads ville gøre meget for bymidten.
24. Sommeraktiviteter til børn (evt. også voksne) og turister i tilfælde af regnvejr.
25. Kunne være fint med musik/sang en gang i mellem.
26. Jeg vil anbefale, at der holdes et højt kvalitetsniveau, således at et nyt torv og en torvehal ikke udvikler sig til et billigt marked med dårlige produkter og ikke fyldes med "skrammel".
27. Man skal altid kunne få en kop kaffe og bolle/kage. Fiskemand, som har et stort udbud (evt. den som holder ved Kvickly nu) og en god ostemand. Jeg boede tidligere i Aarhus c, og brugte Ingerslev torvet meget til indkøb af fisk, ost, blomster og altid en kop kaffe. Det blev en udflugt fordi børnene kunne få en fiskefrikadelle, der kunne købes fisk til aftensmad og manden og jeg kunne få den hyggelige cafe-kaffe - det behøves ikke være fancy- bare alm. god sort kaffe. Jeg synes det er hyggeligt med de små håndværksboder, og private med små- økogrøntsagsboder, men udbuddet er for lille til, at jeg kan få det jeg skal bruge, og så bliver det i stedet en tur i Kvickly, så for mit vedkommende skal udbuddet som sagt være større, før jeg får det brugt. Ikke nødvendigvis mange boder, men dem som er, skal have ordentligt udbud. Derudover brug området til loppemarked også i ny og næ - og ikke kun banko-dag- i hvert fald hvis man skal tiltrække de mange børnefamilier. Generelt prøve at gøre lidt for børnefamilierne- smid en hoppeborg op en enkelt gang om året og hold noget børneløpe-dag el. lign. Jeg synes det er vildt så mange børnefamilier, der bor i Ry og omegn (jeg selv i Svejstrup) - og så ser man så utrolig få børnefamilier bruge Ry-midtbody.
28. Street food marked, fastelavn, julemarked, Ry by Night, legeland, helstegt pattegris - dag, byfest, lagersalg,
29. Aktiviteter for børn - musik, teater el. lign.
30. Musik, spil,
31. Et område hvor man kan hygge sig sammen, og der er mulighed for børn, unge og voksne at mødes.
32. Kulturarrangementer for børn såsom teater eller musik
33. Jazz, grøntsagsboder, kødsalg
34. Stop alt den der private handel. Det er u seriøst. Lav nogle temadage for de få af byens handlende der er tilbage. Så kan de byde på en stand. Ingen nævnt ingen glemt. Eneste udfordring som jeg ser det er gaden er død
35. Levende musik, Speakers Corner, mesterskab i petanque, dukketeater for voksne (og børn)
36. Har indtrykket af det nuværende er en lille lukket klub, jeg har ikke som borger i ry følt det var mit sted, hele set-up med stationshave etc. Appellerer kun til en lille gruppe. Så det skal gøres til

- hele byens sted, et sted hvor man både kan handle og også sidde og få lidt at spise på torvedagen, inspiration Aarhus og Silkeborg. Man skal også kunne handle alm. madvarer, det skal ikke kun være økologisk/biodynamisk. Jeg ved ikke hvordan man kan gøre det til byens sted, kan bare konstatere at jeg gerne kommer på torvet i Aarhus og Silkeborg, samt de nye streetfood steder men kunne aldrig drømme om at gå ned i stationshaven / torvestedet, så man skal nok skele til de før nævnte steder som jo virkelig har bredt fat i borgerne.
37. Det kunne være fedt med noget i retning af de markeder man bl.a. finder i London hvor der kan købes alt fra kage til råt kød. Måske også noget i retning af Aarhus street food
 38. Grøntsagssalg (som der har været tidligere)
 39. Kreative børneværksted (workshop) Lokale fødevarer Øl/vinsmagning
 40. Tema festivaler med temaer som for eksempel vin, tulipaner, skaldyr, øl, chokolade mv.
 41. Café-område. Udstillinger lokale kunstnere. Små koncerter.
 42. Musik i stil med Silkeborg kommunes jazz på torvet
 43. Lokale sportsforeninger, fitnessvirksomheder og andre foreninger kunne holde en årlig "messedag", med informationer om den kommende sæsons aktiviteter og gode indmeldelsestilbud.
 44. Hvis der var nogle redskaber, som både børn kunne lege i og på og som måske kunne bruges til, at spænde ud på løbeturen / lave en eller anden form for fysisk træning på. ville det skabe nået liv i midtbyen og tiltrække endnu flere mennesker. Der skal være nået at gå efter, en bænk og lidt hyggestemning, træer m.m. vi er en by i naturen. Vi er aktive og det er også det vi, som by skal kendes på.
 45. Egentlig ikke... blot at det ikke skal være muligt at komme/skildre med sine politiske budskaber...
 46. Små koncerter måske :)
 47. Musik, udendørs sportsaktiviteter. Fx yoga, dans eller andet holdtræning
 48. Jazzkoncerter
 49. Fotoudstillinger - nu bor der flere professionelle fotografer i Ry, så udstillinger med deres fotografier ville være fedt. Live-musik med mere ungdommeligt musik, end det der spilles på havnen hele sommeren. Sene udendørs serveringer sommeren over - i stil med det man oplever i Italien, Frankrig, Spanien osv. Giv den gas med palmer, strandsand, caribiske rytmer og lækre drinks :) Plante-bytte marked. Loppemarked af og for lokale.
 50. Børnekulturworkshops (kontakt gerne zeuthen.marie@gmail.com)
 51. Fokusér på lokalt producerede varer, eks produkter fra Gothenborg i Them, Fru Møllers Mølleri i Bjerager ved Odder, Økoæg fra Uffe Stougaard i Hvolbæk
 52. Frost jazz om lørdagen.
 53. Kreative værksteder for børn. Viden om planter, naturens køkkenhave for hele familien Bæredygtige ideer som er nemme at tage til sig
 54. Små konkurrencer sponsoreret af erhvervslivet i Ry og omegn. Evt. lave gæstestillinger eller gæstesalg. Så hvis man har et godt produkt man har lavet, kan man nemt, hurtigt og billigt afprøve salg her, selvom du ikke har en velkørende forretning. Giv de unge iværksættere mere mod og lyst til at blive i Ry, i stedet for at skræmme dem med dyr husleje osv. Så ender alle Rys kunder jo samme sted som de forretningsdrivende vi har skræmt væk (Aarhus, Skanderborg, Silkeborg osv.). I de 26 år jeg har boet i Ry, ser det ud som om at vi snart kun har Kvikly tilbage, men de har efterhånden også alt og billigt, så hvorfor købe andet steds. Kvikly, om man vil det eller ej, dræner forretningslivet i Ry, dem der mener anderledes er ignorante.
 55. Events der har kulturelt indhold, fx litteraturmøder, kunstudstillinger (fx med permanente udstillinger af Anna Klindt Sørensens fantastiske kunst!), eller musikalske soiréer. Desuden kulinariske oplevelser, mad fra området lokale producenter og lign.
 56. Pop up-shops, koncerter...

57. Smagninger: Vin, kaffe, chokolade ... whatever Tips og trick-arrangementer: Tøm dit køleskab, sådan undgår du madspild. Årstidens råvarer - brug dem i køkkenet nu. Smag på naturen - sådan laver du ukrudt til velsmagende mad. Musik og anden optræden. Det var herligt, da Tulstrup Kro havde "café", og man kunne sidde lørdag formiddag med en kop kaffe/en øl og høre musik
58. Det vil være fedt med et kulturhus, der kan lejes til arrangementer
59. Litteraturworkshops, små koncerter, fælles middage
60. Det er vigtigt, at få torvehallerne til at hænge sammen med Klostervej og Enghavevej og hen til Anna Klints have. Jeg synes, det er forkert udelukkende at fokusere på Stationshaven/torvehallerne.
61. jeg syntes det er vigtigt, at der er noget for alle aldersgrupper. Det er vigtigt, at der er noget for de mindre børn, legeplads etc., der skal være noget til de unge mennesker - det er en stor mangel i Ry. I stedet for at lave bassiner etc. på torvene, så lav dog fælles områderne til steder hvor der er mulig for hygge, aktivitet for børn og unge, steder man har lyst til at opholde sig!! - andet end prestigeprojekter. det ville være fint med et mindre sted, hvor man kan købe en god kop kaffe, en kage etc. noget nemt og overskueligt til at tage med i hånden og som ikke er en cafe - en kaffevogn eller noget i den stil. Spørg de unge hvad der skulle være for at de ville anvende områderne - og inddrag de unge i processen, så de føler et medansvar for det der bliver sat i værk - nogle unge ambassadør
62. Hyggeligt, afslappet mødested for børn, unge, voksne og gamle. Med enkel servering til små penge...
63. Unplugged musik Oplæsning
64. Med børn på 4 og 5 år tiltrækkes vi af events for børn, (påske) ægge jagt, besøg af naturkyndig, koncerter mm
65. Mini koncerter, foredrag, vinsmagning, fælles morgengymnastik, fastelavnsfest, sodavandsdisco
66. Fødevarermarked, frokostjazz om sommeren, streetfood, børne events, temalørdage med de handlende fra byen, banko, morgenkaffebord, og meget meget mere...
67. food court, levende musik, hjemmegjorte håndværksprodukter, julemarked,
68. Lokale bands kan spille evt. ungdomsbands Popup bar eller pop-up restaurant men med begrænsning på antal gange pr år så det ikke udkonkurrerer de eksisterende Ry forretninger
69. Gymnastik, unge/ børne spil
70. Kaffe og gode råvarer. Møde hinanden, grill og en fadøl. Et sted at mødes.
71. meget gerne cafe/kaffe meget gerne musik.
72. Åbent værksted: Arbejdende kunstnere, håndværkere arbejder f.eks. 1 uge til fri beskuelse.

Bilag 3: Deltagere i beslutningsgruppen

Indledningsvist blev der nedsat en beslutningsgruppe, der skulle støtte afdækningsarbejdet, bestående af:

Viggo Rasmussen, Skanderborg Kommune

Nils Nybro Eriksen, Ry Højskole

Lone Nielsen, Ry City

Marianne Purup, Søhøjlandets Turistforening

Leif Laursen og Karl Erik Jørgensen, Ry Borgerforening

Henrik Bredmose Simonsen, Museum Skanderborg

Desuden har Jesper Danø, Danø Arkitektur deltaget ved møderne for at medvirke i forhold til spørgsmål omkring bygningens indretning.