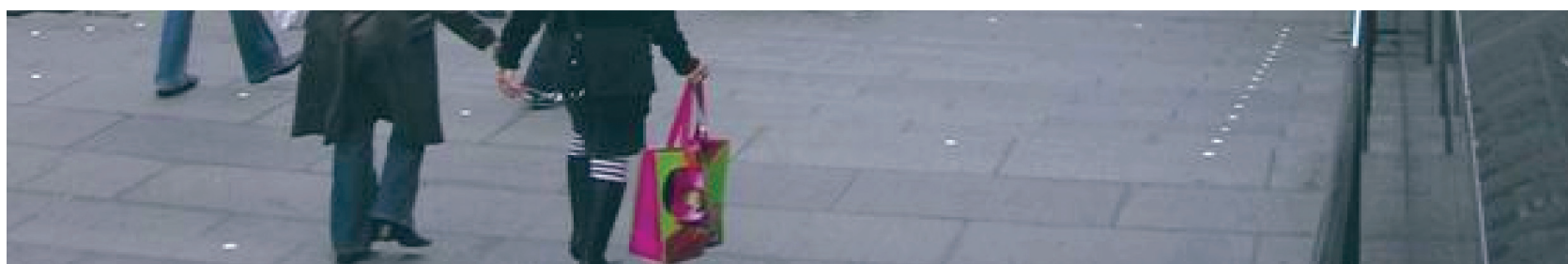
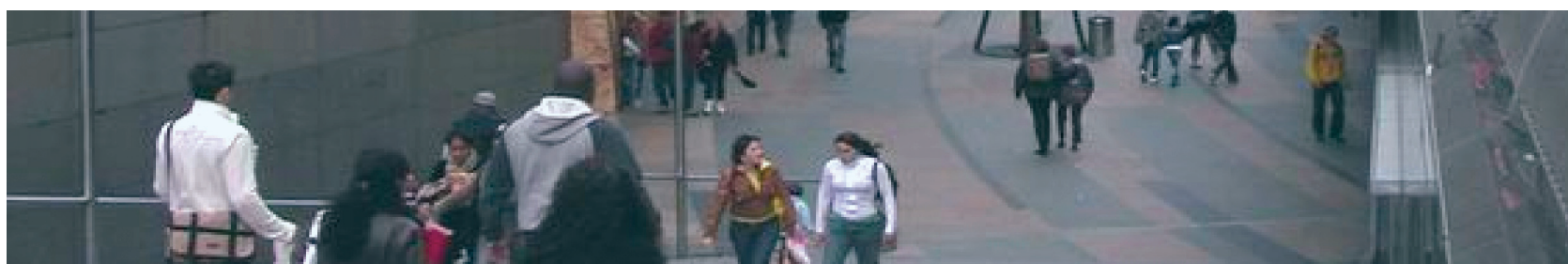


Business Improvement District Ondernemersinitiatief beloond



Ministerie van Economische Zaken



Gemeente Rotterdam



Ondernemersfederatie
Rotterdam City

November 2005

Onderzoek in opdracht van:
Ministerie van Economische Zaken
Gemeente Rotterdam
Ondernemersfederatie Rotterdam City

Onderzoekers:
Drs. J.P. Menger, Menger Advies
Drs. M.Q. Zweedijk, STOGO onderzoek + advies
Drs. H. Olden, STOGO onderzoek + advies



Menger Advies

Stogo
onderzoek + advies





Geachte lezer,

Voor u ligt het onderzoeksrapport “Business Improvement District: Ondernemersinitiatief beloond”. Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Economische Zaken, de Gemeente Rotterdam en de Ondernemersfederatie Rotterdam City. Centraal staat in dit onderzoek de vraag welke elementen van het instrument BID toepasbaar zijn op het gebiedsmanagement in Nederland. Bij deze vraagstelling zijn de volgende deelvragen aan de orde gesteld:

- Wat is de betekenis van de BIDs in het buitenland?
- Wat zijn de vereisten om te komen tot de oprichting van een BID?
- Hoe zijn BIDs georganiseerd en welke taken voeren ze uit?
- Wat zijn de resultaten van de BIDs, met bijzondere aandacht voor het economisch functioneren van het gebied en de ondernemingen?
- Op welke wijze wordt een BID gefinancierd?
- Vertaling van deze informatie naar de betekenis voor gebiedsmanagement in Nederland?

Wat is een Business Improvement District?

De kern van het BID is dat ondernemers gezamenlijk bepalen welke maatregelen moeten worden uitgevoerd boven op de diensten die de gemeente al levert om hun winkelgebied of bedrijventerrein nog aantrekkelijker te maken voor de klanten en zo de winstgevendheid te vergroten. Als de meerderheid van de ondernemers achter de maatregelen staat wordt een verplichte heffing opgelegd aan alle ondernemers in het gebied ten behoeve van de financiering van de maatregelen. De opbrengst van de heffing komt volledig ter beschikking van de ondernemers.

Het Business Improvement District (BID) biedt bedrijven een kans eenvoudiger een samenwerkingsverband op te zetten met als doel te investeren in hun bedrijfsomgeving. Het voordeel is dat problemen over financiële bijdragen en freeriders, waardoor zoveel initiatieven sneuvelen of slechts marginaal kunnen worden uitgevoerd, worden omzeild.

In een BID kunnen een veelheid van maatregelen aan de orde zijn, gericht op bijvoorbeeld de marketing van het gebied, het vergroten van de veiligheid en op “schoon en heel”. Een BID leidt daarnaast tot een sterkere positie van het bedrijfsleven in de gesprekken met de gemeente en de politie.

Kortom, met een BID zou het gemakkelijker zijn voor ondernemers om in hun eigen gebied te investeren in kwaliteit en concurrentiekracht.

Zijn er in Nederland al BIDs opgericht?

Voor oprichting van een BID is een gebiedsgerichte verplichte heffing nodig. Op dit moment is het niet mogelijk om gebiedsgericht een heffingsinstrument in te zetten dat leidt tot een verdeling waarbij rekening kan worden gehouden met de diversiteit van de ondernemingen in het gebied en dat voldoende opbrengst genereert om de maatregelen te betalen. Introductie van een dergelijke gebiedsgerichte heffing vergt een wetswijziging.

Wel zijn er al BID constructies gebaseerd op verhoging van de OZB voor niet woningen, bijvoorbeeld in Leiden. Hierbij wordt de OZB voor het gehele gemeentelijke grondgebied verhoogd en kunnen ondernemersorganisaties hier een beroep op doen. Ook zijn er voorbeelden waarbij de heffing wordt gerealiseerd via de precarioheffing. Hier is het vaak een probleem om voldoende opbrengst te genereren.

Wij hopen dat u dit onderzoek met veel interesse zal lezen. Het onderzoek geeft inzicht in de bruikbaarheid van Business Improvement Districts. En het laat zien dat er nog belemmeringen zijn die de toepasbaarheid van het instrument op dit moment bemoeilijken. Het onderzoek biedt een goede basis om de discussie over wenselijkheid en mogelijkheid van introductie van BIDs in Nederland te voeren.

Mevr. ir. C.E.G. van Gennip MBA
Staatssecretaris van Economische Zaken

M.W. van Sluis RA
Wethouder Economische Infrastructuur van Rotterdam

A.A.J.M. van der Werff
Directeur Ondernemersfederatie Rotterdam City



Inhoud

1.	Doel en aard van het verkennend onderzoek	1
2.	Internationale verkenning naar Business Improvement Districts	3
2.1	Het ontstaan van Business Improvement Districts	3
2.2	De diensten van BIDs	5
2.2.1	Basisdiensten	5
2.2.2	Aanvullende diensten	5
2.2.3	Marketing	6
2.3	De groei van BIDs	8
2.4	De organisatie van BIDs in Noord-Amerika	9
2.4.1	De basis voor BIDs in wetgeving	9
2.4.2	Het proces tot oprichting van BIDs.	10
2.4.3	De organisatiestructuur van BIDs	12
2.4.4	Het vastleggen van de taken van BIDs	13
2.4.5	De BID-heffing	13
2.4.6	Omvang budget en personeel bij BIDs	13
2.5	Het meten van de prestaties van BIDs	14
2.8	BIDs in Europa	18
2.8.1	De invoering van BIDs in Engeland	18
2.8.2	BIDs in Duitsland	20
2.9	Conclusie	23
3.	Vertaling van de internationale verkenning naar Nederland	25
3.1	Inleiding	25
3.2	Gebiedsmanagement in Nederland	26
3.2.1	Stand van zaken	26
3.2.2	Centrummanagement en BIDs	28
3.3	Dienstverlening door BIDs	29
3.4	BID en parkmanagement	30
3.5	Freeriders	31
3.6	Financiering	32
3.7	Conclusies en aanbevelingen	35
3.7.1	Algemeen	35
3.7.2	Concrete lessen voor de organisatie van een BID	36
3.7.3	Lessen over de taakstelling van een BID	37
3.10	Aanbevelingen voor nadere acties	37
	Literatuur	38
	Bijlage	40
	Bijlage 1 Samenstelling van de Klankbordgroep BIDs	40
	Bijlage 2 Een selectie van informatieve internetsites	41
	Bijlage 3 Achtergrond van de onderzoekers	43



Samenvatting

De kwaliteit van winkelcentra en bedrijventerreinen is een belangrijke factor voor de aantrekkelijkheid van een onderneming voor de klant. De (inter)nationale stedenconcurrentie versterkt dat effect in de stadscentra voor winkeliers en vrijetijdsondernemers.

In Nederland zien ondernemers voordeel in het verbeteren van de bedrijfsomgeving in samenwerking met de gemeente. Daarvan getuigen de vele vormen van gebiedsmanagement, zoals citymanagement, winkelcentrummanagement en (bedrijfs)parkmanagement.

De gemeenten stellen meestal subsidie beschikbaar voor gebiedsmanagement, maar vragen vaak ook een bijdrage aan de ondernemers. Soms wordt daarvoor in binnensteden een opslag op de precario- en/of reclamebelasting gebruikt. Veelal wordt de door de gemeente gevraagde ondernemersbijdrage niet gehaald en zijn de lasten voor de ondernemers onevenwichtig verdeeld. Waar de financiering berust op vrijwilligheid, zijn er altijd ondernemers, die niet bereid zijn om mee te betalen. Hierdoor haken welwillende ondernemers af. Structurele financiering en een evenwichtige verdeling van de lasten zijn zwakke punten van gebiedsmanagement.

In Canada en de VS is dat al decennia geleden onderkend. Er is een instrument ontwikkeld om ondernemersinitiatieven organisatorisch en financieel te faciliteren. Recent heeft dat in Engeland en Duitsland navolging gekregen. De meest gebruikte naam voor dat instrument is: "Business Improvement District" (BID) (In het Nederlands te vertalen als Bedrijven Innovatie District).

Het gaat bij een BID om een privaat/publieke organisatie, die zich inspant voor een extra schoon, heel en veilig openbaar gebied, voor de marketing van het gebied en voor vele andere collectieve maatregelen. Het doel daarvan is een omzetstijging en kostendeling voor de ondernemers, een vitale stad voor de burgers en bezoekers en hogere inkomsten voor de lokale overheid.

De acties van het BID zijn altijd aanvullend op de gemeentelijke inspanning. Daarom wordt er veelal een "base level of service agreement" tussen BID en gemeente gesloten, waarin staat welke verantwoordelijkheden en taken de gemeente in het gebied heeft. Dit moet voorkomen dat de gemeente taken doorschuift naar het BID. Ondernemers, vastgoedeigenaren en/of de gemeente kunnen in Noord - Amerika in een gebied het initiatief nemen tot het oprichten van een BID. Zij maken een plan met activiteiten en kosten. Als een meerderheid van de ondernemers zich achter de plannen stelt, dan moet de gemeente -na inspraak onder alle betrokkenen- nog instemmen met de oprichting van het BID. Daarna int de gemeente de bijdragen van de ondernemers, meestal door een opslag gebaseerd op de waarde van het commercieel onroerend goed en draagt de opbrengst over aan het BID.

Een meerderheid van ondernemers of vastgoedeigenaren kan zo alle ondernemers of vastgoed-eigenaren in het gebied verplichten bij te dragen aan de kosten van de bij de start afgesproken maatregelen. Zo'n verplichting vergt waarborgen, waarop de gemeente toeziet. Bovendien heeft een BID de verplichting om op vastgestelde tijdstippen te rapporteren over de resultaten van de projecten. Er kan dan worden besloten over het al of niet voortzetten van de activiteit of zelfs van het BID als totaal.

Tegen deze achtergrond hebben het Ministerie van Economische Zaken, de gemeente Rotterdam en de Ondernemingsfederatie City Rotterdam opdracht gegeven aan Menger Advies en STOGO onderzoek + advies om in een internationale verkenning na te gaan of het instrument "Business Improvement District" is toe te passen op het gebiedsmanagement in Nederland.

De verkenning leidt tot een aantal conclusies. De belangrijkste zijn:

- BIDs zijn een effectief instrument om binnenstadsmanagement, winkelstraatmanagement en parkmanagement te voorzien van een structurele financiering en organisatie en de lasten evenwichtig te kunnen verdelen over alle ondernemingen. Daarmee wordt de start van dergelijke organisaties vergemakkelijkt en het voortgang van de projecten verzekerd.
- De jarenlange indrukwekkende resultaten van de Noord - Amerikaanse BIDs bij schoon, heel en veilig, bij het bestrijden van leegstand en bij marketing bieden voor ondernemers en gemeenten in Nederland interessante aanknopingspunten. BIDs kunnen voor ondernemers leiden tot kostenvermindering (gezamenlijke inkoop diensten), omzetstijging (meer bezoekers), voor vastgoedeigenaren tot waardeverhoging van het onroerend goed (minder leegstand, hogere omzet), voor de burgers tot een vitale stad en voor de gemeente tot hogere inkomsten.

- Het BID is een hybride constructie waarin vrijwilligheid (ondernemers beslissen met een meerderheid of ze de maatregelen willen) en verplichtend karakter (verplichte bijdrage voor alle ondernemers op de locatie) samen gaan.
- In Noord Amerika is de overheidsbemoeienis met de BIDs groot. In de Nederlandse situatie kan het functioneren van de BIDs meer worden overgelaten aan de ondernemers, omdat er hier veel ervaring is met het verschaffen en controleren van de nodige financieel-juridische waarborgen. Bovendien gaat het om het eigen geld van de ondernemers. De gemeente hoeft alleen toe te zien op de -minimaal te houden-procedures bij oprichting en bij de besluitvorming over voortzetting of beëindiging.
- De overheid kan het oprichten van BIDs beïnvloeden door hogere of lagere eisen te stellen aan de ondersteuning van het BID-initiatief. Het past in de Nederlandse verhoudingen om het stellen van deze eisen over te laten aan gemeenten.
- Zorgvuldige inspraak van betrokkenen is van doorslaggevend belang voor het draagvlak om tot een meerderheid voor de oprichting van de BID's te komen.
- Het bestuur van een BID dient representatief te zijn voor het gehele district: eigenaren en ondernemers, groot en klein en ook bewoners.
- Organiseer de BID-activiteiten op projectbasis, betrek de ondernemers bij de bedrijfsvoering, wees flexibel, test het resultaat bij de klanten en wees open over de resultaten.
- Voor de heffing hebben systemen met een vastgestelde grondslag, zo min mogelijk bemoeienis van de gemeente en een korte invoeringstijd de voorkeur. Er bestaat geen heffing die aan alle wensen tegemoet komt, maar de voorkeur is in aflopende volgorde: een nieuwe BID-tax, een opslag op de heffing van Kamer van Koophandel (of Hoofdbedrijfschap Detailhandel voor winkelgebieden), een toeslag op de OZB en het "Leidse" systeem van de gemeentebrede toeslag op de OZB.

Uit de verkenning komen de volgende **aanbevelingen voor het opzetten van BIDs in Nederland:**

1. Het instellen van een aantal experimenten met BIDs in grote en middelgrote steden om ervaring op te doen in de Nederlandse situatie.
2. Op korte termijn uitwerken van de mogelijke varianten voor de BID-heffing om tot besluitvorming te kunnen komen.
3. Onderzoeken van de voor- en nadelen van de verschillende varianten voor de vereiste ondernemerssteun bij het oprichten van een BID.
4. Bepalen van de opbrengstpotentie van de voorgestelde wijzen van financiering voor een aantal voorbeeldgebieden.
5. Methoden ontwikkelen om de basisdienstverlening door gemeenten te definiëren.
6. Voorbeelden uitwerken voor de organisatorische inrichting van BIDs.
7. Een draaiboek opstellen voor het oprichten van BIDs in Nederland. Hierin dient ook te worden bezien hoe de nodige waarborgen kunnen worden geboden met een minimum aan procedures en overheidsbemoeienis
8. Op rijksniveau, bij voorkeur bij het Ministerie van Economische Zaken, een tijdelijk pilotbureau instellen om bovenstaande acties te coördineren en de invoering van BIDs te begeleiden en te monitoren.

1. Doel en aard van het verkennend onderzoek

In Rotterdam werken gemeente en ondernemers al jaren intensief samen, waarbij de organisatievorm afhangt van plaats, onderwerp en de omstandigheden. In een groot aantal gevallen verschaft de gemeente daarbij subsidie. In een aantal gevallen dragen ook de ondernemingen een deel van de kosten.

In het kader van het veiligheidsbeleid in de binnenstad is de vraag opgekomen of een structurele organisatievorm voor de gebiedsgewijze samenwerking van ondernemers en gemeente mogelijk is. Die zou veiligheid moeten verbinden met het overige beleid in de openbare ruimte en zou de bijdrage van de ondernemers zowel inhoudelijk als financieel moeten versterken. Ook is een middel nodig om de freeriders aan te pakken, want anders sterven de goede ondernemersinitiatieven een snelle dood. Freeriders zijn ondernemers, die wel willen profiteren van collectieve maatregelen maar daar niet voor willen betalen.

De vraag naar structurele organisatievormen en financiering speelt vrijwel overal in het kader van gebiedsmanagement. In de afgelopen jaren zijn onder de titel citymanagement, winkelcentrummanagement en (bedrijfs)parkmanagement een groot aantal initiatieven genomen. De uitvoering van deze initiatieven verloopt op veel plaatsen stroef of stagneert zelfs door gebrek aan financiering en door de zwakke organisatie van bedrijfsleven in de desbetreffende gebieden. Meestal gaat het om initiatieven van gemeenten en ondernemers samen, die grotendeels worden gefinancierd met subsidies. In 2002 waren er in Nederland al meer dan 60 steden met een centrummanagementorganisatie (Van der Pijl, 2001). Daarnaast zijn er op diverse bedrijventerreinen parkmanagementorganisaties actief.

Internationaal is al decennia een instrument beschikbaar dat een oplossing kan bieden: het Business Improvement District. **Een Business Improvement District (BID) is een bij voorkeur private door de overheid gesanctioneerde organisatie, die collectieve diensten verzorgt in aanvulling op de door de overheid uitgevoerde taken. Verbetering van de kwaliteit van de openbare ruimte in een gebied en daarmee verbetering van het functioneren van de gevestigde ondernemingen vormt in combinatie met gezamenlijke marketing de belangrijke aandachtspunten van BID. Omdat zij zelf hier in meerderheid toe besluiten kunnen alle vastgoedeigenaren en/of de ondernemers in het gebied door de gemeente verplicht worden bij te dragen aan de financiering van de maatregelen (naar Hoyt, 2003a).** Al sinds de jaren zestig zijn er in Canada en vervolgens in de USA Business Improvement Districts (BIDs) actief.

Voor de ondernemer betekent een BID dat de kwaliteit van zijn bedrijfsomgeving wordt verbeterd en dat de marketing gezamenlijk wordt gedaan. Meer bezoekers en daarmee meer omzet en gedeelde kosten zijn de voordelen. Bovendien wordt de stem van de ondernemers beter door de gemeente gehoord.

Voor de overheid is de extra inspanning van een BID, bovenop de eigen actie, zeer welkom. Doordat de eigenaren in een buurt de kosten voor de extra maatregelen zelf opbrengen wordt er ook geen precedent geschapen voor andere buurten en kan de kwaliteit van een buurt worden aangepast aan de bijzondere eisen die vanuit het gebruik worden gesteld. BIDs kunnen in een buurt versterken wat aan het gebied sterk is. BIDs zijn daardoor een interessant instrument. Voor ondernemers is het instrument interessant, omdat de omzet toeneemt, de kosten gedeeld worden, het ondernemers-initiatief beloond wordt en het leidt tot een algemene verbetering van het ondernemersklimaat in het gebied.

Het instrument BID is sinds de jaren zestig uitgewaaierd over een groot deel van de wereld. Buiten de Canada en de USA zijn er BIDs op formele gronden mogelijk gemaakt in onder andere Zuid-Afrika, Nieuw Zeeland en vele andere landen. Kortelings zijn daar het Verenigd Koninkrijk en Duitsland bij gekomen.

Een BID zou mogelijk een remedie kunnen zijn voor de vijf belangrijkste knelpunten, die de uitvoering van centrummanagement belemmeren (Van der Pijl, 2001). Het zijn:

- freeriders,
- ontbreken van structurele en evenwichtige financiering;
- het gebrek aan betrokkenheid en participatie;
- een onduidelijk imago;
- moeizame verlopende projecten

Tevens kan een BID een oplossing bieden voor het gebrek aan meetbare resultaten en de persoonsgebondenheid.

De Ondernemersfederatie Rotterdam City, het Ministerie van Economische Zaken en de gemeente Rotterdam hebben tegen deze achtergrond aan Menger Advies en STOGO onderzoek + advies de opdracht gegeven een internationale verkenning uit te voeren. Deze analyse moet geschikt zijn voor gebruik in de discussie over de

invoering en vormgeving van BIDs in Nederland c.q. Rotterdam. De centrale vraag van het onderzoek is: Welke elementen van het instrument BID zijn toepasbaar op het gebiedsmanagement in Nederland?

De deelvragen die het onderzoek moet beantwoorden zijn:

- Wat is de betekenis van de BIDs in het buitenland?
- Wat zijn de vereisten om te komen tot de oprichting van een BID?
- Hoe zijn BIDs georganiseerd en welke taken voeren ze uit?
- Wat zijn de resultaten van de BIDs, met bijzondere aandacht voor het economisch functioneren van het gebied en de ondernemingen?
- Op welke wijze wordt een BID gefinancierd?
- Wat is de betekenis hiervan voor gebiedsmanagement in Nederland?

Het onderzoek beperkt zich tot deskresearch en inventariseert de internationale ervaringen (in hoofdstuk 2).

De informatie is gebaseerd op een analyse van documenten en van relevante informatie op het internet.

Hoofdstuk 3 beoordeelt of BIDs in de Nederlandse situatie van nut kunnen zijn. Hierbij is er aandacht voor voor- en nadelen. De studie tracht lessen te trekken uit de ervaringen, maar zal geen kant-en-klaar recept voor Nederlandse BIDs kunnen geven. Dat vergt nog juridische studie over de wijze van inpassing van dit instrument in de Nederlandse situatie. Uiteraard zullen daarbij ook de financieel-fiscale aspecten een belangrijke rol spelen.

2. Internationale verkenning naar Business Improvement Districts

2.1 Het ontstaan van Business Improvement Districts

Het concept voor Business Improvement Districts is ontstaan in Noord-Amerika, waar ondernemers het hebben ontwikkeld als een instrument om in een gebied opbrengsten te genereren voor collectieve diensten en verbeteringen in de openbare ruimte aanvullend op de gemeentelijke diensten.

In Noord-Amerika hebben vanaf de jaren zeventig drie belangrijke structurele ontwikkelingen de invoering van BIDs versneld of zelfs veroorzaakt:

- De uittocht van bewoners naar buitenwijken en de daarmee samenhangende negatieve ontwikkeling van winkelcentra en kantoorlocaties in de centra van de steden,
- de oplopende onveiligheid van de binnensteden,
- en de teruglopende budgetten van de overheid.

De eerste twee betekenden een verzwakking van de concurrentiepositie van de centrale stad en de derde factor zorgde ervoor dat ook de openbare ruimte verkommerde. Deze factoren zijn nog steeds actueel en niet alleen in binnensteden. Dit verklaart ook waarom de overheid in steeds meer landen de oprichting van BIDs mogelijk maakt. In het Verenigd Koninkrijk is sinds september 2004 een wet van kracht, die de oprichting van BIDs mogelijk maakt. De overheid stimuleert dat sterk. In Duitsland is men ook bezig om BIDs mogelijk te maken. In Hamburg is in januari 2005 een wet in werking getreden die de oprichting van BIDs mogelijk maakt. In andere (stads)staten en Länder zijn er ook initiatieven.

Eind jaren zestig drongen enkele winkeliers in Bloor West Village (in Toronto, Canada) bij de gemeente aan hen te helpen een systeem op te zetten om de kosten te delen voor investeringen in de openbare ruimte (zie kader 1). De gemeente verzocht op haar beurt vervolgens succesvol de staat Ontario om Business Improvement Area's (BIA) wettelijk mogelijk te maken. Hierdoor konden financiering en uitvoering van projecten ter hand worden genomen. Het concept heeft zich vervolgens verspreid en is in de literatuur bekend geworden onder de in de Verenigde Staten gebruikte naam "Business Improvement Districts" (BID).

In deze verkennende studie hanteren wij deze naam¹. Een voor de hand liggende Nederlandse vertaling zou zijn: Bedrijven Innovatie District. De definities die in verschillende onderzoeken worden gebruikt zijn allen soortgelijk en benadrukken het gemeenschappelijke kenmerk dat ondernemers en/ of vastgoedeigenaren overeenstemming hebben bereikt om collectieve diensten te financieren door middel van een belasting of heffing aan alle ondernemers of vastgoedeigenaren in een gebied. Het lokale bestuur zorgt voor de legale oprichting van het district en het innen van de heffingen. De belasting innende organisatie draagt vervolgens het geld over aan de BID-organisatie (Mitchell, 1999).

Ratcliffe (2004) formuleert vier karakteristieken, die verbonden zijn aan een BID:

1. Een BID is een systeem waarbij de eigenaren van twee of meer privé eigendommen of ondernemingen samenwerken om de kosten te delen voor het oplossen van gebruikelijke problemen of het realiseren van economische activiteiten die geassocieerd worden met hun gebied.
2. Een BID heeft een duurzaam financieringssysteem dat het mogelijk maakt om plannen en budgetten voor meerdere jaren te formuleren of vast te leggen.
3. Een BID is gemachtigd door de overheid door middel van wetgeving waarin het doel van de organisatie, de wijze van organiseren, de functies en de beperkingen zijn opgelegd.
4. Een BID heeft de toestemming om, binnen de opgelegde grenzen, diensten aan te bieden die ten goede komen aan de vastgoedeigenaren en ondernemers.

Er kan een onderscheid worden gemaakt in "business-based" en "property-based" BIDs. In de eerste situatie verloopt de financiering via de ondernemers en in het tweede geval via de vastgoedeigenaren. In de praktijk komen beide vormen voor. Bij een property-based BID berekenen de vastgoedeigenaren de belasting overigens vaak door aan hun huurders. De meeste BIDs leggen heffingen op aan vastgoedeigenaren. Dit heeft voordelen boven het belasten van ondernemers (Segal et. al). Deze voordelen zijn:

- de belangen van vastgoedeigenaren kennen in het gebied een langere termijn,
- de BIDs zijn makkelijker te organiseren, omdat vastgoedeigenaren een kleinere en stabielere groep vormen voor het innen van de heffing.
- het belasten van vastgoedeigenaren heeft hogere financiële opbrengsten dan het belasten van ondernemingen².

¹ Andere namen voor BIDs zijn Business Improvement Zone (BIZ), Parking and Business Improvement Area (PBIA), Special Services Area (SSA), Special Improvement District (SID), Self-Supported Municipal Improvement District (SSMID).

² De praktijk in de Amerikaanse staat Californië leert dat een BID-heffing onder vastgoedeigenaren 8 tot 12 keer hogere opbrengsten kent dan een BID-heffing onder ondernemers (Segal et. al).

Kader 1 Bloor West Village; het succes van de eerste BID in Toronto Canada

Half jaren zestig kwamen de binnenstedelijke gebieden in Toronto onder druk te staan door de verdere uitbreiding van het metronetwerk. Nieuwe aantrekkelijke winkelcentra buiten de centrale stad vormden een aantrekkelijk alternatief voor de klanten. Hierdoor ondervonden de oudere winkelcentra problemen door dalende winkelomzetten en verpaupering van de buurt. West Bloor Village, een wijk met circa 25.000 inwoners in het westen van de stad kende deze problemen ook.

Een lid van de plaatselijke ondernemersvereniging kwam met het idee een heffing die vastgoedeigenaren aan zichzelf konden opleggen te introduceren voor het financieren van noodzakelijke verbeteringen. De wetgeving om dit mogelijk te maken ontbrak echter. Op basis van een door de Provincie Ontario aangenomen wet kon de "Bloor West Village BIA" in een gemeentelijke verordening worden vastgelegd. De gemeente gaf daarmee de leden van een Business Improvement Area het recht om de opbrengsten uit de BID-heffing te gebruiken voor de promotie van het gebied en voor het aanpassen van de inrichting van de buitenruimte. Het doel was om met een verbeterde uitstraling meer consumenten aan te trekken.

Het BID heeft circa 400 leden. Een tienkoppig bestuur bestaat volledig uit ondernemers en bewoners van het gebied. Het jaarlijkse budget bedraagt circa 280.000 Canadese dollars (ongeveer € 230.000). Hiervan wordt bijna de helft besteed aan adverteren en promotie van het gebied. Een derde van het geld wordt besteed aan het onderhoud van de openbare ruimte. Hieronder valt het aanbrengen van verlichting, versieringen, bloemen, bankjes, vlaggen en het sneeuwruimen. Promotionele activiteiten die in 2005 door het BID (mede) zijn georganiseerd, hangen samen met de feestdagen (met Kerst, Pasen en moederdag). In de zomermaanden is er een dorpsfeest en een Oekraïense themadag. Het beleid is er op gericht het gebied een levendig karakter te geven door ruimte te bieden aan marktkraampjes en uitstallingen van winkeliers. Om een impressie te geven welke voorzieningen zijn gerealiseerd zijn de onderstaande foto's opgenomen. De leden van het BID zijn de eigenaren van commerciële eigendommen in het gebied en alle commerciële huurders hiervan. Bloor West Village is een "property-based" BID, waarbij alle industriële en commerciële eigendommen worden belast. Het budget is goedgekeurd door de gemeenteraad en vormt het uitgangspunt van de heffing.

In navolging van het succes van de Bloor West Village zijn in Toronto nu 52 Business Improvement Area's (kaart). Informatie en over deze en andere BIDs is te vinden op de site van de koepelorganisatie Toronto Association of Business Improvement Area's www.toronto-bia.com.

2.2 De diensten van BIDs

Business Improvement Districts richten zich op het aantrekkelijk en concurrerend maken van gebieden in het belang van vastgoedeigenaren en ondernemers. Om dit te bereiken is een scala aan diensten denkbaar variërend van de zorg voor een schone en veilige omgeving tot het vergroten van bereikbaarheid en het stimuleren van economische ontwikkeling. In vrijwel alle gevallen is sprake van een vorm van marketing.

Er bestaat een breed aanbod van diensten die door een BID organisatie kunnen worden gefinancierd. Kleine BIDs starten vaak met één specifieke activiteit zoals verlichting, maar meer in het algemeen starten de activiteiten vaak met marketing, schoon en veilig programma's, die later worden aangevuld met activiteiten gericht op herinrichting van de openbare ruimte, economische ontwikkeling, bereikbaarheid en het organiseren van speciale evenementen. Welke activiteiten precies worden ontplooid hangt samen met de specifieke wensen en eisen van de particuliere deelnemers op het lokale niveau. De veel voorkomende diensten staan hieronder weergegeven in de categorieën extra basisdiensten, de categorie aanvullende diensten en de categorie marketing en communicatie³.

2.2.1 Basisdiensten

Onderhoud van buitenruimte gericht op "schoon en heel"

Business Improvement Districts kunnen, als aanvulling op de gemeentelijk diensten, een vorm van schoonmaakwerkzaamheden aan bieden. Het gaat bijvoorbeeld om het laten vegen van stoepen en straten en het verwijderen van posters en graffiti. Onder de noemer schoon en heel, valt ook het onderhoud van groenvoorzieningen en bomen en bijvoorbeeld het verwijderen van sneeuw.

Ontwerp en inrichting buitenruimte

Deze activiteiten richten zich op het (her)ontwerp en de inrichting van openbare ruimte. Het gaat hierbij bijvoorbeeld om het aanbrengen van zichtbare objecten zoals straatverlichting, betere bewegwijzering, bankjes, openbare kunstwerken en informatiepanelen. De ambities van de programma's verschillen. Wanneer bijvoorbeeld de standaard bestrating niet past bij de uitstraling van het gebied is het mogelijk dit aan te passen. In het verlengde hiervan ligt het samen met de gemeente volledig (her-)inrichten van de buitenruimte en het invoeren van een beleid gericht op de vormgeving van de gevels. Reclamebeleid past ook in deze categorie. Overigens hoort hier ook een goed georganiseerde inbreng van de ondernemers bij de herinrichting bij, die meestal ook al effectief is.

Veiligheid

Een manier om de veiligheid te vergroten is "stadswachten" in te zetten om toezicht te houden en bezoekers te informeren. Stadswachten kunnen in samenwerking met de lokale politie en particuliere veiligheidsbeambten de veiligheid in een gebied vergroten. Door BIDs aangestelde beveiligings-experts kunnen beveiligingsadviezen aan bedrijven geven en ervoor zorgen dat informatie over criminaliteit wordt uitgewisseld. Verscherpt toezicht richt zich op de aanpak van bedelaars, zwervers en hangjongeren. Waar nodig kan worden gezorgd voor een betere verlichting van plekken of het instellen van cameratoezicht.

2.2.2 Aanvullende diensten

Bereikbaarheid en parkeren

Bewegwijzering voor voetgangers kan bijdragen aan een goede bereikbaarheid van gebouwen. Daarnaast kunnen in een gebied problemen bestaan op het gebied van bereikbaarheid voor auto's en het openbaar vervoer. Activiteiten die deze problemen kunnen oplossen zijn het opzetten en uitvoeren van een parkeervergunningen-beleid, het voeren van het management over gemeentelijke parkeerplaatsen en het sponsoren of aanbieden van shuttlediensten.

Economische ontwikkeling

Het voorkomen van leegstand is een belangrijk thema. Dit kan door het gebiedsgewijs werven van

³ Gebaseerd op indelingen in publicaties van International Downtown Association "ABC for creating BIDs" (IDA, 2002) en "Business Improvement Districts" (Houston, 2003).

ondernemingen en door het financieren van programma's om werkgelegenheid en investeringen aan te trekken. Voor het versterken van de economische kracht kan een BID zich richten op het vasthouden en aantrekken van nieuwe activiteiten. Met op bedrijven toegespitste informatie, die wordt aangeboden via brochures of op informatiebijeenkomsten worden de mogelijkheden van het district gepresenteerd. Bij het stimuleren van de economische ontwikkeling hoort ook het publiceren van marktonderzoek, waarin met indicatoren (denk aan veranderingen in leegstandspercentages, voetgangersaantallen, omzetcijfers) een beeld van de prestaties van het gebied wordt geschetst.

Sociale Dienstverlening

BIDs raken door hun doelstelling om de aantrekkelijkheid van een gebied te vergroten soms betrokken bij het aanbieden van sociale diensten voor kwetsbare groepen. Afhankelijk van de grootte van het probleem is het mogelijk om gemeentelijke en private programma's te ondersteunen, die gericht zijn op daklozenopvang, scholingstrajecten, participatie initiatieven voor de jeugd in de buurt, of het aanspreken en ontmoedigen van bedelaars.

Gebiedsspecifieke diensten

De organisatiestructuur kan een brede dienstverlening toelaten en dat hoeft niet verbonden te zijn aan alleen het management in binnensteden. Op industriële- of bedrijventerreinen is ook behoefte aan een verbetering van veiligheid en uitstraling. Een BID biedt mogelijkheden voor parkmanagement en kunnen speciaal daarvoor ingehuurde veiligheidsdiensten laten toezien op illegale dump of illegale activiteiten in leegstaande gebouwen.

2.2.3 Marketing

Marketing, communicatie & evenementen

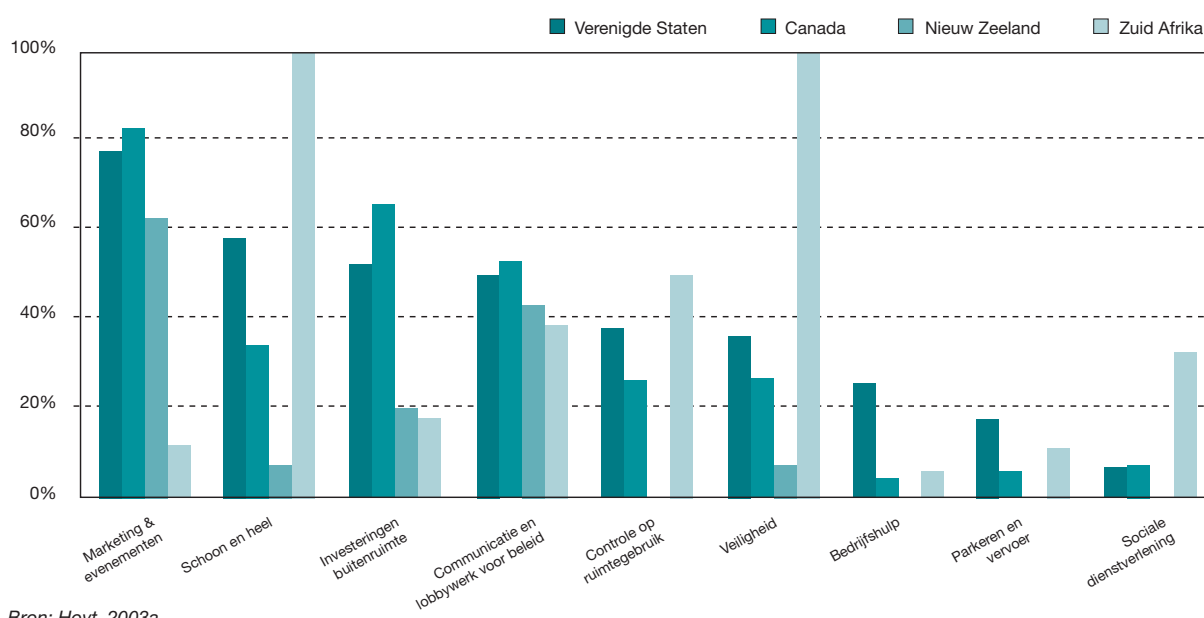
Een BID werkt op twee manieren aan de marketing van een gebied. Het verbetert de kwaliteit van het gebied zelf en brengt het gebied onder de aandacht van de potentiële klant. Daarmee richt een BID zich op de verbetering van de uitstraling én op de beeldvorming van een gebied. Dit wordt gedaan door het verzorgen van samenwerking bij promotieactiviteiten gericht op het aantrekken van consumenten. De bekendheid wordt gezocht met advertenties en aandacht in de media. De deelnemende ondernemers gebruiken internetsites en drukwerk (krantjes e.d.) als communicatiemiddelen. Een verdergaande vorm van marketing is het organiseren van evenementen en festivals, waarmee meer consumenten worden aangetrokken. Dit kan uiteenlopen van het organiseren van een braderie tot het opzetten van grote muziektijven of organiseren van speciale beurzen, feestweken bijvoorbeeld rond de Kerst en thema-avonden.

BIDs passen hun activiteiten aan op de behoeften in een gebied. Uit de internationale vergelijking blijkt dat de betrokkenheid van BIDs afhankelijk is van de lokale situatie. Marketing is één van de kernactiviteiten om de aantrekkelijkheid van een gebied te vergroten en laat zich gemakkelijk combineren met andere activiteiten. Marketing kan zowel met kleine budgetten, als met grote budgetten worden opgepakt en staat daarom op nummer één in de Verenigde Staten, Canada en Nieuw-Zeeland (samen met het organiseren van festivals) gevolgd door de activiteiten gericht op schoon, heel en veilig. Veiligheid is een thema waar een op de drie Noord-Amerikaanse BIDs zich op richt. In Zuid-Afrika krijgt veiligheid samen met "schoon en heel" de volledige aandacht. Uit de internationale vergelijking blijkt dat maar enkele BIDs zijn betrokken bij het leveren van sociale dienstverlening, parkeer- en vervoersmaatregelen en bedrijfsondersteuning (figuur 2.1).

Figuur 2.1

Percentage van BID organisaties dat aangeeft "erg betrokken" te zijn met uitvoering van bepaalde activiteiten (Verenigde Staten, Canada, Nieuw-Zeeland, Zuid-Afrika).

De activiteiten die Business Improvement Districts ontplooiën, verschillen niet alleen tussen landen, maar hangen ook samen met de omvang van gemeenten, de beschikbare budgetten en organisatievorm. BIDs in grote steden bieden vaker een grotere hoeveelheid diensten aan. De diensten zijn daar veelal gericht op veiligheid en gebruik van publieke ruimte. In kleine steden zijn de diensten gericht op investeringen in de buitenruimte en marketing. BIDs met kleinere budgetten richten zich allereerst op marketing en de schoonmaak van openbare ruimte. Bij een groter budget zijn BIDs vaker betrokken bij onderhoudswerkzaamheden en veiligheidsdiensten (figuur 2.2). In bijvoorbeeld New York, een stad met 51 BIDs, worden de budgetten voor bijna de helft besteed aan de schoon, heel en veilig (kader 2).



Bron: Hoyt, 2003a

Figuur 2.2
Indeling van BIDs naar omvang (jaarlijks budget) met meest voorkomende activiteiten

Jaarlijks budget	Diensten
< \$ 200.000	Basisdienst(en) Meestal het uitwerken van enkele diensten voor schoon en veilig programma, het aanbrenge van feestverlichting.
\$ 200.000 - \$ 1 mln	Basisdiensten & marketing Meestal schoonmaakwerkzaamheden en veiligheidsdiensten in combinatie met de promotie van het gebied door aanbieden van stadswandelingen en festivals
\$ 1 mln - ca. \$ 15 mln	Basisdiensten, aanvullende diensten & marketing Meestal een "compleet" aanbod van diensten van onderhoud, veiligheid, marketing en de (her) inrichting van de buitenruimte tot sociale dienstverlening en programma's voor economische ontwikkeling.
Gemiddeld budget \$ 200.000	

Bronnen: Gebaseerd op informatie van Mitchell (1999) en Van den Noort (2004)

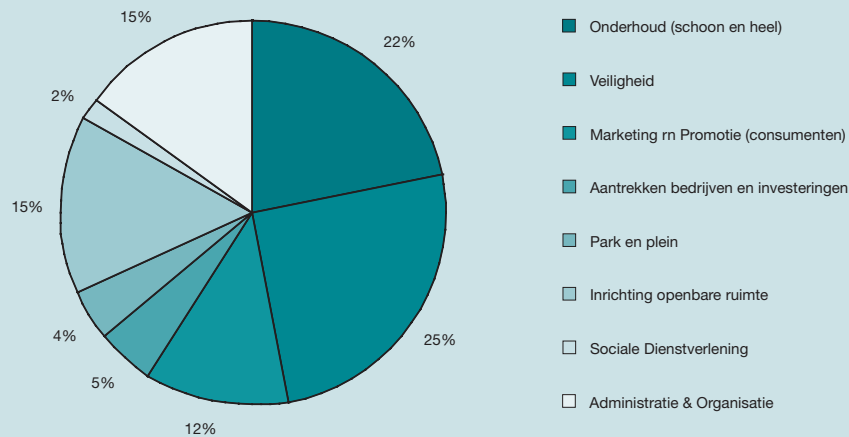
Kader 2 De diensten en budgetverdeling van Business Improvement Districts in New York

Belangrijke aanleiding voor het ontstaan van de eerste vormen van privaat-publieke samenwerking in New York in de jaren 1960-1970 waren de beperkte publieke middelen en de achteruitgang van de werkgebieden in de stad. De BIDs in New York zijn verspreid over de hele stad en zijn verschillend in hun in

schaal, taken, budget en soort gebied. De Downtown Alliance is qua inkomsten de grootste BID en biedt vele denkbare diensten die een BID kan leveren (Van den Noort, 2004).

In de afgelopen drie jaar zijn er in New York zeven BIDs bijgekomen. In totaal zijn er nu 51 BIDs. Het totale jaarlijkse budget van de BIDs in New York is 80 miljoen dollar. De budgetten varieerden volgens de brochure van het "Department of Small Business Services" van 53.000 dollar tot 11 miljoen dollar. Bekend is dat het budget van het grootste BID, de Grand Central Partnership, inmiddels op minstens 13 miljoen dollar ligt. De grootte van de organisatie varieert van 3 tot meer dan 170 werknemers. Het grootste deel van de budgetten worden besteed aan de thema schoon, heel en veilig (onderstaand figuur).

Figuur De procentuele verdeling van de budgetten van de BIDs in New York



Bron: New York City Department of Small Business Services, 2004b

Alle BIDs in New York hebben onderhoudsprogramma's die het werk van de gemeente aanvullen. Afhankelijk van de budgetten en benodigdheden zijn mensen aangesteld voor het extra schoonmaken van de straten. Wanneer er zich ook pleinen en parken in het gebied bevinden, strekt het extra onderhoud zich ook hierover uit. Waar nodig wordt geld besteed aan de (her)inrichting van de buitenruimte zoals het plaatsen van vuilcontainers, het aanbrengen van bewegwijzering en het verbeteren van verlichting. De helft van de BID organisaties heeft een eigen veiligheidsteam aangesteld. Op het gebied van consumentenmarketing en promotie richten de meeste initiatieven zich op het verspreiden en aanbieden van plattengronden, informatiegidsen, het plaatsen van gemeenschappelijke advertenties, feestverlichting en het organiseren van speciale evenementen. Eén derde van de BIDs is betrokken bij het aantrekken van nieuwe ondernemingen en investeringen.

2.3 De groei van BIDs

In Noord-Amerika zijn volgens schattingen minstens 800 Business Improvement Districts. BIDs hebben zich, na het ontstaan begin jaren zeventig, in de jaren tachtig en negentig uitgebreid naar zowel grote als kleine steden in de Verenigde Staten en Canada. Hiermee zijn de BIDs daar een onderdeel geworden van het aanbod van collectieve diensten. Steeds vaker worden buiten Noord-Amerika mogelijkheden gecreëerd om bestaande organisaties voor centrummanagement instrumenten te geven die bedrijven of ondernemers verplicht een bijdrage te leveren aan gemeenschappelijke diensten.

In 1999 is onderzoek gedaan naar de structuur, de functies en het management van diverse Business Improvement Districts in de Verenigde Staten (Mitchell, 1999). Het betrof één van de eerste inventarisaties van BIDs sinds de invoering en groei vanaf de jaren tachtig. In het onderzoek werden meer dan 400 BIDs in de Verenigde Staten geïnventariseerd. BIDs zijn bijna in alle Amerikaanse staten aanwezig, maar de meeste zijn te vinden in de stedelijke gebieden in Californië (73) en New York (63). In een aanvullend internationaal vergelijkend

onderzoek naar BIDs (Hoyt, 2003a) is bestudeerd waar buiten de Verenigde Staten BIDs voorkwamen en welke diensten deze aanboden. Naast Canada waren, ten tijde van het onderzoek, in Nieuw Zeeland en Zuid-Afrika BIDs aanwezig. In andere landen werden wel BID-achtige organisaties aan het licht gebracht. Dit waren veelal initiatieven gericht op centrummanagement, zoals die momenteel ook veel in Nederland bestaan. De organisaties hadden soortgelijke taken als een BID, maar de bindende financiële afdracht door ondernemers en vastgoedeigenaren ontbrak. Nu is bekend dat in het Verenigd Koninkrijk en Duitsland BIDs zijn opgericht. In Servië zijn in het kader van een hervormingsprogramma voor het lokale bestuur, met hulp van de Amerikaanse organisatie voor ontwikkelingshulp USAID, in 2003 vier BIDs gestart (SLGPR, 2004). Ook in Brazilië en Albanië zijn BIDs (figuur 2.3).

Figuur 2.3 Aantal vastgestelde BID organisaties wereldwijd

VS	404*
Canada	347**
Nieuw Zeeland	30**
Zuid Afrika	21**
Verenigd Koninkrijk	ca. 25
Duitsland	2
Servië	4
Albanië	2***
Brazilië	2***

Bronnen: *Mitchell 1999, **Hoyt 2003a, *** New York Department of Small Business Services, 2004a

Ongeveer één derde van de Business Improvement Districts in de Verenigde Staten is voor 1990 opgericht, terwijl in Canada al driekwart van de organisaties gedurende de jaren '70 en '80 is opgericht. In Canada werd de groei gestimuleerd vanuit de overheid. In Nieuw Zeeland zijn de meeste BIDs opgericht in 1993 en in Zuid-Afrika werden de meest opgericht in 2000. In Europa bestaan BIDs sinds in 2002 met een pilotprogramma in het Verenigd Koninkrijk werd gestart.

In Japan zijn 262 Town Management Organisations (TMO's) waarbinnen huurders en grondeigenaren mogelijkheden hebben om bepaalde collectieve diensten aan te bieden en te financieren (JETRO, 2000). Ze zijn opgericht nadat in 1999 de "Act of Revitalizing Downtown Improvement District" werd ingevoerd. Uit onderzoek (Hoyt, 2003) blijkt dat deze organisaties de potentie hebben zich als BIDs te gaan organiseren.

2.4 De organisatie van BIDs in Noord-Amerika

Business Improvement Districts hebben in beginsel privaat management en financiering via publieke heffingen. De uitvoeringsorganisatie is vaak een zelfstandige non-profit instelling, maar kan ook een publiek-private samenwerkingsvorm of een onderdeel van de gemeentelijke overheid zijn. Ze zijn in het dagelijks functioneren redelijk zelfstandig, maar wat betreft de oprichting, samenstelling bestuur, financiering en voortzettingsbesluiten moeten zij zich houden aan de wet- en regelgeving die verschilt per land, staat en gemeente.

2.4.1 De basis voor BIDs in wetgeving

De wetgeving van BIDs komt meestal voort uit wetgeving die het mogelijk maakt om eigendommen die baat hebben bij de aanleg van faciliteiten te belasten. Dit heeft in de Verenigde Staten geleid tot een grote verscheidenheid in wetgeving ten aanzien van de oprichting van BIDs, het bestuur, de macht, de heffingsgrondslagen voor de heffing, het budget, de gebiedsomvang, de manier van het innen van de heffing en de wijze van de beëindiging van BIDs.

In de Verenigde Staten beperkt de regelgeving op het niveau van de staat zich tot voorschriften op het gebied van financiering, de samenstelling van het bestuur ("BID board") en de methode waarmee vastgoedeigenaren en ondernemers hun initiatief tot het oprichten van een BID moeten vormgeven. De regelgeving van lokale overheden richt zich gedetailleerder op de hoogte en verdeling van de BID-toeslag. Ook stellen zij de regelgeving op over de looptijd en manier van voortzetten van BIDs (Clandillon, 2003, p.16).

2.4.2 Het proces tot oprichting van BIDs.

De meeste staten in de Verenigde Staten kennen een procedure voor de oprichting van een BID die uit twee stappen bestaat. Allereerst moet worden vastgesteld dat een meerderheid van de vastgoedeigenaren het initiatief steunt. Vervolgens legt het gemeentebestuur het BID vast in een lokale verordening, nadat een inspraakprocedure is doorlopen (IDA, 2002, p.9).

Het initiatief tot de oprichting van een BID wordt vaak genomen door een groep vastgoedeigenaren of ondernemers, maar ook een Kamer van Koophandel, burgemeester of een gemeente kan tot het initiatief overgaan. De lokale initiatiefnemers moeten hun plan vastleggen in een "District Management Plan". Voordat dit plan ter goedkeuring (aan de gemeenteraad) kan worden aangeboden, moet blijken dat een er draagvlak is onder de vastgoedeigenaren. Er bestaan drie manieren waarop een gemeente het voor een BID benodigde draagvlak kan bepalen (Houston, 2003, p. 20-23):

1. Draagvlak door middel van instemming of petitie

In de meeste gevallen eisen gemeenten in de VS een ondertekende petitie waaruit draagvlak blijkt van (meestal) de vastgoedeigenaren, die volgens het plan zullen worden belast. Het vereiste draagvlak kan verschillen. In de meeste gevallen moet het draagvlak bestaan uit een "dubbele meerderheid". Dit betekent dat wanneer een meerderheid van de vastgoedeigenaren positief stemt, zij tevens een meerderheid van de in het gebied aanwezige vastgoedwaarde in bezit moeten hebben. De vereiste meerderheid kan (meer dan) 50% zijn, maar het komt ook voor dat een hoger percentage geldt (IDA, 2002, p.9).

2. Draagvlak door middel van afstemming of formeel protest

Staten waar het principe van meerderheid niet van toepassing is, gaan er van uit dat er voldoende draagvlak is als de tegenstand (tijdens de inspraakprocedure) niet significant is. De percentages die worden gehanteerd om deze significantie aan te tonen, lopen uiteen van 25% tot 50% (IDA, 2002, p.9).

3. Draagvlak op initiatief van overheid

Het initiatief tot oprichting van een BID kan ook door een gemeente of lokale overheid worden genomen. De gemeente voert een vorm van onderzoek uit ("finding of need") waarmee ze "nut en noodzaak" van een BID aantoon⁴. Het plan dat de overheid voor de BID opstelt wordt vervolgens ter instemming voorgelegd aan de vastgoedeigenaren en betrokkenen.

Volgens het gebruikelijke beleidskader moet in de districtsplannen voor BID die ter goed- of afkeuring worden voorgelegd duidelijkheid bestaan over het volgende (IDA, 2002, p.30):

- draagvlak voor de oprichting van het BID;
- de organisatorische structuur van het BID;
- de diensten en maatregelen die het BID wil aanbieden;
- benodigd budget (in het eerste jaar);
- wijze van belasting van vastgoedeigenaren/ ondernemers

Bijna altijd moet de gemeenteraad het plan goedkeuren. De goedkeuring door de gemeenteraad van het districtsplan kan zijn gekoppeld aan een stemming onder de vastgoedeigenaren of aan een inspraakprocedure. Zover bekend hebben ondernemers, die hun vastgoed huren, in deze fase van goedkeuring geen rol, omdat zij niet diegene zijn die met de BID-heffing worden belast bij een "property-based" BID.

Het proces tot oprichting van een BID is een initiatief van ondernemers en vastgoedeigenaren dat tevens de belangen van meerdere partijen kan raken, zoals bewoners, instellingen en gemeente. Lokale overheden zijn daardoor naast hun formele rol in de procedures tot oprichting, vaak erg betrokken met begeleiding van de private initiatiefnemers bij het verkrijgen van draagvlak en het vormgeven van het BID tijdens de fases van ideevorming, oprichting en uitvoering (kader 3).

⁴ In de Verenigde Staten komt deze vorm alleen voor in de staten New Jersey, Virginia en Arizona (Houston, 2003)

Kader 3 Het proces voor oprichting van een Business Improvement District in New York

In 1989 heeft de staat New York een wet aangenomen die gemeenten met meer dan een miljoen inwoners de bevoegdheid geeft om zelf BIDs wettelijk vast te leggen (Van den Noort, 2004, p.8).

De voorwaarden waaraan de oprichting van een BID moet voldoen liggen vast in een gemeentelijke verordening (New York Administrative Code). De gemeenteraad (City Council) legt, als wetgevend orgaan, de wet voor de officiële oprichting van een BID vast. Het "Department of Small Business Services (SBS)", een gemeentelijke afdeling die zich onder andere richt op o.a. de verbetering van het ondernemersklimaat, ziet toe of het initiatief tot oprichting van een BID aan de voorwaarden voldoet. De initiatiefnemer moet contact opnemen met de gemeente, zodat deze kan toezien en een bijdrage kan leveren tijdens de drie fasen in het formatieproces.

Fase 1 Planningsfase

In deze fase moet een concept District Plan worden opgesteld. Dit ondernemersplan bevat de aan te bieden diensten, het budget voor het eerste jaar en de formule die wordt gebruikt om de BID-heffing te berekenen. De initiatiefnemer kan een vastgoedeigenaar, een lokale ontwikkelingsmaatschappij, een kamer van koophandel, een buurtcomité of een lokale bestuurder zijn. In een "Statement of Need" kan deze zijn beoogde doelen onderbouwen en aangeven wie hij als participant in het BID wil zien. Vervolgens moet een stuurgroep ("Steering Committee") worden opgericht die voor een meerderheid bestaat uit commerciële vastgoedeigenaren. In deze stuurgroep dienen ook de belangen van andere partijen in het gebied te zijn vertegenwoordigd zoals bewoners, lokale gemeenteraadsleden en buurtorganisaties. De stuurgroep stelt een eigen voorzitter aan, onder wiens toezicht het "District Plan" wordt opgesteld. Als onderdeel hiervan worden alle vastgoedeigenaren en commerciële huurders geïnventariseerd en gevraagd naar hun wensen. De gemeente berekent vervolgens, op basis van de beoogde diensten en maatregelen in het plan, hoe hoog de heffing voor iedere vastgoedeigenaar bij instelling van het BID zal uitvallen.

Fase 2 "Outreach"

De tweede fase richt zich op het vergroten van het bewustzijn en het draagvlak voor de voorstellen in het District Plan. Het plan moet in openbare vergaderingen worden besproken voorafgaand aan de officiële besluitvorming. Hieraan gaat een uitgebreide promotiecampagne vooraf. De stuurgroep moet hiermee aantonen "voldoende" draagvlak te hebben. In de praktijk komt dit erop neer dat 51% van de vastgoedeigenaren de plannen steunen. Tevens moeten zij 51% van de vastgoedwaarde in bezit hebben. Onder leiding van de vorige burgemeester Giuliani is in het verleden een hoger percentage van 85% gehanteerd. Hij zag de BID-heffing voor gebouweigenaren als een extra belasting, waarmee hij zich niet wilde personifiëren (Van den Noort, 2004, p.6). Met het hogere instemmingspercentage bemoeilijkte hij daarom de invoering van BIDs. De stuurgroep legt het plan, samen met uitgebreide informatie over de uitgevoerde activiteiten, voor aan het SBS. Deze afdeling legt het plan vervolgens voor aan de "City Planning Commission" om het BID wettelijk mogelijk te maken.

Fase 3 Besluitvorming

In de derde fase wordt het BID worden vastgelegd als lokale wet. Dit proces duurt 9 tot 12 maanden. De SBS stuurt het plan eerst aan de "City Planning Commission". Deze legt het plan voor aan de gemeenteraad, stadsdeel en wijkraad. De stadsdeelraad en de wijkraad organiseren vervolgens hoorzittingen en doen aanbevelingen aan de City Planning Commission. De commissie kan met het plan instemmen, het afkeuren of aanbevelingen doen om het plan aan te passen. De bevindingen van de commissie worden in een rapport naar de centrale gemeenteraad, de burgemeester, de stadsdeelvoorzitter en de stadssecretaris gestuurd. De gemeenteraad stelt vervolgens een resolutie en een lokale wet op. Na publicatie volgen twee hoorzittingen van de gemeentelijke financiële commissie. Vastgoedeigenaren hebben tussen deze hoorzittingen een maand de tijd om bezwaar te maken. Hierna beslist de centrale gemeenteraad over de lokale wet. Bij instemming tekent de burgemeester de wet in een openbare zitting. Tot slot moet de financiële controller zijn toestemming geven. Deze controller neemt samen met de burgemeester, stadsdeelvoorzitter en gemeenteraadslid zitting in het bestuur van het BID. De gemeentesecretaris publiceert in het gemeentebled en geeft het publiek een maand de tijd om bezwaar tegen het plan te maken. Als dit proces is afgerond sluit de gemeente (afdeling Department

of Small Business Services) een contract af met het management van het BID ("District Management Association"). Het contract wordt aangegaan voor tien jaar en kan tussentijds niet worden opgezegd. Na tien jaar kan het contract worden verlengd. Hiervoor is een tevredenheidsonderzoek nodig. Dit vormt de enige mogelijkheid om de voortzetting van een BID stop te zetten. Nadat de BID bij gemeentelijke wet is ingesteld zijn alle gebouweigenaren verplicht de extra afdracht te betalen die wordt geïnd door "Department of Finance" (Van den Noort, 2004, p. 15 & 20 / New York City Department of Small Business Services, 2004a)

2.4.3 De organisatiestructuur van BIDs

BIDs zijn in het dagelijks functioneren onafhankelijk, maar wat betreft wijze van oprichting, financiering en besluitvorming bij start, voortzetting en beëindiging onderhevig aan staats- en gemeentelijke wetten en verordeningen (Clandillon, 2003, p.18). Dit overheidstoezicht verschilt per staat, maar vaak stelt de gemeente een "district management plan" vast, waaraan het BID publiekrechtelijk is gebonden en worden er convenanten gesloten over de wederzijdse prestaties die privaatrechtelijk van karakter zijn. Veel BIDs moeten hun jaarlijkse budgetten ter verantwoording voorleggen aan de gemeenteraad.

Welke organisatievorm wordt gekozen is afhankelijk van de mogelijkheden die wettelijk per staat worden geboden (Houston, 2003, p. 23). Uit een inventarisatie in de VS bleek dat de meerderheid (61%) van de taken van BIDs worden uitgevoerd door "non-profit organisaties". Een kwart (26%) van de taken van BIDs worden uitgevoerd door een privaat-publieke samenwerkingverband. 15% van de BIDs viel onder de verantwoordelijkheid van een publieke organisatie. Vooral in de kleinere steden worden de taken uitgevoerd door een publieke dienst (Mitchell, 1999).

BIDs die in de VS zijn vastgesteld als "non-profit" organisaties vallen onder een specifieke status van de Amerikaanse belastingdienst (Internal Revenue Service, IRS). Voor BIDs met een 501(c)(3) status geldt dat deze wordt aangemerkt als een "liefdadigheidsinstelling". BIDs met een 501(c)(6) status zijn vergelijkbaar met werkgeversorganisatie ("business leagues"), kamers van koophandel en handelsorganisaties.

De meeste BIDs kennen een bestuur (veelal "BID board" genoemd⁵) en een uitvoerende directie of een management organisatie ("chief executive"⁶ met al of niet een staf). Het bestuur is verantwoordelijk voor het beleid, de aanstelling van de directie en het toezicht op de uitvoering. De directie of de "management organisatie" is verantwoordelijk voor de dagelijkse uitvoering. Het bestuur kan een uitvoerend comité vormen dat zich bezighoudt met het toezicht op de dagelijkse werkzaamheden. In de praktijk worden de grenzen tussen de verantwoordelijkheden overigens verschillend getrokken. In het bestuur hebben vertegenwoordigers van vastgoedeigenaren, huurders, instellingen, de gemeente en bewoners zitting. Door de aanwezigheid van politieke vertegenwoordigers van de gemeente in het bestuur is de afstand tussen politiek en BID voor Nederlandse begrippen erg klein.

Het opstellen van de begroting en het doen van voorstellen over de hoogte van de heffing is de taak van het bestuur. De gemeenteraad moet zowel de begroting als heffing goedkeuren. De werkzaamheden van de gemeente en van het BID worden in een (publiekrechtelijk) contract⁷ tussen gemeente en BID vastgesteld. De grootte van een bestuur kan uiteen lopen van 7 tot 30 leden (Ratcliffe, 2004, p.387).

Er bestaan veel verschillen in de wijze van waarop een bestuur kan worden verkozen. Dit geldt ook voor het aantal en de verhouding van de vertegenwoordiging van de verschillende groepen. In de praktijk worden de bestuursleden ("board members") direct gekozen of aangewezen door het zittende bestuur. In het eerste geval, bij directe verkiezingen, kiest het voor het BID vastgestelde electoraat (veelal de vastgoedeigenaren en ondernemers) de bestuursleden. In het tweede geval worden de vrijkomende plaatsen in het bestuur door personen opgevuld, waarover het zittende bestuur stemt. Deze laatste procedure sluit aan bij de werkwijze van "traditionele non-profit organisaties" in de Verenigde Staten (Houston, 2003, p.25).

In Canada verschilt de wetgeving om een Business Improvement Association op te kunnen richten per provincie. Het plan voor het district, het "business plan" wordt samen met het budget goedgekeurd door de gemeentelijke overheid. Hiermee kan een Business Improvement Association worden gefinancierd met een gemeentelijke

⁵ Andere voorkomende termen zijn o.a. "District management corporation", "board of management", "board of directors", "BID advisory or governance Board" etc.

⁶ Andere voorkomende termen zijn o.a. "Business district management staff"

⁷ Zover bekend uit dit onderzoek heeft een BID publiekrechtelijke verantwoordelijkheden naar de gemeente toe. Dit neemt niet weg dat er tussen de BID, gemeente en uitvoeringsorganisaties privaatrechtelijke contracten worden gesloten.

heffing, die wordt betaald door eigenaren van de commerciële eigendommen in het gebied. Het bestuur ("BIA board of management") van de vereniging bestaat uit vastgoedeigenaren, ondernemers en minstens één vertegenwoordiger vanuit de gemeente.

Met zogenaamde "sunset provisions" worden clausules opgenomen die een beperkte looptermijn aan de instelling van een BID opleggen. De clausule vereist een nieuw formatieproces voor het BID of stemming over de voortzetting van een BID. Wanneer na afloop van de termijn bijvoorbeeld blijkt dat het bestuur niet (meer) de steun van de betrokkenen kan verwerven, wordt het BID opgeheven.

2.4.4 Het vastleggen van de taken van BIDs

Business Improvement Districts werken aanvullend op gemeentelijke diensten. Daarom is bij de meeste BIDs sprake van een "base level of service agreement" met de gemeente. Deze legt ter zekerheid van het BID vast, dat het niveau van de gemeentelijke diensten niet zal veranderen door de oprichting van een BID. De mate van detail van dit contract wisselt overigens sterk. In de overeenkomst kan bijvoorbeeld ook worden vastgelegd, wat de gevolgen zijn van een groeiend of slinkend overheidsbudget (IDA, 2002, p.18). In samenwerking kan een monitor worden opgezet om er zeker van te zijn dat beide partijen hun verplichtingen nakomen.

2.4.5 De BID-heffing

De heffingsgrondslag kan sterk verschillen. Mogelijkheden zijn gevelgrootte, oppervlakte of waarde van het vastgoed (figuur 2.4). Welke grondslag van toepassing is hangt af van de specifieke eisen. Het doel is om iedere deelnemer een heffing te laten betalen, die een samenhang kent met de mate waarin van het BID wordt geprofiteerd.

Figuur 2.4 De heffingsgrondslag

Berekeningsmethode	Toepassen op...
Gevelgrootte	...situaties waarbij vooral de ondernemers en winkeliers op begane grond van het BID profiteren.
Oppervlakte van het perceel	...situaties met gemengd gebruik van ruimte
Vastgoedwaarde	...situaties waar grote verschillen bestaan in waarde van het onroerend goed.

Bron: New York City Department of Small Business Services, 2004a

De heffing wordt geïnd door de publieke instantie, die verantwoordelijk is voor het innen van belastingen. Deze draagt de inkomsten uit de heffing vervolgens over aan het BID. Soms innen de Business Improvement Districts zelf hun lokale heffingen in plaats van de plaatselijke overheid. De handhavingsmiddelen van de overheid kunnen hierbij wel worden toegepast (IDA, 2002, p. 32). In de Verenigde Staten worden de heffingen veelal geïnd bij de vastgoedeigenaren, slechts in enkele gevallen worden ondernemers direct belast. Er bestaan grote verschillen, maar de heffingen bedragen gewoonlijk 1% tot 3% van de vastgoedwaarde (Mitchell, 1999, p.12).

2.4.6 Omvang budget en personeel bij BIDs

Het jaarlijkse budget dat een BID ter beschikking heeft, kan verschillen van enkele tienduizenden tot een aantal miljoen dollars per jaar (figuur 2.5). Het grootste deel van de inkomsten komt uit de heffingen, maar er komt ook geld beschikbaar door donaties, subsidies en overheidsbijdragen. De stafgrootte kan uiteenlopen van één tot vele tientallen. Als er geen stafleden zijn, dan heeft de gemeente de uitvoering op zich genomen.

Figuur 2.5 Indeling van BIDs naar omvang van budget en staf

Jaarlijks budget	Personeelsgrootte	Meest voorkomend in
< \$ 200.000	0-2	Kleinstedelijke gebieden Winkelstraten Industriële gebieden
\$ 200.000 – \$ 1 mln	2-10	Stedelijke gebieden Winkelcentra
\$ 1 mln – \$ 15 mln	10 – 155	Grootstedelijke gebieden Stadscentra
Gemiddeld budget \$ 200.000	Gemiddeld aantal medewerkers: 2	Gemiddeld aantal bebouwingblokken: 20

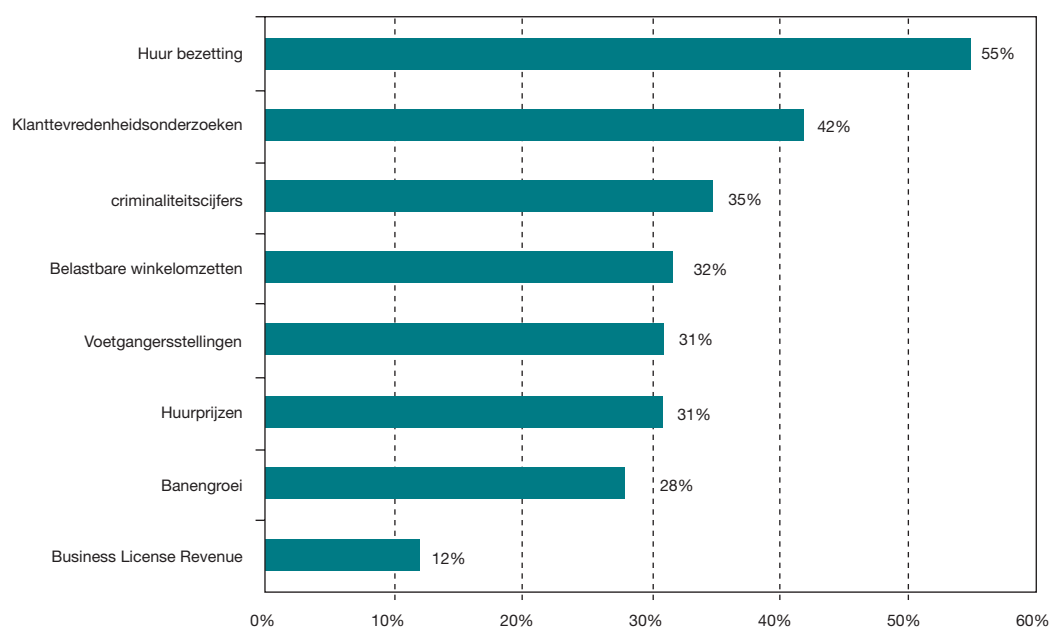
Bronnen: Houston (2004), Mitchell (1999), van den Noort (2004)

2.5 Het meten van de prestaties van BIDs

Meer dan de helft van de BIDs (54%) in de Verenigde Staten meet de effectiviteit. Grotere BID organisaties doen dit vaker. Bij een budget boven de 700.000 is dit bij meer dan driekwart van de BIDs het geval. BIDs met een grotere geografische omvang, aantal werknemers of BIDs die al langer bestaan, meten ook vaker de effectiviteit (Mitchell, 1999). Dit heeft waarschijnlijk te maken met de toename van complexiteit van de werkzaamheden en de organisatie. Daarentegen is het ambitieniveau van kleinere BIDs vaak lager en het aanbod aan diensten beperkt. Hierdoor is er minder noodzaak om de effecten te meten.

BIDs kunnen bij het meten van hun prestaties verschillende indicatoren gebruiken (figuur 2.6). Het meest gebruikt worden het leegstandspercentage en klanttevredenheidsonderzoek. Vaak wordt prestatie indirect gemeten. Ook misdadacijfers, huurprijzen, winkelomzetten, banengroei, en bezoekersaantallen worden als indicatoren gebruikt. Slechts éénderde van de BIDs die zich richt op het aantrekken van consumenten naar het gebied voert voetgangerstellingen uit (Mitchell, 1999).

Figuur 2.6 De gebruikte indicatoren onder de BIDs die hun organisatorische prestaties en kwaliteit van diensten meten (Verenigde Staten, 1999)



Bron: Mitchell, 1999

Kader 4 De Invloed van een BID op de veiligheid (Philadelphia)

Philadelphia is een Amerikaanse stad met 1,5 miljoen inwoners waarbinnen circa tien BIDs actief zijn. Gemiddeld besteden de BIDs in Philadelphia tweederde van hun jaarlijkse budget aan het leveren van veiligheids- en schoonmaakdiensten. Het kleinste BID in Philadelphia heeft een budget van 89 duizend dollar en kan daarmee alleen basisdiensten bieden in een smalle straat met winkels, restaurants en nachtclubs. Het grootste BID in de stad qua budget is het Center City District (CCD). Dit BID biedt een breed scala van diensten.

Uit onderzoek (Hoyt, 2003b) in Philadelphia bleek dat instellen van BIDs leidt tot aantoonbare daling van criminaliteit. Deze daling wordt bijvoorbeeld toegeschreven aan de opvallende uniformen van het veiligheidspersoneel. De daling hangt mogelijk ook samen met de samenwerking van het personeel met de politie en de introductie van videobewakingsystemen.

Onder leiding van vier leidinggevenden zijn in het Center City District meer dan 40 stadswachten actief met het houden van toezicht en het geven van toeristische informatie aan bezoekers. De stadswachten zijn ongewapend en werken nauw samen met de lokale politie. In het centrum zijn enkele honderden politieagenten actief. Een voorbeeld van samenwerking was het begeleiden van bijna 150 daklozen naar een passende opvang. De diensten worden veelal te voet uitgevoerd, maar de wachten hebben ook auto's tot hun beschikking. Er is een beveiligingsexpert aangesteld om beveiligingsadviezen aan bedrijven te geven en ervoor te zorgen dat informatie over criminaliteit met elkaar wordt uitgewisseld. Het BID levert ook administratief personeel aan lokale justitiële instellingen en sociale diensten om de effectiviteit hiervan te verhogen (Houston, 2003).

Om de inzet van het veiligheidspersoneel te meten worden jaarlijks studies gedaan naar het veiligheidsgevoel op straat. In Philadelphia gaf een jaarlijks onderzoek aan dat 77% van de respondenten zich veilig voelde. 68% van de respondenten vond dat het personeel in het centrum hiervoor verantwoordelijk was. De ondervraagden vonden het personeel ook erg behulpzaam bij het geven van informatie over de binnenstad. Naast metingen onder bezoekers van het district worden politiecieters gehanteerd om over de daling van zware criminaliteit en autodiefstallen te rapporteren.

Bronnen: City Center District 2005a & City Center District 2005b

2.6 De effectiviteit van BIDs

Een probleem bij het meten van de effectiviteit van activiteiten is dat de resultaten voortkomen uit een samenspel van de activiteiten. Bovendien hebben externe factoren invloed. Een daling van de criminaliteitscijfers kan bijvoorbeeld het gevolg zijn van de stadsbrede verbetering van de veiligheid en hoeft niet direct het gevolg te zijn van extra beveiligingsinzet in het Business Improvement District. Macro-economische effecten hebben hun weerslag op het functioneren van een district en beïnvloeden de effecten op lokaal niveau.

De relatie tussen de aanwezigheid van een Business Improvement District en de economische prestaties van een gebied is niet eenvoudig vast te stellen zonder een analyse van de externe omstandigheden. Dergelijke diepgaande studies zijn nauwelijks verricht en daardoor is er geen overzicht van "de" resultaten van BIDs. Alleen in Philadelphia is met een dergelijke analyse aangetoond, dat gebieden met BIDs leiden tot daling in de misdaadcijfers, zonder dat misdaad zich verplaatst naar andere (omliggende) gebieden (kader 4).

In de praktijk zijn de effecten van een BID gemakkelijk te constateren. Hieronder worden resultaten in een aantal BIDs opgesomd, die de invloed van BIDs op de fysieke omgeving en het ondernemersklimaat aantonen. Uit de rapportages van vele BIDs is die opsomming gemakkelijk uit te breiden:

- The "Grand Central Partnership" (GCP) in New York is in 1988 opgericht, nadat een groot internationaal hoofdkantoor vertrok, door het gebrek aan kwaliteit en veiligheid. Als reactie hierop werd een BID opgericht. Sindsdien heeft de aanwezigheid van geüniformeerd veiligheidspersoneel, samen met meer effectieve methoden van toezicht van de politie, gezorgd voor een sterke afname van de criminaliteit. In totaal nam de criminaliteit met meer dan 60% af. Schonere stoepen en straten waren een tweede gevolg. Eind jaren tachtig werd nog maar de helft van de straten schoon bevonden, in 2003 lag dit bijna op de 100% (kader 5). In de GCP nam de waarde van het onroerend goed toe, terwijl dit in acht vergelijkbare commerciële gebieden niet het geval was (Clandillon, 2003).

- Na de oprichting van het Times Square BID in 1993 is het gebied sterk opgeknapt en schoner, veiliger en vriendelijker geworden. Problemen veroorzaakt door prostitutie zijn aangepakt. De BID organisatie heeft 50 schoonmaakmedewerkers aangesteld en heeft een team ingehuurd bestaande uit sociale dienstverleners en uit medisch personeel voor hulp aan drugsverslaafden. Gedurende de eerste zeven jaar daalde de criminaliteit op straat met 59% en daalde het bedelen met 37%⁸.
- In het centrum van Denver (Colorado) steeg in het "Downtown Denver BID" het aantal hotelbezoeken van 1990 tot 1995 met 22% in vergelijking met een landelijk gemiddelde van 4%. In het City Center District in Philadelphia steeg het aantal hotelboekingen van 1990 tot 1998 met 8% (Bock, 2001).
- In een BID in Virginia (Coliseum Central) bleek dat de naamsbekendheid van het district in drie jaar tijd met 75% was gestegen, dat het aantal misdrijven daalde met 15% en dat het gevoel van veiligheid toenam met 6 procent. De (belastbare) winkelomzetten stegen 36% in de periode van oprichting in 1996 tot 2003. De vastgoedwaarde steeg in dezelfde periode met 22% (Houston, 2003, p.204).

Het succes van BIDs blijkt ook uit de vele besluiten om de meer dan duizend BID-programma's voort te zetten en uit te breiden (Houston, 1997, p. 58). Hieruit is af te leiden dat deelnemers in een BID van mening zijn dat de door hun zelf betaalde heffingen bijdragen aan het halen van de beoogde doelstellingen. Zo zijn er sinds de start van de BIDs in de stad New York geen organisaties opgeheven en zijn de organisaties sinds oprichting alleen maar gegroeid.

Kader 5 Resultaatmetingen in New York

Volgens de New York gemeentelijk dienst de "Departement of Small Business Services", is het "significant aantoonbaar" dat de BIDs het ondernemersklimaat hebben verbeterd. Het bereik en de schaal van de diensten wordt op verschillende manieren gemeten.

Resultaten van geleverde diensten

1. Afvalinzameling. Het "Grand central Partnership" zamelt meer dan 360.000 zakken afval per jaar in.
2. De dienstverlenende toezichthouders op het "Time Square" hadden 600.000 contacten met bezoekers in een jaar.
3. De Illegale straatverkoop, was op de "Flatbush Avenue" sterk gedaald.

Om de effecten van de schoonmaakwerkzaamheden zichtbaar te maken is in New York een scorekaart ontwikkeld door de gemeente. Een straat kan scoren van 1 tot 100. Dit laatste staat voor volledig schoon. De gemeente houdt hiermee voor de stad en BIDs op een onafhankelijke manier per straat de stand van zaken bij. De onderstaande tabel laat de toegenomen score zien voor vijf straten waar een BID actief is.

Naam BID:	Score bij eerst meting BID	Score in 2003
Fashion center (2.500 ondernemingen)	39	100
47th Street (2.300 ondernemingen)	80	100
34th Street (6.000 ondernemingen)	52	100
Times Square (1.500 ondernemingen)	55	98
MetroTEch Brooklyn (240 ondernemingen)	60	95

Bron: Department of Small Business Services, 2004a

Een soortgelijke methode wordt ook toegepast in Engeland. Voor een BID wordt op basis van een nulmeting vastgelegd waar het schoon-programma zich op moet richten. Slechte gebieden worden aangegeven met de rode kleur, goed staat voor groen. Met deze nulmeting kan in de toekomst worden nagegaan wat de effecten zijn van de schoonmaakwerkzaamheden. De meting wordt iedere twee jaar herhaald. Elke 50 meter wordt beoordeeld door een overheidsorganisatie die verantwoordelijk is voor de landelijke "schoon"-campagne (ENCAM). Met de scorekaart is het mogelijk de kwaliteit van de openbare ruimte te vergelijken met die in andere wijken en steden. Per punt wordt beoordeeld wat de stand van

⁸ bron: <http://www.adamsmith.org/80ideas/idea/66.htm>

zaken is m.b.t. schoonmaak, bestrating, straatmeubilair, afvalbakken en de voorzieningen voor het openbaar vervoer.

Invloed op leegstand

Het dalen van de leegstand in een gebied kan duiden op een verbetering van de prestaties in het gebied en daardoor ook op het functioneren van een BID.

Naam BID:	Leegstand bij eerste meting BID	Leegstand in 2002
Flatbush Avenue (274 ondernemingen)	30 %	3 %
34th Street (6.000 ondernemingen)	9 %	4 %
Lower East Side (413 ondernemingen)	10 %	5 %
Times Square (1.500 ondernemingen)	25 %	9 %

Bron: Department of Small Business Services, 2004a

2.7 Discussiepunten over BIDs in de VS en Canada

Er is weinig wetenschappelijk onderzoek welke effecten BIDs hebben op het economisch functioneren van het district en de omliggende gebieden (zie paragrafen 2.5 en 2.6). Over de effecten van Business Improvement Districts bestaan mede hierdoor discussiepunten. Van den Enden (2005, p.56-58) noemt vier discussiepunten:

- Verdeling van welvaart tussen rijkere en armere gebieden in de stad omliggende gebieden
- Verdeling van macht binnen een Business Improvement District
- Effecten op de overheidsverantwoordelijkheid voor het aanbieden van publieke diensten
- Aantasting van de diversiteit van de stad

Deze punten hebben betrekking op het functioneren van de stad als geheel en behandelen in mindere mate de specifieke gevolgen voor ondernemers en vastgoedeigenaren. De discussies komen voort uit de ervaringen van BIDs in Noord Amerika. Het bepalen van de effecten van de BIDs moet in perspectief worden geplaatst met betrekking tot de doelstellingen van BIDs. Het doel is om de openbare ruimte te verbeteren, een strategische richting aan het gebiedsmanagement te geven en te profiteren van meer bezoekers ("footfall"), hogere winsten en een toename in de huur of vastgoedwaarde. BIDs lossen geen sociale problemen als bedelen, dakloosheid en criminaliteit op, die het gevolg zijn van grotere maatschappelijke problemen. BIDs maken deze wel lokaal beheersbaar. Een BID biedt oplossingen door het verhogen van financieringsmogelijkheden en door het versterken van lokale samenwerking (Candilon, 2003, p.100). Hieronder zijn de discussiepunten verder toegelicht.

De verdeling van welvaart tussen rijkere en armere gebieden in de stad

Voorstanders van Business Improvement Districts zeggen dat BIDs voor "de stad" als geheel een toegevoegde waarde hebben (Van den Enden, 2005). Deze benadering benadrukt de "positieve spillover effecten" van BIDs op het functioneren van ander gebieden. De vrees wordt echter ook geuit dat de oprichting van een BID kan leiden tot de verplaatsing van problemen naar andere gebieden. Deze benadering benadrukt vooral de mogelijke negatieve "waterbedeffecten". Het gevolg hiervan is een verdere achteruitgang in gebieden waar ondernemers of eigenaren (nog) niet in staat zijn zich te organiseren in een BID. In de praktijk zijn preventieve maatregelen noodzakelijk om het waterbedeffect te verminderen.

Met een BID wordt het voor welvarende gebieden mogelijk om zich te isoleren. Dit leidt ertoe dat alleen in "hun" gebied toegang bestaat tot collectieve diensten met een hoger kwaliteitsniveau.

Door de heffing voor het Business Improvement District stijgen de verplichte financiële afdrachten voor vastgoedeigenaren. Deze heffing wordt (gedeeltelijk) doorbelast aan de huurders van de panden. Die worden dan dus geconfronteerd met een stijging van de financiële lasten. In succesvolle BIDs zal bovendien de vastgoedwaarde stijgen als gevolg van de vergrote omzet (is een voordeel voor de vastgoedeigenaren) (Lloyd, 2003). De effecten van de heffing en de marktwerking kan betekenen dat er een zekere verdringing van de oorspronkelijke huurders plaats zal vinden. Dat kan overigens ook mogelijk bij de bewoners door de stijging van het huurniveau bij de huizen, als gevolg van de komst van (vermogende) huizenkopers naar het gebied (Harding, 1999). Deze marktwerking als gevolg van een succesrijk BID is natuurlijk niet uit te sluiten en kan moeilijk als bezwaar tegen de BIDs worden opgevoerd. Mogelijk zijn deze effecten te verminderen door het vergroten van het BID.

De verdeling van macht binnen een Business Improvement District

Een BID kan leiden tot toename van de concentratie van macht in de handen van enkele private partijen. Bewoners hebben bijvoorbeeld vaak geen zitting in het bestuur en kunnen niet stemmen voor de oprichting van een BID. Dit roept de vraag op of enkele vastgoedeigenaren via een BID zo veel invloed mogen hebben op publieke zaken (Lloyd, 2003). Volgens Gross bieden Business Improvement Districts echter een “forum waarin het wederzijdse belang [van vastgoedeigenaren, ondernemers en andere stakeholders] kunnen worden geïdentificeerd en bruggen kunnen worden gebouwd naar de overheid” (in: Van den Enden 2005). Bovendien zullen de politici de bewoners, die ook de stemmers zijn, niet gauw negeren.

Effecten op de verantwoordelijkheid van de overheid voor het aanbieden van publieke diensten

De vraag speelt in op hoeverre de overheid zich terug kan trekken van haar verantwoordelijkheden voor het aanbieden van diensten, wanneer een BID wordt ingesteld. In de praktijk is het volgens Van den Enden (2005) onwaarschijnlijk dat lokale overheden “weg kunnen komen met het snijden in hun budgetten”. De BIDs zijn (immers) opgericht om een toevoeging van het dienstenniveau te leveren die de kwaliteit van het gebied vergroten en om extra economische activiteiten aan te trekken. Het is daarom in het belang van de lokale overheid dat een BID succesvol is. Verder zijn gemeenten via “baseline-agreements” gebonden aan het aanbieden van diensten.

De aantasting van de diversiteit van de stad

De activiteiten die de BIDs ontplooiën worden soms gezien als een verdrinking van creativiteit die binnensteden juist zo bijzonder maken in vergelijking met buitenstedelijke commerciële centra. Na de transformatie van het Times Square district in New York werd het BID en stadsbestuur verweten dat door hun beleid en activiteiten het gebied te veel was gaan lijken op een soort pretpark, waarin ondernemingen die wel in een stadsbeeld thuishoren zijn verdwenen. Voorstanders van BIDs brengen als tegenargument dat “het moeilijk te geloven is dat een criminele, vieze binnenstad aantrekkelijker is dan een veilige en schone binnenstad” (Van den Enden 2005, p. 58) Het lijkt bovendien een overschatting van het effect van een BID, want deze pretparkachtige ontwikkelingen hebben zich ook zonder BIDs in de centra van veel toeristisch aantrekkelijke steden voor gedaan.

2.8 BIDs in Europa

2.8.1 De invoering van BIDs in Engeland

De introductie van het BID-concept past in de huidige aanpak van stedelijke herontwikkeling in het Verenigd Koninkrijk, waarin de nadruk wordt gelegd op de private sector als belangrijke speler en initiatiefnemer (Lloyd, 2003, p.318). Sinds de jaren tachtig bestaan in het Verenigd Koninkrijk zogenaamde “Town Center Management Partnerships (TCMPs)” die, qua taken die ze uitvoeren, lijken op BIDs in de Verenigde Staten. In totaal zijn er meer dan 275 van zulke binnenstedelijke managementorganisaties actief (Houston, p.166-167). De BIDs die momenteel worden opgericht zijn in de meeste gevallen een aanvulling op reeds bestaande initiatieven op het gebied van binnenstadsmanagement in TCMP's. Door de uitbouw naar een BID-constructie zijn de inkomsten zeker gesteld en is het mogelijk freeriders aan te pakken. In het Verenigd Koninkrijk wordt de BID-heffing opgebracht door de ondernemers en niet door de vastgoedeigenaren.

De BID-wetgeving

In 2001 gaf Tony Blair aan dat BIDs ook in het Verenigd Koninkrijk moeten worden ingevoerd en kreeg de Association of Town Centre Management (ACTM), samen met diverse publieke en private partijen, toestemming om in Engeland en Wales praktische ervaring op te doen. Begin 2003 gingen 22 pilotprojecten met een looptijd van tweeënehalf jaar van start. Deze hebben na afronding geresulteerd in aanbevelingen. In Londen zijn vrijwel tegelijkertijd vijf pilotprojecten gestart in het kader van een ander programma (“the Circle Initiative”). Op basis van de ervaringen is in september 2004 de wet zo aangepast dat heffingen in BIDs kunnen worden ingevoerd. Vooralnog heeft de BID-wetgeving binnen het Verenigd Koninkrijk alleen betrekking op Engeland⁹. Naast BIDs die voortvloeien uit het “Circle Initiative” in Londen en het nationale BID pilot programma van het ATCM, wordt gestemd over BIDs.

Het oprichten van een BID in Engeland

Iedereen met een belang in het district, of dat nu een vastgoedeigenaar, lokale overheid of andere belanghebbende is, kan het voorstel tot oprichting van een BID doen. In het BID voorstel wordt geregeld wie

⁹ De Engelse BID zijn mogelijk gemaakt in de Local Government Act 2003 (voor Engeland en Wales) en de “Business Improvement Districts (England) Regulations 2004” (vastgesteld 17 september 2004).

de BID-heffing zal betalen. Dit maakt het mogelijk alleen die groep te belasten die belang heeft bij de taken die het BID uitvoert. Een voorstel tot oprichting van een BID is gebonden aan duidelijke voorwaarden over wie een voorstel tot oprichting mag doen en over de onderwerpen die in het BID voorstel moeten worden behandeld (Circle Initiative, 2003). In Engeland wordt veel waarde gehecht aan het vaststellen van zogenaamde baseline overeenkomsten. In een dergelijke overeenkomst wordt tussen de BID-organisatie en het gemeentebestuur afgesproken welke basisdiensten een gemeente aanbiedt. Het BID biedt alleen diensten aan die additioneel zijn aan de diensten van de gemeente.

Het lokale bestuur heeft de verplichting om de ontwikkeling van een BID te steunen en de oprichting te faciliteren. Een BID kan alleen worden gestart nadat hierover een stemming is gehouden onder diegenen die de BID-heffing moeten betalen. Zij ontvangen per post een stembiljet. De uitslag is positief als een meerderheid van de uitgebrachte stemmen positief is en de voorstemmers ook meer dan de helft van de vastgoedwaarde in hun bezit hebben. Door het hanteren van deze dubbele meerderheid wordt voorkomen dat enkele grote ondernemers hun wil kunnen opleggen en wordt voorkomen dat vele kleinere ondernemers enkele grote bedrijven kunnen verplichten tot het betalen van het BID (ODPM, 2001, p.10). Er zijn geen voorwaarden verbonden aan het aantal uitgebrachte stemmen om de resultaten geldig te verklaren. Een BID in Engeland wordt voor maximaal vijf jaar ingesteld. Het "Heart of London" BID heeft met 2 jaar en zes weken de kortste looptijd. Na het verlopen van de termijn moet het BID worden beëindigd of volgt een hernieuwde stemming over de voortzetting.

Sinds invoering van de wet zijn er 14 BIDs goedgekeurd en zijn vier voorstellen voor BIDs afgestemd. In januari 2005 is het eerste "officiële" BID van start gegaan in de plaats Kingston. Kingston is een gemeente ten zuidwesten van Londen. In 5 jaar tijd wordt daar 4 miljoen pond geïnd onder bedrijven in het centrum. Het doel is om de krimp in bezoekersaantallen te keren onder het motto "cleaner, safer, better, more". Door het BID komt er geld beschikbaar om extra schoonmaakwerkzaamheden te bekostigen. De schoonmaakwerkzaamheden bestaan onder meer uit extra kauwgomverwijdering, vuilnis ophalen, en het verwijderen van graffiti. Er is een team dat 7 dagen per week schoonmaakt. "Meeters en greeters" moeten de veiligheid verhogen. Dit zijn personen die mensen aanspreken op hun gedrag en een oogje in het zeil houden. Tevens is videobewaking ingevoerd. Bereikbaarheidsproblemen worden aangepakt door het verbeteren van bewegwijzering, het laten rijden van shuttlebusjes en het sponsoren van kaartjes voor het openbaar vervoer. Een manager moet initiatieven ontwikkelen om het centrum te promoten.

In de regio Londen zijn vier BIDs van start gegaan als doorstart van vijf pilotprojecten die door het "Central London Partnership" in opdracht van de "London Development Agency (DLA)" in 2003 waren gestart. De DLA had toen eenmalig 4,6 miljoen pond (ongeveer 7 miljoen euro) voor de pilots ter beschikking gesteld. De projecten die de BIDs in Londen uitzetten, richten zich op de thema's als schoon, heel en veilig, milieuverbetering en promotie. Zoals voorgeschreven in de BID verordeningen is vastgelegd hoe de BID-organisatie de gemeentelijke diensten aanvult. Contractueel is vastgelegd welke basisvoorzieningen op het gebied van schoonmaak en veiligheid door de gemeente wordt aangeboden. Er is geen sprake van het onderbrengen van gemeentelijke diensten in de BID organisaties. De gemeente voert diverse schoonmaakwerkzaamheden uit en heeft in het openbare gebied stadswachten rondlopen. Het BID richt zich op het schoonmaken van private gebieden. Tevens zorgt het BID voor het verwijderen van stickers en straatvuil en het wassen van vuilnisbakken. Door het extra inhuren van veiligheidspersoneel is het mogelijk gedurende de gehele dag toezichthouders op straat te hebben. Het aanbrengen van logo's op bijvoorbeeld de kleding van personeel moet het BID zichtbaar maken. De effecten van de BIDs in Londen worden gemeten door prestatieafspraken, misdadencijfers, enquêtes, huurprijzen, leegstand, omzetcijfers, passantentellingen en meningen van ondernemers.

De organisatiestructuur van een BID in de UK

In het Verenigd Koninkrijk schrijft de wetgeving niet exact voor welke organisatiestructuur een BID moet aannemen, maar moet in het voorstel wel duidelijk omschreven zijn welke organisatie verantwoordelijk is en de diensten aanbiedt¹⁰. Het is zowel mogelijk dat de gemeente als BID organisatie fungeert als dat een private organisatie dit doet. Ook kan een BID worden opgezet als dochteronderneming van een al bestaand TCM-programma.

De BID bijdrage in Engeland

In Engeland betalen de ondernemers de BID-heffing via de ondernemersbelasting. Dit in tegenstelling tot de Verenigde Staten waar het voornamelijk de vastgoedeigenaren zijn. In de VS wordt de belasting door de vastgoedeigenaren vaak doorbelast in de huur van de gebruikers van het pand. De hoogte van de BID-bijdrage die in de Engelse BIDs wordt geheven bedraagt meestal tussen de 1 à 2

¹⁰ zie http://www.ukbids.org/doc_navlinks.asp?doc=1652&cat=446

procent van de “belastbare waarde” (“rateable value of hereditament”). Deze “belastbare waarde” is de jaarlijkse huurwaarde van het vastgoed, zoals die zou gelden op de vrije markt. De belastbare waarde wordt, behalve in Londen, vastgesteld door de Office of the Deputy Prime Minister (ODPM). Dit is de overheidsorganisatie die zich bezighoudt met volkshuisvesting en regionale ontwikkeling. Tot op heden is een heffing gebaseerd op de belastbare (jaarlijkse huur) waarde de meest gebruikte methode, maar de BIDs zijn vrij in het bepalen van de heffingsgrondslagen (zoals een vaste bijdrage, een heffing gebaseerd op het oppervlak of grootte van voorgevel). Het is daarom mogelijk de hoogte van de BID-heffing, die ondernemers betalen, te relateren aan het belang dat de verschillende soorten ondernemingen hebben bij de BID-activiteiten en aan de ligging van de bedrijven in het gebied (kader 6). Een BID-organisatie kan kiezen geen heffing te laten betalen door kleine bedrijven, omdat de kosten van belastinginning de hoogte van de belastingopbrengsten overstijgen. De BID-organisatie heeft ook de mogelijkheid om een heffingslimiet (“cap”) te hanteren, zodat enkele grote ondernemingen niet disproportioneel betalen. Een maximum aan de heffing kan grote ondernemingen “verleiden” om met een BID in te stemmen. Heffingen worden op deze manier toegespitst op de lokale situatie.

Kader 6 De BID-heffing gerelateerd aan doelgroep

Een voorbeeld van het aanbrengen van verschillen in de BID-heffing naar doelgroep is te vinden in Birmingham. Het opgelegde tarief varieert tussen de 0,5% en 2%, van de totale belasting die aan ondernemers wordt opgelegd. De meeste bedrijven betalen minder dan 500 pond (750 euro) per jaar. Nachtelijke uitgaansgelegenheden betalen een hoger percentage dan winkeliers, restaurants en kantoren. Bedrijven aan de rand van de BID betalen een nog lager percentage. In Birmingham heeft het “Broadstreet BID” een budget van 400.000 pond (600.000 euro) per jaar. Het geld wordt gebruikt om feestverlichting, bloemdecoraties, toezichthouders en straatveegdiensten in te zetten. De BID-organisatie in Birmingham is ondergebracht in een onderneming waarvan het bestuur bestaat uit vertegenwoordigers van het lokale bedrijfsleven, de gemeente, de politie en een buurtorganisatie. De werkzaamheden BID worden verder ondersteund door vrijwillige bijdragen van vastgoedeigenaren en ontwikkelaars. Jaarlijks dragen zij circa 40.000 pond (60.000 euro) vrijwillig aan het gebied bij.

De wetgeving maakt het mogelijk de financiering te regelen als aanvulling op de ondernemersbelasting (“business rate mechanism”). Hierdoor hoeven vastgoedeigenaren geen verplichte bijdrage te betalen (SRP, 2004). Wel leveren zij vaak een vrijwillige structurele bijdrage aan de financiering. De Engelse regering zal bezien of de bijdrage ook aan vastgoedeigenaren verplicht kan worden opgelegd. Een samenwerkingsverband van vastgoedeigenaren, de British Property Federation, stimuleert de rol van vastgoedeigenaren. Zij vindt dat een BID bijdraagt aan bijvoorbeeld de vermindering van leegstand.

2.8.2 BIDs in Duitsland

Naar Amerikaans voorbeeld worden ook Business Improvement Districts in Duitsland gestart. De stadsstaat Hamburg loopt in deze ontwikkeling voorop. Waarschijnlijk zullen meer Duitse staten met regelgeving volgen (Bender, 2005, p.14). De noodzaak in Hamburg komt direct voort uit de afname van private financiële bijdragen aan lokale organisaties en lokale initiatieven, die tot doel hebben de aantrekkelijkheid van centra te vergroten.

De BID-wetgeving in Duitsland

Per 1 januari 2005 is in de stadsstaat Hamburg een nieuwe wet ter versterking van winkel- en dienstencentra van kracht¹¹. Doel en taken van een BID staan in de Hamburgse wet omschreven. Het gebied waar een BID actief is, wordt aangeduid als een “innovatie gebied” (het “Innovationsbereich”). Het doel is om de attractiviteit van een winkel- of dienstencentrum voor klanten, bezoekers en bewoners te verhogen. Degene die belast is met de uitvoering van een BID kan een vereniging, onderneming of “natuurlijk” persoon zijn. De wet geeft aan welke activiteiten hier in het bijzonder kunnen bijhoren. De “Handelskammer”, is verantwoordelijk voor het toezicht op de BID-organisatie. De bijdrage bestaat uit een toeslag op de belasting op grondeigendom.

Het BID voorstel

Met de komst van de wet kunnen zowel grondeigenaren als bewoners hun eigen ontwikkelingsplan voor een

¹¹ De Duitse wetgeving die het oprichten van een BID in Hamburg mogelijk maakt is te vinden in de “Gesetz zur Stärkung der Einzelhandels- und Dienstleistungszentren” (internetpagina in bijlage 2)

stadswijk maken. Alle maatregelen (inclusief hieraan verbonden kosten) die de BID-organisatie gaat nemen, dienen openbaar te zijn.

Opvallend is dat de eisen voor oprichting van een BID minder streng zijn dan in de eerder beschreven landen. Het ingediende voorstel moet door grondeigenaren worden gedragen. Gezamenlijk moeten zij minstens 15% van het grondeigendom in bezit hebben. De wet schrijft voor dat alle grondeigenaren vier weken de mogelijkheid hebben tegen de voorstellen bezwaar aan te tekenen. Wanneer minder dan een derde van de grondeigenaren tegen is, kan het BID, na definitieve goedkeuring door de Senaat, worden ingesteld voor een periode van maximaal 5 jaar. In kader 7 staat de procedure tot oprichting van een BID in Hamburg nader omschreven.

Kader 7 BIDs in Hamburg¹²

In Hamburg omvat de oprichting van een BID vier fasen; de initiatieffase, de concretiseringsfase ("Konkretisierungsphase"), de besluitvormingsfase ("Entscheidungsphase") en een uitvoeringsfase ("Umsetzungsphase").

1. De initiatieffase.

Bij de oprichting van een BID wordt een "bottom-up" benadering gevolgd, waarbij BID-voorstellen van grondeigenaren en ondernemers door de overheden¹³, maar vooral door de Hamburgse Handelskammer procedureel worden begeleid. Wanneer zich een initiatiefgroep vormt, bestaande uit ondernemers en grondeigenaren met sleutelposities in het gebied, moeten zij bekendheid aan het BID-concept geven en een eerste ontwerp van de gewenste maatregelen en financiering opstellen. Het voorstel bestaat uit de volgende onderdelen:

1. **Een gebiedsbegrenzing:** Vastleggen van gebied en vastleggen van eigenaren die heffing moeten betalen
2. **Een plan van maatregelen:** Hierin staat beschreven welke diensten worden aangeboden, om bij te dragen aan de vergroting van de attractiviteit van het gebied.
3. **Een budgetplan:** Hierin staat de omvang van kosten die met maatregelen gemoeid zijn.
4. **Een financieringsplan:** Hierin staat hoe de kosten zullen worden gefinancierd en welke grondeigenaren zullen worden belast.

De initiatiefgroep peilt de mening van grondeigenaren en ondernemers over de gewenste maatregelen. Dit kan plaatsvinden in werkgroepen. De initiatieffase eindigt met een officiële indiening van een concept BID-plan bij de overheid. Het plan dient door 15% van de grondeigenaren die 15% van het grondeigendom vertegenwoordigen te worden gesteund in de vorm van een door hun ondertekende petitie.

2. Concretiseringsfase

In deze fase wordt o.a. het conceptplan door de overheid op haalbaarheid getoetst. Het plan van maatregelen en financiering wordt verder met desbetreffende grondeigenaren aangescherpt. Indien nodig worden met de gemeente afspraken gemaakt over het basisniveau van diensten en worden de verantwoordelijkheden vastgelegd. De overheidsinstanties en de Handelskammer bieden hulp bij de inventarisatie van de grondeigenaren en geven informatie over de grondbelasting.

3. Besluitvormingsfase

In deze fase toetsen de overheidsinstanties het definitieve BID-plan aan geldende plannen en (bijvoorbeeld) bouwvoorschriften. Vervolgens volgt een openbare inspraakprocedure over het verbindende diensten- en financieringsconcept. De grondeigenaren die de BID-heffing moeten betalen worden aangeschreven en hebben de mogelijkheid tot inspraak. Het BID wordt niet aangenomen als het plan door meer dan 30% van de grondeigenaren of door eigenaren die meer dan 30% van het grondeigendom in bezit hebben wordt afgekeurd.

4. Uitvoeringsfase

De BID wetgeving laat vrij welke rechtsvorm wordt gekozen (vereniging, BV (GmbH), etc.) die de "opdrachtnemer", dus de uitvoerder van het financierings- en maatregelenplan, aanneemt. De heffing

¹² Een uitgebreide toelichting hierop is te vinden in brochure van de Handelskammer Hamburg (Business Improvement District Quartiersentwicklung durch Eigen (tümer)-initiative (internetadres zie bijlage 3)

¹³ Freien und Hansestadt Hamburg

wordt geheven als opslag in de grondbelasting aan de grondeigenaren. De uitvoerende organisatie staat onder controle van een stuurgroep ("Lenkungsausschuss"), waarin vertegenwoordigers van de tot betaling verplichte eigenaren zitting hebben.

De opdrachtnemer ondertekent een privaatrechtelijk overeenkomst met de stadstaat Hamburg en verplicht zich daarmee tot de uitvoering van de diensten. Na ondertekening van de overeenkomst legt de Senaat het BID vast in een verordening. Het BID heeft een vastgelegde looptijd (veelal vijf jaar). Jaarlijks stelt de opdrachtnemer een financierings- en uitvoeringsplan op. Het heeft ruimte om van het eerste financierings- en uitvoeringsplan af te wijken, mits niet meer dan 30% van de grondeigenaren hier tegen is. Op de uitvoering van de opdrachtnemer wordt ook toegezien door de Handelskammer. Als de opdrachtgever niet in staat blijkt de taken uit te voeren kan de Handelskammer het contract met de opdrachtnemer ontbinden. Vervolgens ziet de Kamer toe op het Business Improvement District, totdat er een nieuwe uitvoerder is gecontracteerd.

Hamburg Bergedorf

Het eerste BID-project is gestart in een winkelstraat in Bergedorf een stad binnen de stadsstaat Hamburg¹⁴. De verordening is 16 augustus 2005 door de Hamburgse Senaat goedgekeurd. Voor de komende drie jaar heeft dit BID een budget van 150.000 euro. De eigenaren betalen ieder tussen de 400 tot 3.000 euro per jaar (Bender, 2005, p.16). Het initiatief voor het BID bestond uit een samenwerking van grondeigenaren, winkeliers en dienstverleners. In Bergedorf toonde zich slechts 4,7% van de grondeigenaren tegen de invoering van het BID. De activiteiten van de organisatie richten zich momenteel op straatverlichting, straatmeubilair, gemeenschappelijke marketing en het aanbrengen van éénduidige bewegwijzering (figuur 2.7). De oprichting van het BID moet leiden tot een slagvaardigere aanpak, dan alleen met een vrijwillige ondernemersvereniging mogelijk zou zijn.

Figuur 2.7 Begroting Bergedorf (looptijd 3 jaar)

1. Ontwikkelen en opstellen plan voor BID - analyse van situatie - vaststellen strategisch plan - ontwikkelen maatregelen en communicatie - beleidsevaluatie na afloop	70.000 euro
2. Graffitiverwijdering - eenmalige grootschalige verwijdering - 50% bijdrage aan initiatieven van eigenaren (binnen beperking van het budget)	20.000 euro
3. Straatinrichting - aanbrengen van permanente aanpassingen in gebied	20.000 euro
4. Informatieborden met informatie over historie	10.000 euro
5. Leegstandsmanagement - optimalisering van branchemix door het geven van informatievoorziening aan eigenaren en potentiële huurders - decoratieve maatregelen om tijdelijke leegstand te verhullen - informatievoorziening	20.000 euro
6. Informatiepunten en bewegwijzering - plaatsen en actualisatie van informatie voor bezoekers	10.000 euro
Totaal	150.000 euro

Bron: http://www.bid-1.de/pdf/flyer_bid-1.pdf

¹⁴ Zie <http://www.bid-1.de/bergedorf.htm>

Neuen Wall

Tevens is in Hamburg het project Neuen Wall van start gegaan. Het Business Improvement District zal twee miljoen euro in het gebied investeren. Speerpunten zijn grootschalige herinrichting en marketing. De slechte toestand van de fysieke omgeving was aanleiding voor het initiatief. Het doel is het gebied aantrekkelijker te maken met het oog op het wereldkampioenschap voetbal in 2006, dat veel bezoekers zal trekken.

Nieuwe BIDs in Duitsland

Een overheidsorganisatie¹⁵ voor de revitalisering van Oost-Duitse binnensteden bekijkt wat de mogelijkheden van het BID model zijn. In 2003 zijn in de vier steden Halle (Saale), Weimar, Chemnitz en Schwerin projecten gestart. Dit project heeft in de stad Halle tot een BID geleid. In de deelstaat Sachsen heeft het “Staatsministerium für Wirtschaft und Arbeit (SMWA)” pilots in 6 steden gestart. In de deelstaat Hessen wordt in Marburg een BID gestart en is een wetsontwerp in voorbereiding. In Nordrhein Westfalen worden 20 pilotprojecten (Immobilien- & StandortGemeinschaften) gestart om ervaringen te verzamelen en de betrokkenheid van grondeigenaren in revitaliseringsprojecten groter te maken.

Het is nog niet bekend wanneer deze projecten van start zullen gaan, of wanneer in de Länder de definitieve wetgeving wordt ingevoerd die BID-structuren mogelijk maken¹⁶. Dit hangt samen met de federale wetgeving die voorschrijft dat iedere burger in Duitsland gelijk moet worden behandeld. Hierdoor bestaat het gevaar dat verplichte districtsgebonden toeslagen als “ongelijk” worden beschouwd (Houston, 2003, p. 174). In de toelichting op de Wet van Hamburg wordt overigens gesteld dat het Bundesrecht, noch het Europees recht de invoering van een BID in de weg zou staan.

2.9 Conclusie

Uit deze internationale verkenning blijkt dat steeds meer landen BIDs mogelijk maken. De vroege pionierlanden Canada en de VS hebben veel navolging in andere landen gehad. Engeland en Duitsland hebben zich recent aangesloten.

In al deze landen blijken de ondernemers steeds meer BIDs op te richten. Zij zien blijkbaar goede kansen in het collectief verbeteren van de bedrijfsomgeving, zoals extra schoon, heel en veilig en het versterken van de marketing.

De regelgeving voor de BIDs verschilt van land tot land, van staat tot staat en van gemeente tot gemeente. In dit hoofdstuk is het scala aan mogelijkheden geschetst. Hoofdlijn is dat ondernemers en vastgoedeigenaren of een gemeente in een gebied het initiatief nemen tot het oprichten van een BID. De initiatiefnemers maken een plan met de voorgestelde activiteiten en de kosten. Als een meerderheid van de ondernemers of vastgoedeigenaren zich achter de plannen stelt, dan moet de gemeente –na inspraak onder alle betrokkenen– instemmen met de oprichting van het BID. Daarna int de gemeente de bijdragen van de ondernemers, meestal door een opslag op de waarde van het commercieel onroerend goed, en draagt die over aan het BID. De activiteiten van het BID zijn aanvullend op de diensten van de gemeente. Meestal worden die diensten van de gemeente vastgelegd in een overeenkomst, die “base level of services agreement” of een “baseline agreement” genoemd wordt. Deze overeenkomst moet ertoe leiden dat de gemeente zich niet aan taken onttrekt bij de komst van het BID. Het instellen van de verplichte bijdrage vergt waarborgen. Die worden geboden in een nauwgezette en door de gemeente goed gecontroleerde oprichtingsprocedure. Bovendien heeft een BID de verplichting om op vastgestelde tijdstippen te rapporteren over de resultaten van de projecten. Er kan dan worden besloten over het al of niet voortzetten van de activiteit of zelfs van het BID als totaal. In de praktijk gebeurt het bijna nooit dat een BID vroegtijdig wordt beëindigd of niet wordt voortgezet in een opvolgende BID.

Met een BID ontstaat een gedegen financiële structuur voor de ondernemersorganisatie, die kan helpen de initiatieven snel van de grond te brengen en de continuïteit te waarborgen. Door de gemeenschappelijkheid kunnen bovendien de kosten worden gedrukt. De aanwijzingen zijn dan ook sterk, dat BIDs leiden tot het verbeteren van de winstgevendheid van ondernemingen in de betreffende gebieden.

Doordat de vastgoedeigenaren en/of ondernemers mee beslissen en betalen aan collectieve maatregelen wordt hun betrokkenheid bij het gebied ook groter. Bovendien biedt het BID, mede door de contacten met de gemeente, een goede basis voor de lobby van de ondernemers.

¹⁵ Deutsche Seminar für Städtebau und Wirtschaft (DSSW), onderdeel van Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e.V.

¹⁶ De meeste ontwikkelingen zijn te volgen op de website van een neutraal discussieplatform www.bid-aktuell.de. De ontwikkelingen van de pilotprojecten in NRW (Immobilien- & StandortGemeinschaften) staat op de site van het Landesbüro Stadtmarketing (<http://www.stadtmarketing-nrw.de/>)

De nadelen van BIDs zijn te vinden in mogelijke effecten op naastgelegen gebieden, in de praktische uitvoerbaarheid en in de beoordeling van de evenredigheid van lasten en baten.

Gezien de voorvarende ontwikkeling van aantal en omvang van de BIDs in tal van landen overwegen in veel gevallen de voordelen. In de onderstaande tabel worden de voor- en nadelen nog eens kort naast elkaar gezet:

Voordelen BIDs	Nadelen BIDs
Betere bedrijfsresultaten	Gebieden worden uitgesloten
Effectief voor veiliger, schoner, aantrekkelijker en bekender	Risico terugtrekken gemeente
Professionele organisatie met zekerheid op termijn	Bewoners hebben weinig stem
Oprichtingsmodel beschikbaar	Risico van bureaucratie
Gedragen door ondernemers	Meer betalen
Iedereen betaalt mee en iedereen profiteert	Niet iedereen profiteert evenredig
Bijdrage komt gegarandeerd terug	Hogere huren
Klagen eenvoudig om te zetten in doen	Waterbedeffect naar omliggend gebied
Ondernemers raken betrokken bij gebied	
Minder tijd kwijt aan regelen	
Goede ideeën/initiatief wordt beloond	
Lobby van ondernemers wordt effectief	
Het innen van de bijdrage doet de gemeente	
Spin-off naar omliggende gebieden	

3. Vertaling van de internationale verkenning naar Nederland

3.1 Inleiding

Noord-Amerika is in veel opzichten niet te vergelijken met Nederland. Dat is belangrijk om te beseffen, om niet in de valkuil te vallen te kopiëren wat in die landen goed werkt. In de VS wordt heel anders gedacht over de taken en verantwoordelijkheden van de overheid. In veel gevallen is daar het motto: hoe minder hoe liever. Het niveau van de te betalen belastingen ligt veel lager. Het bleek in de VS bittere noodzaak om een instrument te vinden om de verpaupering van binnensteden tegen te gaan.

In Nederland ligt dat anders. Er bestaat een sterke consensus dat de verantwoordelijkheid voor de basiskwaliteit van de openbare ruimte bij de overheid ligt. Hier komt de behoefte aan een instrument als de BID veeleer voort uit de extra kwaliteit van de openbare ruimte, die commerciële gebieden in steden en bedrijventerreinen nodig hebben om de daarin gelegen ondernemingen goed te kunnen laten functioneren.

Toch zijn op de achtergrond in Nederlandse steden dezelfde krachten actief, die in Noord-Amerika hebben geleid tot de oprichting van de BIDs. Ze zijn alleen veel minder intensief, door verschillen in cultuur en het sturende overheidsbeleid. Maar ook hier zoeken gemeenten naar een verlaging van de uitgaven. En ook hier hebben in de afgelopen decennia de kapitaalkrachtige en kinderrijke gezinnen en andere bewoners de stad in grote getale verlaten en de auto heeft er voor gezorgd dat inkopen op grote afstand van het woonadres gedaan kunnen worden. De steden staan daardoor ook hier in heftige concurrentie tot de kernen in het omliggende gebied voor de dagelijkse inkopen en de grootschalige winkels en tot elkaar wat betreft het zogenaamde funshoppes en stadstoerisme.

Wat betreft de sturing van de rijksoverheid is het ruimtelijk-economisch beleid in Nederland lange tijd gekenmerkt geweest door het steunen van zwakkere gebieden. Dat is vanaf WOII het geval geweest in het regionaal-economisch beleid en het richtte zich dan ook op het wegwerken van de werkloosheid in het noorden en zuiden van het land. Dat was wat betreft de grote steden ook duidelijk herkenbaar in het economisch beleid in het kader van de stadsvernieuwing en is wat betreft de geldstromen nog steeds actueel in de stedelijke vernieuwing (zie de selectie van de 58 gebieden). Toch is al met de Vierde Nota (Ministerie van VROM, 1988) en de Nota Ruimte voor Werk eind jaren tachtig met de verandering van regionaal economisch naar het ruimtelijk-economisch beleid het accent verschoven van rechtvaardigheid naar doelmatigheid, waarbij de vergroting van de bijdrage van de regio's en steden voorop is komen te staan. In de nota Ruimte (Ministerie van VROM e.a., 2004) en "Pieken in de Delta" (Ministerie van EZ, 2004b) is dat recent nog aanzienlijk versterkt. In die gedachte past ons inziens het Business Improvement District uitstekend, waarbij ondernemers in potentieel sterke commerciële gebieden op eigen kosten zich verenigen om voor hun belangrijke collectieve voorzieningen van de grond te trekken.

In de Amerikaanse beleidsfilosofie is versterken van het sterke een normale invalshoek. Uit het buitenlandse overzicht blijkt ook dat de BIDs vaak ontstaan in stedelijke gebieden, die (in potentie) beter presteren. Dat blijkt mede uit het hanteren van maximum leegstandscriteria in veel steden bij de oprichting van BIDs. De vorming van een BID is sterk afhankelijk van particulier initiatief en draagvlak. In gebieden waar weinig leegstand is en bedrijven economisch beter presteren is het aannemelijker dat het tot een oprichting van een BID komt en de afdrachten kunnen worden betaald. BIDs ontstaan waar vastgoedeigenaren en ondernemers kans zien de potenties in gebieden verder te ontwikkelen. Dit betekent een bijdrage aan de concurrentiestrijd tussen stedelijke centra en andere centra in de regio. Voor de grootste steden, gezien de samenhang van shoppen en toerisme, heeft dat ook een (inter)nationaal aspect. De BIDs proberen diensten aan te bieden, die de trek van activiteiten naar andere gebieden tegengaan. Ze richten zich op het heroveren, of tenminste behouden, van hun marktaandeel en leveren bij succes een bijdrage aan de ontwikkeling van de gehele stad.

In Nederland heeft de overheid zich lang niet zo ver terug getrokken als in de USA op het gebied van binnenstadsmanagement en het leveren van schoonmaak en veiligheidsdiensten. In Europese ogen dient de overheid deze basisdiensten te blijven bieden. In een stad als Seattle is de gemeente domweg gestopt met te vegen in het Central Business District omdat de eigenaren daar in het centrum zelf kapitaalkrachtig genoeg voor zijn. Vandaar dat bij oprichting van de BIDs door de ondernemers waarborgen worden gevraagd over de gemeentelijke dienstverlening. Dat is ook in Nederland nodig om ieder wantrouwen van verschuiving van publieke naar private diensten bij voorbaat de kop in te drukken.

3.2 Gebiedsmanagement in Nederland

3.2.1 Stand van zaken

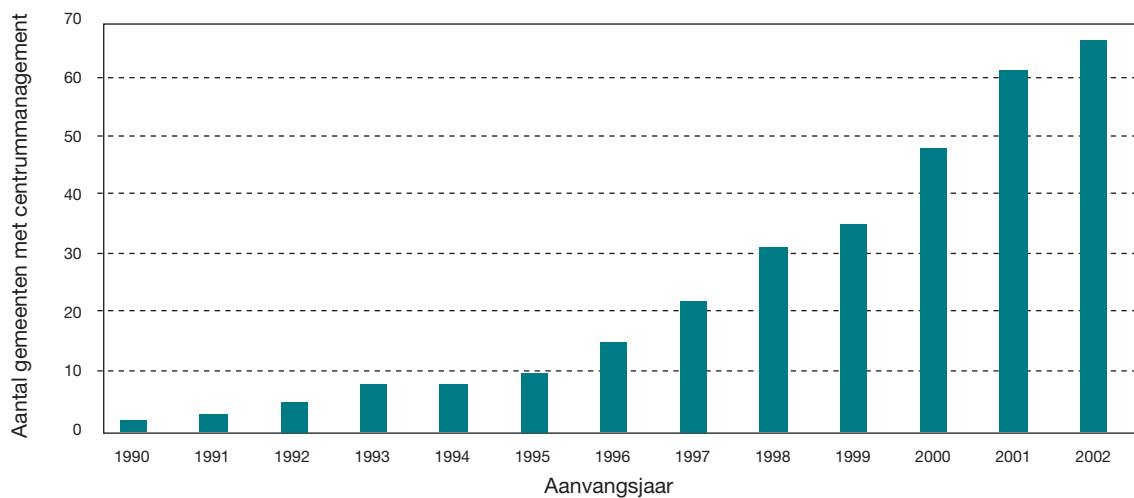
In Nederland bestaan al sinds het eind van de jaren tachtig in de binnensteden van de grotere steden vormen van gebiedsmanagement. Ze ontstonden uit het besef dat de optelsom van bedrijven en een gemeente, die de openbare ruimte beheert, nog geen aantrekkelijk gebied opleveren voor bezoeker en consument. Bedrijven zouden de handen ineen moeten slaan om de kwaliteit van het winkelgebied te verbeteren. Gaandeweg, mede onder druk van de concurrentie zijn in veel meer steden ondernemers en gemeenten gaan samenwerken om de kwaliteit van het centrumgebied te verbeteren.

Gebiedsmanagement en het dragen van de kosten daarvan is in nieuwe gebieden in vergelijking met bestaande gebieden relatief simpel te regelen in bijvoorbeeld de contracten met de nieuwe huurders. Bij nieuwe bedrijfsterreinen en in nieuwe winkelcentra wordt die aanpak al veel toegepast. De eigendomsverhouding is inzichtelijk en de bijdrage aan de collectieve kosten wordt opgenomen in de huurvoorwaarden. De Beurstraverse in Rotterdam is er een voorbeeld van.

In het navolgende zullen we ons daarom concentreren op gebiedsmanagement in bestaande gebieden, waar de moeilijke weg van de vrijwilligheid moet worden bewandeld. Een ondernemersvereniging in een binnenstad is afhankelijk van vrijwillige medewerking van de afzonderlijke ondernemers. Daarom doet zich daardoor ook het probleem van de freeriders voor. Ondernemers die wel van de gezamenlijke maatregelen profiteren, maar daar niet aan willen bijdragen. Daardoor neemt de inzet van de goedwillenden af en komt een goede en noodzakelijke samenwerking niet of maar heel rudimentair van de grond. In Nederland is dat een reden, waarom het gebiedsmanagement in bestaand stedelijk gebied een bescheiden karakter heeft behouden.

Uit een telefonische enquête in 2001 is gebleken¹⁷, dat 47 centrumorganisaties in Nederland actief waren en dat 19 gemeenten op het punt stonden er mee te starten. Gezien de voortdurend stijgende lijn van steden met een vorm van centrummanagement is het een voorzichtige schatting om aan te nemen dat er op dit moment zo'n 70 gemeenten een vorm van centrummanagement hebben.

Figuur 3.1 Cumulatief aantal gemeenten met centrummanagement



Bron: Van der Pijl, 2001

¹⁷ De gegevens in dit hoofdstuk over centrummanagement zijn ontleend aan De meerwaarde van centrummanagement, een rapport van het Platform Binnenstadsmanagement (Van der Pijl, 2001)

De doelstellingen die daarbij worden nagestreefd komen bekend voor vanuit de internationale verkenning van de BIDs (tabel 3.1).

Tabel 3.1 Doelstellingen in de praktijk

	Aantal keer genoemd
Versterken van het economisch functioneren van het centrum	87%
Versterken van de aantrekkingskracht van het centrum	45%
Professionelere aanpak van het centrum	32%
Versterken van de leefbaarheid van het centrum	26%
Bevorderen van communicatie, vertrouwen en begrip tussen partijen	19%
Beheren van de kwaliteit van het centrum	9%
Gezamenlijke promotie van het centrum	9%
Begeleiden van renovatie/ herstructurering	4%
Verhogen van de organisatiegraad van private partijen	4%

Bron: Van der Pijl, 2001

Interessant is ook dat de steden over het gehele land zijn verspreid. De eerder genoemde enquête leverde het volgende beeld:

Tabel 3.2 Gemeenten met centrummanagement

Centrummanagement op dit moment in Nederland			Centrummanagement in 2001/2002
Alkmaar	Groningen	Sneek	Almere-Buiten
Almelo	Haarlem	Terneuzen	Arnhem
Almere-Centrum	Heerlen	Tiel	Baarn
Almere-Haven	Helmond	Uden	Bergen op Zoom
Amsterdam-Kalverstraat	Hengelo	Veghel	Coevorden
Amsterdam-Nieuwendijk	's-Hertogenbosch	Venray	Ede
Amsterdam-Oud West	Hoensbroek	Weert	Etten-Leur
Amsterdam-Mercatorplein	Kerkrade	Woerden	's-Gravenhage
Bodegraven	Leeuwarden		Haarlemmermeer
Breda	Leiden		Heerenveen
Culemborg	Lelystad		Hilversum
Delft	Maassluis		Kampen
Den Helder	Maastricht		Veenendaal
Deventer	Middelburg		Venlo
Dordrecht	Nijmegen		Waalwijk
Eindhoven	Oss		Wageningen
Enschede	Purmerend		Zaanstad
Geleen	Roermond		Zutphen
Goes	Schiedam		Zwolle

Bron: Van der Pijl, 2001

Er zijn veel plaatsen met gebiedsmanagement, maar de organisaties zijn er in het algemeen klein en zwak. Het gemiddelde budget was in 2001 € 72.000, waaraan de ondernemers en eigenaren gemiddeld 28% aan bijdroegen. Een lastig punt binnen het huidige gebiedsmanagement is de structurele financiering. Er wordt in de praktijk door gemeenten vaak van uit gegaan, dat publieke en private partijen beiden 50% van de financiering inbrengen. In de praktijk blijkt dat vaak niet haalbaar. Gemeten in 2001 was het gemiddelde budget dat voor binnenstadsmanagement beschikbaar is ongeveer € 72.000,- op jaarbasis. Daarvan wordt ongeveer € 45.000 door de gemeente gefinancierd.

3.2.2 Centrummanagement en BIDs

Gezien de vele steden, die al een vorm van centrummanagement hebben en de overeenstemming van de doelstellingen van dit gebiedsmanagement met vooral de doelstellingen van de kleinere BIDs in Noord Amerika ligt het instrument BID te gebruiken voor vervolmaking en het uitbouwen van het centrummanagement in Nederland. Voor parkmanagement op bedrijventerreinen ligt dezelfde aanpak voor de hand. Daarmee behoud men het waardevolle van het bestaande initiatief en het stads- en buurteigene. Het BID wordt dan niet zonder meer gekopieerd, maar gebruikt om een aantal van de bestaande knelpunten in het gebiedsmanagement op te lossen. In het oprichten en uitbouwen van de BIDs zou men de volgorde, waarin de taken in het buitenland aan de orde komen, kunnen volgen. Als er een nieuwe organisatie moet worden opgezet zijn schoon, veilig en marketing de meest voor de hand liggende taken om een BID vanuit op te bouwen. Daar worden het snelst en het meest zichtbaar resultaten mee geboekt. Daarvoor kan ook met een kleine strategische organisatie worden volstaan, omdat die werkzaamheden grotendeels kunnen worden uitbesteed. Zoals gezegd is het daarvoor nodig om het niveau scherp te definiëren waar de gemeente voor verantwoordelijk is en van waaruit het BID zijn extra's zal organiseren. De in de vorige paragraaf genoemde knelpunten bij gebiedsmanagement kunnen bijna allemaal met het instrument BID worden bestreden. Voordelen van BIDs zijn:

- Er ontstaat een structurele en passende financiering, die het mogelijk maakt een periode van enkele jaren vooruit te plannen.
- Er ontstaat ook een evenwichtiger financiering, doordat alle ondernemingen in een BID gaan bijdragen.
- Door de formele afspraken over de gemeentelijke dienstverlening ontstaat een zakelijke relatie met gemeente in plaats van de afhankelijke subsidieverhouding.
- Door de zekerheid en omvang van de middelen wordt een professionalisering van de organisatie mogelijk. Nu doen deze organisaties voor de bedrijfsvoering vaak een beroep op de zeer schaarse tijd van vrijwilligers.
- Met de besluitvorming door ondernemers over de activiteiten is er een toets op de bijdrage aan de rendementsverbetering.
- Er wordt een gedegen monitoring opgezet waaraan worden expliciete voortgangsbesluiten gekoppeld.
- Het toevoegen van activiteiten is geen sluipend proces, maar daarvoor is een procedure, die betekent dat ook de financiële haalbaarheid moet worden gezien en dat er een gedegen peiling plaats vindt over de wenselijkheid van de nieuwe activiteit.
- De betrokkenheid van ondernemers neemt toe omdat zij beseffen dat de collectieve maatregelen van de BID met hun eigen geld worden verricht en moeten leiden tot een winstgevender onderneming. De activiteiten worden projectmatig ingevuld, waarmee de relatie tussen inzet en resultaat duidelijk wordt en de zichtbaarheid op straat wordt vergroot.
- Er ontstaat een formeel instituut dat met medewerking van de gemeente is opgericht om mee te werken aan stedelijke doelstellingen. Daardoor zullen de ondernemers beter gehoord worden en wordt hun lobby versterkt. Dat is nodig omdat de ondernemers in veel gevallen geen inwoner van de stad zijn en de stem van de bewoners meestal zwaarder telt.
- Doordat het centrum meer bezoekers van buiten trekt kan er een spin-off optreden naar andere stadsdelen. Daar staat het risico van een waterbedeffect tegenover, dat bijvoorbeeld door het weren van bedelaars en junks zij zich zullen verspreiden over omliggende gebieden. Dat effect blijkt in de praktijk mee te vallen, als er voldoende preventieve maatregelen worden getroffen.

Veel van de activiteiten, die nu in de gebiedsmanagement gangbaar zijn, zijn goed in te passen in een BID-organisatie. Dat geldt bijvoorbeeld voor het toezichtmodel van Rotterdam Centrum Veilig. Dat zou zo in het BID-activiteitenprogramma kunnen worden opgenomen en in de samenwerkingsovereenkomst van gemeente en BID waarbij gedefinieerd is wie wat doet. In een verdergaand model kan het veiligheidsbeleid voor het Lijnbaangebied voor een groot deel aan het BID worden gedelegeerd in samenwerking met politie en andere gemeentelijke diensten.

3.3 Dienstverlening door BIDs

BIDs werken aanvullend op de basisservice van de gemeente. Zoals eerder gezegd wordt het niveau ervan in een overeenkomst bij oprichting van de BID vastgelegd. De gewenste extra kwaliteiten kan de organisatie dan zelf uitbouwen. In het vorig hoofdstuk zijn de mogelijke activiteiten geordend. Ze worden hieronder nog eens schematisch en voorbeeldgewijs weergegeven in de praktijk aan te vullen afhankelijk van de situatie.

Onderhoud van buitenruimte gericht op “schoon en heel”

- extra schoonmaakwerkzaamheden, zoals vegen op ongewone uren, verwijdering van plakwerk en graffiti.

Ontwerp en inrichting openbare ruimte

- meebeslissen bij het (her)ontwerp van de inrichting van de openbare ruimte.
- het aanbrengen van een gewenste extra kwaliteit van de zichtbare en eigen objecten zoals straatverlichting, bewegwijzering, bankjes, openbare kunstwerken en informatiepanelen.
- in samenwerking met gemeente reclamebeleid en beleid gericht op het de vormgeving van de gevels

Veiligheid

- stadswachten inzetten met de functie om toezicht te houden in het gebied en bezoekers te informeren.
- samenwerking organiseren met de lokale politie en particuliere veiligheidsbeambten.
- beveiligingsadviezen aan bedrijven geven of een Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO) project initiëren.
- helpen bij toezicht op bedelaars, zwervers en hangjongeren.
- betere verlichting van plekken of het instellen van cameratoezicht.

Marketing & evenementen

- verbetering van de uitstraling én de beeldvorming van een gebied.
- promotieactiviteiten gericht op het aantrekken van consumenten met advertenties en aandacht in de media.
- uitgave van een eigen krant gericht op ondernemers en/of klanten en/of bewoners.
- organiseren van evenementen en festivals, van bijvoorbeeld de bekende jaarlijkse braderie tot het opzetten van grote muzieffestivals of organiseren van speciale beurzen, feestweken en thema-avonden.

Aanvullende diensten

Bereikbaarheid en parkeren

- bewegwijzering voor voetgangers en automobilisten.
- bereikbaarheid verbeteren voor auto's en het openbaar vervoer.
- opzetten en uitvoeren van parkeervergunningen beleid.
- het voeren van het management over gemeentelijke parkeerplaatsen.
- sponsoren of aanbieden van shuttlediensten.

Economische ontwikkeling

- vasthouden en aantrekken van nieuwe activiteiten.
- voorkomen van leegstand door het gebiedsgewijs werven van ondernemingen.
- financieren en/of organiseren van programma's voor het aantrekken van werkgelegenheid en investeringen.
- het publiceren van marktonderzoek met indicatoren over de prestaties van het gebied (denk aan veranderingen in leegstandspercentages, voetgangersaantallen, omzetcijfers).

Sociale Dienstverlening

- Het verbeteren van de aantrekkelijkheid van een gebied door het aanbieden van diensten voor kwetsbare groepen in aansluiting op gemeentelijke programma's, denk aan daklozenopvang, scholingstrajecten en participatie initiatieven voor de jeugd in de buurt.

Het is niet allemaal rozengeur en maneschijn wat de BIDs betreft. Natuurlijk zijn er ook risico's verbonden aan het instellen van BIDs, die overigens ook al in het huidige gebiedsmanagement liggen besloten.

Er wordt een instituut gecreëerd en dat heeft altijd bureaucratische risico's¹⁸. Daarom moet er scherp gestuurd worden op een projectmatige organisatie met een minimum aan overhead en een goede monitoring gericht op serieuze besluitvorming over het al dan niet door gaan van de activiteiten. Ook moet er heel bewust met

¹⁸ In het stagerapport "A Voice for Business" van Suzanne van den Noort (2004) wordt een voorbeeld gegeven van het in dienst houden van specifieke deskundigheid, terwijl er geen projecten meer voor handen waren.

uitbreidingen worden omgegaan omdat het rendement van de ondernemingen in het gebied voorop moet staan en dat verband altijd helder moet zijn. In de lessen op het eind van dit hoofdstuk wordt aan de hand van de internationale ervaring uitgebreid op dit soort zaken ingegaan.

3.4 BID en parkmanagement

Parkmanagement is een bijzondere vorm van gebiedsmanagement, namelijk speciaal gericht op een bedrijventerrein. In Nederland is parkmanagement een betrekkelijk nieuwe methode om van een bedrijfsterrein een bedrijfsgemeenschap te maken. Het ministerie van Economische Zaken heeft er in een aantal publicaties¹⁹ over methode van oprichting, werkwijze en financiering er de aandacht voor gevraagd. Voor een deel komen de activiteiten van Parkmanagement en de huidige BID-achtige organisaties in de binnensteden overeen. Ze hebben allemaal management/ beheer, schoon, heel, gebiedsbeveiliging en een vorm van marketing op de agenda staan. Bij Parkmanagement zijn er meer mogelijkheden om door een gezamenlijke aanpak de kosten te delen. Activiteiten die bij Parkmanagement kunnen worden ontwikkeld zijn (Ministerie van EZ, 2002):

Inrichting

- Ontsluiting (OV, fiets, multi-modaal).
- Segmentering (juiste bedrijf op de juiste plek, procesgericht vestigingsmanagement).
- Parkeervoorzieningen.
- Logistiek plan, verkeerscirculatieplan.
- Voorinvesteringen infrastructuur energie, glasvezel, telecom.
- water, riolering, verlichting, bluswater (sprinkler).
- Stedenbouwkundige kwaliteit terrein, beeldkwaliteit.

Collectieve voorzieningen

- Collectief groen.
- Architectonische kwaliteit bebouwing.
- Energiemanagement en collectieve inkoop.

Milieumanagement

- Veiligheidsmanagement.
- Afvalmanagement en -verwijdering.
- Vervoersmanagement.
- Overige voorzieningen voor bedrijven (vergader-, congresruimte, autowasplaats, pakketdienst, drukkerij, etc.).
- Voorzieningen voor werknemers (sport, arbo, kinderopvang, horeca, etc.).
- Terreinmarketing.
- Eén-loket service.

Collectieve beheerstaken

- Beveiliging/bewaking (brand, inbraak).
- Beheer openbare ruimte (verharding, groen, water, bebording).
- Beheer private ruimte (voorterreinen, parkeerplaatsen, groen).
- Beheer gebouwen (gevelreiniging).
- Kostenvoordeel door gezamenlijke inkoop bij veiligheid, energie, milieu en logistiek.

Ook parkmanagement kan alleen starten als er bij de aanloop heel veel energie in het vergaren van draagvlak wordt gestoken. Er is een drijvende kracht nodig. Op de bestaande terreinen vervult bijna altijd de gemeente die rol, maar het is beter als ook hier het initiatief van de bedrijven komt. Ook in het geval de gemeente trekker is, moeten er drijvende krachten worden gevonden bij de bedrijven. Voor de start van Parkmanagement moet een goed moment gezocht worden. De noodzakelijke herstructurering van verouderde bedrijfsterreinen kan zeker zo'n moment zijn. Dan is er ook een gebiedsontwikkelaar of een ontwikkelende gemeente, die een goed doorzicht kan bieden naar de toekomst en daarmee de te nemen maatregelen in een langer perspectief kan plaatsen.

¹⁹Zie Parkmanagement: kwaliteit wint terrein" (EZ, 2002); "Parkmanagement; Kwaliteit wint terrein...en dat zetten we op papier" (EZ, 2003); "Parkmanagement: kwaliteit wint terrein...en hoe financieren we dat?" (EZ, 2004a). Verkrijgbaar bij het Ministerie van Economische Zaken. In deze tekst wordt veel van deze nuttige publicaties gebruik gemaakt.

Zwakke plek van het parkmanagement is om te komen van vrijblijvend praten naar het financieren van de maatregelen. Juist hier kan de invoering van een BID helpen. Na gebleken instemming van een meerderheid van de ondernemers zou de gemeente in het geval van een BID een structurele financiering kunnen verzorgen en daarmee alle ondernemingen verplichten mee te betalen. De initiatiefnemers, gemeente of actieve ondernemers, hebben die meerderheid nog niet zo gemakkelijk mee. Zeker niet in de situatie van een sterk verouderd bedrijfsterrein, waar onder de eigenaren en ondernemers niet bepaald een sfeer heerst van “samen aanpakken”. Daarom moet er door de initiatiefnemers een omzichtig traject worden bewandeld.

Kostenvoordeel door een gezamenlijke inkoop is bij alle BIDs aan de orde, maar bij parkmanagement komen daar naast bijvoorbeeld beveiligingskosten nog een aantal categorieën bij, zoals gezamenlijke aanpak van energie, milieu en logistiek. In de Verenigde Staten zijn er BIDs actief in het aantrekken van bedrijvigheid en het exploiteren van bedrijfshuisvesting. Dat hoeft in Nederland niet zo ver te gaan, maar wel kan het BID een doorgeefluik zijn van beleidsinstrumenten van de gemeente bijvoorbeeld gericht op startende ondernemingen en andersom een doorgeefluik zijn voor signalen en wensen van de ondernemers richting gemeente. De gemeente zal in de oprichting de nodige energie moeten steken, maar wordt bij succes ook goed beloond. Het beheer van de openbare ruimte en veiligheid wordt, bij een gelijke inspanning, sterk verbeterd. De milieubelasting wordt teruggedrongen en er ontstaat een betere relatie met de bedrijven. Mogelijk gaat het beter met de werkgelegenheid en betekent de stijging van de vastgoedwaarde meer inkomsten uit de OZB.

3.5 Freeriders

Het is goed apart in te gaan op de freeriders, omdat in de discussie over de BIDs dit element altijd een rol speelt, omdat in een BID er een verplichting voor alle ondernemers is om aan de afgesproken activiteiten mee te betalen. In een recent rapport worden de motieven van freeriders (of in Nederland ook wel lifters genoemd) helder weergegeven (Decisio 2005). Veel freeriders kunnen zich niet vinden in de verhouding tussen de kosten en baten, die samenhangen met de collectieve beveiliging. (maar dat geldt evenzeer voor andere maatregelen als schoon, heel en marketing). Er zijn ondernemers die vinden dat ze te veel moeten betalen in verhouding tot de baten die zij verwachten. Er zijn ook bedrijven die aangeven eenvoudigweg het geld niet te hebben, of het er niet voor over te hebben. In het rapport wordt verder geconstateerd dat het freeriderspercentage op bedrijfsterreinen rond de 35% ligt. Dat is naar onze ervaring laag in vergelijking met binnenstedelijke gebieden, maar hoog genoeg om de uitvoering te frustreren. In binnenstedelijk gebied bedraagt het aantal freeriders gewoonlijk (aanzienlijk) meer dan de helft. Veel bedrijven in binnensteden stellen dat de kosten tellen. Vaak heeft het echter meer te maken heeft met de bedrijfsfilosofie, dat er aan dit soort zaken geen medewerking wordt verleend. Dit is bijvoorbeeld het geval bij ketenbedrijven, waar de beleidslijnen centraal worden bepaald en die ook weinig binding hebben met de plaatselijke omstandigheden. Zij zijn footloose en kunnen een vestigingsplaats uitzoeken, die ook qua openbare ruimte het meest aan hun eisen voldoet.

Het genoemde rapport constateert dat het taboe op de verplichting voor freeriders om mee te doen, begint te verdwijnen. Wel moet er dan sprake zijn van een urgente situatie en het rapport formuleert een aantal voorwaarden, waaraan voldaan moet worden:

- Degelijke procesaanpak
- Optimaal passend aanbod
- Doorwrochte kostenverdeling
- Substantieel deelnemerspercentage
- Motieven freeriders bekend en geanalyseerd
- Draagvlak bij bedrijven en overheid

Deze voorwaarden passen naadloos in het BID. Het opleggen van een bijdrage aan alle bedrijven, die profiteren van een BID, is een politieke keuze. De overheid is hiervoor nodig. Terecht wordt geconstateerd dat er altijd waarborgen moeten zijn ten aanzien van de besluitvorming en dat een goede inbreng van degenen, die zich tegen de bijdrage verzetten mogelijk moet zijn. Dit zal in een aantal gevallen leiden tot een aanpassing van de uitgangspunten, waardoor de tegenstanders zich toch (meer) in de voorstellen zullen kunnen vinden. Zo heeft een groep ondernemers zich in Seattle verzet tegen de oprichting van een BID in het Central Business District, omdat naar hun inzicht het gebied te klein was. Hierdoor zou een te kleine groep moeten betalen voor bijvoorbeeld de marketing voor een veel groter gebied. De gemeenteraad heeft daarop gereageerd door de grenzen te verruimen. Anderen, die ook van bijvoorbeeld de marketing van het centrum profiteerden, zijn gaan mee betalen.

3.6 Financiering

Voor de financiering van de plannen van BIDs geldt als voorwaarde, dat het totaal van de bijdragen van de ondernemers niet hoger mag zijn dan nodig is voor het uitvoeren van de plannen. Na voltooiing van de plannen is dus ook geen verdere bijdrage van ondernemers meer nodig. Gestreefd wordt naar een evenredige bijdrage in de kosten door alle belanghebbenden. Afhankelijk van gebieden kan het gaan om alleen ondernemers, alleen vastgoed exploitanten of een combinatie van beide groepen. Zichtbaar moet zijn dat de bijdragen worden aangewend voor uitvoering van de plannen.

In de verhouding tussen Rijk en Gemeenten betekent aanpassing van landelijke regelgeving vrijwel altijd dat ook op lokaal niveau aanpassingen moeten worden gemaakt. De landelijke regelgeving schept immers alleen randvoorwaarden. Invulling en uitwerking moet op lokaal niveau plaatsvinden.

Voor de financiering van het BID staan in Nederland de volgende mogelijkheden open:

- a) Een nieuwe en **volwaardige BID-tax**. Deze zou bij voorkeur op de OZB- grondslag worden bepaald. Dat wil zeggen op de waarde van de onroerende zaken, maar kan -getuige de ervaring in Engeland- ook op tariefstelling per soort onderneming worden gebaseerd. Voordeel is dat de heffing kan worden ontworpen met het doel waar die voor is en niet aan een andere belasting is verbonden. In beginsel zouden alle kosten van de BID hieronder gebracht kunnen worden. Door als basis de OZB- grondslag te nemen worden zowel gebruikers als eigenaren van onroerende zaken bij de financiering van een BID betrokken. Beide partijen hebben ook belang bij het op peil houden van het ondernemersklimaat. Hiermee wordt een adequate wettelijke regeling van BIDs en het bijbehorende Financierings-instrument (de BID-tax) tot stand gebracht. Nadeel is de introductie van een nieuwe heffing. Het politieke klimaat is hier niet rijp voor. Minder lokale lasten en minder lokale heffingen is het uitgangspunt. BID-regelgeving vraagt een nieuwe wettelijke basis en kost dus vermoedelijk ten minste 2 tot 3 jaar om te realiseren. Naast introductie van regelgeving met betrekking tot BIDs zelf, moet ook de Gemeentewet worden aangepast om heffing door gemeenten uit te laten voeren.
- b) Alle ingeschrevenen van het handelsregister betalen een **heffing aan de Kamer van Koophandel**. De totale heffing is opgebouwd uit drie delen: een heffing voor wetsuitvoering (het handelsregister), een heffing voor voorlichting en een heffing voor regionale stimulering. Als deze heffing wordt gebruikt voor een bijdrage aan het BID, dan ligt het voor de hand deze laatste heffing met een opslag te belasten. Dit deel wordt alleen door ondernemingen betaald.

De heffing kan echter op basis van de huidige Wet op de Kamers van Koophandel, binnen een Kamer van Koophandel-regio niet gebiedsgewijs verbijzonderd worden. De heffing varieert binnen een KvK-regio alleen per rechtsvorm. Voor differentiatie van deze heffing naar een specifiek gebied binnen de regio is een wetwijziging nodig, met naar verwachting grote tijdsconsequenties. De koepelorganisatie Kamer van Koophandel Nederland is op dit moment in gesprek met het Ministerie van Economische Zaken over mogelijke aanpassing van de heffingsystematiek.

Voordeel van deze systematiek is dat het geld zonder gemeentelijke inmenging wordt opgehaald en overgedragen. De partijen hebben dan een geheel zakelijke verhouding.

De systematiek kent, naast de genoemde vereiste wetwijziging, ook andere nadelen.

- De heffing voor regionale stimulering beweegt zich nu tussen de € 8,50 en € 76,00 per ingeschreven onderneming (afhankelijk van regio en rechtsvorm). De opbrengstpotentie van deze mogelijkheid is alleen voldoende als men bereid is tot een zeer aanzienlijke ophoging.
- De heffingen van de Kamer van Koophandel worden meegerekend bij de bepaling van de hoogte van de lokale lasten en is daarvoor dus net als de andere varianten geen oplossing.
- De Kamers van Koophandel hebben van het Ministerie van Economische Zaken opdracht gekregen hun heffingen omlaag te brengen. Eventuele invoering van het BID instrument op basis van een gebiedsgerichte KvK-heffing zal tegen dit aspect moeten worden afgewogen.

Het alternatief is aan te sluiten bij de **heffing van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel**. Alle ondernemers in de detailhandel (zo ook voor Ambachten en Horeca) betalen deze heffing. De heffingsmogelijkheden van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) zijn geregeld in de wet op de bedrijfsorganisaties. Theoretisch kan door het HBD (net als een bestemmingsheffing voor een branche) ook een bestemmingsheffing worden opgelegd voor een gebied. Dit zou voor de financiering van een BID in een winkel/horecagebied een goede optie kunnen zijn.

- c) Een **toeslag op de Onroerendezaakbelasting** bouwt voort op de methode in het buitenland. Onroerendezaakbelasting (OZB) wordt geheven over de waarde van onroerende zaken waarbij onderscheid wordt gemaakt in OZB voor woningen en niet-woningen en daarenboven voor eigenaren en gebruikers. De recent door het kabinet voorgestelde afschaffing per 1 januari 2006 betreft het gebruikersdeel van de OZB op woningen met tegelijkertijd maximering van de resterende OZB tarieven. De maximering betekent dat de stijging van tarieven niet meer mag zijn dan de trendmatige groei van het bruto Nationaal Product (1,5% per jaar voor de komende vier jaar) met eventueel daar bovenop een inflatiecorrectie. Deze maatregel beperkt in aanzienlijke mate de ruimte voor gemeenten om tarieven voor niet-woningen (eigenaar of gebruiker) te verhogen.
- Er is geen beperking in de besteding van de middelen door een BID. Zowel investeringen als lopende uitgaven kunnen er uit worden gefinancierd. De huidige wetgeving noemt alleen tarieven voor gebruikers en eigenaren van woningen en niet-woningen. Andere tarieven zijn niet toegestaan. De “Verzamel en Uitzonderingenwet” waarin voor Rotterdam (en in het kielzog daarvan de andere grote steden) een aantal specifieke en generieke mogelijkheden worden gecreëerd om grootstedelijke problemen aan te pakken, biedt echter zeker kansen. In het kader van de kansenzones is onder omschreven voorwaarden de mogelijkheid van een korting op de OZB voorzien. Analoog moet het evenzeer mogelijk zijn onder duidelijk omschreven voorwaarden een toeslag op de OZB te voorzien. De Minister van Binnenlandse Zaken heeft zich niet afwijzend opgesteld tegenover een motie van mevrouw De Pater (Tweede Kamer, 27-09-2005) om te onderzoeken in hoeverre een opslag op de OZB ten behoeve van BID-achtige activiteiten mogelijk is. Op dit moment is nog niet duidelijk op welke termijn de uitkomsten van het onderzoek bekend worden. Aanpassing van regelgeving zoals uitbreiding van de “Verzamel en Uitzonderingenwet” en aanpassing van de Gemeentewet zijn noodzakelijk.
- d) Het **Leidse systeem voor de OZB is een variant op c**: er wordt voor een hele gemeente een toeslag gelegd op de OZB en per gebied kunnen de ondernemers geld claimen om collectieve plannen mee te financieren. In Leiden is een opslag van 5,3% op het gebruikersdeel van de zakelijke OZB gehanteerd met een opbrengst van € 800.000. Voordeel van deze methode is dat er, mits er ruimte is voor een OZB-verhoging, op dit moment al een toeslag op de OZB gebruikt kan worden en een BID zou kunnen worden ingevoerd. Deze methode is echter ongericht en ook van toepassing voor gebieden waar geen ondernemersinitiatieven zijn. Als de ondernemers alsnog komen met voorstellen voor collectieve maatregelen kunnen ze hun betaalde geld terug krijgen. Op deze manier worden initiatieven uitgelokt. Voor deze variant is geen aanpassing van regelgeving noodzakelijk, maar er moet wel ruimte aanwezig zijn om tarieven te verhogen.
- e) Toeslagen op de **precario- en reclamebelasting**: De toeslagen worden in rekening gebracht aan degenen die een heffing betalen in het kader van precario- en/of reclamebelasting. De opbrengsten kunnen, net als bij opbrengsten op basis van OZB, voor alle soorten bestedingen worden gebruikt. Nadelen zijn de beperkte opbrengst en de onevenwichtige verdeling van de lasten. Dit betekent bijvoorbeeld dat een ondernemer, die veel reclame maakt meer betaald aan bijvoorbeeld het vegen in het gebied dan een ondernemer met weinig reclame. Voor de precario geldt een soortgelijk effect. De relatie ontbreekt grotendeels en de verdeling van de lasten zal niet als rechtvaardig worden ervaren.
- Deze nadelen kunnen worden verminderd door invoering van een basistarief voor reclame en precario, waarbij de eerste x-aantal meters naar één vast tarief worden belast en de toeslag over dit basistarief te berekenen. Deze variant kan worden gerealiseerd door aanpassing van de gemeentelijke verordening ter zake.
- f) Een opslag op de **verontreinigingsheffing**. De hoogte van de verontreinigingsheffing voor bedrijven is afhankelijk van de hoeveelheid ingenomen water en de mate van vervuiling van het afvalwater. Kleine bedrijfsruimten (die uitsluitend huishoudelijk afvalwater lozen) betalen een vast bedrag aan verontreinigingsheffing. Deze grondslag is tot nu toe alleen in Rotterdam overwogen. Komt dicht bij variant e) maar de lasten worden voor maatregelen in de sfeer van schoon beter verdeeld. Daarentegen is de opbrengst bescheiden en ligt er een sterke beperking aan de besteding: de opbrengsten mogen alleen aan “schoon” worden besteed.
- g) Met **baatbelasting** kunnen de kosten van eenmalige investeringen in het BID over de eigenaren van de door de investeringen gebate panden worden omgeslagen. Baatbelasting is bedoeld om eigenaren die meeprofiteren van nieuwe voorzieningen hieraan te laten meebetalen. Voorbeelden zijn het aanleggen van rioleringen of een elektriciteitsnet. Het gaat om een bijdrage aan kosten die voor rekening van de gemeente komen. Tegenwoordig gaat het ook om investeringen in herstructurering zoals verfraaiing van straten en geluidschermen. Onderhoud en doorlopende werkzaamheden kunnen niet met de baatbelasting verhaald worden. Recente jurisprudentie van de Hoge Raad over Breda wijst weer uit, dat winkeliers aantoonbaar baat

- moeten hebben bij de verbeteringen en dat een andere bestrating of verlichting daarvoor onvoldoende grond geeft. Baatbelasting gebruiken voor de financiering van BIDs is een moeizame weg, die altijd geplaveid zal zijn met veel formele discussie. Bovendien blijkt eerst na afloop van het project of ondernemers zich wel of niet verzetten tegen de opgelegde belasting. In het geval van Breda bleef hierdoor een gat in de financiering over.
- h) In het Actieplan Veilig Ondernemen (Nationaal Platform Criminaliteitsbeheersing, 2004, p. 10) geeft het Ministerie BZK aan freeriders te willen aanpakken doormiddel van oprichting van lokaal **regelgevende "veiligheidschappen"** of constructies naar analogie van een **vereniging van eigenaren in een appartementencomplex**. Dit lijkt een juridisch lastige weg, die gepaard gaat met veel regelgeving en die ruime mogelijkheden biedt om naar de rechter te stappen. Naar deze mogelijkheid wordt door het Ministerie van Justitie onderzoek gedaan. Het onderzoek is rond maart 2006 gereed.
- i) Tot slot kunnen ondernemers besluiten dat zij het eens zijn over zowel de plannen als de wijze waarop de financiering van die plannen moet worden geregeld en zich verplichten tot het op verder **vrijwillige basis** bijdragen aan de uitvoering van die plannen. De ervaring leert dat dit niet vanzelf gaat en dat daar een stok achter de deur voor nodig is. Die rol zou de mogelijkheid van het invoeren van een BID kunnen spelen, zonder dat die dan hoeft te worden toegepast.

De mogelijkheden overziende komen a), b), c) en d) als voorkeur naar voren omdat daarmee een echte financiële voeding van de BIDs mogelijk is. Langs deze weg kunnen dan ook plannen met meer substantiële uitgaven worden gefinancierd. De bijdragen kunnen aan een zo breed mogelijke groep van belanghebbenden worden berekend.

e), f) en g) kennen te veel beperkingen aan de uitgaven en de lastenverdeling wijkt te veel af van de profijtverdeling. h) lijkt nogal problematisch, maar daar wordt door het Ministerie van BZK op gestudeerd. i) lost zonder BID niets op als de vrijwilligheid niet werkt.

Een volwaardige BID-tax of een verhoging van de heffing van de Kamer van Koophandel of voor winkelgebieden het Hoofdbedrijfschap Detailhandel lijken op inhoudelijke gronden aantrekkelijk. Ze kunnen geheel geënt worden op het doel en doelgroep. Bovendien zijn ze bestand tegen wijzigingen in de OZB. Het invoeren van dit soort heffingen vergt -mogelijk met uitzondering van de heffing van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel- echter wetwijzigingen met veel tijdsverlies als gevolg. Uit dat oogpunt zou c), de toeslag op de OZB de voorkeur genieten, als die met verwijzing naar de korting op de OZB in de "Rotterdamwet" -die immers ook snel geregeld kon worden- met minder tijdsverlies kan worden ingevoerd.

Een belangrijk facet van de financiering is de vraag wie er wordt aangeslagen. In Noord Amerika en Engeland zijn dit alleen rechtspersonen met een winstoogmerk. In de VS belasten de vastgoedeigenaren de bijdrage door aan de huurders/ondernemers. Niet-commerciële instellingen en de overheid vallen buiten de verplichting om mee te betalen. De eerste groep draagt soms wel op vrijwillige wijze bij aan het BID.

Als in Nederland de OZB als grondslag wordt gekozen dan dragen alle eigenaren en/of gebruikers van niet-woningen bij aan het BID. Dus ook niet-commerciële eigenaren en/of gebruikers. De overheid betaalt ook OZB en draagt dus ook bij aan het BID.

De stelling is verdedigbaar dat niet-commerciële instellingen wat hun inkomsten betreft veelal niet zullen profiteren van een BID. Zij kunnen de bijdrage dus niet met een verhoogde winst terugverdienen. Wel is de verbeterde omgeving ook van belang voor hun functioneren en mogelijk hebben ze ook voordeel vanuit een waardestijging. Deze argumenten pleiten ervoor om voor niet-commerciële voorzieningen wel te belasten, maar wel met een verlaagd tarief.

Bij heffingen die bestaan uit een vaste opslag op de OZB is een aparte positie van OZB-betalers zonder winstoogmerk niet mogelijk. Voor een aparte positie van instellingen zonder winstoogmerk zou de opslag dus gedifferentieerd moeten worden. Dat is nu niet mogelijk.

Een opslag op de regionale stimuleringsheffing van de KvK betalen alleen ondernemers. Voor het mee laten betalen van andere ingeschrevenen in het handelsregister zonder winstoogmerk, zoals Stichtingen, zou er een BID-opslag moeten komen op de beperkte heffing, die zij betalen.

Bij een aparte BID-tax (of een BID op grond van de Verzamel- en uitzonderingenwet) kunnen naar wens bepalingen worden opgenomen over een andere heffing voor overheid en/of niet-commerciële instellingen.

De invoering van BIDs zal nog de nodige tijd kosten. Daarom lijkt het verstandig om dubbele strategie te voeren:

- Uiteraard vooral zo snel en goed mogelijk een keuze maken uit bovenstaande financieringsmogelijkheden en andere invoeringsprocedures, die verder uitwerken en formaliseren.
- Tegelijkertijd met de mogelijkheden van dit moment ervaring opdoen met een aantal experimentele BIDs. Die ervaring kan bijdragen aan een algemene invoering van BIDs in Nederland.

Om snel met enkele pilots aan het werk te kunnen zijn er 2 mogelijke varianten:

1. Het Leidse systeem kan worden overgenomen door middelgrote gemeenten met een ongebruikte marge voor verhoging van de niet-woningen OZB om tot de oprichting van BIDs te komen.
2. Er zou een experiment in een beperkt aantal grote steden gehouden kunnen worden met een BID-toeslag in een beperkt gebied bijvoorbeeld op grond van de Verzamel en Uitzonderingenwet (de "Rotterdamwet", zie onder punt c).

De twee mogelijkheden sluiten elkaar niet uit. De eerste is nu al mogelijk gezien de ervaring in Leiden en moet ook zeker worden benut. Voor een experiment kleeft aan het Leidse systeem een nadeel dat de oprichtingsdiscussie en -procedure over het opstarten van een BID wordt gemist. Bovendien is het Leidse systeem niet geschikt voor de grote steden omdat er dan veel te veel wordt geïnd op plaatsen waar geen BID-activiteit wordt overwogen. Daarom zijn er ook experimenten in enkele grote steden nodig mogelijk op basis van de Verzamel en Uitzonderingenwet. Daarbij kan dan de gehele weg van een BID worden afgelegd van initiatief tot uitvoering. Immers voor een leerzaam experiment is het nodig om een situatie te creëren, die het meest lijkt op het oprichten van een echte BID.

Er moet wel een garantie zijn, dat ook bij pilot's een aantal basale regels in acht moeten worden genomen om bij de oprichting de waarborgen te scheppen voor een goede besluitvorming. Alle vastgoedeigenaren en/of ondernemingen in het gebied zullen de toeslag immers moeten betalen. Het is aan te raden om -naar voorbeeld van de Engelse methode- een pilotbureau op rijksniveau in te stellen om deze experimenten te begeleiden en te evalueren, maar ook om de andere acties te coördineren. Gezien het primaat van de ondernemers bij de BIDs ligt het voor de hand om dit pilotbureau te plaatsen bij het Ministerie van Economische Zaken.

3.7 Conclusies en aanbevelingen

3.7.1 Algemeen

1. BIDs zijn een effectief instrument om binnenstadsmanagement, winkelstraatmanagement en parkmanagement te voorzien van een structurele financiering en organisatie en de lasten evenwichtig te kunnen verdelen over alle ondernemingen. Daarmee wordt de start van dergelijke organisaties vergemakkelijkt en het voortgang van de projecten verzekerd.
2. Veel BIDs melden indrukwekkende resultaten op het gebied van schoon, heel en veilig, van leegstand en van marketing en van nog veel andere activiteiten. Het is ten opzichte van meer incidentele organisaties een feit, dat die resultaten niet alleen bereikt worden, maar ook structureel zijn door een blijvende zorg van een BID.
3. BIDs leiden tot kostenvermindering (gezamenlijke inkoop diensten) en omzetstijging (meer bezoekers) en waardestijging van het onroerend goed (minder leegstand, hogere omzet).
4. Het BID is een hybride constructie waarin vrijwilligheid (ondernemers beslissen met een meerderheid of ze de maatregelen willen) en verplichtend karakter (verplichte bijdrage voor alle ondernemers op de locatie) samen gaan.
5. In Noord Amerika is de overheidsbemoeienis met de BIDs groot. In de Nederlandse situatie kan het functioneren van de BIDs meer worden overgelaten aan de ondernemers, omdat er hier veel ervaring is met het verschaffen en controleren van de nodige financieel-juridische waarborgen. Bovendien gaat het om het eigen geld van de ondernemers. De gemeente hoeft alleen toe te zien op de -minimaal te houden-procedures bij oprichting en bij de besluitvorming over voortzetting of beëindiging.
6. De overheid kan -getuige de verschillende eisen die aan de oprichting van BIDs in de onderzochte landen worden gesteld- veel invloed hebben op het tempo van oprichten van BIDs. Bepaling van deze voorwaarden zou op lokale schaal mogelijk moeten zijn.
7. Voor de heffing hebben systemen met een vastgestelde grondslag, zo min mogelijk bemoeienis van de gemeente en een korte invoeringstijd de voorkeur. Er bestaat geen heffing die aan alle wensen tegemoet komt, maar de voorkeur is in aflopende volgorde: een nieuwe BID-tax, een opslag op de heffing van Kamer van Koophandel (of Hoofdbedrijfschap Detailhandel voor winkelgebieden), een toeslag op de OZB en het "Leidse" systeem van de gemeentebrede toeslag op de OZB.
8. Door BIDs worden constructieve initiatieven van ondernemers gesteund en wordt de betrokkenheid van ondernemers bij de openbare ruimte en andere collectieve voorzieningen versterkt. De ondernemers weten waarvoor ze betalen en kunnen dat ook feitelijk constateren.

9. Een belangrijk effect van een BID is dat de ondernemers een betere gesprekspartner zijn voor de gemeente, omdat alle ondernemers uit het gebied deel uitmaken van het BID. Ook de lobby naar de politiek en het apparaat kan daardoor effectiever gevoerd worden. De ondernemers krijgen daarmee een betere positie in het politieke debat.
10. In BID's worden alle ondernemingen verplicht om bij te dragen aan de kosten van de afgesproken maatregelen. Daar moeten de nodige waarborgen tegenover staan. Het is aan de gemeente om vast te stellen dat dit goed verloopt. De gemeente moet immers (met uitzondering bij het gebruik van de KvK-heffing of HBD-heffing) het BID mogelijk maken, door de inning van de bijdrage van de ondernemers op zich te nemen. Het is daarom aan te bevelen voor de invoering van BID's een draaiboek op te stellen, waarin de nodige eisen worden gesteld aan de organisatie van het oprichtingsproces, uitvoering, financiële rapportage en besluitvorming over de voortzetting van een BID ten dienste van een goed toezicht door gemeenten. Er zijn internationaal tal van voorbeelden van dergelijke draaiboeken beschikbaar.
11. Overal waar BID's zijn ingevoerd is gebleken dat een zorgvuldige voorlichting en inspraak van betrokkenen van doorslaggevend belang is voor het draagvlak om tot een (gekwalficeerde) meerderheid voor de oprichting van de BID's te komen. Het lijkt verstandig minimumeisen te stellen aan het proces dat tot de oprichting van een BID moet leiden.
12. BID's hebben wel het risico dat een eenmaal ingestelde instelling kan verstarren en bureaucratiseren. Een BID moet een luisterende, snel reagerende en flexibele organisatie zijn met een kleine overhead. Het verdient daarom aanbeveling de BID's projectmatig te organiseren en de periodieke evaluatie en besluitvorming over het doorgaan van de BID serieus te nemen.
13. Van de ons omringende landen is het in de UK en Duitsland reeds mogelijk om BID's op te richten. Het is vanuit het oogpunt van internationale concurrentie tussen steden van groot belang de discussie over de invoering van de BID's versneld te voeren en tot praktische oplossingen te komen.
14. Zowel eigenaren van onroerend goed (waardestijging vastgoed) als ondernemers (kostenbesparing, vergroting klantenpotentieel en invloed op het beleid) hebben belang bij een BID. Het doorbelasten van de bijdrage aan de BID van eigenaren naar exploitanten is bij de voorgestelde inningswijzen meestal niet nodig. Wel zou al naar de activiteiten van het BID een goede verdeling over de eigenaar en huurder moeten worden gemaakt. Bij een aparte BID-heffing is dat het best te regelen.
15. Er zijn geen concrete aanwijzingen te geven over de optimale omvang van een BID. Dit hangt sterk af van de taakinfilling. Wel blijkt in de praktijk dat als een BID zich ontwikkelt en naast de basisactiviteiten ook aanvullende activiteiten op zich neemt er behoefte aan schaalvergroting ontstaat, zich uitend in een fusie- of expansieproces.
16. Een Pilotbureau om het invoeringsproces te begeleiden en te monitoren is ook voor Nederland verstandig om ervaringen te spreiden en veelgemaakte fouten te voorkomen.

3.7.2 Concrete lessen voor de organisatie van een BID

1. Voor het tot stand komen van een BID moet sprake zijn van een gevoel van urgentie en een gedeeld probleem bij de ondernemers in het gebied.
2. Betrek de ondernemers volledig bij alle stadia; zij moeten beseffen dat zij verantwoordelijk zijn voor het BID
3. Het lijkt niet nodig om een organisatievorm verplicht voor te schrijven. Wel is noodzakelijk de onderwerpen vast te leggen waarover de gemeente en de initiatiefnemers het eens moeten worden voordat van een BID sprake kan zijn.
4. Zorg dat vast komt te staan, dat de BID-partners bereid zijn met middelen en tijd te investeren in het BID
5. De gemeente zal politiek en ambtelijk de werkwijze expliciet moeten steunen en effectieve afspraken moeten maken over de basisserviceverlening. Er moet zekerheid bestaan dat de BID aanvullend is en niet "in plaats van".
6. Zorg dat het Bestuur representatief is voor het gehele zakendistrict eigenaren en ondernemers, groot en klein, maar geef ook een plaats aan bewoners.
7. Benoem voor de functie van directeur een sterke professional, die de taal van de ondernemers en van de politiek spreekt en die er een eer in legt om met zo weinig mogelijk middelen toch effectief te werken
8. Betrek de klanten/ondernemers bij de bedrijfsvoering, wees flexibel in de opstelling naar de klant en open en eerlijk over de te behalen resultaten
9. Maak gebruik van de afloop van de (5-jaars-)mandaattermijn van het BID om de visie op het gebied en de werkwijze van het BID serieus tegen het licht te houden. Ook als er brede tevredenheid heerst over het functioneren van het BID

20 Geïnspireerd door "The US Model" (McNally, 2004), Houston (2003, p. 117) en door Van den Noort (2004)

3.7.3 Lessen over de taakstelling van een BID

1. Er bestaat geen ideale mix van activiteiten voor een BID. Die wordt bepaald door de behoefte en perspectief van het gebied.
2. BIDs zijn niet alleen een middel voor beheer maar kunnen ook ontwikkelen. Ze “marketen” niet alleen het gebied maar verbeteren het product/gebied zelf ook.
3. Maak gebruik van de internationale kennis over BIDs (zie lijst van websites) en vind het wiel niet steeds uit. Er zijn er duidelijke specialisaties te vinden.
4. Als er een universele BID-activiteit bestaat dan is het marketing. Bij kleine BIDs is dat soms de enige activiteit.
5. De meeste BIDs hebben veiligheids- en gastheerprogramma's gecombineerd.
6. In vegen is niet veel bijzondere technische innovatie zichtbaar, maar veel winst is te maken met efficiencyverbeteringen. Veel BIDs hebben uit hun veegprogramma's geld vrij kunnen maken voor onderhoud en beheer van de openbare ruimte.
7. Hoewel niet alle BIDs genoeg middelen hebben voor extra inrichtingsprojecten in de openbare ruimte, is er altijd succes te boeken in het formuleren van de noodzaak en inhoud van dergelijke projecten en een lobby te organiseren om ze gedaan te krijgen. Sommige BIDs zonder inrichtingsmiddelen zijn daar meer succesvol in dan BIDs die wel geld voor inrichting hebben.
8. Het belang van bereikbaarheid wordt steeds groter en steeds meer BIDs vinden dat ook zij er een bijdrage aan moeten geven. Dat versterkt mede de tendens -gezien de problematiek- naar grotere BIDs.
9. Een goed monitoringsysteem is een onmisbaar hulpmiddel om het succes te meten en om te benchmarken.

3.10 Aanbevelingen voor nadere acties

1. **Het instellen van een aantal experimenten met BIDs in grote en middelgrote steden om ervaring op te doen in de Nederlandse situatie.**
2. **Op korte termijn uitwerken van structurele fiscaaljuridische mogelijkheden voor een speciale BID-heffing, voor de BID-financieringsvarianten van de OZB en voor het gebruik van de heffingen aan de Kamer van Koophandel en het Hoofdbedrijfsschap Detailhandel voor dit doel**
3. **De voor- en nadelen onderzoeken van de verschillende varianten voor de vereiste ondernemerssteun bij het oprichten van een BID.**
4. **De opbrengstpotentie van de voorgestelde wijzen van financiering bepalen voor een aantal voorbeeldgebieden.**
5. **Methoden ontwikkelen om de basisdienstverlening door gemeenten te definiëren.**
6. **Voorbeelden uitwerken voor de organisatorische inrichting van BIDs.**
7. **Een draaiboek opstellen voor het oprichten van BIDs in Nederland, waarin ook wordt gezien hoe de nodige waarborgen kunnen worden geboden met een minimum aan procedures en overheidsbemoeienis.**
8. **Op rijksniveau, bij voorkeur bij het Ministerie van Economische Zaken, een tijdelijk pilotbureau op te richten om bovenstaande acties te coördineren en de invoering van BIDs te begeleiden en te monitoren.**

Literatuur

- Bender, Hanno (2005), In Eigener Regie, in: *Der Handel*, 05.
- Bock, Dr. Stefan (2001), *Business Improvement Districts (BIDs) Untersuchung von Business Improvement Districts (BIDs) in Bezug auf Möglichkeiten und Grenzen einer Übertragbarkeit auf innerstädtische Geschäftsquartiere in Nordrhein-Westfalen*, Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen.
- Clandillon, F. (2003), *BID in the UK: Their genesis and potential effectiveness*, Heriot-Watt University, school of the built environment, augustus 2003.
- Enden, Maarten van den (2005), *Business Improvement District in the Netherlands; the key competitive inner city or an additional tax burden*, Master-thesis Economics & Business, 16 augustus 2005.
- Circle Initiative, The (2003), *Rough guide to the regulations (UK)*, The Circle Initiative, januari 2003.
- City Center District (2005a), *Plan and Budget for the Center City District Philadelphia*, <http://www.centercityphila.org/docs/plan2005.pdf>
- City Center District (2005b), *State of City Center Philadelphia*, <http://www.centercityphila.org/docs/socc2005.pdf>
- Decisio BV (2005) *Freeridersproblematiek en -oplossingen* (Amsterdam, september 2005)
- Harding, D. (2000), UK to take US-style approach to regeneration, in: *Guardian Newspapers*, Tuesday, 12 december, 2000
- Houston, Lawrence O. (1997), Are BIDs working? in: *Urban Land*, nr. 1 (januari 1997), p. 32-36, 57-58
- Houston, Lawrence O. (2003) *Business improvement districts (2nd ed)*, Washington, D.C., ULI-the Urban Land Institute, 2003, ISBN 0-87420-900-5
- Houston, Lawrence O. (2004), Capitalist Tool, in: *Planning*; januari 2004, Vol. 70 Issue 1, p. 26.
- Hoyt, Lorraine M. (2003a), *The Business Improvement District: An Internationally Diffused Approach to Revitalization*, Washington, D.C., International Downtown Association
http://web.mit.edu/course/11/11.204/www/webportfolio/inquiry/IBP_WEB_.pdf
- Hoyt, Lorraine M. (2003b), *Collecting Private Funds for Safer Public Spaces, An Empirical Examination of the Business Improvement District Concept*.
- IDA (2002), *ABCs for creating BIDs*, International Downtown Association (IDA), september 2002.
- JETRO (2000), Measures for Revitalization of City Centers, in: *Japanese Market Report*, Japan External Trade Organization (JETRO), No. 48, november 2000, p. 39-50.
- Lloyd, M.G, John McCarthy, Stanley McGreal & Jim Berry (2003), Business Improvement Districts, Planning and Urban Regeneration, in: *International Planning Studies*; november 2003, Vol. 8 Issue 4, p295, 27p.
- McNally, Graham (2004), The US Model, in: *the BIZ*, April/Mei 2004, p. 3.
- Ministerie van EZ (2002), *Parkmanagement: kwaliteit wint terrein*.
- Ministerie van EZ (2003), *Parkmanagement; Kwaliteit wint terrein... en dat zetten we op papier*.

Ministerie van EZ (2004a), *Parkmanagement: kwaliteit wint terrein.. en hoe financieren we dat?*

Ministerie van EZ (2004b), *Pieken in de Delta, Gebiedsgerichte economische perspectieven.*

Ministerie van VROM (1988), *Vierde Nota over de ruimtelijke ordening.*

Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ (2004), *Nota Ruimte, Ruimte voor ontwikkeling.*

Mitchell, J. (1999), *Business Improvement Districts and Innovative Service Delivery*, The PricewaterhouseCoopers Endowment for the Business of Government.

Nationaal Platform Criminaliteitsbeheersing (2004), *Actieplan Veilig Ondernemen.*

New York City Department of Small Business Services (2004a), *Starting a Business Improvement District; a step-by-step guide.*

New York City Department of Small Business Services (2004b), *Streetwise & Business Savvy; best practises and accomplishments from New York City's BIDs.* New York City Department of Small Business Services.

Noort, Suzanne van den (2004), *A Voice for Business; Economische Ontwikkeling in New York door publiek-private samenwerking (onderzoekstage)*, New York, november 2004.

ODPM (2001), *BIDs Guidance a working Draft*, Office of the Deputy Prime Minister.

Pijl, F. van der (2001) *Verslag onderzoek 'De meerwaarde van Centrummanagement'*, Platform Binnenstadsmanagement, BRO, september 2001.

Ratcliffe, John & Sheila Flanagan (2004), Enhancing the vitality and viability of town and city centres: The concept of the business improvement district in the context of tourism enterprise, in: *Property Management 22* (5), p. 377-395.

Segal, Brad & Kristin Lowel (jaartal onbekend), *PBIDS: making Business Districts more competitive*, California BID network.

SRP (2004) *Business Improvement Districts - What difference will they make?* Scottish Retail Platform, http://www.brc.org.uk/retailbids/downloads/200404_BIDsinScotland.pdf

SLGPR (2004), *How to establish a Business Improvement District (BID) in your community*, Serbia Local Government Reform Program, July 2004.

Bijlage 1 Samenstelling van de Klankbordgroep BIDs

Een concept van deze verkenning is besproken in een Klankbordgroep, bestaande uit:

Dhr. drs. R.P. Tops - Voorzitter, Taskforceleider Veilig Ondernemen Ministerie van Economische zaken

Dhr. mr. G. Aldershof - Secretaris Criminaliteitsbeheersing en veiligheid VNO-NCW

Dhr. A. van Bochove - Bureau Blaauwberg Leiden

Dhr. drs. W.S. Buwalda - Ministerie van Justitie

Mevr. Drs. E. Jacobs - Beleidscoördinator economie Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam, Gemeente Rotterdam

Dhr. F. de Jong - Directeur Correct Business Electronics

Dhr. drs. A.E.B. Kandel - Projectleider BID Gemeente Rotterdam, Stadsmarinier Centrum en CS

Dhr. R. Mannaart - Beleidsmedewerker Kamer van Koophandel Haaglanden

Mevr. S. van den Noort - Fellow Master of City Administration (MCA) stage BID Downtown Alliance 2004

Mevr. E.J. Prins - MKB - Nederland, secretaris betalingsverkeer / veiligheid MKB – Nederland

Dhr. mr. W.J. Velthuis - Directeur Gemeentebelastingen Rotterdam

Mevr. drs. A.H. van de Waart - Senior beleidsmedewerker Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties (BZK), DG Veiligheid, Directie Strategie, Afdeling Integraal Veiligheidsbeleid

Dhr. P. Walraven - Secretaris Platform Detailhandel Nederland

Dhr. G. van der Werff - Directeur Ondernemersfederatie Rotterdam City/Ondernemersnetwerk 010

Onderzoekers:

Dhr. drs. J.P. Menger - Projectleider Onderzoek BID, Menger Advies

Dhr. drs. H. Olden - Senior-adviseur STOGO

Dhr. drs. M.Q. Zweedijk - onderzoeker STOGO

Weliswaar hebben de schrijvers van dit rapport goede nota genomen van de vele nuttige opmerkingen van de leden van de klankbordgroep en daar bij het schrijven dankbaar gebruik van gemaakt, maar de leden van de klankbordgroep zijn op geen enkele wijze gehouden aan of verantwoordelijk voor de voorliggende tekst.

Bijlage 2 Een selectie van informatieve internetsites

Department of Urban Studies and Planning (DUSP), MIT

http://web.mit.edu/11.204/www/webportfolio/BID/BID_BIDWebsites.html

Omschrijving: Deze site wordt beheerd door Lorlene Hoyt, Ph.D. en bevat algemene informatie over Business Improvement Districts en links naar diverse BID-achtige initiatieven en instanties buiten de Verenigde Staten.

New York City Department of Small Business Services (Verenigde Staten)

<http://www.nyc.gov/html/sbs/html/bid.html>

Omschrijving: Duidelijke site met informatie over het opzetten van BIDs in New York.

New York State Consolidated Laws General Municipal Article19-A (Verenigde Staten)

<http://www.centralbid.com/Article19A.htm>

Omschrijving: Deze site bevat het deel uit een gemeentewetwet in de staat New York, waarin BIDs zijn vastgelegd.

Center City District (CCD) Philadelphia (Verenigde Staten)

<http://www.centercityphila.org/home/default.aspx>

Omschrijving: Promotie website over werkzaamheden van een BID (de CCD) ism met een ondernemersvereniging (CPDC).

City of Los Angeles (Verenigde Staten)

<http://cityclerk.lacity.org/bids/>

Omschrijving: Site van de gemeente Los Angeles met antwoord op de meest gestelde vragen over BIDs.

Department of City and Regional Planning, Cornell University (Verenigde Staten)

<http://government.cce.cornell.edu/doc/reports/econdev/bids.asp>

Omschrijving: Deze pagina geeft een verkennend overzicht van BIDs in de Verenigde Staten. Het overzicht is geschreven door studenten in het kader van een vak over stedelijk management (2001).

Ministry of Municipal Affairs and Housing, Ontario (Canada)

http://www.mah.gov.on.ca/userfiles/page_attachments/3598252_biahandbook-e.pdf

Omschrijving: Dit document biedt achtergrondinformatie over de doelstellingen en oprichting van BIAs in Ontario.

Toronto Association of Business Improvement Areas (TABIA), Ontario (Canada)

<http://www.toronto-bia.com/bias/about.php>

Omschrijving: Koepelorganisatie waarbij 52 BIA uit Toronto zijn aangesloten. Een zeer uitgebreid en volledig handboek ("BIA Operating Handbook"), met informatie over organisatievorm, gemeentelijke en provinciale regelgeving staat op:

<http://toronto-bia.com/resources/handbook.php>

Business Improvement Area of British Columbia (BIABC)

<http://www.bia.bc.ca/>

Omschrijving: Site van koepelorganisatie in waarbij 53 BIA uit Britisch Columbia zijn aangesloten.

Vancouver Business Improvement Association (DVBA), British Columbia (Canada)

<http://www.downtownvancouver.net/work/index.html>

Omschrijving: Promotie website met uitgebreide informatie over een Canadese BID, ofwel BIA's.

National BIDs Advisory Service (Verenigd Koninkrijk)

<http://www.ukbids.org/>

Omschrijving: Site van Association of Town Centre Management met informatie over het nationale BID-pilot programma. Bevat o.a. een uitgebreide "Best Practices Guide" en informatie over de invoering van BIDs.

Heart of London Business Improvement District (Verenigd Koninkrijk)

<http://www.heartoflondonbid.co.uk/index.htm>

Omschrijving: Site met informatie over het regionale Business Improvement District (BID) promotie en ontwikkelingsprogramma van de London Development Agency (LDA). Hier is ook informatie over de 5 pilots die in het kader van The Circle Initiative zijn uitgevoerd.

Local Government Act 2003 (Verenigd Koninkrijk)

<http://www.opsi.gov.uk/acts/acts2003/30026--h.htm>

Omschrijving: Deze site bevat het gedeelte van de "Local Government Act" gericht op BIDs.

The Business Improvement Districts (England) Regulations 2004 (Verenigd Koninkrijk)

<http://www.opsi.gov.uk/si/si2004/20042443.htm>

Omschrijving: Deze site bevat Engelse BID regelgeving.

Circle Publications (Verenigd Koninkrijk)

http://www.londonbids.info/circle/circle_publications.asp

Omschrijving: Bevat links naar publicaties die aanvullende informatie geven over de invoering van BIDs in Engeland. Bevat o.a. een "Rough guide to the regulations" die als toelichting dient bij regelgeving.

IHK Hamburg (Duitsland)

<http://fhh.hamburg.de/stadt/Aktuell/behoerden/stadtentwicklung-umwelt/stadtplanung/bid/start.html>

Omschrijving: Via deze pagina informatie te verkrijgen over de invoering van BIDs en de pilotprojecten Bergedorf en Neuer Wall.

IHK Saarland (Duitsland)

<http://www.saarland.ihk.de/ihk/handel/bid.htm>

Omschrijving: Deze pagina bevat links naar initiatieven tot oprichting van BIDs in Duitsland.

Publicatie Business Improvement District Quartiersentwicklung durch Eigen(tümer)- initiative

<http://www.giessen-friedberg.ihk.de/IHKGiessen/IHKGiessen/Geschaefsbereiche/Standortpolitik/Anlagen/Bau/Hamburg-Broschuere.pdf>

Omschrijving: Duidelijke brochure met uitleg over de wet- en regelgeving in Hamburg.

Bündnisse für Investitionen und Dienstleistungen (Duitsland)

<http://www.bid-aktuell.de/>

Omschrijving: Website van een "neutraal discussieplatform". Bevat redelijk recente informatie over de invoering van BIDs in Duitsland.

Landesbüro Stadtmarketing (Duitsland)

<http://www.stadtmarketing-nrw.de>

Omschrijving: Informatie over de ontwikkelingen van de BID-pilotprojecten ("ISG"- Immobilien- & StandortGemeinschaften") in Nordrhein Westfalen.

Bijlage 3 Achtergrond van de onderzoekers

De verkenning is tot stand gekomen in een samenwerking van Menger Advies met STOGO onderzoek en advies.

Drs. J.P. Menger, Menger Advies

Joost Menger (1947, econoom) is zelfstandig adviseur. De rode draad in zijn loopbaan is de combinatie van regionale economie en stedelijke planning. Dat is herkenbaar aan zijn voormalige werkgevers, respectievelijk het Ministerie van EZ/Regionaal beleid, VROM/Rijksplanologische Dienst en de Gemeente Rotterdam/Ontwikkelingsbedrijf. Hij is onder andere rijksprojectleider geweest van de VINEX en van de Nieuwe Sleutelprojecten en heeft lijnfuncties vervuld als Hoofd Stedelijke Gebieden bij de RPD en Ontwikkelingsmanager Binnenstad bij het OBR. Al in de jaren tachtig trokken de successen van Business Improvement Districts zijn aandacht, maar toepassing in Nederland bleek toen onmogelijk.

Zijn werkzaamheden richten zich verder op strategische gebieds- en locatievisies, samenwerking van overheid en markt, strategisch onderzoek stedelijke ontwikkeling en binnenstadsmanagement.

Drs. H. Olden, STOGO

Han Olden (1951, economisch geograaf) is ruim vijftientig jaar werkzaam op het gebied van de regionale economie. Voor dat hij bij STOGO kwam werken, was hij onder meer werkzaam bij de Rijksplanologische Dienst, de Provincie Zuid-Holland, TNO-INRO en de gemeente Tilburg. Zijn activiteiten richten zich bij STOGO op de inbreng van de resultaten van onderzoek in beleidsprocessen en regionale actieprogramma's. Hij zorgt voor concrete beleidsgerichte rapportages met uitvoerbare actieprogramma's, die op draagvlak van de relevante partijen berusten. In de afgelopen jaren was hij ondermeer actief op het gebied van ruimtelijk economisch beleid, herontwikkeling van bedrijventerreinen en parkmanagement.

Drs. M.Q. Zweedijk, STOGO

Marius Zweedijk (1977, economisch geograaf) begon na zijn studie aan de Universiteit Utrecht bij het advies- en ingenieursbureau Adecs BV in Zwolle als projectmedewerker bij de ontwikkeling en revitalisering van bedrijventerreinen. Vervolgens heeft hij de postdoctorale opleiding Europese en Internationale betrekkingen aan de Universiteit van Amsterdam afgerond. Bij STOGO onderzoek + advies is Marius twee jaar werkzaam als onderzoeker en projectmedewerker. Hij houdt zich ondermeer bezig met analyses in het kader van regionaal economisch onderzoek, beleidsevaluaties en locatieonderzoek. Tot 2006 is Marius als promotiemedewerker gedetacheerd bij het "Utrecht Investment Agency"; een publiek-private samenwerkingsverband om nieuwe kantoorgebruikers en werkgelegenheid naar de regio Utrecht te trekken.

Colofon

Dit rapport is samengesteld door Menger Advies en STOGO onderzoek + advies

November 2005

Uitgave:

Menger Advies/STOGO
Handelsplein 23
3071 PR Rotterdam
010-4841643 / 06-44598913

STOGO onderzoek + advies
Niasstraat 1
3531 WR Utrecht
030-2334342

Onderzoekers:

Drs. J.P. Menger, Menger Advies
Drs. M.Q. Zweedijk, STOGO onderzoek + advies
Drs. H. Olden, STOGO onderzoek + advies

Namens de opdrachtgevers is het onderzoek begeleid door:

Drs. R.P. Tops, Ministerie van Economische Zaken, 070-3797402
Drs. A.E.B. Kandel, Gemeente Rotterdam, 010-4400736
A.A.J.M. Van der Werff, Ondernemersfederatie Rotterdam City/ondernemersnetwerk, 010-2051510

U kunt deze publicatie downloaden op:

www.expertisecentrumveilig.nl
www.bidrotterdam.nl
www.joostmenger.nl
www.stogo.nl



Business Improvement District
Ondernemersinitiatief beloond