



Erhvervsstyrelsen
Sendt pr. mail til hoeringplan@erst.dk

Med kopi til:
Maja Bagge Lillelund, majbag@erst.dk

København, den 14. august 2017
JW/JTa

Vedr.: Vejledning om detailhandel

Erhvervsstyrelsen har sendt udkast til vejledning om detailhandelsplanlægning i høring den 14. juni 2017. De Samvirkende Købmænd (DSK) takker for muligheden for at afgive høringssvar og har en række bemærkninger til vejledningen.

Helt overordnet er det vores opfattelse, at der for en stor del af den tekstmæssige udformning af vejledningen er tale om en grundigt gennemarbejdet vejledning, der i mange henseender kan være kommunerne til stor hjælp.

DSK vil dog allerede indledningsvist gøre opmærksom på, at for så vidt angår den model, som ministeriet har udarbejdet med henblik på vurdering af etablering af aflastningsområder, er vi fundamentalt uenige med ministeriet.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har udarbejdet en dybt simplificeret model, der er baseret på et ca. 20 år gammelt, engelsk datagrundlag. Denne model beskriver alene, *hvordan et planlagt aflastningsområde kan styrke konkurrencen*, mens man i modellen slet ikke forholder sig til de to øvrige parametre, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også nævner i sit interne notat om modellen – nemlig lovens krav om, at kommunerne også skal forholde sig til:

- Hvordan det planlagte aflastningsområde kan påvirke butiksforsyningen i bymidten, de mindre oplandsbyer og i landdistrikterne, og
- Hvordan det planlagte aflastningsområde, bl.a. set i forhold til kommunens størrelse, forventes at påvirke byens samlede oplandseffekt i forhold til nabokommuner.

Der er altså tale om, at man vælger at udarbejde en model for én af de parametre, som kommunen skal vurdere, men ikke for de øvrige.

Da forligspartierne og Folketinget tog stilling til såvel den politiske aftale som det fremsatte lovforslag, var det med den klare forudsætning, at der fortsat er tale om tre ligeværdige formål i planloven, hvori indgår både hensynet til et varieret butiksudbud i mindre og mellemstore byer, god tilgængelighed og effektiv butiksstruktur. I vores optik vil den enøjede brug af modellen medvirke til, at det fremover alene vil være hensynet

til en såkaldt effektiv butiksstruktur, der får vægt i kommunernes afvejning af hensynene.

Når dette så yderligere kombineres med den foreslåede model, der bygger på en række misvisende – eller i bedste fald omdiskuterede - antagelser, så er der for alvor grund til at være bekymret for, at vejledningen ikke medfører en fair udmøntning af den nye lov og den forligstekst, som lå til grund.

Det kan eksempelvis nævnes, at hvis kommunerne anvender den foreslåede model, vil de ende med et resultat, hvoraf det fremgår, at "Effekten på priserne af øget konkurrence anslås til%". Kommunalbestyrelserne – og borgerne - stilles altså et direkte prisfald i udsigt, hvis kommunalbestyrelserne tillader det foreslåede aflastningsområde. Efter en række beregninger baseret på faktiske tal, viser vores gennemgang af modellen, at den altid vil medføre "faldende priser", hvis kommunen etablerer et aflastningsområde. Dette er decideret forkert, når man ser på de mange mulige udfald, der eksisterer i praksis. Der er formentlig heller ingen tvivl om, at medarbejderne, der står bag udarbejdelsen af modellen, også er bekendt med, at man ved etablering af et aflastningsområde kan risikere at få lukket butikker, mindske udbuddet og skabe monopoler, som medfører højere priser. Dette har man imidlertid valgt ikke at tage højde for i "beregningsmodellen", som det også ved en nærlæsning fremgår af vejledningens side 36. Den manglende fokus på modellens uhensigtsmæssigheder skaber overhængende risiko for, at de kommunale embedsmænd og politikere ikke vil være opmærksomme herpå.

Dette manglende fokus på modellens uheldige konsekvenser fremgår da også tydeligt af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens eget – men ikke offentliggjorte - notat af 22. maj 2017 om *Dokumentation af metode til vurdering af konkurrenceeffekter ved udlægning af aflastningsområder*. Det konkluderes heri: "Eftersom beregningerne er baseret på en simplificeret model og en række standardværdier, skal resultaterne fortolkes som en indikation af betydningen af konkurrenceeffekten og *ikke som en forudsigelse af hvordan priserne vil ændre sig med etableringen af aflastningsområdet*".

Der er altså tale om, at styrelsen direkte selv fremhæver, at der IKKE er tale om en forudsigelse af et prisfald, på trods af at det er dette, der klart fremgår af vejledningen!

Det er bl.a. på den baggrund vores opfattelse, at Erhvervsministeriet ikke loyalt kan udmønte den politiske aftale og den vedtagne lov med en model, som den i vejledningen præsenterede, og vi skal derfor på det kraftigste opfordre Erhvervsministeriet til at lade modellen udgå af vejledningen, da man med en sådan model vil lede samtlige landets kommuner direkte ud i etablering af en række aflastningsområder, der ikke er basis for at etablere, og som vil være ødelæggende for bymidternes butikslev.

Vores konkrete kommentarer til input og output i modellen fremgår under de relevante afsnit i høringssvaret.

Generelle bemærkninger til vejledningen

I første spalte anføres det, at bydelscentre, aflastningsområder og lokalcentre ikke bør placeres på en sådan måde, at de samlet set vil medføre en "funktionstømning af bymidten". Dette er i vores optik et helt centralt begreb, som alene omtales indledningsvist, og som der ikke efterfølgende refereres til, selv om det også var et markant politisk krav fra flere af forligspartierne. Vejledningen bør udbygges med eksempler på, hvordan kommunerne kan hindre en sådan funktionstømning, ligesom kommunerne bør gøres opmærksom på, at netop etablering af aflastningscentre kan være stærkt medvirkende til funktionstømning af bymidterne. Kommunerne bør derfor i højere grad gøres opmærksom på deres forpligtelser til netop at modvirke denne funktionstømning.

På samme side gentages formuleringen fra lovforslaget om, at øget rummelighed i centerområder fører til flere konkurrerende butikker, der igen fører til lavere priser. Som også anført allerede ved lovforslagets fremsættelse, er vi helt uenige i denne forudsætning, og vi vender tilbage hertil, når vi kommenterer på selve beregningsmodellen for aflastningscentre.

Under afsnit 2.1. anføres det, at butikker, der har mere end et "ubetydeligt" salg af andre varegrupper Brugen af begrebet "ubetydeligt" vil kunne give anledning til betydelig fortolkningstvív. Det bør normeres og kvantificeres både procentuelt og absolut. Som et eksempel kan nævnes IKEAs butikker, der – så vidt vi er orienteret – oftest er beliggende i områder, hvor der ikke må foregå salg af dagligvarer. IKEA har netop annonceret, at man i endnu højere grad vil satse på salg af madvarer fra koncernens butikker – og ikke madvarer til indtagelse i butikken. Det vil her ikke være tilstrækkeligt at fastsætte, at IKEAs omsætning af dagligvarer eksempelvis må udgøre op til 10% af omsætningen i varehuset, da varehusene sælger for så store beløb, at 10% heraf ville udgøre mere end salget fra op til flere discountbutikker. Det bør derfor fastsættes, at omsætningen af den "accessoriske ydelse" ikke må overstige en vis andel af omsætningen – dog ikke over kr. Kun på denne måde kan en række klage- og fortolkningssager undgås.

Side 10

Her bruges begrebet "begrænset kundestrøm". Hvordan defineres dette? Hvis en stor e-handelsvirksomhed etablerer showroom i tilknytning til virksomheden, vil der mange steder kunne forventes en betragtelig kundestrøm – men hvordan defineres og afgrænses sådanne begreber? Vil man på et tidspunkt komme i den situation, at en virksomhed, der har såvel en e-handels platform som en fysisk butik, herefter vil kunne omgå reglerne om placeringer i centerstrukturen blot ved at hævde, at man primært er en e-handelsvirksomhed?

Bemærkninger relateret til afsnittene om aflastningsområder

Side 19

Nederst side 19 omtaler vejledningen "store" aflastningsområder i "mindre" byer, da aflastningsområder skal afstemmes med byens størrelse. Begge begreber "store" og "mindre" svarer til at sælge elastik i metermål. Enhver borgmester med respekt for sig selv vil være af den antagelse, at kommunen indeholder flere "store" byer, som dermed også vil give plads til "større" aflastningsområder.

Når vejledningen betegner byer, hvor der kan udpeges bydelscentre, som større, og der er tale om byer med mere end 20.000 indbyggere, bør dette i vores optik tale for, at "mindre" byer er byer med mindre end 20.000 indbyggere. Det foreslås derfor, at det fastsættes, at der i byer med mindre end 20.000 indbyggere kun undtagelsesvist vil kunne udlægges aflastningsområder over en vis størrelse.

Herudover vil vi endnu en gang påpege, at vejledningen bør normere, hvor mange aflastningsområder der kan udlægges i de enkelte byer, og hvor store disse aflastningsområder kan være.

Side 23

Det anføres, at planloven ikke regulerer ejerforholdene, hvilket vi er helt enige i. Men den måde, hvorpå formuleringen af første spalte på side 23 er sket, vil kunne lede til omgørelser. Vil en stor hypermarkedskæde eksempelvis kunne etablere et "butikscen-ter" med en lang række "butikker" – eksempelvis XX-tøj, XX-elektronik, XX-dagligvarer, XX-blomster etc.?

Man bør derfor også her gentage bemærkningerne fra lovforslaget om, at det ikke er hensigten, at der kan etableres hypermarkedslignende indkøbscentre.

Side 26

Det anføres, at et forslag om etablering af et aflastningsområde kan tage afsæt i et forventet, øget kundegrundlag i en by med en kraftig befolkningstilvækst eller lign. Når der bør indgå sådanne kriterier, bør det også af vejledningen fremgå, at der som udgangspunkt ikke bør etableres aflastningsområder i områder, hvor der ikke er en positiv befolkningstilvækst, og det bør derfor også være ét af de forhold, som Erhvervsstyrelsen vil forholde sig til, når styrelsen skal vurdere, om kommunen har opfyldt sin redegørelsesforpligtelse.

"Tilstrækkeligt kundegrundlag" omtales en lang række steder i vejledningen – dette bør normeres, hvilket bl.a. også vil kunne ske, hvis man netop skal redegøre for en positiv befolkningstilvækst, hvilket vil kunne være en indikator for, at der er det krævede "tilstrækkelige kundegrundlag" til, at der er behov for udlæg af nye eller udvidelse af eksisterende aflastningsområder.

En redegørelse for en "befolkningstilvækst" bør ligeledes tage udgangspunkt i eksisterende planer for udbygning af boliger, idet en befolkningsprognose nemt kan være ønsketænkning, indtil den udmøntes i egentligt boligbyggeri knyttet til et eventuelt planlagt aflastningsområde.

Med hensyn til e-handel, nævnes det på side 26, at kommunerne i forbindelse med udlæg af aflastningsområder bl.a. kan overveje, om den stigende e-handel medfører behov for at skabe koncepter, der kombinerer e-handel og fysiske butikker. Umiddelbart virker dette uhensigtsmæssigt, da det jo fremover bliver tilladt at lægge e-handelskoncepter uden for centerstrukturen.

Netop forholdet med den stigende e-handel bør også tillægges øget betydning og omtales nærmere i vejledningen. Institut for Centerplanlægning (ICP) har i foråret 2017

offentliggjort en ny analyse, hvoraf det fremgår, at ICP vurderer, at inden for udvalgsvarer vil op mod 30% af det samlede forbrug af udvalgsvarer blive købt gennem e-handelskanaler frem mod 2030 – og dette er da endda ikke det mest vidtgående scenarie!

Men hvis "bare" 30% af udvalgsvarehandlen sker som e-handel, vurderer ICP, at dette vil have effekter på, hvor mange butikker der er brug for og markeds-mæssigt plads til i Danmark, hvilket igen vil have konsekvenser for butiksmarkedet og for prissætningen af detailhandelsejendomme. Der er derfor ingen grund til med denne vejledning at "forlede" en række kommuner til at tro, at de kan bygge sig til en højere dækningsgrad ved at tillade endnu flere og større aflastningsområder.

Side 27

Når kommunerne skal vurdere behovet for et aflastningsområde, skal det ske på baggrund af en vurdering af en række faktorer, herunder bl.a. befolkningstilvækst, forventet omsætning i en række butikker m.v. Som vi kommer tilbage til i vores bemærkninger om selve den udarbejdede beregningsmodel, er det vores opfattelse, at en række af de ønskede tal, vil være vanskelige – og i nogle tilfælde umulige – at få. Der bør dog være krav om, at i det omfang, det overhovedet er muligt at få en række oplysninger, skal disse baseres på uafhængige, valide tal. På dagligvareområdet kan eksempelvis nævnes Retail Institute, der råder over ganske detaljerede oplysninger om omsætning, størrelse m.v. Det er dog vigtigt at bemærke, at der er flere af de store detailhandelsaktører i Danmark, der ikke ønsker at oplyse en række nøgletal, og det vil derfor altid være svært at få retvisende oplysninger – dette forhold skal dog ikke betyde, at man ikke skal forsøge!

Vi har allerede set det første eksempel på en kommunes ønske om udvidelse af et aflastningsområde i Sønderborg, hvor en kommune med en god dækningsgrad (82% for beklædning og 105% for øvrige udvalgsvarer) – men på trods af en befolkningstilbagegang på forventeligt 1,6% – ønsker at udvide et aflastningsområde betragteligt. Kommunen argumenterer her for, at man kan hente handel "hjem" fra grænsehandlen, at e-handlen alligevel ikke bliver så stor, og at forbruget vil stige. Når Sønderborg kommune vurderer udviklingen i e-handlen, er der tale om tal, der ligger betragteligt under de tal, som en række analytikere peger på. Sønderborg kommune har eksempelvis anslået, at i 2029 vil nethandlen dække 18% af beklædningsforbruget. Dette tal står i skærende kontrast til eksempelvis Dansk Erhvervs tal, hvor man i en større e-handelsanalyse har anslået, at mellem 20 og 25% af det samlede forbrug af beklædningsvarer allerede nu handles online, ligesom ICP vurderer, at i 2030 vil 30% af samtlige udvalgsvarer blive handlet online.

Detailhandelsanalysen fra Sønderborg er et glimrende eksempel på, hvilke forudsætninger kommunerne vil indtaste i den foreslåede beregningsmodel. Og hvis kommunerne herefter taster disse forudsætninger i modellen og får et "facit", må det forventes, at en lang række kommuner mere eller mindre ukritisk vil etablere aflastningsområder under helt forkerte forudsætninger.

Side 30

Her vurderes spørgsmålet om handelsbalancen. En handelsbalance er oftest negativ i mindre byer, og etablering af nye dagligvarebutikker udenfor vil typisk blot tage handel fra bymidten.

Hvis en kommune har en positiv handelsbalance, vil man kunne argumentere for, at aflastningsområdet kan sprede – og dermed aflaste – bymidten, og omvendt vil kommuner med en negativ handelsbalance kunne argumentere for etablering af et aflastningsområde, så man dermed kan tiltrække handel til kommunen.

Med hensyn til vurdering og beregning af omsætninger, anføres det, at discountbutikker omsætter mellem 25.000 – 50.000 kr. pr. år. pr. m² – det er for lavt sat for de succesfulde koncepter – det er ikke ligegyldigt, om det er en Rema 1000 eller om det er en Fakta. Kommunerne bør derfor også tage hensyn til de konkrete butikker i og omkring de enkelte byer.

Side 33

Det anføres her, at hvis butikkerne i aflastningsområdet gennemsnitligt er større end i den øvrige detailhandel, kan etableringen af aflastningsområdet derfor ventes at føre til en direkte produktivetsgevinst. Dette udsagn er vi absolut ikke enige i. Der bliver tale om en cirkelslutning, hvis det lægges ind i forudsætningerne, at større butikker er mere effektive og dermed billigere end mindre butikker. Da et aflastningsområde i henhold til lovtæksten er til butikker, der "ikke uden videre kan placeres i bymidten", er der dermed oftest også tale om større butikker. Det betyder, at den foreslåede beregningsmodel altid vil medføre, at de butikker, der placeres i aflastningsområde pr. definition er mere effektive og billigere end butikker, der placeres i bymidten! Se i øvrigt i bilag 3 vores eksempel baseret på data om danske dagligvarebutikker, hvoraf det fremgår, at der ikke kan etableres en sikker sammenhæng mellem butiksstørrelse og butiksomsætning.

Det forventes derudover, at etableringen af et aflastningsområde vil give anledning til en konkurrenceeffekt, da butikkerne i aflastningsområdet vil blive påvirket af konkurrencen fra den eksisterende detailhandel og omvendt. En sådan antagelse forudsætter en lokal priselasticitet, hvilket eksempelvis ikke er tilfældet på discountmarkedet i dagligvarehandlen.

Side 35

Der opereres med en bruttoavance på 24% på dagligvarer, hvilket må anses for særdeles højt. Spørgsmålet er, om der her er taget højde for bruttoavancer i den såkaldte special dagligvarehandel (eksempelvis slagtere og bagere), hvor bruttoavancen traditionelt er meget højere. Når der regnes med bruttoavancer, bør der skelnes mellem de forskellige typer af butikker/brancher. Bruttoavancen er eksempelvis meget lavere i discountbutikker end i special dagligvarehandlen. Den anvendte beregningsmåde betyder, at modelberegningernes resultater kommer til at afhænge af, om detailbutikken selv bearbejder råvarer eller køber højt forædlede produkter. I første tilfælde bliver bruttoavancen lavere, idet der benyttes mere arbejdskraft, og i sidste tilfælde lavere, da der sælges færdigvarer. Men det siger jo intet om "produktiviteten" – den kan sagtens være høj i detailedet men lav i værdikæden. Dette er et teoretisk problem for

modelleringen, da selve det geografiske produktionssted hermed både øver indflydelse på, hvad der er detailhandel, og hvad der er bruttoavance.

Side 36

Her nævnes ganske kort alle de ting, modellen ikke tager højde for, og som lovgivningen kræver, der bør tages højde for: lukning af butikker, øget vareudbud, stigning i efterspørgslen. Det er en alt-andet-lige betragtning, og dens resultater er aldrig mere sikre end usikkerheden på de oplysninger, antagelser og skøn, der indtastes i modellen. Dem er der mange af, og der findes generelt ikke mange sikre data.

Som nævnt indledningsvist, bør der udarbejdes tilsvarende beregningsmodeller for en lang række yderligere forhold nævnt i loven, hvis man ønsker at bevare modellen for én af de parametre, der skal indgå i overvejelserne. Der burde således også udarbejdes modeller for beregning af flere af nedenstående forhold:

- Vil beskæftigelsen i bymidten falde? – Og dermed totalt betyde en nedgang i antal beskæftigede?
- Hvis der bliver flere uden job, bliver der flere på overførselsindkomst.
- Hvis butikkerne i bymidten lukker, betyder det også et fald i huspriserne og stigninger i varepriserne (som det faktisk ses) og større udgifter for borgerne til indkøbsture?
- Ældre kan få sværere ved at handle lokalt – dermed kan kommunens udgifter til hjælp til indkøb af dagligvarer stige.
- Og ikke mindst – hvordan bliver priserne på langt sigt, hvis først butikkerne i bymidten lukker, og de større butikker i aflastningsområderne selv kan fastsætte sine priser i en monopolsituation?

Alt i alt betyder alle disse kritikpunkter samlet set, at både borgere, borgmestre og detailhandlere er bedre tjent uden en sådan model. Der bliver ved anvendelse af modellen tale om alt for mange skønsmæssige antagelser, som misforstås i den offentlige debat, og som ikke kan prøves retligt.

Bemærkninger til den foreslåede model til beregning af konsekvenser ved etablering af aflastningsområder

Der er således i vores optik tale om en forfejlet model, som vil kunne manipulere en lang række lokalpolitikere til at etablere helt overflødige butikskvadratmetre, der vil ødelægge og *funktionstømme* bymidterne.

Modellen opererer med en række antagelser om produktivitet – og dette uden at begrebet produktivitet er defineret i vejledningen. Som det ved et møde med en række repræsentanter for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen blev delvist forklaret på et møde den 10. august 2017, defineres produktivitet noget i stil med: "Produktivitet er marginalændringer i omkostningsbasen som diversificeres"). Det er vores opfattelse, at hvis man ønsker at anvende "modeller", så skylder man at angive præcise definitioner af alle begreber og metoder i vejledningen. Ellers vil kommunerne hver især kunne

fortolke vejledningen og modellen uden derved at skulle stå til ansvar for, om de egentlig forstår indholdet og den store usikkerhed i det faktiske arbejde, de står overfor at skulle gennemføre med modellen på borgernes vegne.

Påstanden bag modellen er, at en større "produktivitet" pr. definition vil kunne give lavere priser til forbrugerne i detailhandlen. Dette er imidlertid en påstand, som ikke altid holder. Produktivitsberegningen er baseret på 20 år gamle, engelske data, der stammer fra en tid, som er før introduktionen af internettet, kortbetaling, automatisering og services, som er fremkommet siden, og som også er taget i brug i dansk detailhandel hos både store og små butikker. Desuden er England ikke Danmark!

Det næste er, at man i modellen antager, at 75% af en eventuel "produktivitsgevinst" vil blive konverteret til lavere forbrugerpriser. Dette er langt fra bevist eller forsøgt bevist efter danske forhold. Tværtimod drives mange danske detailbutikker i særdeles hård konkurrence og med løbende behov for at tjene penge til investeringer i ny teknologi, markeds kommunikation osv. Likviditet fra produktivitsstigninger bliver i de fleste tilfælde ført direkte over i konkurrenceforbedrende foranstaltninger – og/eller større profit - og ikke givet som prisnedsættelser til forbrugere.

Det er bemærkelsesværdigt, at fordi man samfundsmæssigt ønsker større produktivitet i detailhandlen, så kan man, uden at man beviser det, konvertere en postuleret produktivitsstigning til lavere forbrugerpriser. Dette er i allerhøjest grad ikke noget givet faktum – og heller ikke i overensstemmelse med Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens interne notat af 22. maj 2017 om metoden til vurdering af konkurrenceeffekter ved udlægning af aflastningsområder.

Ligeledes betyder produktivitsstigninger generelt, at konkurrencen afvikles hurtigere, flere virksomheder dør, og man ender med få monopollignende virksomheder. Et eksempel herpå er e-handel, hvor konkurrencen afvikles hurtigt over tid, og man ender med få store, monopollignende virksomheder. Så antagelserne om, at man altid får et forbrugerprisfald ud af en produktivitsstigning (konverteret med 75%, som modellen antager), er teori med stor usikkerhed, da virkeligheden viser, at man alligevel kan få monopoler og monopolpriser ud af det, og de henter som regel højere priser.

Hvis man fra ministeriets side ønsker en sådan model taget i anvendelse, bør alle forudsætninger i form af kilder, beviser, referencer og formler lægges åbent frem i vejledningen med tilhørende usikkerhedsbetragtninger og til mulig (lokalpolitisk) diskussion i kommunen og blandt kommunens interessenter, ligesom alle antagelser, variable og funktionelle sammenhænge bør fremgå af vejledningen.

En anden problematik ved anvendelse af modellen er, at hverken produkternes kvalitet eller forbrugernes indkøbsoplevelse indgår i afspejlingen af prisniveauet. For modellen er en "bøf en bøf" – der er ikke forskel på f.eks. økologisk kød og kød uden dyrevelfærd. Sådanne forudsætninger betyder, at eksempelvis dagligvarebutikker, der har et stort udvalg af økologiske varer, altid vil tabe på forhånd i modellen, idet de vil blive udråbt som mindre produktive, fordi deres økologiske produkter som "bøf" er naturligt dyrere end bøffer uden dyrevelfærd. Ligeledes vil en butik med en slagter, der selv

bearbejder økologiske råvarer, altid fremstå som mere uproduktiv end et discountsupermarked, der vælger at sælge masseproduceret, importeret kød. Dette er absurd og imod tidens trend med bedre og sundere – og oftest lokalt producerede - fødevarer og vil favorisere produkter uden f.eks. dyrevelfærd på et forkert grundlag.

For modellen er en "branche en branche" og en "pris/bruttoavance en pris/bruttoavance". Modellen lægger ikke op til ordentligt at skelne mellem forskellige "brancher". Tværtimod er det f.eks. muligt at komme til den fejlagtige konklusion, at flere butikker i aflastningsområdet i brancher, der ikke findes i forvejen i bymidten, vil kunne medføre lavere priser på bymidte-butikkernes varer, selv om disse butikker befinder sig i en helt anden branche.

I modellen antager man, at større butikker automatisk er mere produktive end små, baseret på en 20 år gammel engelsk undersøgelse. Men dette gælder ikke i Danmark i dag. Eksempel:

Lidl:

For de 71 butikker, hvor Lidl selv ejer ejendommen, hvor man præcist kan opgøre det samlede, gennemsnitlige erhvervsareal for disse, er dette 1699 m². Hvis vi kun ser på dem, som har mellem 1500m² og 2000m², så giver det 39 butikker. Gennemsnitsomsætningen for disse er 30.641.000 kr.

Rema 1000:

De har i alt 261 butikker ud af de i alt 279, som har salgsareal på mellem 500m² og 1000m² (Stockmann-tal). Gennemsnitsomsætningen for disse er 39.329.000 kr.

Netto:

De har i alt 360 butikker ud af de i alt 445, som har salgsareal på mellem 500m² og 1000m² (Stockmann-tal). Gennemsnitsomsætningen for disse er 37.604.000 kr.

Med andre ord: Både Rema1000 og Netto sælger i gennemsnit ca. 30% mere (39 mio. kr. og 37 mio. kr.) i forhold til Lidls 30 mio. fra butikker, der bevisligt er halvt så store!

Vi har imidlertid ikke kun undersøgt sammenhængen mellem de tre typer discountbutikker, vi har foretaget en tilsvarende undersøgelse blandt samtlige danske dagligvarebutikker, der er registreret i Retail Institute Scandinavias "Dansk Butiksregister".

Blandt alle 2907 danske dagligvarebutikker har vi udvalgt i alt 2874 butikker, svarende til 98,86% af alle danske dagligvarebutikker på under 4000 m² og med en omsætning på under 200 mio. kr.

Disse data viser, at spredningen i forholdet mellem areal og omsætning svinger således:

- Ved 1000 m² svinger omsætningen mellem 32 og 116 mio. kr.
- Ved 1500 m² svinger omsætningen mellem 40 og 172 mio.
- Ved 3500 m² svinger omsætningen mellem 124 og 180 mio.

Dette uddrag af tallene, som er vedhæftet i medfølgende regneark, viser, at spredningen i sammenhængen mellem butiksareal og butiksomsætning er så stor, at modellens antagelser ikke er realistiske på det danske dagligvaremarked. Man kan simpelt hen ikke påstå, at større butiksarealer pr. definition medfører større omsætning.

En nærmere gennemgang af modellen

Modellen tager som sit udgangspunkt en kommunal sagsbehandler, der skal udregne, hvor meget kommunens udvalgsware- og dagligvarepriser vil falde, hvis man etablerer et aflastningsområde (der minimum skal have én udvalgswarebutik, for at der kan gives tilladelse til en dagligvarebutik. Alle dagligvarebutikker vil formentlig være mellem 1200 og 3900 m²). Som vi har kritiseret ovenstående, antager modellen, at jo flere butikker, desto lavere priser. Dette er absolut ikke givet.

Input data til modellen

Modellen kræver, at kommunen giver input af minimum følgende tre data:

Nødvendige data

Det er nødvendigt, at kommunen kommer med et skøn for de tre nedenstående felter.

Hvor stor en andel af den eksisterende omsætning i bymidten og oplandet skønnes at flytte ud i aflastningsområdet?

Andel af omsætning der flyttes

Angiv her: %

Hvad forventes forskellen at være på det gennemsnitlige butiksareal i aflastningsområdet sammenlignet med det gennemsnitlige butiksareal i eksisterende butikker i bymidten og oplandet?

Procentvise forskel i gns. butiksareal

Angiv her: %

Hvad er det gennemsnitlige antal butikker inden for de tilstedeværende brancher i bymidten og oplandet (fx tøj, isenkram etc.)?

Gns. antal butikker pr. branche

Angiv her:

Som det fremgår af skemaet, bliver kommunen bedt om at vurdere, hvor stor en del af omsætningen i bymidten og oplandet, der vil flytte til aflastningsområdet. Dette er i praksis en umulig beregning/vurdering for kommunen at gennemføre uden alt for stor usikkerhed i skønnet. Kommunen ligger ikke inde med data om, hvordan forbrugerne vil reagere på åbning af nye butikker. Dette vil således ikke kun afhænge af, hvilke

butikker der åbner, men i lige så stor grad af hvilke butikker, der eksisterer i forvejen, og hvordan deres indbyrdes konkurrenceforhold er. Ligeledes vil afstandene mellem forbrugerne og butikkerne have betydning. Det er her forhold som pendling og afstande til konkurrerende, større byer, der spiller ind.

Såfremt der eksisterer en sund konkurrence blandt de eksisterende butikker, vil et nyt aflastningsområde både teoretisk og praktisk ikke kunne ændre meget på det generelle prisniveau, for der vil være så mange lokale faktorer knyttet til brancher, markedsstørrelser etc., der vil have større indflydelse end de faktorer, modellen beregner på. Forbruget af dagligvarer stiger jo ikke i en by, fordi der kommer en ny butik, så hvis byen har en nogenlunde balance mellem udbud og efterspørgsel, vil priser og mængder ikke blive ændret. Eller hvis mange af byens borgere pendler, så medfører nye butikker ikke nødvendigvis, at borgerne handler hjemme i bopælsbyen frem for ude i arbejdsbyen.

Ligeledes vil anvendelse af modellen føre til den påstand, at åbning af flere butikker i én branche vil få indflydelse på priserne i andre brancher. At der åbner en elektronikbutik, hvor der ikke var en før, medfører ikke nødvendigvis lavere priser, idet priskonkurrencen her med internettet i forvejen er så stor, at synlige prisforskelle ikke findes i Danmark (Europa). F.eks. vil mange butikker inden for elektronik altid garantere samme pris, som forbrugeren kan dokumentere fra internettet.

Ligeledes ses den antagelse, at de enkelte branchers arealer er ligegyldige for prisniveauet på trods af, at det netop er bestemte brancher, der vil søge om butikker i aflastningsområder. Med andre ord antager eller postulerer man her, at såfremt arealet i én branche øges via større konkurrence i et aflastningsområde, ja så vil det kunne nedsætte priserne i en anden branche. Dette har intet med virkeligheden at gøre.

Man skal endvidere angive det gennemsnitlige antal butikker pr. branche. Igen ses denne generalisering hen over brancher, som antager, at alting er det samme og vil have samme effekt. Nogle brancher har megen konkurrence fra internettet, og andre har ikke. Det vil naturligvis have indflydelse på både produktivitet og priser.

Herudover kræver modellen følgende input, som kommunen selv kan indberette, hvis de har lyst. Alternativt kan de benytte modellens forud programmerede data (der er ufyldstgørende beskrevet):

Yderligere data

For at præcisere beregningen, kan nedenstående felter ligeledes udfyldes. Hvis de nedenstående felter ikke udfyldes, tager beregningen udgangspunkt i generelle antagelser.

Hvilken forskel forventes der at være på priserne på de varegrupper der rykker til aflastningsområdet sammenlignet med priserne på de varegrupper, der bliver i bymidten og oplandet?

Gns. prisforskel

Angiv her:

Hvad forventes de gennemsnitlige bruttoavancer at være i aflastningsområdet og den eksisterende detailhandel i oplandet?

Gns. bruttoavancer i eksisterende detailhandel
Forventet gns. bruttoavancer i aflastningsområdet

Angiv her: %
Angiv her: %

Hvad er den forventede produktivetsstigning i blandt de eksisterende butikker i bymidten og oplandet?

Produktivetsstigning for etablerede butikker

Angiv her: %

Hvad er den forventede produktivetsstigning i blandt butikkerne i aflastningsområdet?

Produktivetsstigning for aflastningsområdet

Angiv her: %

I ovenstående ses, at man igen forsøger at få brugeren til at indtaste en række data på forkant. Disse data er i virkeligheden konsekvensdata af de beslutninger, man skal undersøge og forudsige konsekvensen af. Det er ulogisk at bruge antagelser om konsekvenser for det, man skal forudsige konsekvenserne af. Så går argumentet i ring, og det bliver en selvopfyldende profeti: Jo flere butikker, og jo mere samlet butiksareal – desto lavere priser. Dette er ikke i overensstemmelse med virkeligheden! Detailbutikker i København tager bestemt ikke lavere priser end butikker i byer med færre indbyggere – snarere tværtimod.

De data, der skal leveres som input, er:

”Gns. prisforskel”, som jo ikke er størrelse, man kan fastsætte på forhånd, som der bliver bedt om. Den gennemsnitlige prisforskel kan kun vurderes efter at have målt den i bymidten og i aflastningsområdet over en vis periode. Det er ulogisk, at kommunen end ikke bliver bedt om at vurdere priser som gennemsnit over bestemte tidangivne perioder. Kommunen gøres her til beslutningstager for uafhængige butikkers prisstrategier i en situation med flere, nye konkurrenter. Dette kan kommunerne absolut ikke forudse - og langt mindre estimere troværdigt.

Der kan tænkes mange scenarier med forskellige konsekvenser, som modellen på ingen måde tager stilling til eller muliggør analyse af. Hvis der eksempelvis er tale om, at der er to kædebutikker i forvejen, og der kommer yderligere en kædebutik i aflastningsområdet, og ingen af disse har lokalt tilpassede priser, men holder landsdækkende priser, vil der ikke ske noget som helst med prisdannelsen. Hvis der i stedet eksisterer konkurrencepressede butikker, der har lokal prisfastsættelse, og der etableres konkurrenter i aflastningsområdet, kan det tænkes, at de konkurrencepressede

butikker i bymidten vil lukke, så konkurrencen dør. Derfor risikerer man, at konkurrencen forsvinder for aflastningsområdet, hvor man så straks sætter priserne op til situationen før, fordi man kan udnytte den opståede monopolsituation.

Modellen tager således ikke hensyn til de dynamiske konsekvenser, som den angiver at skulle forholde sig til. I stedet antager modellen blindt, at der ikke sker ændringer i situationen, selv når aflastningsområdet er etableret. Den eneste forudsætning, der er lagt ind, er, at priserne falder. Men der siges intet om hvornår og hvor længe, selv om det faktisk er afgørende for f.eks. et aflastningsområdes økonomiske levetid.

Modellen er altså født strukturelt forkert med højest usikre og kritisable data, og derved kommer den til at virke manipulerende med det ene formål at opnå et bestemt resultat: Nemlig at et aflastningsområde altid vil medføre lavere priser til kommunens borgere.

Dernæst skal der indtastes "Gns. bruttoavancer". I den eksisterende detailhandel er der ikke tale om en fast størrelse, som kan benyttes til en prognose. På områder, hvor der kan være lokal priselasticitet, vil disse jo kunne ændre sig, men de gennemsnitlige bruttoavancer kan også ændre sig som følge af konkurrencepresset – eksempelvis hvor en dagligvarebutik oplever større svind, fordi man ikke får solgt så meget som tidligere.

Modellen anviser også inputdata om bruttoavancer med henvisning til nogle gennemsnit, der stammer fra Danmarks Statistik. Men bruttoavancer varierer voldsomt fra branche til branche og fra butik til butik. Man kan derfor ikke konkludere, som modellen gør, at gennemsnitlige bruttoavancer på tværs af brancher kan forudsige fremtidige bruttoavancer i specifikke brancher som følge af introduktion af nye butikker i et aflastningsområde. Hvis et aflastningsområde skal have en discountbutik, så taler vi om ét niveau af bruttoavance, og er der tale om en stor ferskvarespecialiseret fødevarerbutik, er der tale om et andet niveau. Det vil give helt urimelige beregninger, hvis ikke det konkrete grundlag kan specificeres i modellen.

Specielt i modellens beregninger for udvalgsvarer er det helt galt, idet man sammenligner brancher på tværs, og dermed sammenligner man æbler, pærer og bananer. Hvis der introduceres en ny butik inden for "autotilbehør", så betyder det i praksis ikke, at prisen på guldsmedevarer vil falde. Men det er faktisk det, modellen antager og regner på. Det kræver derfor urimelig megen indsigt og viden at tolke modellens resultater korrekt. Kun meget få branchepersoner vil kunne gøre dette, og de folk råder hverken kommunen eller rådgivervirksomhederne over.

Det næste, der skal indtastes, er "Forventet gns. bruttoavancer i aflastningsområdet". Som det ses ovenfor, er de forventede bruttoavancer i aflastningsområdet afhængig af, hvordan konkurrencen vil udspille sig, og det ved man ikke på forhånd. Derfor kan man ikke andet end via ren gætteleg afgøre, hvad bruttoavancen vil blive. Endvidere kan man ikke generalisere på tværs af brancher, hvilket man gør ved at tage et gennemsnit af alle brancher.

Reelt set burde man jo så spørge de eksisterende butikker om, hvordan de tænker at reagere på, at der etableres et aflastningsområde. Så ville ikke blot en developer eller

ny butik blive hørt i sin ansøgning, men dem, som har indflydelse på ansøgningens vurdering, ville også blive hørt. Hvis man så ender med, at de etablerede lukker, og den nye bliver alene tilbage, ja så er der vel ingen argumenter for, at priserne falder?

Det centrale faktum er, at såfremt man tilføjer nye butikker til et område, så vil konkurrencen udspille sig med en række konsekvenser, der for de flestes vedkommende er ukendte, og som i høj grad afhænger af, hvordan de enkelte butikker vælger at tackle en større konkurrence om kunderne. De kan vælge at investere og udvikle større konkurrenceevne via bedre produktivitet som f.eks. apoteket, der køber en robot til at udlevere medicin (uden at sænke priserne), de kan bruge egenkapitalen på at udkonkurrere en mere kapitalsvag konkurrent på f.eks. bedre service og flottere butik som f.eks. Rema 1000 (uden at sænke priserne), de kan udvikle bedre kvalitet og bedre produkter til rimelige priser som f.eks. Emmerys og Lagkagehuset ved at udvikle centralbagerier, der leverer friskbagt økologisk brød.

Med andre ord: Der er utallige måder, hvorpå både produktivitetsudvikling, kvalitetsudvikling og prisudvikling kan spille sammen til forbrugernes bedste, behov og pengepung. Modellen tager INGEN af disse forhold i betragtning, når der skal beregnes konsekvenser på "priserne". Den er således totalt urealistisk i forhold til virkeligheden.

Endelig udregner modellen en såkaldt "produktivitetsstigning". Først og fremmest mangler der en verbal beskrivelse af begrebet "produktivitetsstigning" i vejledningen, så modelbrugeren kan komme til at stå til reelt ansvar for de data, der puttes ind i modellen. Hvor mange kommunale sagsbehandlere kan vurdere "marginale ændringer i omkostningsbasen", og hvilken diversion der vil blive konsekvensen? For det er jo faktisk, hvad man beder dem om pakket ind i et ord som "produktivitet". Det næste er, hvem der skal komme med data på allerede igangværende produktivitetsstigninger blandt eksisterende butikker og nye butikker i aflastningsområdet?

Modellen beregner herefter en række mellemvariable, der alle mangler en præcis beskrivelse og forklaring sat op i den helhed, som modellen udgør. Brugeren bør igen skulle tage stilling til det, brugeren rent faktisk bliver bedt om, i stedet for at brugeren uansvarliggøres via tilsyneladende simple indtastninger. Hvorfor er disse variable valgt og kaldt det navn, de er? Hvordan og hvorfor er formlerne til beregning sat op, som de er? Hvilken baggrund i form af empiri/videnskab/argumenter ligger der til grund? Hvilke praktiske beviser og signifikans har beviserne? Her er mellemvariablerne:

Faktorer til beregning

$\alpha_i =$	0,5
Prisforholdet =	0,9
Avanceforholdet =	0,596163
$D_{i0} =$	0,02

Inverse prisforhold = 1,111111
 Inverse avanceforhold = 0,596163
 D_{0i} = 0,02

Gns. Bruttoavance (udvalgsvarer) 37,350% ^{pr} 2014

Disse mellemvariabler er IKKE forklaret nogen steder i vejledningen, og den samlede idé med dem og beregningerne er umulige at kontrollere. Det kan således konstateres, at ingen af de virksomheder og mennesker, for hvem modellen og dens konklusioner får livsafgørende betydning for deres fremtidige økonomi, pensioner, beslutninger osv., vil være i stand til at forstå modellen og dens beregninger.

Modellen/regnearket udregner et output i form af:

Konkurrence- og produktivitetseffekten
 I bykernen:
 δ_i = 0,005365
 Produktivitetsstigning = 0,015365
 I aflastningsområdet:
 δ₀ = 0,006624
 Produktivitetsstigning = 0,030624

Disse såkaldte "produktivitetsstigninger" bliver herefter behændigt og uden beskrivelse og dokumentation omregnet til "forventet effekt på prisniveauet for udvalgsvarer":

G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q
Forventede effekt på prisniveauet for udvalgsvarer										
Det kan forventes at prisniveaus-ændringen ligger i omegnen af:										
<div style="border: 1px solid black; display: inline-block; padding: 5px;">-1,2 %</div>										
<small>ærdi, forventes det, at butikkerne i itligt bliver større end i den eksisterende en negativ værdi, forventes det, at et gennemsnitligt bliver mindre end i den</small>										

Ovenstående er således et tal, som en borgmester nok ikke kan sidde overhørig: ..at borgerne får lavere priser i butikkerne, hvis vi etablerer et aflastningsområde med xyz butikker....

Det store spørgsmål er herefter, om modellen udregner tal, der er rimelige, og som både borgmesteren, borgerne og butiksejerne kan stole på?

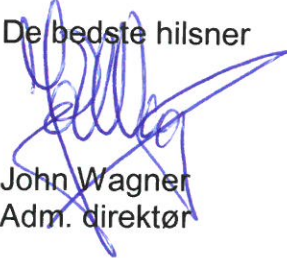
Som det fremgår med al tydelighed af ovenstående, er DSK overordentligt bekymret for, at det, der i virkeligheden skulle have været et hjælperedskab for den kommunale forvaltning, politikerne og borgerne, ender med at blive en politisk bombe, der i meget høj grad vil tvinge politikerne til at efterkomme eksempelvis ønsker fra en række developere om at etablere et aflastningsområde. Det vil formentlig være vanskeligt at finde en kommunalbestyrelse, der med risiko for erstatningsanlæg m.v. vil turde afvise etablering af et aflastningsområde, hvis en offentlig beregningsmodel "dokumenterer", at konkurrencen i området vil stige, og priserne vil falde.

At der er belæg for de bekymringer, som vi her har givet udtryk for, fremgår af nedenstående bilag, hvor modellen er anvendt på et konkret eksempel – nemlig Asnæs i Odsherred.

Det er vores håb, at ministeriet på baggrund af dette vil trække modellen tilbage og i stedet give plads i vejledningen for en række yderligere normeringer og beskrivelser, som kommunerne skal igennem. Og vi håber så, at Erhvervsstyrelsen vil følge alle de kommende ønsker om udvidelse af eksisterende eller etablering af nye aflastningsområder tæt, og at styrelsen i det omfang, der ikke ligger fuldt ud valide oplysninger til grund for kommunernes beregninger, vil nedlægge veto mod kommunens planer. Hvis man fra ministeriets side insisterer på modelberegningerne, bør man også udarbejde modeller på de øvrige forhold, der skal indgå i kommunernes vurdering forud for udlægning af nye aflastningsområder.

Hvis der i forbindelse med ovenstående måtte være spørgsmål eller kommentarer, står vi naturligvis meget gerne til disposition for en drøftelse heraf.

De bedste hilsner



John Wagner
Adm. direktør



Jytte Tandrup
Underdirektør

Bilag til DSK's hørings svar

Eksempler på output fra modellen:

Bilag 1:

Case 1: Et tænkt eksempel fra en dansk by

Vi har udarbejdet en case, som helt naturligt kunne tænkes at udspille sig i den danske virkelighed:

- 1) Der er i dag fem butikker i byen:
 - Et supermarked
 - En discountbutik
 - En bager
 - En tøjbutik
 - En cykelhandler

Nu planlægger kommunen at etablere et aflastningsområde med tre nye butikker:

- En discountbutik
- En butik med salg af autodele
- En sportsbutik

- 1) På dagligvarerne antager vi, at en ny discountbutik vil få 33% af omsætningen (fra to til tre butikker).

Modellen beregner, at prislefaldet i dagligvarehandlen vil være på -4,4%.

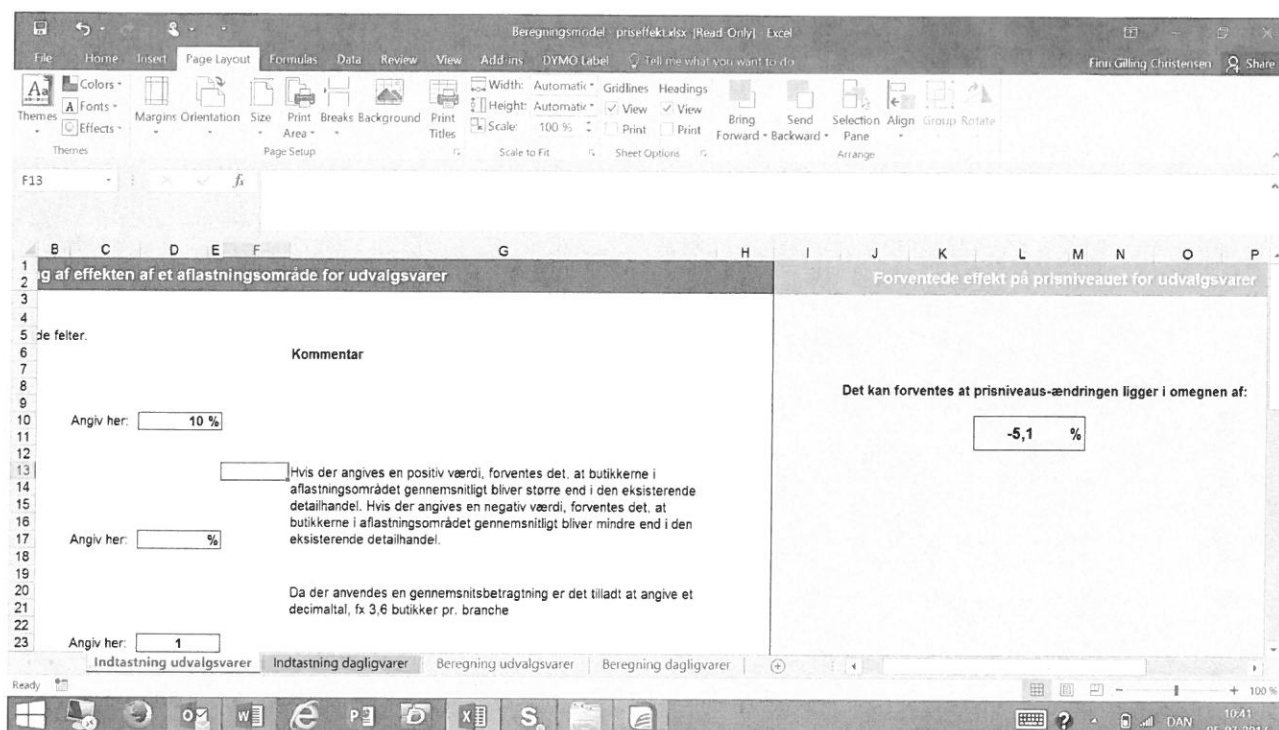
The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following content:

	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S
1	råde for dagligvarer												
2	Forventede effekt på prisniveauet for dagligvarer												
3													
4													
5													
6	Kommentar												
7													
8													
9													
10													
11	Det kan forventes at prisniveauændringen ligger i omegnen af:												
12													
13													
14													
15													
16													
17													
18													
19													
20													
21													
22													
23													

The status bar at the bottom of the spreadsheet shows 'Ready' and the date '04.07.2017'.

- 2) På udvalgsvarerne antager vi, at butikken med salg af autodele og sportsbutikken er nye. Det antages, at de flytter 10% af den eksisterende omsætning til aflastningsområdet inden for udvalgsvarer.

Modellen beregner prislefaldet til at være $-5,1\%$ blandt alle udvalgswarebutikker. En ny udvalgswarebutik inden for ét område vil ikke flytte omsætning fra udvalgswarebutikker, der sælger helt andre varegrupper – men det er det, modellen ”beder om”.

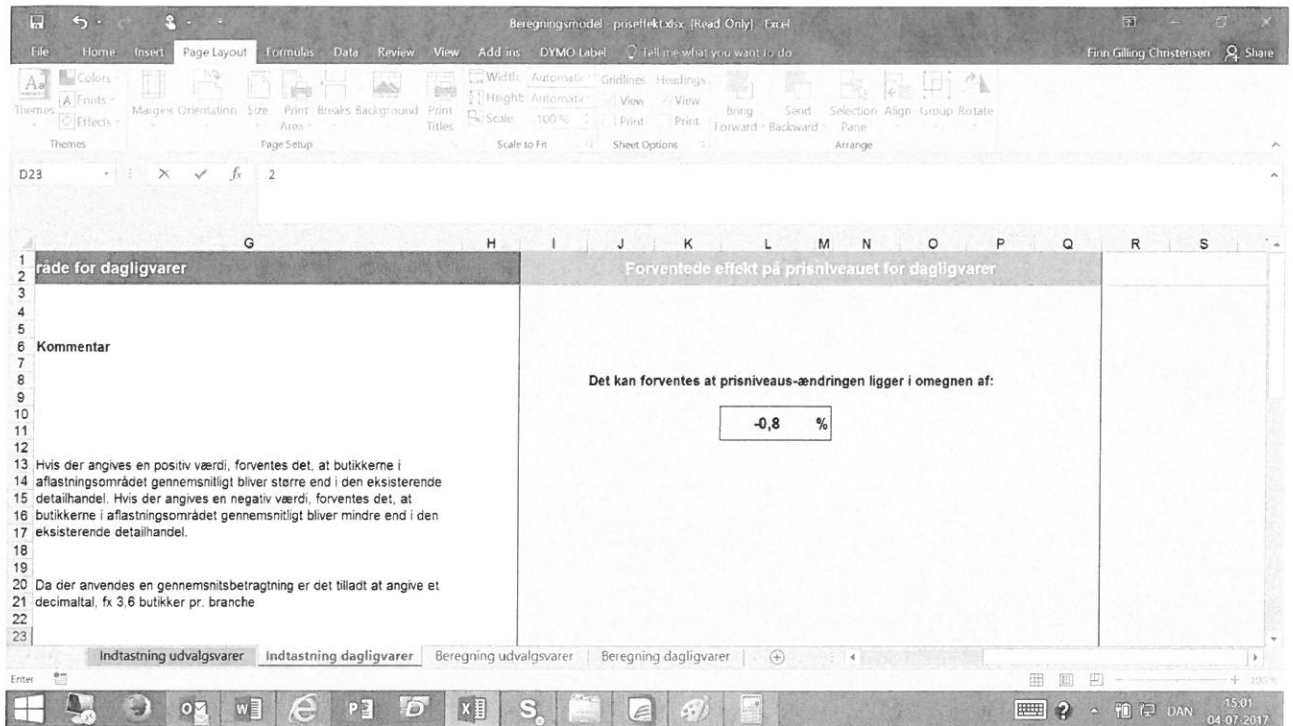


- 3) Nu gentager vi imidlertid eksperimentet blot med den forskel, at de nye butikker ikke flyttes til et aflastningsområde, men i stedet åbner og konkurrerer i den eksisterende bymidte. Det kan forventes, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil hævde, at modellen alene kan anvendes til beregning af effekterne i et aflastningsområde. Hvis dette er tilfældet – og hvis kravet om eksistensen af en model fastholdes - bør der som minimum udarbejdes yderligere en model – nemlig en model, som kommunerne kan anvende, hvis de ønsker at udvide arealet i bymidten i stedet for at udlægge et aflastningsområde.

Nedenstående fremgår, hvad der sker, når modellen anvendes på beregning af udvidelse i bymidten:

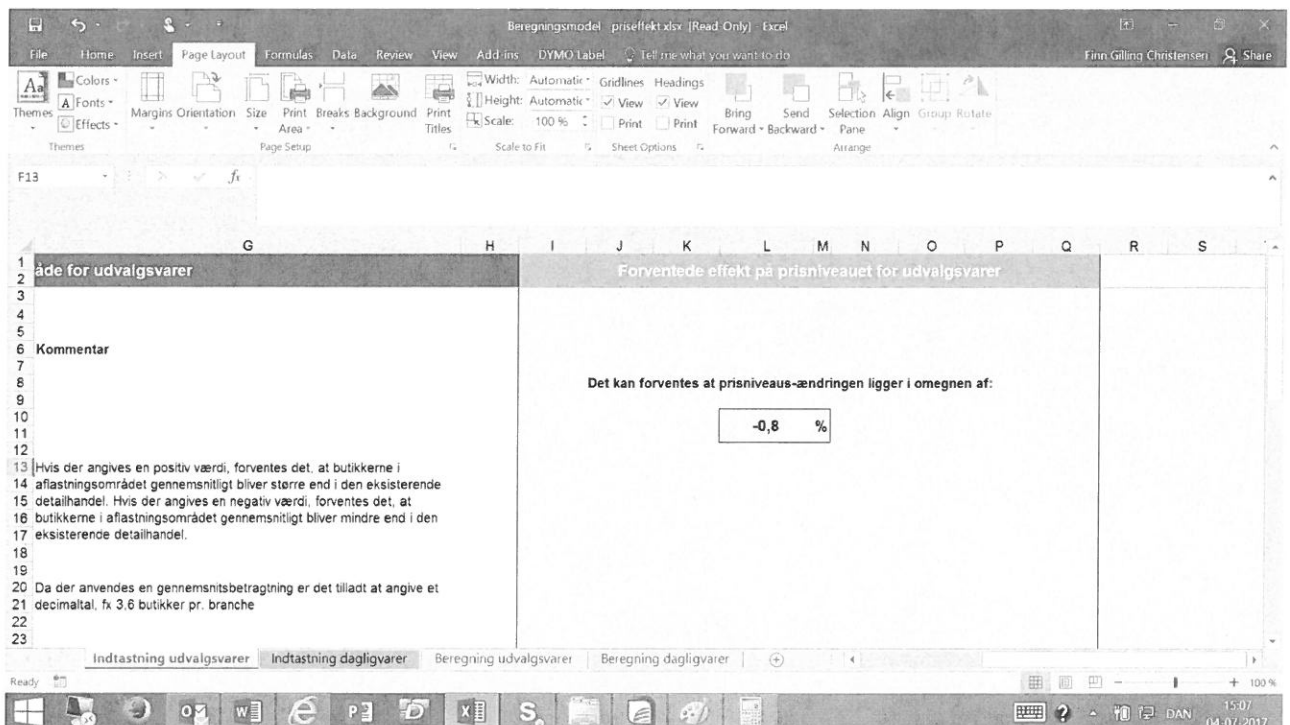
Der er stadig 2 butikker pr. branche inden for dagligvarer som udgangspunkt (det er jo en statisk model), til gengæld flyttes der ikke omsætning ud til aflastningsområdet.

Modellen beregner nu et prisfald på $-0,8\%$. Se nedenfor:



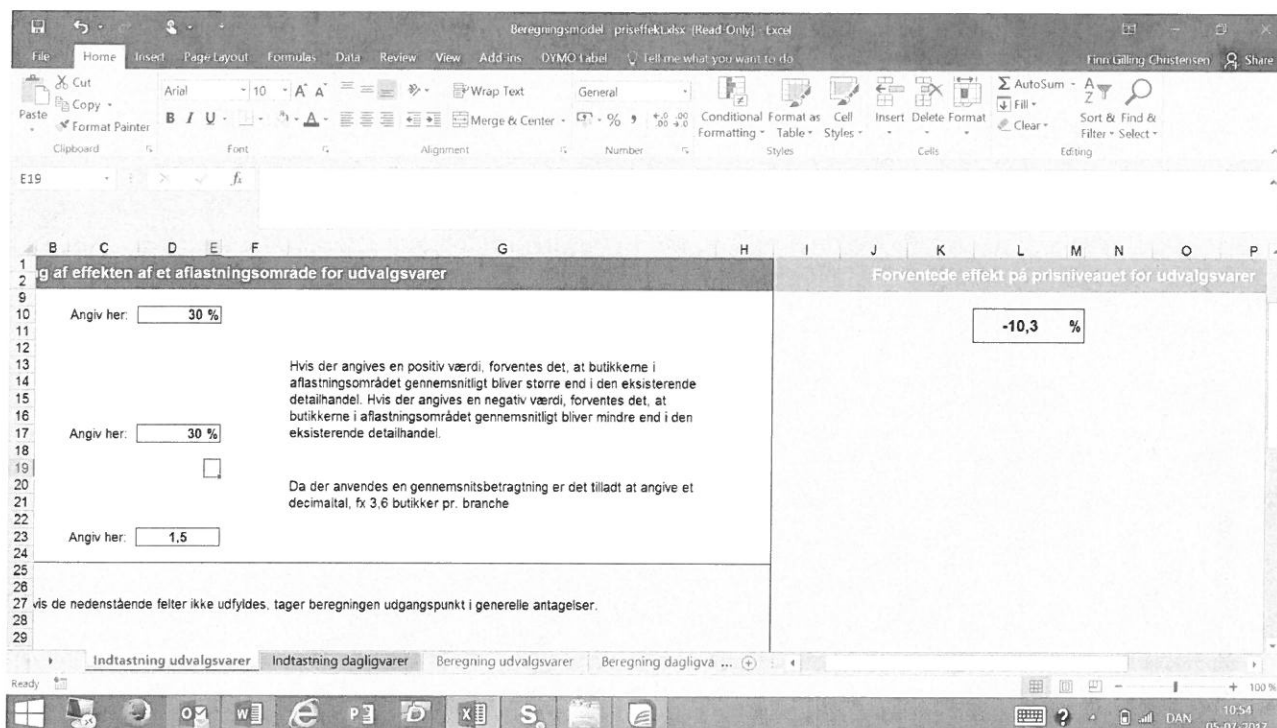
4) Vi gentager også på udvalgsvarer. Nu åbner der en ny butik med salg af auto-dele og ny sportsbutik i den eksisterende bymidte.

Modellen for udvalgsvarer viser nu også, at prisfaldet kan opgøres til -0,8%.



5) Udvidet eksempel på udvalgsvarer

Hvis vi antager, at vi nu har en by med 10 butikker, og at aflastningsområdet får tre nye store butikker (30% større gns. areal), og at disse vil flytte 30% af omsætningen til aflastningsområdet. Modellen udregner et prisfald på -10,3%, som ses nedenfor. Hvis vi i stedet lader disse tre nye butikker blive placeret i den eksisterende bymidte, ja så vil prisfaldet ifølge modellen blive 0,8%.

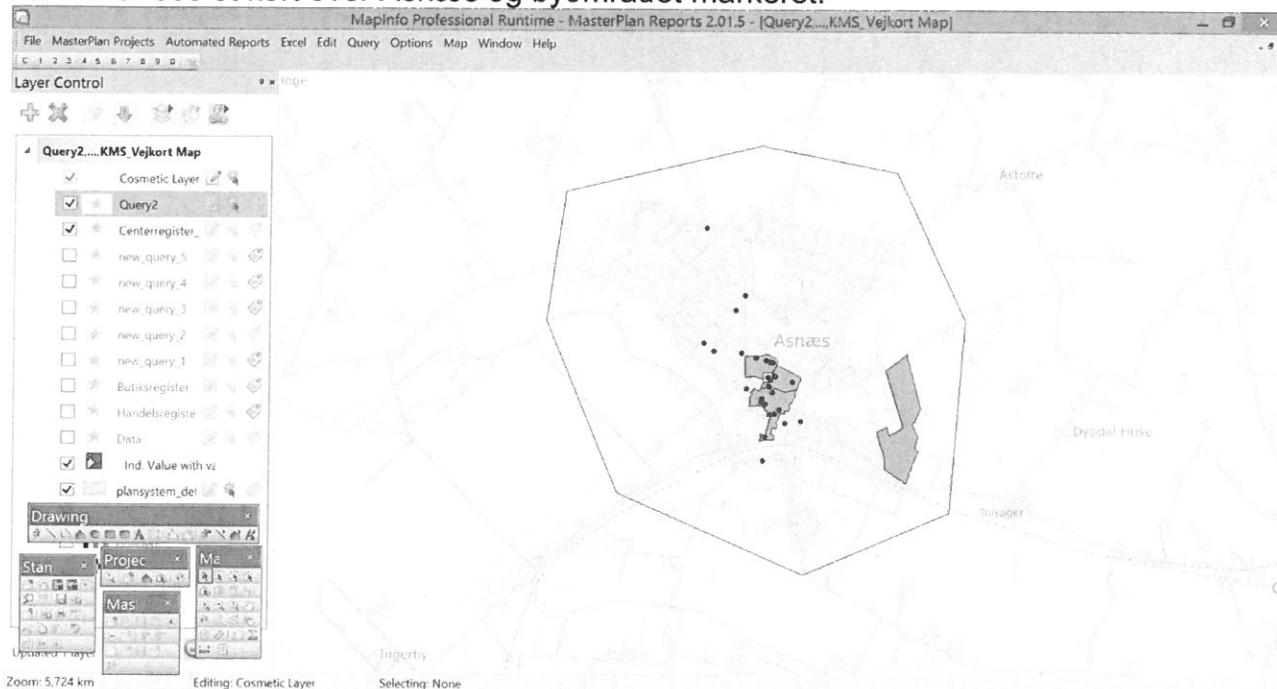


Disse eksempler viser med al tydelighed, at det er en besynderlig konklusion, modellen udregner: Modellen bygger jo på den antagelse, at det, der driver priserne nedad, kun handler om, at nye butikker placeres i et såkaldt "aflastningsområde" frem for, at de alternativt placeres andre steder i kommunen.

Modellen kan således under ingen omstændigheder anvendes som sandhedsvidne eller danne baggrund for politiske løfter om lavere detailpriser, fordi man opretter aflastningsområder, hvor modellen søges anvendt i en kommune!

Case 2: - Modellen anvendt i Asnæs i Odsherred

Nedenfor ses et kort over Asnæs og byområdet markeret.



Her ses byens detailbutikker (frasorteret f.eks. banker, frisører, fitness-centre m.v.). Data er indhentet pr. 5. juli 2017 og indhentet hos Dansk Detailbutiks Database/Gilling Aps.

Asnæs har i alt 39 detailbutikker fordelt over 18 brancher, dvs. $39:18 = 2,16$ butikker pr. branche i gennemsnit. Det orange område er udlagt af kommunen ifølge Plansystem.dk til "område til butikker med særligt pladskrævende varegrupper".

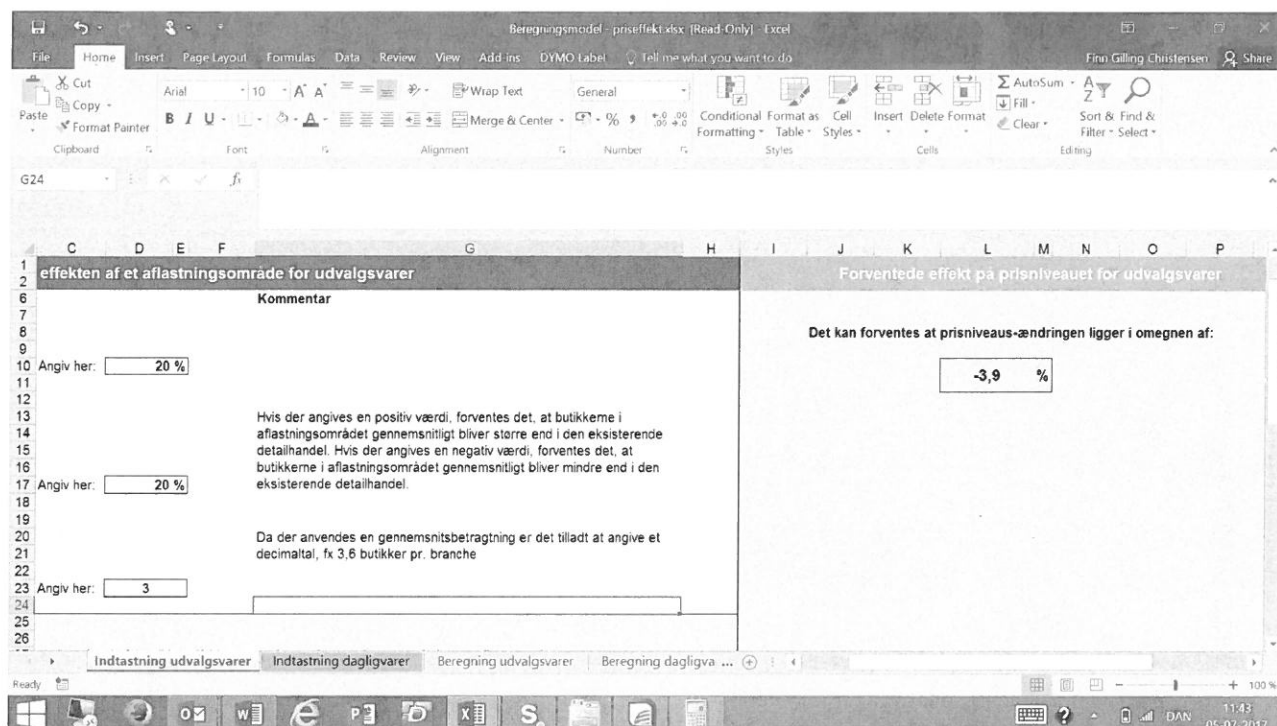
Vi har ikke kunnet finde nogle detailvirksomheder i dette område, men til gengæld findes en række let industri og håndværk. Hvis man nu antager, at kommunen vil omdanne dette område til "aflastningsområde", så kunne man forestille sig følgende realistiske scenarie:

Et aflastningsområde i Asnæs planlægges at indeholde:

- 1) Tre udvalgswarebutikker inden for autodele, byggevarer og sportsudstyr m.m.
- 2) En Lidl dagligvarebutik (der er i forvejen tre dagligvarebutikker i byen: Aldi, Netto og Brugsen)

Hvis vi anvender "modellen" på denne situation og antager, at den nye dagligvarebutik tager 20% af omsætningen (og med 20% større areal) fra de eksisterende tre dagligvarebutikker, og at de nye udvalgswarebutikker tager 5% af omsætningen, så giver modellen følgende resultater:

Modellen siger, at dagligvarepriserne skal falde 3,9% (se nedenfor). Dette er urealistisk, idet både Aldi, Netto og Brugsen kører med landsdækkende priser. I øvrigt er "overskuddene" i både Aldi, Netto og Brugsen under 3,9% af omsætningen, så i princippet skulle dette medføre, at de alle tre enten ville gå konkurs eller køre med underskud. Dette er højest urealistisk! I bedste fald vil én butik afløse en anden, men prisniveauet og produktiviteten vil fortsat være den samme.



Modellen for udvalgsvarer antager, at de to eksisterende sportsbutikker får konkurrence af én ny butik, og de eksisterende isenkræmmere får konkurrence fra én ny butik i samme branche, og der kommer en ny butik med salg af autodele. Hvis de to sportsbutikker omsætter for i alt ca. 6 mio. kr. (hvilket er det dobbelte af, hvad området med 2934 indbyggere i postnummer 4550 har, når totalomsætningen i sportsbranchen årligt er på 5.1 mia dkr.: $5.5 \text{ mill indbyggere} = \text{ca. } 1000 \text{ kr. pr. person pr. år}$), så vil der måske maksimalt set flytte 50% af sportsomsætningen ud til aflastningsområdet, svarende til 3 mio. kr. Vi kan antage, at udvalgsvarerforbruget er ca. 45.000 kr. pr. husstand, og i alt er der 2038 husstande i Asnæs, svarende til ca. 92 mio. i udvalgsvareromsætning. De 3 mio. kr. svarer altså til ca. 3%. Så vil Asnæs måske miste 3% af bymidtens omsætning på udvalgsvarer inden for sport.

Da Asnæs ikke har hverken byggemarked eller autodele i bymidten, vil den mistede omsætning komme fra bymidten og dens to sportsbutikker. Resten af omsætningen i aflastningsområdet vil således komme fra andre områder end Asnæs tiltrukket af de nye butikker.

Dette giver følgende resultat i modellen:

Modellen antager, at prisniveauet for udvalgsvarer i Asnæs vil falde med 1,5% (se model foto nedenfor). Dette svarer til 1,5% af totalomsætningen i udvalgsvarer på 92 mio, eller 1.38 mio. kr. Men da dette skyldes tre sportsbutikker i stedet for to, så vil sportsomsætningen falde med 1.38 mio. kr. Dette svarer til $1.38/6 = 23\%$ af den samlede sportsomsætning, eller svarende til $23/34 = \text{ca. } 68\%$ af den postulerede bruttoavance i udvalgsvarer (som skulle være hentet fra Danmarks Statistik.).

INGEN detailbutikker kan overleve sådant et fald i bruttoavancen på grund af omsætningsfald initieret af et postuleret prisfald. Dette vil betyde, at de to nuværende sportsbutikker vil lukke, og der vil så være én monolist tilbage i Asnæs! Hvordan vil det mon gå med priserne på sportsprodukter i den situation? De vil stige! Altså stik modsatte konklusion end den, som den teoretiske skrivebordsmodel forudsiger.

The screenshot shows an Excel spreadsheet with the following content:

effekten af et aflastningsområde for udvalgsvarer					Forventede effekt på prisniveauet for udvalgsvarer				
Kommentar									
Angiv her:	<input type="text" value="3 %"/>				Det kan forventes at prisniveauets-ændringen ligger i omegnen af: <input type="text" value="-1,5 %"/>				
Angiv her:	<input type="text" value="50 %"/>								
Angiv her:	<input type="text" value="2,16"/>								
Hvis der angives en positiv værdi, forventes det, at butikkerne i aflastningsområdet gennemsnitligt bliver større end i den eksisterende detailhandel. Hvis der angives en negativ værdi, forventes det, at butikkerne i aflastningsområdet gennemsnitligt bliver mindre end i den eksisterende detailhandel. Da der anvendes en gennemsnitsbetragtning er det tilladt at angive et decimaltal, fx 3,6 butikker pr. branche									

Konklusion:

Vi kan hermed konkludere, at modellens uigennemskuelige beregninger af et forventet prisfald som følge af ændret såkaldt "produktivitet" og mere konkurrence i form af flere butikker, alene afhænger af, om de nye, konkurrerende butikker placeres i et såkaldt "aflastningsområde" eller i den eksisterende bymidte.

Så snart de samme nye butikker placeres i et "aflastningsområde", ja så forventer modellen, at priserne falder drastisk, henholdsvis 4,4% på dagligvarer og 5,1% på udvalgsvarer. Disse procentfald svarer således ofte til det samlede overskud af omsætningen i detailhandlen.

Med andre ord så ser det ud til, at modellen er bestilt til tilsyneladende automatisk at producere et politisk argument om "lavere priser til borgerne".

Opsummering af problemer:

- 1) Modellens målsætninger er ikke beskrevet tilstrækkeligt fyldestgørende (slet ikke beskrevet), specielt ikke den underliggende påstand om en automatisk sammenhæng mellem produktivitetsudvikling i detailhandlen og lavere forbrugerpriser.
- 2) Alle normale krav til videnskabelig dokumentation og i det hele taget dokumentation af modeller, formler og beregninger er ikke vedlagt høringsmaterialet. Det gør det reelt umuligt at undersøge både validitet og reliabilitet samt signifikans.
- 3) Der er store strukturelle/logiske problemer med modellen (med andre ord store validitetsproblemer), idet modellen kommer med forskelligt output, alt efter om nye butikker i en kommune placeres i et "aflastningsområde", eller om de placeres i den eksisterende bymidte. Da der ikke synligt indgår geografiske variable om placeringer, huslejer forskellige steder, antal konkurrenter forskellige steder, ja så bør der ikke være en effekt på modelberegningerne som følge af geografi. Det er komplet ulogisk og absurd!
- 4) Den samfundsmæssige nytte hos forbrugerne kan ikke reduceres til "brutto-avancer og prisændringer", som modellen vil.
- 5) Detailhandlen er dynamisk og ikke statisk, som modellen påstår. Alle områder har en balance, der kan forstyrres, men konsekvenserne af forstyrrelser kan være lige modsat den intention, man havde, da man tillod forstyrrelsen. Såfremt konkurrerende butikker går konkurs som følge af nye butikker i aflastningsområder, ja så ender byen – eller den tomme, funktionstømte skal af en by - meget nemt med kun én udbyder i branchen, og så opstår der en monopolsituation, som igen kan føre til højere priser. Den effekt beskæftiger modellen sig slet ikke med, og den er ikke engang en mulighed i modelgrundlaget, selvom det faktisk er en oplagt konsekvens i masser af tilfælde.

Bilag 2:

Kommentar til vejledningens og modellens forudsætninger om sammenhængen mellem produktivitet og butiksstørrelse og butiksomsætning

Den anvendte modelsammenhæng mellem produktivitet, butiksstørrelse og omsætning bygger på forudsætninger hentet fra engelske data (Cheshire, mfl. (2011)). Disse engelske data omsættes til følgende påstand: Hvis butikkens størrelse øges med 1%, vil salget (der er et mål for produktiviteten) stige med 0,12%. Studiet er baseret på butikker i en størrelse op til 9.290 m². Det antages, at denne sammenhæng er lineær. (Se udlæverede notat "Dokumentation af metode til vurdering af konkurrenceeffekter ved udlægning af aflastningsområder", side 9 nederst).

Disse engelske tal bygger på en analyse af stramninger i den engelske planlov fra 1996. Disse data er således mere end 20 år gamle og stammer fra historisk tid, hvor hverken internet, kortbetalinger, automatiserede bemandingssystemer eller lignende produktivitet fremmende teknologier overhovedet var taget i brug i engelske småbutikker. Siden 1996 har danske butikker indført alle disse teknologier, så disse 20 år gamle produktivetsgevinster er ALLEREDE taget og kan ikke indregnes i en model for fremtiden efter 2017.

Det er i denne sammenhæng underligt, at man ikke har brugt danske tal, specielt fordi der findes en række datasæt om danske dagligvarebutikker og deres butiksstørrelser og butiksomsætning.

Det er endvidere også uantageligt, at man ønsker at benytte modellen i kommunerne, idet man på forhånd ved, at modellen IKKE kan benyttes til at forudsige et "prisfald" i en kommune (og derfor kan en borgmester heller påstå dette ved at "bruge" modellen).

Det fremgår på side 12 i notatet: "Hvis det fx på baggrund af modelrammen vurderes, at prisniveauet i kommunen falder med ca. 2%, så er det ikke en forudsigtelse af, at prisniveauet i fremtiden er 2% lavere end i dag. Der vil være en lang række andre forhold som fx generel inflation, som kan påvirke resultatet". Hertil kan vi påpege at manglende sammenhæng mellem butiksareal og butiksomsætning er en endnu væsentligere usikkerhedsfaktor, ligesom sammenblandingen af brancher, manglende data m.m. også er og vil være det i konkrete sager.

Som det fremgår på side 9 og 10 i selve høringssvaret har vi foretaget en undersøgelse blandt samtlige danske dagligvarebutikker, der er registreret i Retail Institute Scandinavia over danske dagligvarebutikker.

Blandt alle 2907 danske dagligvarebutikker har vi udvalgt i alt 2874 butikker, svarende til 98,86% af alle danske dagligvarebutikker på under 4000 m² og med en omsætning på under 200 mio. kr.

Disse data viser, at spredningen i forholdet mellem areal og omsætning svinger således:

- Ved 1000 m2 svinger omsætningen mellem 32 og 116 mio. kr.
- Ved 1500 m2 svinger omsætningen mellem 40 og 172 mio.
- Ved 3500 m2 svinger omsætningen mellem 124 og 180 mio.

Dette uddrag af tallene, som er vedhæftet i medfølgende regneark, viser, at spredningen i sammenhængen mellem butiksareal og butiksomsætning er så stor, at modellens antagelser ikke er realistiske på det danske dagligvaremarked. Man kan simpelt hen ikke påstå, at større butiksarealer medfører større omsætning.

Nedenfor ses en graf, der viser sammenhængen mellem omsætning i 1000 kr. (lodret) og butiksareal i m2 (vandret). Det ses tydeligt, at i hvert arealinterval findes der butikker med stærkt varierende omsætning og omvendt.

Der er altså kun en højest usikker sammenhæng mellem areal og omsætning. Modellen kan derfor slet ikke forsvares brugt i konkrete tilfælde uden meget betydelig risiko for fejl i størrelsesordenen 50% til 85% procent.

