

Bedrijven Investeringszone in winkelgebieden in Nederland, een zegen of een mislukking?

Een onderzoek naar de succes- en faalfactoren van BI-zones in winkelgebieden.



Christianne van der Velden

Masterthesis opleiding Planologie
Faculteit der Managementwetenschappen
Radboud Universiteit Nijmegen
Juni 2013

Bedrijven Investeringszone in winkelgebieden in Nederland, een zegen of een mislukking?

Een onderzoek naar de succes- en faalfactoren van BIZ's in
winkelgebieden

Christianne van der Velden

Masterthesis opleiding Planologie
Faculteit der Managementwetenschappen
Radboud Universiteit Nijmegen
Studentnummer: 4150457
Begeleider: Prof. Dr. E. van der Krabben
Juni 2013

Voorwoord

Voor u ligt een onderzoek naar de succes- en faalfactoren van de experimentele wet Bedrijven Investeringszone (BIZ). De wet BIZ is opgesteld voor bedrijventerreinen en winkelgebieden, binnen dit onderzoek staan winkelgebieden centraal. Retail heeft mij al sinds mijn vorige opleiding, Vastgoed & Makelaardij aan de Fontys Hogescholen Eindhoven, geboeid en ik wilde dan ook graag een onderzoek uitvoeren in deze richting. Vaak wordt er aandacht gegeven aan de eigenaar zoals een projectontwikkelaar of beleggingsmaatschappij. De gebruiker oftewel de huurder komt minder vaak aan bod en de onderlinge relatie tussen de gebruikers al helemaal niet. Aangezien de wet BIZ juist is opgezet voor de gebruikers hoop ik met dit onderzoek me bewuster te zijn van de belangen van deze partij, dit door een licht te schijnen op de gang van zaken rond de BIZ. Bovendien is een groot probleem bij winkeliersverenigingen dat niet iedereen meebetaalt. Ik vond het interessant om te onderzoeken of de wet BIZ hiervoor een goede oplossing is. Business Improvement Districts (BID) en de *design principles* van Elinor Ostrom zijn hierbij gebruikt.

Het onderzoek is uitgevoerd in het kader van de master Planologie van de Faculteit der Managementwetenschappen aan de Radboud Universiteit Nijmegen en vormt de afsluiting van deze opleiding. Mijn dank gaat als eerste uit naar de begeleider van dit onderzoek, Prof. Dr. E. van der Krabben. Door zijn input en kritische feedback op de aangeleverde conceptstukken ben ik in staat geweest om de juiste invulling aan mijn scriptie te geven. Daarnaast wil ik de respondenten van de benaderde casussen bedanken, die de tijd hebben genomen om mij van nuttige informatie te voorzien. Hun inzichten, opvattingen en meningen waren noodzakelijk om tot een goed resultaat te komen. Als laatste wil ik mijn familie en dierbaren bedanken voor alle steun gedurende mijn studieperiode.

Ik wens u veel leesplezier!

Christianne van der Velden
Veenendaal, juni 2013

Samenvatting

De kwaliteit van winkelcentra en bedrijventerreinen is een belangrijke factor voor de aantrekkelijkheid van een onderneming voor de klant. De Nederlandse gemeenten verzorgen het basisniveau maar veel ondernemers hebben een hoger ambitieniveau (Ter Beek en Mosselman, 2006). Hiervoor is samenwerking met gemeenten en ondernemers noodzakelijk. Deze samenwerking komt echter moeilijk van de grond vanwege het *free-rider*probleem. In het buitenland hebben ze hier een oplossing voor bedacht namelijk de *Business Improvement Districts* (BID). Naar dit voorbeeld is per 1 mei 2009 de experimentele wet Bedrijven Investeringszone (BIZ) van start gegaan. Deze experimentele periode is ten einde en een definitieve wet is in de maak. Met dit onderzoek is geprobeerd een bijdrage te leveren aan de vorming van de definitieve wet BIZ door inzicht te geven in de succes- en faalfactoren van BI-zones in winkelgebieden in Nederland. De centrale vraag hierbij luidt: *Wat zijn de succes- en faalfactoren van BI-zones van winkelgebieden in Nederland en in hoeverre komen deze factoren overeen met de succes- en faalfactoren van BID's?* BID's zijn zeer succesvol in het buitenland waardoor te verwachten is dat Nederland hiervan kan leren.

Bij de experimentele wet BIZ staat het *free-rider*probleem centraal. De theorie waarbij dit begrip de hoofdrol speelt is de speltheorie. Deze theorie houdt zich bezig met de beslissingen van mensen en de manier hoe hierop wordt gereageerd. Elinor Ostrom was in 1990 de eerste die beide theoretische benaderingen, die van het '*prisoners dilemma*' en '*tragedy of the commons*' combineerden in haar onderzoek naar de exploitatie van natuurlijke hulpbronnen oftewel *Common Pool Resource*. Ostrom (1990) reikt met haar studie ontwerpprincipes aan die essentieel zijn bij het organiseren en managen van een gemeenschappelijke bron, in dit geval de openbare ruimte. Deze principes vormen de leidraad van het onderzoek.

De acht principes van Elinor Ostrom zijn geoperationaliseerd aan de hand van wetenschappelijke literatuur omtrent BID's. De succes- en faalfactoren uit BID's zijn onder de principes geschaard. Zes van de acht principes van Ostrom zijn terug te vinden in de experimentele wet BIZ. Twee niet en op deze twee zijn de onderzochte casussen gebaseerd. De eerste, duidelijke grenzen, is vertaald naar het aantal ondernemers. Sociale infrastructuur is de tweede en is vertaald naar een hoge of lage organisatiegraad. In de tabel is terug te zien welke casussen vervolgens zijn toegepast.

	Veel ondernemers	Weinig ondernemers
Hoge organisatiegraad	Hengelo	Amersfoort, Neptunusplein
Lage organisatiegraad	Vertrouwelijk	Soest, Soest Zuid

Tabel: Overzicht van de casussen die binnen dit onderzoek zijn toegepast.

Aangezien het hier om vier verschillende casussen gaat en de causale interpretatie tussen de mate van succes van een BIZ en de principes van Ostrom centraal staat is gekozen voor de variant *most different cases design* bij een vergelijkende casestudy.

Uit interviews met de betrokken actoren en documenten is vervolgens vast komen te staan hoe elke BIZ is opgericht. Per casus zijn de kernegevens, organisatiegraad, rol van de overheid en de mate van succes benoemd. De BIZ Hengelo kan gezien worden als een succes vanwege het opdelen van het gebied en het benoemen van ambassadeurs. Daarnaast heeft men het als zeer prettig ervaren dat er sprake was van een centrummanager. Een ander opvallend kenmerk is dat de gemeente eigenlijk het initiatief heeft gedaan. Ook het Neptunusplein kan worden gezien als een succes. De

winkeliersvereniging was hier al goed georganiseerd wat heeft bijgedragen aan het succes. Daarnaast heeft een onafhankelijke partij, DHV, geholpen bij de oprichting. De BIZ Soest-Zuid is niet opgericht en kan dus geen succes genoemd worden. De oorzaken hiervan zijn met name het wantrouwen van de ondernemers richting de gemeente en de slechte communicatie gedurende het voorbereidingstraject.

Vervolgens is de organisatie van de casussen geanalyseerd aan de hand van de principes van Elinor Ostrom. Als eerste is vast komen te staan wat de succes- en faalfactoren van de BIZ zijn. De belangrijkste succesfactoren zijn; een kleiner gebied/een kleiner aantal ondernemers heeft voordelen, goede communicatie, elke BIZ kan zich aanpassen aan de omstandigheden, steun van de gemeente en een goed georganiseerde winkeliersvereniging. De belangrijkste faalfactoren zijn; de derde eis van het stemmingsproces, onzekerheid over rol gemeente met betrekking tot het basisniveau, enthousiasmeren ondernemers en de eisen waaraan activiteiten moeten voldoen. Uiteraard zijn er veel meer succes- en faalfactoren gesignaleerd maar deze bepalen met name de mate van succes.

Er zijn vooral overeenkomsten te signaleren tussen de succes- en faalfactoren die worden gesignaleerd in de BID en in de BIZ. Er zijn slechts vier echt noemenswaardige verschillen te benoemen waarvan er drie te maken hebben met de grote van de BID en de BIZ. De BID betreft vaak een veel groter gebied dan de BIZ, dit zorgt ervoor dat men bij de BID ervaart dat bedrijven die gelegen zijn in het kernwinkelgebied meer profiteren van de BID dan de bedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten. Tevens ervaart men bij de BID dat kleinere ondernemers uit het gebied worden geprijsd en dat gemeenten minder macht krijgen vanwege het aantal BID's dat wordt opgericht. Het laatste verschil betreft wel een duidelijk verschil. Bij de BID stemmen de eigenaren en bij de BIZ de gebruikers. Aangezien eigenaren vaak een lange termijngedachtegang hebben en gebruikers een korte termijngedachtegang is de verwachting dat er bij beiden voor andere type activiteiten wordt gekozen.

Ten slotte is bepaald in hoeverre de mate van succes van een BIZ afhankelijke is van de *design principles* van Elinor Ostrom. Uit het onderzoek is gebleken dat veel principes daadwerkelijk van belang zijn. Met name de principes 'duidelijke grenzen' en 'sociale infrastructuur' bepalen of een BIZ uiteindelijk een succes wordt of niet. Minder van toepassing zijn de principes 'toezicht toetsbaar' en 'organisatie op een zo laag mogelijk niveau'. Deze eerste wordt door de respondenten gezien als iets normaal, iets natuurlijk waar geen regeling voor hoeft te zijn. De tweede is niet echt van toepassing omdat de gemeente een belangrijke rol speelt. Dit laatste wordt door de respondenten als prettig ervaren.

Concluderend kan gezegd worden dat de experimentele wet BIZ in zijn huidige vorm een succes is voor met name winkelcentra waar men kleine aanpassingen in wil aanbrengen. Voor grotere gebieden of grotere projecten zoals renovatie of (her)ontwikkeling is de wet in zijn huidige vorm minder van toepassing. Dit in verband met de gedachtegangen van de ondernemers en de hoogte van de bijdrage. Uit het onderzoek is gebleken dat als de bijdrage verhoogt zou worden de kans groot zou zijn dat het benodigde draagvlak niet zou worden behaald. De kans op een succes bij een groot project of gebied zal vergroot worden als de eigenaren mogen stemmen in plaats van de gebruikers.

Inhoud

Voorwoord	iii
Samenvatting.....	iv
1. Bedrijven Investeringszone	1
1.1 Free-riderprobleem	1
1.2 Werking experimentele wet BIZ.....	2
1.3 Definitieve wet BIZ	3
1.4 Relevantie.....	5
1.4.1 Wetenschappelijke relevantie	5
1.4.2 Maatschappelijke relevantie	5
1.5 Leeswijzer	6
2. Elinor Ostrom: Governing the commons.....	7
2.1 Theoretisch kader.....	7
2.1.1 Speltheorieën	7
2.1.2 <i>Design Principles</i>	11
2.2 Operationalisatie	13
2.2.1 Succes	13
2.2.2 Succes- en faalfactoren	14
2.2.3 Hypothesen	20
2.3 Conceptueel model	22
3. Onderzoeksopzet.....	23
3.1 Onderzoeksstrategie	23
3.2 Onderzoeksmateriaal	25
3.3 Validiteit	26
4. Beschrijving casussen	27
4.1 Hengelo Centrum	27
4.1.1 Organisatie	28
4.1.2 Rol overheid	30
4.2 Amersfoort Neptunusplein.....	30
4.2.2 Organisatie	31
4.2.3 Rol overheid	32
4.3 Soest Soest-Zuid	33
4.3.1 Organisatie	34
4.3.2 Rol overheid	35

4.4 Overzicht casussen	35
5. Analyse Casussen.....	37
5.1 Design principles	37
5.1.1 Duidelijke grenzen	37
5.1.2 Regels afstemmen op lokale omstandigheden	39
5.1.3 Collectieve keuze mechanismen	41
5.1.4 Toezicht toetsbaar	44
5.1.5 Overtreding gestraft	45
5.1.6 Sociale infrastructuur	45
5.1.7 Geen tegenwerking externe overheid.....	47
5.1.8 Organisatie op een zo laag mogelijk niveau	49
5.1.9 Financiële zaken	49
5.1.10 Overige	51
5.2 Verband succes en design principles.....	52
5.3 Hypothesen	55
6. Conclusie & Aanbevelingen	58
6.1 Conclusie	58
6.2 Aanbevelingen.....	60
6.3 Kritische reflectie.....	62
7. Bijlagen	65
Bijlage 1 Literatuurlijst.....	65
Bijlage 2 Respondentenlijst	68
Bijlage 3 Casus Hengelo.....	69
Bijlage 4 Casus Neptunusplein	74
Bijlage 5 Casus Soest-Zuid	77
Bijlage 6 Interviewverslagen Hengelo	80
6.1 Centrummanager Gerard Veldhof.....	80
6.2 Voorzitter Stichting Henk Dassen	86
6.3 Secretaris Stichting en winkelier Frank Giesen	94
Bijlage 7 Interviewverslagen Neptunusplein.....	100
7.1 Gemeente. Dhr. Lam en Dhr. De Brouwer	100
7.2 DHV Gerard van Dijken.....	105
7.3 Voorzitter Stichting Jeroen de Bruin	111
7.4 Secretaris winkeliersvereniging Armand van Zijp	116

Bijlage 8 Interviewverslagen Soest-Zuid.....	123
8. 1 Voorzitter winkeliersvereniging Arnoud de Graaf.....	123
8.2 Wethouder Yvonne Kemmerling en bedrijfsfunctionaris Nynke Minkema	128
8.3 Bedrijfsmanager Henk van Asch en bedrijfsfunctionaris Nynke Minkema	132

1. Bedrijven Investeringszone

Graffiti op de muren, kapotte bankjes en papiertjes en lege blikken op de grond, dit is het beeld van veel verloederde winkelcentra en binnensteden. Voor gemeenten een doorn in het oog en voor ondernemers vaak het begin van het einde. Een gedeelte van de ondernemers staat te popelen om hier wat aan te doen maar helaas niet iedereen. Hierdoor wordt het voor ondernemers die wel willen investeren lastiger om dit te bereiken. Een oplossing voor dit probleem zou een BI-zone kunnen zijn.

1.1 Free-riderprobleem

De kwaliteit van winkelcentra en bedrijventerreinen is een belangrijke factor voor de aantrekkelijkheid van een onderneming voor de klant. De Nederlandse gemeenten zijn verantwoordelijk voor een basisniveau van veiligheid en voor de schoonheid en de inrichting van de openbare ruimte. Op veel plaatsen in Nederland hebben ondernemers een hoger ambitieniveau (Ter Beek en Mosselman, 2006). Zij proberen dit te bereiken door samenwerking met gemeenten (Menger, Zweedijk en Olden, 2005, p.9). Maar naast samenwerking met de gemeente is samenwerking met andere ondernemers noodzakelijk. De praktijk laat echter zien dat deze samenwerking vaak niet of nauwelijks van de grond komt. Gemeenten stellen meestal subsidies beschikbaar voor gebiedsmanagement, maar vragen vaak ook een bijdrage aan de ondernemers. Hier komt echter een probleem om de hoek kijken namelijk, het *free-rider*probleem. Veelal wordt de door de gemeente gevraagde ondernemersbijdrage niet gehaald en zijn de lasten voor de ondernemers onevenwichtig verdeeld (Ter Beek en Mosselman, 2006). Ondanks dat deze ondernemers niet meebetalen profiteren ze wel van de investeringen die worden gedaan door de overige ondernemers, dit wordt ook wel het *free-rider*probleem genoemd.

In het buitenland kennen ze dit probleem ook en ze hebben er een oplossing voor bedacht. Er is een instrument ontwikkeld om ondernemersinitiatieven organisatorisch en financieel te faciliteren (Menger et al., 2005). De meest gebruikte naam voor dat instrument is '*Business Improvement District*' (BID). BID's zijn een Canadese uitvinding en ze komen er kort gezegd op neer dat als een meerderheid van de ondernemers wil investeren in een gebied de gemeente ervoor zorgt dat alle ondernemers in dat gebied meebetalen. *Free-riders* bestaan dan niet meer en ondernemersinitiatieven worden beloond (Menger, 2006).

Nadat in omliggende landen BID's zijn ingevoerd met succes kon Nederland niet achter blijven en er zijn dan ook verschillende onderzoeken uitgevoerd naar de invoering van een BID in Nederland (Ter Beek en Mosselman, 2006; Menger et al., 2005; Menger, 2006). Naar aanleiding van deze onderzoeken is Nederland op 1 mei 2009 van start gegaan met de experimentenwet Bedrijven Investeringszone (BIZ) (Menger, 2006). De wet is een instrument gericht op het stimuleren van het ondernemersklimaat op bedrijventerreinen en winkelgebieden (Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie, 2012). De ondernemers zullen zelf het initiatief voor een BI-zone moeten nemen bij een gemeente. Op verzoek van een meerderheid van de ondernemers in het gebied stelt de gemeenteraad per gebied een heffing vast, de BIZ-bijdrage, die geldt voor alle ondernemers in het gebied. Deze bijdrage wordt geïnd door het opleggen van een BIZ-belastingaanslag aan alle ondernemers. De opbrengst wordt uitgekeerd aan de vereniging of stichting die de activiteiten namens de ondernemers uitvoert (Gemeente Rotterdam, z.d.). Aanvankelijk zouden aanvragen voor BI-zones tot 1 mei 2011 kunnen worden ingediend maar wegens het succes is deze periode verlengd tot 1 januari 2012 (Jager, 2011). Momenteel is het dus niet meer mogelijk om een BI-zone te starten. Procedures die gestart zijn voor 1 januari 2012 kunnen worden voortgezet en de bestaande BI-zones

kunnen tot 2015 blijven bestaan (Ministerie EL&I, 2012). Uit een evaluatie van de wet blijkt dat tot nu toe 112 BIZ's zijn opgericht, ruim 80 meer dan verwacht. Minister Kamp van het ministerie van Economische Zaken wil daarom het experiment met de BIZ definitief maken (Ministerie van EZ, 2012). Wanneer een wetsvoorstel is ingediend om de wet voort te zetten in permanente vorm geldt er een overgangsbepaling waarmee de BIZ-heffing ook in de periode van 1 juli 2015 tot 1 januari 2018 kan blijven bestaan (Ministerie EL&I, 2012, pp.4).

Uit de evaluatie is dus gebleken dat er 112 BIZ's zijn opgericht. Dit hadden er echter nog veel meer kunnen zijn, want er zijn in totaal maar liefst 234 initiatieven gedaan (Menger, 2013). Hieruit kan dus worden opgemaakt dat sommige BI-zones wel een succes worden en andere niet. De vraag hierbij is echter wat de oorzaak is dat sommige BI-zones wel een succes worden en andere niet. Ligt dit bijvoorbeeld aan het aantal ondernemers dat betrokken is, de hoogte van de bijdrage of de wijze waarop de BIZ georganiseerd is. In dit onderzoek wordt geprobeerd een antwoord te vinden op deze vraag. Het antwoord zou kunnen bijdragen aan het tot stand komen van de definitieve wet BIZ. Vermoed wordt dat het antwoord te maken heeft met de theorie die Elinor Ostrom ontwikkeld heeft omtrent het beheer van *common pool resources*.

Het *free-rider*probleem is een probleem dat centraal staat bij het beheer van *common pool resources*. Ostrom heeft veel onderzoek gedaan naar de in de literatuur beschreven problemen met common pool resources en dus het *free-rider*probleem. Echter zij ging hierbij uit van problemen die zich voordeden in een traditioneel landelijke context. In dit onderzoek betreft het een tegenovergestelde situatie, namelijk een modern stedelijke context. Veel literatuur gaat over de landelijke context. Aangezien het in dit onderzoek gaat over een stedelijke context zal er onderzocht worden in hoeverre de gedachte en theorie van Ostrom ook in deze context toe te passen zijn.

1.2 Werking experimentele wet BIZ

Voordat wordt ingegaan op het onderzoek zal kort worden uitgelegd wat de experimentele wet BIZ inhoudt en hoe de procedure van de experimentele wet BIZ in zijn werk gaat.

Een Bedrijven Investeringszone is een Nederlandse wettelijke regeling waarin ondernemers in een bepaald gebied zijn verenigd (Menger, 2006). Ondernemers hebben het initiatief voor zo'n gebied genomen met als doel het stimuleren van het ondernemersklimaat op bedrijventerreinen en winkelgebieden (Ministerie van EZ & LI, 2012). In dit onderzoek zullen de BI-zones van winkelgebieden centraal staan.

Als ondernemers graag het ondernemersklimaat in hun gebied willen stimuleren zullen zij zelf het initiatief moeten nemen en een plan opstellen voor de BIZ. De initiatiefnemers bespreken de plannen met de overige ondernemers in het gebied. In het plan moeten in ieder geval een aantal zaken naar voren komen (Berndsen et al., 2012, p.12);

- o Wat willen de ondernemers bereiken met de BIZ?
- o Welke activiteiten willen zij daartoe gaan ontplooiën?
- o In welke periode willen zij dat bereiken (max. 5 jaar)?
- o Wat zijn de kosten?
- o Hoe moeten deze kosten worden verdeeld?
- o Hoe groot is het gebied van de BIZ en hoe wordt de zone afgebakend?
- o Hoe wordt de organisatie geregeld?
- o Wat gaat er gebeuren als er te weinig geld is of juist te veel geld?
- o Wat gebeurt er als een BIZ tussentijds wordt opgeheven?

Als het plan klaar is wordt er door de ondernemers met de gemeente overlegd. Vervolgens wordt bij voldoende draagvlak onder de ondernemers en bereidheid van de gemeente door de ondernemers een vereniging of stichting opgericht voor de uitvoering van de activiteiten in de BIZ. Wanneer er een vereniging of stichting is opgericht moet er voordat er een verordening door de gemeente kan worden vastgesteld een uitvoeringsovereenkomst worden gesloten tussen de gemeente en de vereniging/stichting. Deze overeenkomst bepaalt het dienstenniveau en de uitvoering van de activiteiten door de vereniging of stichting. Hierna kan de verordening door de gemeenteraad worden vastgesteld. De verordening bepaalt ten minste het beoogde gebied, het belastbare feit, de bijdrageplichtigen, de heffingsmaatstaf, het tarief, de aard van de belasting en de vereniging/stichting die de activiteiten uitvoert en daarvoor de opbrengst van de heffing krijgt (Berendsen et al., 2012, p.13) .

De verordening kan pas in werking treden indien er blijkt is van voldoende draagvlak bij de beoogde bijdrageplichtige ondernemers in het gebied. De gemeente organiseert hiertoe een draagvlakmeting. Om aan de draagvlakmeting te voldoen dienen aan een aantal eisen te worden voldaan (Ministerie EL&I, 2012, p.2):

- De respons op de draagvlakmeting is minimaal 50%;
- Minimaal twee derde van de respondenten is voor;
- De voorstanders vertegenwoordigen meer WOZ-waarde dan de tegenstanders.

Als er sprake is van voldoende draagvlak treedt de verordening in werking en kan de gemeente de BIZ-bijdrage heffen. De vereniging of stichting kan met de uitvoering aan de slag gaan.

1.3 Definitieve wet BIZ

Zoals uit bovenstaande blijkt is de experimentele wet BIZ pas afgelopen en zijn er nog veel BI-zones die momenteel werkzaam zijn. Uit de tussentijdse berichtgeving is op te maken dat de wet op het eerste gezicht een succes is en dat hij definitief zal worden. De vraag is echter welke vorm de definitieve wet zal krijgen en of er dus aanpassingen gemaakt zullen worden ten opzichte van de experimentele wet. Hiervoor is het van belang om de experimentele wet BIZ te evalueren om duidelijk aan te kunnen geven waar het op dit moment goed of fout gaat. Naast een evaluatie van het Ministerie van EL&I die eind december 2012 is uitgebracht (Ministerie EL&I, 2012) zijn er nog weinig evaluatieve onderzoeken uitgevoerd. Bovendien is de wet ingevoerd naar aanleiding van BID's die zijn overgewaaid uit Noord-Amerika (Menger, 2006). Na de invoering van de experimentele wet BIZ is er echter geen aandacht meer geschonken aan de link met BID's, dit ondanks het feit dat zeer veel landen gebruik maken van deze methode en Nederland hiervan kan leren. Behalve bij de invoering van de experimentele wet zijn BID's dus van belang bij de evaluatie van de experimentele wet. Een onderzoek naar de succes- en faalfactoren van BID's ten opzichte van BIZ's zal bijdragen aan de totstandkoming van een definitieve wet BIZ. De doelstelling van dit onderzoek luidt dan ook:

Een bijdrage leveren aan de vorming van de definitieve wet BIZ door inzicht te geven in de succes- en faalfactoren van BI-zones in winkelgebieden in Nederland.

Om deze doelstelling te kunnen bereiken is een centrale vraag opgesteld. Deze luidt:

Wat zijn de succes- en faalfactoren van BI-zones van winkelgebieden in Nederland en in hoeverre komen deze factoren overeen met de succes- en faalfactoren van BID's?

Het onderzoek zal praktijkgericht zijn. Er wordt een bijdrage geleverd aan de evaluatie van een wet, namelijk de experimentele wet BIZ. Centraal staat hierin hoe ondernemers, gemeenten en andere betrokkenen de experimentele wet BIZ hebben ervaren. Wat waren de goede en minder goede punten en waar kan er dus nog verbetering worden aangebracht in de wet BIZ. Om deze reden zal er sprake zijn van een verkennend onderzoek (Saunders et al., 2012, p.116). Er zal immers onderzocht worden wat de succes- en faalfactoren van BI-zones in winkelgebieden in Nederland zijn. De operationalisatie van deze succes- en faalfactoren zal plaatsvinden aan de hand van de succes- en faalfactoren die gehaald worden uit de wetenschappelijke literatuur over BID's. Uiteindelijk zullen de succes en faalfactoren van BIZ's vergeleken kunnen worden met BID's. Aan de hand van deze vergelijking kan worden aangegeven wat er verbeterd kan worden in de experimentele wet BIZ om de definitieve wet BIZ effectiever en efficiënter te laten werken.

De centrale vraag is sturend en geeft aan dat er een verkenning volgt van de succes- en faalfactoren van BI-zones van winkelgebieden in Nederland. Gezien de haalbaarheid van het onderzoek wordt er slechts ingegaan op winkelgebied en niet op winkelgebieden en bedrijventerreinen. Bovendien worden BID's met name ingevoerd in winkelgebieden waardoor een vergelijking met winkelgebieden relevanter is dan een vergelijking met bedrijventerreinen. Naar aanleiding van het antwoord op de centrale vraag kan het ministerie van EL&I bekijken wat de sterke en zwakke punten zijn van de experimentele wet BIZ zijn en deze punten meenemen bij het ontwikkelen van de definitieve wet BIZ.

Voor het kunnen beantwoorden van de centrale vraag is een vijftal deelvragen opgesteld:

O Welke factoren kunnen uit de theorie gehaald worden?

Om een goed antwoord te kunnen geven op de centrale vraag en ervoor te zorgen dat het een wetenschappelijk onderzoek betreft is het van belang om weer te geven welke factoren uit de theorie kunnen worden gehaald. Binnen dit onderzoek zal de theorie van Elinor Ostrom centraal staan, in het theoretisch kader zal hier verder op in worden gegaan.

O Wat zijn de succes- en faalfactoren van BID's?

Zoals hierboven reeds vermeld zijn er zeer veel landen die gebruik maken van BID's en de Nederlandse BIZ kan veel leren van deze BID's. Deze deelvraag zorgt voor een operationalisatie van de succes- en faalfactoren waardoor de casussen straks makkelijker te vergelijken zijn en er een vergelijking kan plaatsvinden tussen BID's en BIZ's.

O Hoe zien de betreffende BI-zones eruit en welke actoren zijn hierbij betrokken?

Deze deelvraag zorgt voor een beeld van de betreffende BI-zones voordat er interviews gehouden zullen worden met de betrokken actoren. Het is van belang om het proces en de huidige stand van zaken van de betreffende BI-zone te kennen om de juiste gegevens te kunnen achterhalen.

O Wat zijn de succes- en faalfactoren van BI-zones in winkelgebieden in Nederland in de praktijk?

Het antwoord op deze deelvraag is het antwoord op het eerste deel van de centrale vraag. Behalve het aangeven van de succes- en faalfactoren in de literatuur wordt weergegeven wat deze factoren in de praktijk zijn.

O Wat zijn de overeenkomsten en verschillen tussen de factoren van BIZ's en BID's?

Deze laatste deelvraag geeft antwoord op het tweede deel van de centrale vraag. Hieruit zal blijken wat de overeenkomsten en verschillen zijn tussen de BIZ en de BID en wat het ministerie van EL&I hiervan kan toepassen voor de definitieve wet BIZ. Via deze vijf deelvragen kan uiteindelijk antwoord worden gegeven op de centrale vraag en een conclusie worden getrokken om de doelstelling te kunnen behalen.

1.4 Relevantie

1.4.1 Wetenschappelijke relevantie

Door te onderzoeken welke succes- en faalfactoren er binnen BI-zones worden ervaren kan er nieuwe kennis worden vergaard over het betreffende onderwerp. De wetenschappelijke relevantie van het onderzoek naar de succes- en faalfactoren van BI-zones ligt in het feit dat het onderzoek een bijdrage kan leveren aan de theorievorming op dit gebied. De theorie die Elinor Ostrom ontwikkeld heeft gaat over het management van *common pool resources*. Dit zijn gebieden waar iedereen gebruik van kan maken, je kunt niemand uitsluiten, maar waar wel rivaliteit overheerst (Webster en Lai, 2003). Het openbaar gebied van een winkelcentrum/gebied kan als een *common pool resources* worden gezien. De horeca wil het gebied gebruiken voor zijn terrassen, de winkeliers willen er hun reclameborden en waren uitstallen, maar het winkelend publiek wil er ook nog kunnen lopen. Er heerst dus rivaliteit over het gebied maar omdat het openbaar is kun je niemand uitsluiten. Binnen de theorie van Elinor Ostrom staat centraal hoe het beheer van deze *common pool resources* beter en efficiënter kan plaatsvinden. Een mogelijkheid hiervoor is de wet BIZ. Middels een evaluatie van de experimentele wet BIZ wordt de theorie van Elinor Ostrom getoetst in de praktijk. Er wordt onderzocht of de factoren die zij in haar theorie vaststelt, die noodzakelijk zijn voor het beter functioneren van de openbare ruimte, ook daadwerkelijk in de praktijk van belang zijn.

1.4.2 Maatschappelijke relevantie

De maatschappelijke relevantie van het onderzoek geldt ten eerste voor de gekozen casussen. Er wordt immers onderzocht wat de succes- en faalfactoren van de betreffende BI-zones zijn. De betrokken actoren kunnen hiervan leren en de uitkomsten toepassen bij eventueel een andere BI-zone of aanpassingen doorvoeren in de reeds lopende BI-zone. Daarnaast zijn de resultaten van het onderzoek te generaliseren waardoor ook andere BI-zones profijt kunnen hebben van het onderzoek. Tevens kan Nederland leren van de internationale ervaringen die worden gehaald uit de wetenschappelijke literatuur omtrent BID's en zal ook het uitwerken van de bestaande literatuur leiden tot meer kennis met betrekking tot het betreffende onderwerp. Het onderzoek kan ook bijdragen aan het debat rond de wet BIZ, bijvoorbeeld welke belangenafweging de overheid dient te hanteren bij het definitief maken van de wet BIZ. De resultaten van het onderzoek kunnen worden toegepast bij het vormen van de definitieve wet waardoor ook nieuw te vormen BI-zones voordeel hebben van het onderzoek. De definitieve wet BIZ zal hoogstwaarschijnlijk effectiever en efficiënter werken dan de experimentele wet BIZ. Zoals uit voorgaande blijkt is het onderzoek dus maatschappelijk relevant voor de overheid, omdat het haar kan helpen bij het vormen van de definitieve wet. Daarnaast kunnen de betrokken actoren goed zien waar ze rekening mee moeten houden bij het opstellen en implementeren van een BI-zone.

1.5 Leeswijzer

Deze thesis bestaat uit zes hoofdstukken. Na deze inleiding volgt in hoofdstuk 2 het fundament van het onderzoek. Hoe het onderzoek zal worden uitgevoerd wordt vermeld in hoofdstuk 3. In hoofdstuk 4 zullen de casussen worden beschreven. De analyse van de casussen en de theorie van Elinor Ostrom zijn terug te vinden in hoofdstuk 5. Tot slot zullen de conclusie, aanbevelingen en kritische reflectie volgen in hoofdstuk 6.

2. Elinor Ostrom: Governing the commons

Wat houdt de speltheorie in? Welke factoren hanteert Elinor Ostrom? En op welke wijze wordt de literatuur omtrent BID's toegepast in het onderzoek? De antwoorden op deze vragen zullen in dit theoretisch hoofdstuk behandeld worden. Vervolgens zullen er hypothesen worden opgesteld die binnen dit onderzoek getoetst worden. Ten slotte zal alles worden samengevat in een conceptueel model.

2.1 Theoretisch kader

2.1.1 Speltheorieën

Zoals uit de inleiding blijkt staat het *free-rider*probleem centraal bij de experimentele wet BIZ. De theorie waarbij dit begrip centraal staat is de speltheorie. Deze theorie houdt zich bezig met de beslissingen van mensen en de manier hoe hierop wordt gereageerd. Voordat nader wordt ingegaan op deze theorie zal een korte omschrijving volgen van het begrip *free-rider* en het *free-rider*probleem.

Een *free-rider* is kort samengevat te omschrijven als een persoon of organisatie die profiteert van de inspanningen van anderen, zonder dat hiervoor eigen inspanningen aan ten grondslag liggen (Wils, Oostdijk en Flapper, 2003). Het *free-rider*probleem vormt de basis voor het tot stand komen van de experimentele wet BIZ en is daarom van toepassing binnen dit onderzoek. De eerst die over dit probleem schreef was de Amerikaanse Econoom Mancor Olson in 'The logic of collective action' (1965). In zijn studie ging hij na waarom sommige groepen er wel in slagen om hun belangen te behartigen en andere niet. Hierbij hanteert hij enkele uitgangspunten. Ten eerste gaat hij ervan uit dat burgers bij het vormen van een groep of zich aansluiten bij een bestaande groep of hun eigen belang nastreven. Groepsvorming moet een voordeel opleveren boven het nalaten daarvan. Deze groepsvorming brengt voor de groepsleden een collectief goed dat ze individueel niet kunnen verkrijgen (Korsten, 2009). Als iedereen dus zijn eigen belang nastreeft volgens Olson (1965) dan komen publieke goederen niet tot stand doordat ze ondeelbaar en niet-uitsluitbaar zijn. Dit komt overeen met de ideeën van Webster en Lai (2003, p.136) die de begrippen rivaliteit en exclusiviteit hanteren. Het *free-rider*probleem houdt volgens Olson (1965) in dat individuele rationaliteit kan leiden tot collectieve irrationaliteit.

Bovenstaande omschrijving past bij de problematiek waar ondernemers in een winkelgebied mee te maken hebben. Als ondernemers willen investeren in het openbaar gebied hebben ze te maken met beslissingen die de overige ondernemers nemen en de wijze waarop zij zelf hierop reageren. Het wil dan ook vaak voorkomen dat één of een gedeelte van de ondernemers profiteren van de investeringen die andere ondernemers doen. Dit en het feit dat het *free-rider*probleem aan de basis staat van de experimentele wet BIZ zorgen ervoor dat de speltheorie een goede theoretische basis vormt voor dit onderzoek.

De grondslagen van de speltheorie werden in 1944 gelegd door John von Neumann en Oskar Morgenstern in hun boek 'theory of games and economic behavior' (Davis, 2011). Volgens Mouche (2005, p. 7) houdt speltheorie zich bezig met mathematische modellen van situaties van conflict en samenwerking uit de reële wereld tussen tenminste twee rationele en intelligente spelers. Zo'n model wordt ook wel mathematische spel genoemd en in plaats van spelers spreekt men hier ook wel van beslissers. Uit deze definitie blijkt dat een spel in de speltheorie uitgaat van meerdere

spelers. Alle spelers hebben een keus uit een aantal strategieën. De gespeelde strategieën leiden tot een zekere uitbetaling. Deze uitbetaling wordt in het algemeen uitgedrukt in de verwachte nutwaarde. De speltheorie gaat uit van perfecte logische spelers die alleen geïnteresseerd zijn in winnen en het spel zo spelen dat ze er zelf het beste uitkomen. Als dit het geval is dan kan het spel geanalyseerd worden aan de hand van de speltheorie (Proudstone, 1992, p.44). In de speltheorie gaat men dus uit van drie aannamen die noodzakelijk zijn om de spellen te kunnen bestuderen namelijk; 1. De spelers zijn rationeel; 2. De spelers hebben een oneindig goed geheugen en 3. De spelers maximaliseren het eigen nut (Li, 2003). Hiervan is eigenlijk altijd sprake als ondernemers in een winkelgebied willen investeren. Er zijn altijd ondernemers die niet willen mee investeren en ervan uitgaan dat de rest dat wel doet, zodat zij kunnen profiteren van de investeringen van de andere ondernemers. Zij denken dus slechts aan de beste uitkomst en maximaliseren het eigen nut. Hierbij denken ze rationeel. Dit zorgt ervoor dat deze problematiek geschikt is om te onderzoeken middels de speltheorie.

Von Neumann en Morgenstern onderscheiden twee typen spelen namelijk; niet-coöperatieven en coöperatieve spelen (Elzinga, 2006).

Niet-coöperatieve speltheorie

Bij niet-coöperatieve spellen kunnen spelers geen bindende afspraken maken. Het gaat voornamelijk over hoe een individu zich gedraagt ten opzichte van een ander bij het streven naar het bereiken van eigen doelen. Wat de optimale uitkomst is voor de ene speler is in dat geval afhankelijk van de keuze van de andere speler. Hierbij speelt dus de vraag: maakt iedereen gebruik van gemeenschappelijke goederen zodat ze uitgeput raken, of maakt men onderlinge afspraken zodat iedereen voldoende heeft om te overleven en het goed niet uitgeput raakt? Een voorbeeld van dit type speltheorie is het *prisoner's dilemma*. Het *prisoners Dilemma*, in het Nederlands het dilemma van de gevangene, is een begrip dat vaak voorkomt in de speltheorie als voorbeeld van de relatieve voordelen van samenwerken of niet. Het probleem wordt vaak verteld aan de hand van een voorbeeld. Het bekendste voorbeeld betreft het geval van twee gevangenen die ervan verdacht worden gezamenlijk een misdrijf te hebben gepleegd. De gevangenen zitten in aparte cellen en kunnen niet met elkaar communiceren. De officier van justitie doet elke verdachte het volgende voorstel:

- 1. Als jullie allebei blijven zwijgen, kan ik jullie niet veel maken. Je krijgt dan alleen een lichte straf wegens wapenbezit zonder vergunning.*
- 2. Als er een bekent, is de zaak rond. Degene die bekent zal ik vrijspreken omdat hij zo goed heeft meegewerkt. Degene die niet bekent kan minstens tien jaar gevangenisstraf verwachten.*
- 3. Als jullie allebei bekennen, krijgen jullie allebei vijf jaar.*

De kern van het dilemma is dat het voor beide verdachten samen beter is te zwijgen, maar elke verdachte denkt alleen aan zijn eigen voordeel. Ongeacht wat de ander doet is het voor elke verdachte beter te bekennen. Immers, als de ander zou zwijgen heeft bekennen het grootste voordeel, en als de ander bekent, heeft wederom bekennen het grootste voordeel. Dit is terug te zien in de tabel.

		Gevangene 2			
		Zwijgen		Bekennen	
Gevangene 1	Zwijgen	5	5	10	1
	Bekennen	1	10	7	7

Tabel 1 Voorbeeld *prisoners dilemma* Bron: Chen, 2007

Uit de tabel is op te maken dat als beide gevangenen zwijgen ze ieder 5 jaar krijgen, zwijgt gevangene 1 en bekent gevangene 2, dan krijgt de eerste 10 jaar en de tweede 1 jaar, enzovoort. Voor gevangene 1 is het nu beter om te bekennen dan om te zwijgen, want hij krijgt dan ofwel 1 jaar in plaats van 5 jaar, ofwel 7 jaar in plaats van 10 jaar. Hetzelfde geldt voor gevangene 2 (in geval van rationele beslissingen), zodat beide gevangenen zullen bekennen. Het eindresultaat, allebei 7 jaar, is voor de gevangenen als collectief echter slechter dan in het geval dat zij beiden ervoor zouden kiezen om te zwijgen. Dit dilemma wordt het *prisoner's dilemma* genoemd (Chen, 2007). Dit probleem geldt ook voor ondernemers bij het willen investeren in het openbaar gebied bij winkelgebieden. Als ze samenwerken en ze dus beiden investeren staat dit gelijk aan het zwijgen van beide gevangen. Op dat moment betalen de ondernemers evenveel en ze hebben evenveel voordeel van de investering. Als er slechts één investeert dan betaalt hij alles terwijl de andere ondernemer net zo goed profiteert van de voordelen, dit staat gelijk aan de situatie dat er één gevangene zwijgt en de andere bekent. Van de laatste situatie, dat beide gevangenen bekennen, is sprake als beide ondernemers niet investeren. In dat geval zal de openbare ruimte 'teveel' worden gebruikt, omdat er niks mee wordt gedaan en er geen regels gelden. Hierdoor gaat de kwaliteit achteruit en zal op den duur de opbrengst minder worden. Er is dus sprake van het *prisoner's dilemma* voor de invoering van de experimentele wet BIZ. Voor de invoering was het voor ondernemers niet mogelijk om andere ondernemers te dwingen mee te betalen en een bindende afspraak te maken. Men moest maar hopen dat de andere ondernemers ook mee zouden doen. Iedereen was dus individueel afhankelijk van elkaar.

Coöperatieve speltheorie

Bij de coöperatieve speltheorie maken de spelers bindende afspraken. De spelers kunnen overleggen welke keuzes zij zullen maken. Een voorbeeld van de coöperatieve speltheorie is de '*tragedy of the commons*'. De *tragedy of the commons* beschrijft hoe volledige individuele vrijheid bij gemeenschappelijk gebruik van zogenaamde *Common Pool Resources* leidt tot onderbenutting of overexploitatie van die goederen. Als iedereen denkt in het gemeenschappelijk belang en één persoon doet dit niet dan kan die ene persoon hier veel voordeel van hebben. Op het moment dat iedereen echter zo gaat denken als die ene persoon is iedereen slechter af, de *tragedy of the commons* (Hardin, 1968). In het Nederlands wordt dit ook wel de tragedie van de meent genoemd en de term is ontleend aan de Californische bioloog Garrett Hardin, die in 1968 zijn artikel '*Tragedy of the commons*' publiceerde. In zijn artikel (Hardin, 1968) gebruikt hij een voorbeeld om deze term beter te kunnen beschrijven. Op een meent, een gemeenschappelijk stuk weidegrond, grazen melkkoeien die toebehoren aan verschillende boeren. Elke boer wil zo veel mogelijk verdienen aan zijn melkvee. Als hij een koe toevoegt aan zijn kudde heeft dat twee economische effecten namelijk; positief: de kudde van de boer geeft met een extra koe in totaal meer melk, welke meeropbrengst volledig ten goede komt aan de eigenaar; negatief: de koe eet gras van de meent dus per koe komt minder gras beschikbaar. Minder grasconsumptie betekent minder melk en dus minder opbrengst. Dit nadeel wordt echter verdeeld over alle koeien en dus over alle veehouders.

Een boer ontvangt dus de volledige opbrengst van een nieuwe koe, terwijl de kosten worden gedeeld. Het is voor een boer dus voordelig om een nieuwe koe toe te voegen zolang zijn deel van de kosten lager is dan de opbrengst. Omdat de totale opbrengst slechts groter hoeft te zijn dan één gedeelte van de kosten komt er een moment dat er een koe wordt toegevoegd die de overige boeren meer kost dan zij de eigenaar oplevert. Omdat alle boeren op dezelfde wijze redeneren zullen zij net zoveel koeien toevoegen, totdat toevoeging van nog een koe zelfs geen voordeel meer oplevert voor de eigenaar. Overbegrazing is het gevolg.

Er bestaat een 'optimaal' totaal aantal koeien voor de meent: dat aantal waarbij de opbrengst van nog een extra koe niet meer oplevert dan het de overige boeren kost. In die situatie zou toevoegen van een extra koe ertoe leiden dat alle andere eigenaren erop achteruitgaan. In economische termen: de welvaartsverdeling is Pareto-efficiënt. Dit is echter niet de einduitkomst van de hierboven beschreven situatie. Boeren zullen kiezen voor verdere uitbreiding van hun veestapel; immers, als boer A niet voor uitbreiding kiest, en boer B doet dat wel, gaat boer A minder verdienen omdat hij opdraait voor een deel van de kosten van de uitbreiding door B, terwijl daar voor hem geen extra inkomsten tegenover staan. Op die manier is de tragedie van de meent te zien als een collectief *prisoner's dilemma* (Hardin, 1968; Haan, 1997)

Dit is dus eigenlijk het geval na de invoering van de experimentele wet BIZ. Als het grootste deel van de ondernemers ervoor zal kiezen om onderlinge afspraken te maken wordt de BIZ ingevoerd, zo niet dan gebeurt er dus niks. Middels communicatie wordt immers bekend gemaakt dat men een BI-zone wil invoeren en dus wil investeren in het gebied. Het is bij ondernemers bekend dat zij gezamenlijk kunnen investeren in het gebied en ze beslissen uiteindelijk zelf of zij voor of tegen een BI-zone stemmen. Als men dus een BI-zone wil invoeren gaat het om het collectief en de *tragedy of the commons* is te zien als een collectief *prisoners dilemma* (Hardin, 1968; Haan, 1997).

Zoals uit bovenstaande blijkt hebben eigenlijk beide vormen van speltheorie te maken met de problematiek die centraal staat in dit onderzoek. In eerste instantie moeten ondernemers individueel bekijken hoe zij hun natuurlijk hulpbronnen, in dit geval het openbaar gebied, willen gebruiken en beheren. Hierbij is hun gedrag afhankelijk van wat de overige ondernemers in het gebied doen. Als er al een aantal ondernemers hebben geïnvesteerd kan het zo zijn dat een andere ondernemer denkt laat maar zitten, want dan hoef ik en niet te investeren en ik profiteer van de investeringen van de overige ondernemers oftewel het *prisoners dilemma*. Op een gegeven moment kunnen de ondernemers die wel willen investeren in het openbaar gebied niet willen dat er ondernemers zijn die niet meebetalen, maar wel profiteren van de investeringen. Er zijn dus meerdere ondernemers die denken in het collectief belang terwijl er één of een klein gedeelte van de ondernemers puur kijkt naar het eigen belang, the *tragedy of the commons*. Naar aanleiding van de invoering van de experimentele wet BIZ kunnen deze ondernemers nu bindende afspraken maken. Er is dus eigenlijk sprake van beide type problemen, *prisoners dilemma* en *tragedy of the commons*, en van beide type spelen. Elinor Ostrom was in 1990 de eerste die beide theoretische benaderingen, die van het '*prisoners dilemma*' en '*tragedy of the commons*' combineerde in haar onderzoek naar de exploitatie van natuurlijke hulpbronnen oftewel *Common Pool Resources*. Om deze reden is ervoor gekozen de theorie van Elinor Ostrom centraal te laten staan in dit onderzoek

2.1.2 Design Principles

De discussie over het gebruik en beheer van de natuurlijke hulpbronnen, zoals het openbaar gebied, speelt een belangrijke rol in dit onderzoek. Zoals eerder vermeld stelt Hardin (1968) dat mensen natuurlijke hulpbronnen (*commons*) op aarde op een dusdanige wijze gebruiken dat ze uitgeput raken. Om ervoor te zorgen dat het openbaar gebied, de *common*, van in dit geval een winkelgebied goed wordt beheerd is samenwerking tussen de verschillende partijen noodzakelijk. Als het gaat om de bestudering van de problemen van samenwerking wordt er in de politieke wetenschappen gesproken over zogenaamde problemen van collectieve actie (Ostrom, 2000). Problemen van collectieve actie ontstaan bij de productie van een publiek goed, zoals in dit geval het beheren en exploiteren van een winkelgebied. Er ontbreekt een soort 'eigenaarschap' en verantwoordelijkheidsgevoel voor publieke goederen waardoor deze moeilijk stuurbaar zijn en het probleem van de '*tragedy of the commons*' (Hardin, 1968) ontstaat. Volgens Hardin (1968) handelen mensen vanuit hun eigen belang en zijn daarbij niet bereid tot samenwerking met anderen. Ze vertonen dit *free-riding*gedrag, omdat er geen sancties bestaan tegen overmatig gebruik van de natuurlijke hulpbronnen (Hardin, 1968). Volgens Hardin (1968) zijn de enige oplossingen voor dit probleem privatisering van natuurlijke hulpbronnen of beheer door een centrale overheid om duurzaam gebruik van natuurlijke hulpbronnen te kunnen waarborgen. Bij privatisering kan men denken aan het creëren van nieuwe markten. Dit houdt in dat er veranderingen plaatsvinden in de eigendomsrechten (Webster en Lai, 2003). Er ontstaat een nieuw verhandelbaar recht en een nieuwe markt. In dit geval bijvoorbeeld een verhandelbaar recht op het gebruik van terras- en reclamerechten. De overheid is dan nog slechts noodzakelijk om de spelregels voor de markt te creëren (Webster en Lai, 2003). Bij beheer door een centrale overheid stelt de overheid bijvoorbeeld richtlijnen aan het gebruik van de openbare ruimte in een winkelgebied of zij stelt richtlijnen aan de ruimte voor verschillende functies. Het probleem van deze oplossingen is dat juist mensen die voor hun levensonderhoud afhankelijk zijn van deze hulpbronnen worden getroffen. Verschillen in sociaaleconomische achtergrond kunnen ervoor zorgen dat de lagere inkomensgroepen worden buitengesloten.

De theorie dat alleen privatisering of nationalisering de *tragedy of the commons* kan oplossen werd door Elinor Ostrom (1990) ontkracht. In haar werk bewees ze dat lokale gemeenschappen in staat zijn *common pool resources* zoals meren of bossen duurzaam te beheren en dat onder bepaalde omstandigheden mensen wel bereid zijn om samen te werken. Ostrom (1990) gaat uit van zelforganisatie. Bij de experimentele wet BIZ wordt ook uitgegaan van zelforganisatie. Ondernemers moeten immers zelf het initiatief nemen voor een BI-zone en de overheid dient slechts om alles in goede banen te leiden. De ondernemers beslissen zelf welke activiteiten worden aangepakt en welke bijdrage wordt geleverd et cetera. Het feit dat zelforganisatie centraal staat bij de experimentele wet BIZ zorgt ervoor dat het gebruik van de theorie van Elinor Ostrom binnen dit onderzoek gerechtvaardigd is.

Daarnaast is de theorie van Elinor Ostrom bruikbaar, omdat zij in haar werk *naar Common Pool Resources* (1990) beide dilemma's binnen de speltheorie combineert en probeert hier een praktische invulling aan te geven. Ze bestudeert verschillende casussen waardoor de theorie duidelijk en behapbaar wordt. Tevens geeft zij hierbij aan dat haar theorie bruikbaar is voor vele verschillende situaties:

'Whenever a group of people depend on a resource that everybody uses but nobody owns, and where one person's use effects another person's ability to use the resource, either the population fails to

provide the resource, or they construct an institution for undertaking and managing collective action. The common pool resource can be a fishery, a grazing ground, the internet, a park and even the air' (Ostrom, 1990,)

In dit onderzoek is de *common pool resource* conform de ideeën van Ostrom (1990) het openbaar gebied dat geëxploiteerd en beheerd wordt door de betrokken actoren in het winkelgebied. De ondernemers zijn de personen die afhankelijk zijn van dat gebied maar niet de eigenaren zijn. Zij willen dat het gebied goed wordt beheerd, maar zij willen hier niet in hun eentje voor opdraaien. Bovendien is een kenmerk van een *common pool resources* dat als er teveel gebruik van wordt gemaakt de kwaliteit en dus de opbrengsten minder worden. Uiteraard willen de betrokken ondernemers dit niet.

Ostrom (1990) gaat in haar werk in op het gemeenschappelijk gebruik van natuurlijke hulpbronnen waarbij ook het gebruik op de lange termijn, het duurzame gebruik, een centrale rol speelt. Een natuurlijke hulpbron onderscheidt zich van andere collectieve goederen door het feit dat ze niet uitsluitbaar, maar wel rivaliserend zijn (Webster en Lai, 2003, p.137). Iedereen kan potentieel gebruik maken van het goed of product, maar als er van wordt geconsumeerd neemt in dit geval de kwaliteit van het gebied af. Bij overmatige consumptie wordt de continuïteit van het goed bedreigd. Ostrom probeert hier een oplossing voor te zoeken en zij stelt hiervoor de volgende vraag in haar onderzoek centraal (1990,p.29):

'Hoe kan een voorname groep individuen die onderling afhankelijk zijn zichzelf organiseren en regeren, waarbij de opbrengsten minimaal gelijk blijven en alle verleidingen tot free-riden en het omzeilen van de regels beperkt worden?'

Zoals reeds eerder vermeld betreft het hier de openbare ruimte van een winkelgebied en de betrokken ondernemers. Ostrom (1990) reikt met haar studie ontwerpprincipes aan die essentieel zijn bij het organiseren en managen van een gemeenschappelijke bron, in dit geval de openbare ruimte. Aan de hand van een aantal uiteenlopende casussen heeft zij acht '*design principles*' opgesteld, welke volgens haar een blauwdruk vormen voor een succesvolle omgang met en exploitatie van een natuurlijke hulpbron. Ostrom (1990, p.90) noemt de volgende ontwerpprincipes:

1. De grenzen van de gemeenschappelijke hulpbron en van de groep gebruikers moet duidelijk zijn aangegeven.
2. Regels met betrekking tot gebruik en provisie dienen afgestemd te worden op lokale omstandigheden.
3. Via collectieve keuze mechanismen dienen actoren die betrokken zijn bij de gemeenschappelijke voorraad de kans te krijgen om te participeren in de besluitvorming; via directe of indirecte vertegenwoordiging.
4. Het toezicht dient op haar beurt weer toetsbaar te zijn voor de betrokken actoren.
5. Overtreding van de regels dient naar gelang de ernst van de overtreding te worden gestraft.
6. Er dient een sociale infrastructuur te zijn om eventuele conflicten tussen betrokken actoren op te kunnen lossen.
7. Het recht op, of initiatief tot, zelforganisatie dient niet te worden tegengewerkt door een externe autoriteit.

8. Wanneer de gemeenschappelijke hulpbron deel uitmaakt van een groter systeem dan dienen activiteiten met betrekking tot onttrekking, provisie, toezicht en andere relevante bestuurlijke activiteiten georganiseerd te worden op een zo laag mogelijk niveau.

Wanneer men zich aan deze ontwerpprincipes houdt is er volgens Ostrom sprake van een betrouwbare overeenkomst en kan de hulpbron op een duurzame manier worden geëxploiteerd. Bij deze voorwaarden baseert zij zich mede op Oakerson (1986) die al eerder aangaf dat de fysieke kenmerken van de hulpbron gemeenschappelijk beheer kunnen bevorderen, maar ook de effectiviteit ervan kunnen bemoeilijken. Om deze effectiviteit te kunnen verbeteren heeft Ostrom bovenstaande *principles* opgesteld.

Uit bovenstaande komt naar voren dat de theorie van Elinor Ostrom een goed handvat biedt voor de evaluatie van de experimentele wet BIZ en haar theorie zal de theoretische grondslag vormen voor het onderzoek.

2.2 Operationalisatie

2.2.1 Succes

Zoals uit de inleiding naar voren komt zijn er BI-zones die wel succesvol zijn en BI-zones die niet succesvol zijn. Om er dus achter te komen of de '*design principles*' van Elinor Ostrom noodzakelijk zijn voor het succes van een BI-zone is het van belang om te weten of de BI-zone wel degelijk een succes is of niet. Om die reden zal het begrip succes dan ook worden geoperationaliseerd. De vraag die hierbij centraal staat is wat er eigenlijk wordt bedoeld met het succes van een BIZ.

Succes wordt bepaald door veel verschillende mensen op verschillende manieren waardoor het een subjectief begrip is. Hier moet rekening mee worden gehouden bij het bepalen of een BI-zone een succes is of niet. Het begrip kan dus niet objectief worden gemeten. Via interviews met de betrokken actoren zal onderzocht worden of de BI-zone een succes is of niet. Om te bepalen of iets een succes is of niet moeten er van te voren criteria worden opgesteld. Zonder criteria weet men niet of iets geslaagd is of niet. De betrokken ondernemers zullen dus van te voren een aantal punten hebben vastgelegd die ze graag in de BIZ wilden hebben. Bij de vraag of de BIZ succesvol is of niet is het dus van belang om te onderzoeken of deze punten daadwerkelijk verwerkt zijn in de BIZ of niet. Naast de vraag of de betrokken partijen alles in de BIZ hebben gekregen wat ze erin wilde hebben zijn er nog een aantal vragen die van belang zijn om te bepalen of de BIZ succesvol is of niet. De vragen die hieronder vermeld staan bepalen of een BI-zone succesvol is of niet:

- Is de BIZ daadwerkelijk opgericht of niet?
- Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?
- Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet?
- Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

Er wordt aangenomen dat als de BIZ niet is opgericht hij ook geen succes is geworden. Immers, als hij niet is opgericht dan heeft hij ook zijn werk niet kunnen doen. Een BIZ kan dus pas succesvol zijn als hij is opgericht. Als dat het geval is dan worden de volgende drie vragen gesteld. Als alle vragen beantwoord worden met 'ja', wordt er van uitgegaan dat de BIZ een succes is. Er is dan namelijk voldaan aan de criteria die van te voren zijn vastgelegd. Als de BIZ niet wordt opgericht, is het van belang om te vragen waarom dat niet gelukt is. Wat is er precies niet gelukt en is het ondertussen op

een andere manier wel gelukt? Het antwoord op deze vragen maakt duidelijk wat de faalfactoren zijn van de experimentele wet BIZ. Misschien hangt het succes wel af van de verschillen in organisatie in het winkelgebied. Is de winkeliersvereniging actief, zijn ze democratisch, bestaan ze al meerdere jaren, et cetera. Deze vragen zullen tevens worden gesteld bij de interviews.

Concluderend kan dus gezegd worden dat een BIZ van een winkelgebied een succes is als deze is opgericht en het antwoord op de overige vragen met een 'ja' worden beantwoord. De criteria die van tevoren zijn opgesteld zijn dan namelijk behaald.

2.2.2 Succes- en faalfactoren

Naast het operationaliseren van het begrip succes zullen ook de '*design principles*' van Elinor Ostrom moeten worden geoperationaliseerd. De '*design principles*' nemen een centrale plaats in binnen het onderzoek en zijn van groot belang. Zoals reeds eerder vermeld zijn BID's over de hele wereld een groot succes en daarom is het van belang om met deze organisatievorm rekening te houden bij het onderzoeken van de experimentele wet BIZ. Bij de operationalisatie van de '*design principles*' zullen BID's centraal staan. *Business Improvement Districts* (BID) zijn de voorlopers van het Nederlandse instrument BIZ. Het is een Canadese uitvinding uit de jaren zestig (Menger, 2006). Een groep ondernemers vroeg het stadsbestuur van Toronto (Canada) hen te helpen een systeem op te zetten om de kosten te delen voor investeringen in de openbare ruimte. De gemeente verzocht 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. Deze regeling heeft zich verder verspreid en is in de literatuur bekend geworden onder de in de Verenigde Staten gebruikte naam BID (Menger, Zweedijk en Olden, 2005, p. 3). De kern van dit instrument 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 (Menger, Zweedijk en Olden, 2005). Vanwege het succes en de wereldwijde toepassing van BID's wordt informatie omtrent deze *districts* gebruikt om de Nederlandse variant, de BIZ, eventueel te kunnen verbeteren. Uit de wetenschappelijke literatuur omtrent BID's zijn de succes- en faalfactoren van deze organisatievorm gehaald. Samen met de succes- en faalfactoren die gesignaleerd zijn in documenten met betrekking tot BIZ kunnen deze factoren worden geschaard onder de acht '*design principles*' van Elinor Ostrom en worden ze meetbaar gemaakt.

<i>Design Principles</i>	Succesfactoren	Faalfactoren
Duidelijke grenzen	1. Helderheid en doelstellingen. De stakeholders in het gebied hebben een gemeenschappelijk doel hierdoor ontstaat effectieve collectieve actie (Hogg et al., 2003; Peel en Lloyd, 2007) 2. Er moet een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit zijn (McCarthy en Doyle, 2011)	1. Een te groot gebied aanwijzen als BID. Kleinere gebieden zijn geschikter, omdat de regelingen dan getroffen kunnen worden naar de specifieke behoeften van dat gebied (Stokes, 2006; Hogg et al., 2003)

Regels afstemmen op lokale omstandigheden	1. Een oprechte wens voor verandering (Hogg et al., 2003) 2. Vooral kleine en middenbedrijven profiteren van BID's die gelegen zijn rond het centrum of in de tweede ring rond het centrum (Ze profiteren dus minder van de activiteiten in het centrum) (Hogg et al., 2003; Symes en Steel, 2003) 3. Iedere BID kan zich aanpassen aan de omstandigheden, veel of weinig belasting, maandelijks of jaarlijks, waar wordt het geld aan besteed etc. (Symes en Steel, 2003; Hogg et al., 2003; Steel en Symes, 2005)	1. Het opstarten van een BID, het is moeilijk om enthousiasme te kweken bij de betrokken (Symes en Steel, 2003). Retailers raken gemotiveerd voor een BID als voor hen duidelijk is dat de reden voor het opstarten van een BID puur zelfbelang is om meer winst te genereren. 2. Teveel eisen waar activiteiten die een BIZ willen uitvoeren aan moeten voldoen namelijk; collectiviteit, in de openbare ruimte en een publiek belang dienend (Menger en Mannaart, 2011) 3. Geen garantie dat de activiteiten exact aansluiten bij de wensen van een individuele ondernemer (KvK Den Haag, z.d.)
Collectieve keuze mechanisme	1. Het systeem van stemmen van een BID (Peel et al., 2009) 2. Geen BID mag langer duren dan 5 jaar zonder tussentijds stemmen (Symes en Steel, 2005) 3-5 jaar (McCarthy en Doyle, 2011)	1. Het wettelijke en administratieve proces om een BID te starten, de kosten en de termijn waarmee deze gemoeid zijn (Symes en Steel, 2003) 2. Niet alleen de eigenaren moeten kunnen stemmen maar ook de huurders. De eigenaren kunnen de extra belasting doorberekenen aan de huurders en zelf wat aan het pand doen (Symes en Steel, 2003; McCarthy en Doyle, 2011) 3. Samenhangend met het voorgaande, huurders moeten van de regeling afweten. Zij moeten ook worden geïnformeerd over het feit dat er gestemd kan worden en dergelijke. Dus informatieve en communicatie falen (Symes en Steel, 2003; Symes en Steel,

		2005; Blackwell, 2004; Lloyd et al., 2003) 4. Als er gestemd mag worden naar het aandeel dat men bezit in het geheel. Hierdoor kunnen grotere partijen alles beslissen en hebben de kleinere ondernemers niets te melden (Symes en Steel, 2003; Symes en Steel, 2005; Peel en Lloyd, 2007; Blackwell, 2004; Lloyd et al., 2003) 5. Complexiteit oprichtingsproces (Menger en Mannaart, 2011; Ministerie EL&I, 2012)
Toezicht toetsbaar		1. Eén manager die verantwoordelijk is voor meerdere corridors in plaats van een manager per corridor of regio. Dit resulteert in niet effectieve planning met weinig publieke programmering en geen mogelijkheden tot onderzoek of evaluatie (Stokes, 2006) 2. Een probleem wordt gezien in wie betaalt hoeveel en wie beslist waar het geld aan wordt uitgegeven (Symes en Steel, 2005; Peel en Lloyd, 2007)
Overtreding gestraft		
Sociale infrastructuur	1. Er moet continue sprake zijn van communicatie om ervoor te zorgen dat stakeholders de BID blijven steunen (Hogg et al., 2003; Lloyd et al., 2003) 2. Sterk leiderschap (Hogg et al., 2003; Peel en Lloyd, 2007) 3. Er moet een bepaalde samenwerkingsvorm zijn (McCarthy en Doyle, 2011; Peel en Lloyd, 2007; Lloyd et al., 2003)	1. Wantrouwen en gebrek aan coöperatie zorgen voor problemen (Symes en Steel, 2005)

Geen tegenwerking externe overheid	1. BID's kunnen onafhankelijk te werk gaan, bijvoorbeeld werknemers ontslaan of aannemen en overleg voeren zonder overheidstoestemming (Donald, 1996) 2. Steun van de lokale overheid (Hogg et al., 2003)	1. Er zijn zoveel BID's opgesteld in een regio/stad dat ze meer invloed uitoefenen dan de lokale overheid (Symes en Steel, 2005) 2. Een indirect falen is dat BID's zo succesvol zijn dat de huren enorm stijgen en kleinere ondernemingen eruit worden geprijsd (Symes en Steel, 2005; Lloyd et al., 2003) 3. Gemeenten hebben moeite met het schakelen tussen verschillende rollen (Ministerie EL&I, 2012)
Organisatie op een zo laag mogelijk niveau	1. In Amerika geldt hoe groter de gemeenschap hoe groter de kans op een non-profitorganisatie. Dus hoe groter de kans op een stichting of vereniging zoals die in Nederland wordt toegepast. Anders wordt de BID meestal gestructureerd als een publiek agentschap (Mitchell, 2001)	
Financiële zaken	1. Een groter budget en daardoor meer kracht om je als gebied te onderscheiden (KvK Den Haag, z.d.) 2. Eerlijke verdeling van kosten van gezamenlijke activiteiten, verhouding kosten en baten goed (KvK Den Haag, z.d.; Ministerie EL&I, 2012) 3. Financiering is voor een langere periode geregeld (KvK Den Haag, z.d.)	1. Geen duidelijkheid over de BTW (Menger en Mannaart, 2011) 2. Spanning tussen heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie) (Ministerie EL&I, 2012)

Tabel 2: Operationalisatie 'Design Principles'

Duidelijke grenzen

Uit de tabel is op te maken dat er twee succesfactoren uit de wetenschappelijke literatuur te halen zijn met betrekking tot de grenzen van de gemeenschappelijke hulpbron en van de groep gebruikers. Het is van belang dat de betrokken stakeholders een gemeenschappelijk doel hebben, zodat collectieve actie kan plaatsvinden. De grenzen van de groep zijn dus onder andere afhankelijk van de doelstellingen van de groep. Als tweede succesfactor voor BID's geldt dat er binnen de grenzen een

financiële en organisatorische capaciteit moet zijn. Een faalfactor is dat het BID gebied te groot is. Kleinere gebieden werken efficiënter zo blijkt uit de wetenschappelijke literatuur met betrekking tot BID's. De grote van het gebied heeft te maken met de hoeveelheid ondernemers. Uit wetenschappelijke literatuur blijkt dus dat een kleine hoeveelheid ondernemers beter werkt.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden

Eén van de succesfactoren is dat er een oprechte wens voor verandering moet zijn. Binnen het gebied moeten de ondernemers willen dat er iets verandert. Daarnaast is het van belang dat elke BID zich kan aanpassen aan de omstandigheden. Per locatie zijn er andere activiteiten noodzakelijk en daarmee gepaard gaand andere kosten. De laatste succesfactor is dat vooral kleine en middenbedrijven profiteren van BID's die gelegen zijn rond het centrum of in de tweede ring rond het centrum. Van origine profiteren deze bedrijven namelijk minder van de activiteiten die georganiseerd worden in het centrum. Dit kan onderzocht worden in de casussen waarbij verhoudingsgewijs veel ondernemers betrokken zijn, zie hoofdstuk 3. Naast de succesfactoren zijn er ook een aantal faalfactoren van toepassing. Zo is het lastig om enthousiasme te kweken bij de betrokkenen. Retailers raken gemotiveerd voor een BID als voor hen duidelijk is dat de reden voor het opstarten van een BID puur zelfbelang is om meer winst te genereren. Dit wordt uiteraard versterkt als de activiteiten gericht zijn op lokale omstandigheden waardoor de winsten directer worden gerealiseerd. Daarnaast is een faalfactor van de BIZ volgens Nederlandse documenten dat er teveel eisen zijn waaraan activiteiten moeten voldoen. Ze moeten namelijk collectief zijn, in de openbare ruimte liggen en een publiek belang dienen en daarnaast is het volgens Elinor Ostrom van belang dat ze afgestemd worden op lokale omstandigheden. Een laatste faalfactor is dat er geen garantie is dat activiteiten exact aansluiten bij de wensen van een individuele ondernemer. Door activiteiten aan te laten sluiten aan de lokale omstandigheden wordt de kans vergroot dat activiteiten wel aansluiten bij de wensen van een individuele ondernemer.

Collectieve keuze mechanisme

Een succesfactor van de BID wordt gezien in het systeem van stemmen. In de Verenigde Staten wordt een procedure gehanteerd voor de oprichting van een BID die uit twee stappen bestaat. Ten eerste 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 (Menger et al., 2005). Deze stappen worden tevens ondernomen bij een BIZ. Daarnaast blijkt een succesfactor te zijn dat een BID niet langer mag duren dan 5 jaar zonder tussentijds stemmen. Dit is bij een BIZ ook het geval. Er zijn echter ook een aantal faalfactoren die samenhangen met de collectieve keuze mechanisme. Zo brengt het wettelijke en administratieve proces om een BID te starten een hoop kosten en tijd met zich mee. Dit geldt ook voor een BIZ, als faalfactor wordt de complexiteit van het oprichtingsproces gezien. Daarnaast is een faalfactor voor BID's dat alleen eigenaren kunnen stemmen en niet de huurders. Voor de Nederlandse BIZ's geldt dit precies andersom (Berndsen et al., 2012). In Nederland is de BIZ gericht op ondernemers/huurders. De eigenaren kunnen niet betrokken worden in de BIZ, tenzij er sprake is van leegstand. In BID's is een onderscheid te maken in 'Business-based' en 'property-based' BID (Berndsen et al., 2012). In de eerste variant betalen de ondernemers de bijdrage en in de tweede verloopt de financiering via de vastgoedeigenaren. De tweede variant komt vaker voor en de vastgoedeigenaren berekenen de heffing vaak door aan hun huurders. Dit heeft voordelen boven het belasten van de ondernemers, de belangen van vastgoedeigenaren kennen in het gebied een langere termijn en BID's zijn makkelijker

te organiseren. Ze zijn makkelijker te organiseren, omdat vastgoedeigenaren een kleinere en stabielere groep vormen voor het innen van de heffing (Berndsen et al., 2012). Het is nu dus voor een BIZ van belang dat de groep gebruikers duidelijk moet zijn. Daarnaast kan onderzocht worden of het misschien niet handiger is voor de BIZ dat naast de ondernemers ook de eigenaren betrokken worden bij het proces. Tevens is het van belang dat iedereen op de hoogte is van de BIZ die men wil oprichten, dus zowel eigenaar als huurder. Een laatste faalfactor van een BID is dat er mag worden gestemd naar het aandeel dat men bezit in het geheel. Hierdoor kunnen grotere partijen alles beslissen en hebben kleinere ondernemers niets te melden. Bij de Nederlandse BIZ zijn er een aantal eisen waaraan voldaan moet worden voor de draagvlakmeting namelijk; ten minste de helft van de bijdrageplichtigen moet zich voor of tegen inwerkingtreding hebben uitgesproken, ten minste twee derde daarvan moet zich voor inwerkingtreding hebben uitgesproken en de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkingtreding hebben uitgesproken moet hoger zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding hebben uitgesproken (Berndsen et al., 2012, p. 11). In de Nederlandse variant kan er dus geen sprake zijn van een faalfactor zoals bij de BID.

Toezicht toetsbaar

Uit de wetenschappelijke literatuur omtrent BID's blijkt niet dat er een succesfactor is waaruit blijkt dat het toezicht op de BID toetsbaar moet zijn voor betrokken actoren. Wel zijn er twee faalfactoren gesignaleerd. De eerste faalfactor wordt gesignaleerd als er één manager is die verantwoordelijk is voor meerdere corridors in plaats van een manager per corridor of regio. Het is dus beter als er één persoon verantwoordelijk is voor één BIZ en niet voor meerdere BI-zones. Daarnaast wordt er een probleem gezien in wie er betaalt en hoeveel en wie beslist waar het geld aan wordt uitgegeven. Het is dus van belang dat hier toezicht op wordt gehouden.

Overtreding gestraft

Er zijn geen succes- en faalfactoren gesignaleerd in de wetenschappelijke literatuur die betrekking hebben op het straffen van overtredingen. Hieruit kan dus worden aangenomen dat hiervan weinig tot geen sprake is bij BID's. Uit dit onderzoek zal blijken of dit ook het geval is bij de BIZ.

Sociale infrastructuur

Uit de literatuur blijkt dat er continue sprake moet zijn van communicatie om ervoor te zorgen dat stakeholders de BID blijven steunen en dus conflicten kunnen oplossen. Daarnaast is sterk leiderschap noodzakelijk om een goede sociale infrastructuur op te zetten en dus conflicten tussen betrokken actoren op te kunnen lossen. Daarnaast moet er een bepaalde samenwerkingsvorm zijn om conflicten te kunnen voorkomen. Een faalfactor is wantrouwen en gebrek aan coöperatie, dit stimuleert uiteraard conflicten tussen betrokken actoren.

Geen tegenwerking externe overheid

Een voordeel van een BID wordt gezien in het feit dat ze onafhankelijk te werk gaan zonder overheidstoestemming. Daarnaast krijgen ze wel steun van de lokale overheid. Er is volgens de literatuur dus een goede verhouding. Er zijn echter ook een aantal falen waarbij de overheid misschien een (andere) rol had kunnen spelen. In sommige gevallen worden er zoveel BID's opgesteld in een regio of stad dat ze meer invloed uitoefenen dan de lokale overheid, dit is niet het doel van een BID of een BIZ. Daarnaast is een indirect falen dat BID's zo succesvol zijn dat de huren

enorm stijgen en kleinere ondernemingen worden uit geprijsd, dit is uiteraard ook geen doel van een BID of BIZ. Als laatste kunnen gemeenten moeite hebben met het schakelen tussen de verschillende rollen en zich dus teveel gaan bemoeien.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau

Met betrekking tot het laatste principe van Elinor Ostrom kan er slechts één succesfactor worden gesignaleerd. In Amerika geldt namelijk hoe groter de gemeenschap hoe groter de kans op een non-profitorganisatie, dus hoe groter de kans op een stichting of vereniging zoals die in Nederland wordt toegepast. Maar dit geldt uiteraard alleen als de gemeenschappelijke hulpbron deel uitmaakt van een groter systeem. Hiervan zal echter niet vaak sprake zijn.

Financiële zaken

Zoals uit de tabel is op te maken is er een extra principe toegevoegd die niet behoort bij de '*design principles*' van Elinor Ostrom. Dit principe is toegevoegd, omdat uit documenten omtrent BIZ blijkt dat financiële zaken een belangrijke rol spelen in de succes- en faalfactoren rond BI-zones. Een groot voordeel wordt gezien in het feit dat er een groter budget beschikbaar komt, financiering voor een langere periode geregeld is en de verhouding kosten en baten goed is. Naast deze voordelen brengt de BIZ ook een aantal financiële faalfactoren met zich mee zoals de onduidelijkheid over de BTW. In principe zou er geen BTW worden geheven over de uitgaven, maar volgens Menger en Mannaart (2011) moet elke BIZ dit regelen met de belastinginspecteur en is er alleen een gecompliceerde regeling mogelijk. Daarnaast heerst er spanning tussen de heffingsmaatregel en de uitkering. Met name gemeenten ervaren dit, omdat het gaat over het eigen geld van ondernemers.

Middels de verschillende succes- en faalfactoren uit de wetenschappelijke literatuur zijn de '*design principles*' van Elinor Ostrom geoperationaliseerd en dus meetbaar gemaakt.

2.2.3 Hypothesen

Aan de hand van de literatuur omtrent BID's en de theorie van Elinor Ostrom zullen hypothesen worden opgesteld. De hypothesen zijn gebaseerd op eigen veronderstellingen die voortvloeien uit de reeds gevonden informatie en deze zullen in het onderzoek worden getoetst. Zoals uit het voorgaande naar voren is gekomen zijn *common pool resources* belangrijk in de theorie van Elinor Ostrom en een BIZ is een voorbeeld van een *common pool resource*. Er wordt binnen haar theorie onderzocht hoe een zo efficiënt mogelijk beheer van de openbare ruimte mogelijk is, dit staat in de hypothesen centraal.

Onderstaande hypothesen hebben betrekking op het succes van een BI-zone.

O Hypothese 1:

De mate van succes van een BI-zone in winkelgebieden is niet afhankelijk van principe nummer vijf en acht.

O Hypothese 2:

Principes nummer één, twee en zeven zijn het belangrijkste voor het slagen van een BIZ.

Bovenstaande hypothesen zijn gebaseerd op de succes- en faalfactoren die gesignaleerd zijn in de wetenschappelijke literatuur omtrent BID's. Uit de tabel in paragraaf 2.2 is op te maken dat er geen succes- en faalfactoren zijn geconstateerd rond principe nummer 5 waardoor aan te nemen is dat dit principe niet te maken heeft met het succes van een BIZ. Daarnaast is principe nummer acht slechts

van toepassing bij een groter geheel waarvan bij een BIZ eigenlijk geen sprake is. Bij de principes één, twee en zeven worden de meeste succesfactoren gesignaleerd waardoor wordt aangenomen dat deze het belangrijkste zijn voor het slagen van een BIZ.

Onderstaande hypothesen hebben te maken met de invloed van de overheid op een BI-zone.

O Hypothese 3:

De principes drie, vijf en zeven zouden door de overheid moeten worden vastgelegd in de wet BIZ.

O Hypothese 4:

De overheid mag geen invloed uitoefenen op de principes twee, vier en zes. Dit dient de BIZ zelf te regelen.

Volgens Elinor Ostrom (1990) is het van belang dat het recht op zelforganisatie niet wordt tegengewerkt door een externe overheid, principe zeven. Om er voor te zorgen dat dit daadwerkelijk niet gebeurt, ook als de overheid liever wel zelf de controle houdt, is het van belang dat dit punt wordt opgenomen in de wet. Naast principe zeven is het van belang dat principe vijf wordt opgenomen in de wet BIZ, omdat dit principe anders niet uitvoerbaar is. In Nederland heeft alleen de overheid het recht om te straffen, zie strafrecht. Deze wet is ingesteld om te voorkomen dat burgers wraak nemen en voor eigen rechter gaan spelen, eigenrichting is dan ook verboden. Er is echter een uitzondering op dit verbod namelijk artikel 44 van boek 5 van het Burgerlijk Wetboek, waarin is bepaald dat het is toegestaan, na vruchteloze aanmaning van een buur, eigenmachtig eventueel overhangende beplantingen en doorschietende wortels van een naburig erf weg te snijden en toe te eigenen. Aangezien er hier geen sprake is van deze uitzondering is het van belang dat het principe wordt opgenomen in de wet om hem uitvoerbaar te maken. Principe nummer drie dient in de wet te worden opgenomen om er zorg voor te dragen dat ook kleinere partijen de mogelijkheid krijgen om hun stem in te brengen. Kleine partijen kunnen niet allemaal gedwongen worden mee te doen, omdat slechts één grote partij dit wenst. Volgens Elinor Ostrom (1990) is dit een eis om een natuurlijke hulpbron goed te beheren en zonder toevoeging in de wet is de kans zeer groot dat dit principe niet zal worden uitgevoerd. Principe nummer twee dient niet in de wet te worden opgenomen. Het gaat hier over lokale omstandigheden die dus niet landelijk bepaald kunnen worden. Principe vier en zes kunnen als het ware samen worden genomen. Wie er toezicht houdt en hoe dat plaatsvindt wordt tevens vastgelegd in de sociale infrastructuur en kan per BI-zone verschillen. Het hangt ervan af wat de ondernemers onderling willen en wie er meer energie in kan en wil stoppen dan een ander. Hierdoor is het verstandiger om deze principes niet op te nemen in de wet.

Onderstaande hypothesen hebben te maken met het oprichten of afstemmen van een BI-zone.

O Hypothese 5:

BI-zones worden afgestemd vanwege het ontbreken van één van de principes.

O Hypothese 6:

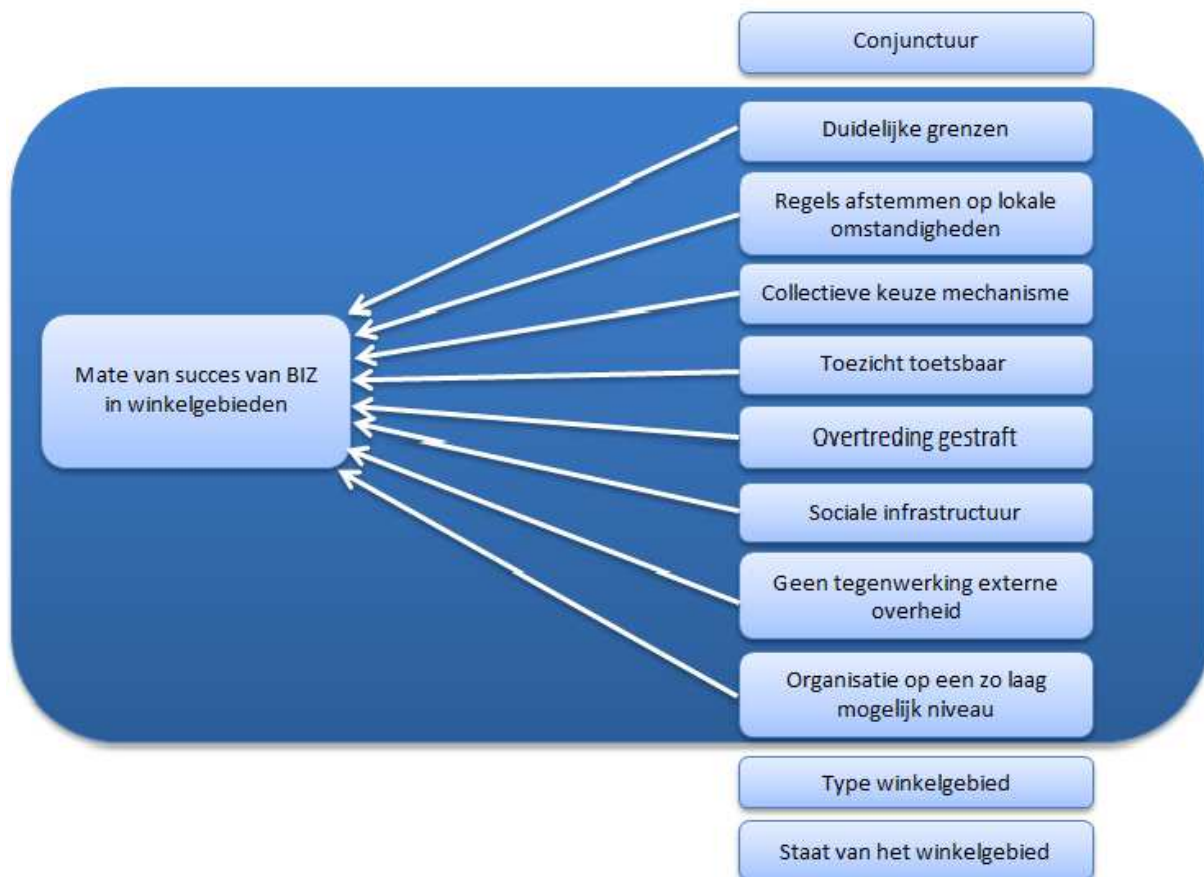
BI-zones worden opgericht, omdat ze voldoen aan alle principes.

Uit het onderzoek van Elinor Ostrom (1990) komt naar voren dat de acht '*design principles*' nodig zijn om een natuurlijke hulpbron goed te kunnen beheren. In dit onderzoek gaan we ervan uit dat die natuurlijke hulpbron het openbaar gebied van het winkelcentrum is. Om dit gebied goed te kunnen beheren is een BIZ noodzakelijk. Volgens het onderzoek van Ostrom (1990) zou deze BIZ dus moeten

voldoen aan alle acht principes. BI-zones kunnen volgens bovenstaande hypothesen dan ook niet worden opgericht als één van de principes ontbreekt, maar slechts als aan alle principes is voldaan.

2.3 Conceptueel model

Bovenstaande kan worden samengevat in een conceptueel model. Naast de factoren uit het werk van Elinor Ostrom kunnen we ervan uitgaan dat er nog andere factoren een rol spelen bij de vraag in welke mate een BIZ succesvol is of niet. Vertaald in een conceptueel model (Verschuuren en Doorewaard, 2007, p.285), ziet het geheel er als volgt uit (figuur 1):



Figuur 1: Conceptueel model

Zoals uit het conceptueel model naar voren komt zullen de factoren die te herleiden zijn uit het werk van Elinor Ostrom centraal staan in dit onderzoek. Echter met de overige factoren dient wel rekening te worden gehouden. Om ervoor te zorgen dat de casussen beter te vergelijken zijn en de validiteit van het onderzoek wordt versterkt, zullen de overige factoren zo constant mogelijk worden gehouden. Hier wordt verder op ingegaan in het volgende hoofdstuk bij de keuze voor de casussen.

3. Onderzoeksoptzet

Nu bekend is wat er in dit onderzoek onderzocht zal worden en wat het fundament van het onderzoek is, is het volgende onderwerp dat behandeld moet worden hoe het onderzoek zal worden uitgevoerd. Dit zal worden weergegeven in dit hoofdstuk aan de hand van de onderzoeksstrategie en het onderzoeksmateriaal. De validiteit van het onderzoek zal als laatste punt worden behandeld.

3.1 Onderzoeksstrategie

Aangezien het hier gaat over een probleem dat in de praktijk wordt onderzocht, er wordt onderzocht wat de succes- en faalfactoren van BI-zones in de praktijk zijn, zal empirisch onderzoek de boventoon voeren (De Jong, 2011). Daarnaast wordt het theoretisch kader vastgelegd via literatuuronderzoek (De Jong, 2011). Op deze manier krijgt het onderzoek een wetenschappelijke basis. Tevens zullen de verschijnselen zelf onderzocht worden om de betrouwbaarheid te vergroten, het gaat dus over direct onderzoek (De Jong, 2011).

Het onderzoek zal plaatsvinden via een vergelijkende casestudy. Bij een casestudy staat een klein aantal onderzoekseenheden en diepgang centraal (Verschuuren en Doorewaard, 2007, p.186). In dit onderzoek wordt slechts gekeken naar de succes- en faalfactoren van BIZ's en niet naar andere verschijnselen van een BIZ. Tevens gaat het hier om een vergelijkende casestudy, omdat er verschillende succes- en faalfactoren van BIZ's naast elkaar worden gelegd. Er wordt onderzocht welke succes en welke faalfactoren het meest voorkomen om vervolgens aan te kunnen geven waar men rekening mee moet houden bij het definitief vastleggen van de wet BIZ. Er zullen gesprekken worden gevoerd op basis van het bestuderen van allerlei documenten. Hierdoor wordt een diepgaand inzicht verkregen in de wijze waarop een BIZ werkt en tot stand komt in de praktijk (Saunders et al., 2012). Aangezien het hier gaat om een vergelijkende casestudy is er tevens sprake van een meervoudige casestudy en omdat niet de hele BIZ wordt onderzocht maar slechts de succes en faalfactoren is er sprake van een ingebedde case (Saunders et al., 2012, p.123). Het is noodzakelijk om de casussen te vergelijken om er zeker van te zijn dat de veranderingen van toepassing zijn op een groot gedeelte van de BI-zones en niet van slechts een enkel geval.

Bij een vergelijkende case study heeft men de mogelijkheid te kiezen uit twee typen namelijk; *most similar cases design* and *most different cases design*. Deze typen zijn ontwikkeld door Adam Przeworski and Henry Teune in 1970 (Guy, 1998). De laatste variant, *most different cases design*, zal binnen dit onderzoek worden toegepast. Zoals uit het conceptueel model blijkt zijn er een aantal factoren die zo stabiel mogelijk gehouden moeten worden. Om dit ook daadwerkelijk te kunnen doorvoeren, zijn er casussen noodzakelijk uit elk van deze factoren. Zo zal de factor 'type winkelgebied' stabiel gehouden worden door een casus te kiezen uit een wijkwinkelcentra maar ook uit een binnenstad. Het zijn dus casussen die niet gelijk zijn maar die van elkaar verschillen. *De Most different system design* vergelijkt casussen die zoveel mogelijk verschillen om de robuustheid van de relatie tussen afhankelijke en onafhankelijke variabelen weer te geven. Er is bij deze variant dan ook meer kans op causale interpretatie dan bij de *most similar cases design* (Guy, 1998) waardoor deze variant relevanter is voor het onderzoek. Binnen het onderzoek ligt de causale relatie tussen de mate van succes van een BIZ en de *design principles* van Elinor Ostrom centraal. Mocht er bijvoorbeeld geconcludeerd worden dat een *design principle* in alle casussen voorkomt dan is deze conclusie in dit geval beter te verantwoorden omdat het verschillende casussen zijn en niet casussen die redelijk vergelijkbaar zijn.

Er zullen vier verschillende casussen behandeld worden in het onderzoek. Zoals uit het conceptueel model blijkt zijn er verschillende factoren die invloed uitoefenen op de mate van succes van een BIZ in winkelgebieden. De factoren in het blauwe vlak zullen onderzocht worden waardoor de overige factoren zo constant mogelijk moeten blijven. Aangezien de *design principles* van Elinor Ostrom onderzocht worden is het van belang dat de casussen hier van afhangen. Een groot gedeelte van de *principles* is vanwege de experimentele wet BIZ voor elke casus gelijk. Zo is bijvoorbeeld wettelijk geregeld dat de gemeente zorgdraagt voor de inning van de bijdrage en dus ook voor de straf als deze bijdrage niet wordt voldaan door een ondernemer (Berendsen et al., 2013). Er zijn echter twee *design principles* die niet door de experimentele wet BIZ worden bepaald namelijk: 1. de grenzen van de gemeenschappelijke hulpbron en van de groep gebruikers moet duidelijk zijn aangegeven en 6. er dient een sociale infrastructuur te zijn om eventuele conflicten tussen betrokken actoren op te kunnen lossen. Het eerste principe wordt in deze situatie vertaald naar het aantal ondernemers. Het aantal betrokken ondernemers bepaald de grenzen van het gebied. Bij het oprichten van een BIZ kunnen veel ondernemers aanwezig zijn of weinig. Het kan dus gaan om een hele binnenstad, maar ook om een winkelstrip of winkelcentrum. Daarnaast mag een BI-zone zelf bepalen hoe ze deze inrichten qua organisatie, bijvoorbeeld een stichting of een vereniging. Tevens bepalen ze of er iemand wordt ingehuurd zoals een centrummanager en/of er bijvoorbeeld ambassadeurs worden ingesteld. De verwachting is dat een BIZ pas wordt opgericht en een succes kan worden als er sprake is van een duidelijke organisatiegraad. Deze kan al aanwezig zijn in de vorm van een actieve winkeliersvereniging of kan worden gerealiseerd vóór het tot stand komen van de BIZ. De casussen zullen op beide zaken worden geselecteerd. In onderstaande tabel staat de verdeling van de casussen vermeld.

	Veel ondernemers	Weinig ondernemers
Hoge organisatiegraad	Hengelo	Amersfoort, Neptunusplein
Lage organisatiegraad	Vertrouwelijk	Soest, Soest Zuid

Tabel 3: Casussen

In Hengelo zijn 380 ondernemers bij de BIZ, dit zijn er uiteraard veel. Daarnaast zijn voor de oprichting van de BIZ een centrummanager ingehuurd en zijn er ambassadeurs aangesteld om enthousiasme te kweken bij de ondernemers. Hierdoor is er een duidelijke organisatiegraad gecreëerd. In het Neptunusplein was een zeer actieve winkeliersvereniging waardoor er al een duidelijk organisatiegraad bestond. Daarnaast kent dit wijkwinkelcentrum 25 betrokken ondernemers, wat dus weinig is. Soest-Zuid is net als Neptunusplein een wijkwinkelcentrum waar weinig ondernemers betrokken zijn. Het zijn er echter meer dan in Neptunusplein, namelijk 103. Van deze 103 ondernemers zijn er 40 lid van de winkeliersvereniging. Deze vereniging bestaat al zeer lang maar kent verhoudingsgewijs weinig actieve leden waardoor de organisatiegraad lager is dan bij Hengelo en het Neptunusplein. De laatste casus zal naar de wensen van deze gemeente vertrouwelijk blijven. In het onderzoek zullen daarom slechts in de analyse zaken uit het interview met deze gemeente worden gedestilleerd. Er zullen verder geen documenten over deze casus vermeld staan in dit onderzoek.

Zoals reeds vermeld is het van belang dat de overige factoren zo constant mogelijk worden gehouden. Eén van die factoren betreft de conjunctuur. Als het goed gaat met de economie zullen eigenaren hoogstwaarschijnlijk makkelijker investeren in een BIZ, omdat ze voldoende inkomsten behalen. In moeilijkere tijden ligt dit minder voor de hand. Om deze factor zo constant mogelijk te

houden is ervoor gekozen om de casussen uit dezelfde periode te laten komen. Naast de factor conjunctuur is de staat van het winkelgebied een factor die constant moet worden gehouden. Met de staat van het winkelgebied wordt bijvoorbeeld de mate van verloedering bedoeld. Een wat ouder winkelcentrum zal hiermee te maken kunnen krijgen en dus vragen om andere activiteiten. Beide wijkwinkelcentra zijn enigszins gedateerd terwijl daar bij de andere casussen geen sprake van is. Hierdoor wordt deze factor constant gehouden. De laatste factor die constant moet worden gehouden is het type winkelgebied. Er zijn meerdere type winkelgebieden. Het grootste onderscheid is te vinden tussen een binnenstad en een wijkwinkelcentra. Binnen dit onderzoek is ervoor gekozen om van beide typen twee casussen te onderzoeken waardoor de factor type winkelgebied constant wordt gehouden.

3.2 Onderzoeksmateriaal

In deze paragraaf zal worden weergegeven hoe de informatie zal worden verzameld. In de eerste fase van het onderzoek worden andere onderzoeksmethoden gehanteerd dan in de overige fase van het onderzoek. Om deze reden zullen de verschillende fasen ook apart worden behandeld. Maar eerst zal kort worden ingegaan op de tijdshorizon van het onderzoek.

Bij de data-verzameling is het van belang in welke tijdshorizon het onderzoek kan worden geplaatst. Het betreft hier een dwarsdoorsnede onderzoek (Saunders et al., 2012, p.132). Er wordt slechts op één moment getoetst wat men van de succes- en faalfactoren vindt en niet meerdere malen over een langere termijn. Dit heeft te maken met het tijdsbestek waarbinnen het onderzoek zal worden uitgevoerd.

In de beginfase van het onderzoek wordt met name gebruik gemaakt van media, documenten en literatuur. Via documenten, rapporten en andere literatuur wordt omschreven wat de experimentele wet BIZ inhoud en welk proces er doorlopen moet worden. Bovendien zal er via deze documenten een overzicht van de succes- en faalfactoren van BIZ's en BID's tot stand komen. Er worden in deze fase zoveel mogelijke bronnen geraadpleegd om een zo compleet mogelijk overzicht te krijgen van de succes- en faalfactoren en van het proces. De ontsluiting van deze bronnen vindt met name plaats via inhoudsanalyse, hierbij staan de begrippen BIZ en BID centraal. Bovenstaande bronnen leiden tot het theoretisch kader en tot het antwoord op de eerste twee deelvragen.

In de tweede fase van het onderzoek worden de casussen onderzocht. Per casus zal eerst een beschrijving worden gegeven van de huidige situatie. Vervolgens zal worden onderzocht welke succes- en faalfactoren de verschillende actoren in de betreffende casussen ervaren. In deze fase zal niet meer sprake zijn van het genereren van kennisbronnen maar van databronnen, dit om een vergelijking mogelijk te maken. Er zal gebruik worden gemaakt van zoveel mogelijk verschillende bronnen om de betrouwbaarheid en de validiteit van het onderzoek te versterken, waardoor er sprake is van triangulatie. Het tijdsbestek dient hier echter wel in het oog te worden gehouden. Uit documenten en media die specifiek gericht zijn op de betreffende casus wordt informatie gehaald over de huidige situatie. De betrokken actoren per BI-zone zullen als bron dienen voor het beantwoorden van de vierde deelvraag. Er zullen interviews plaatsvinden bij alle vier de casussen, zie bijlage 6,7 en 8. Er zullen in totaal 13 personen worden geïnterviewd. Bij de gemeente Hengelo zullen de centrummanager, de voorzitter van de stichting en de secretaris van de stichting worden geïnterviewd. Voor de casus Amersfoort zal worden gesproken met de teamleider heffing en invoering van de gemeente, een adviseur economie van de gemeente, de voorzitter van de stichting, de secretaris van de winkeliersvereniging en een consultant *urban development*. De voorzitter van de winkeliersvereniging, een wethouder economie, een bedrijfsmanager van de gemeente en een

bedrijfscontactfunctionaris van de gemeente Soest zullen voor deze casus worden benaderd. Bovenstaande respondenten zijn de beste keus, omdat ze allemaal betrokken zijn bij de BIZ en ieder hun eigen kijk op deze experimentele wet hebben. De actoren zullen worden ondervraagd over de succes- en faalfactoren die zij ervaren binnen hun BI-zone door middel van diepte-interviews. De interviews zullen semi-gestructureerd zijn. De verschillende type succes- en faalfactoren die centraal staan bij de operationalisatie van de '*design principles*' van Elinor Ostrom zullen als topic list worden gebruikt. Er is gekozen voor deze interviewwijze, omdat er op deze wijze nog ruimte is voor eigen inbreng van de geïnterviewde en er tegelijk antwoord wordt gegeven op elk van de type succes- en faalfactoren. Hierdoor is het makkelijker de casussen te vergelijken. Door de literatuur te vergelijken met de kwalitatieve resultaten van de interviews wordt er een realistischer en betrouwbaarder beeld verkregen van de situatie in de BI-zone.

Het antwoord op de laatste deelvraag zal tot stand komen middels de informatie die verkregen is in de eerste twee fasen van het onderzoek.

3.3 Validiteit

Zoals reeds vermeld in paragraaf 3.1 wordt er in dit onderzoek gebruik gemaakt van de *most different cases design* om de causale relatie tussen de mate van succes en de *design principles* van Ostrom beter weer te geven. Echter, er moet tevens rekening worden gehouden met de onderlinge afhankelijkheid van de *design principles*. De verschillende principes zullen elkaar namelijk beïnvloeden. Het is lastig om deze afhankelijkheid te bepalen, maar door het houden van diepte-interviews zal worden geprobeerd om hier rekening mee te houden. Door de benodigde informatie te verzamelen via interviews is het mogelijk om door te vragen en er dus achter te komen of het puur om één van de principes gaat of dat er meerdere principes bij betrokken zijn.

De validiteit van het onderzoek kan nooit 100 procent zijn, omdat er veel verschillende factoren meespelen. Er zal echter binnen dit onderzoek alles aan worden gedaan om de validiteit zo groot mogelijk te maken. Bij de interne validiteit spelen de gesprekspartners een rol. Deze zouden mogelijk niet de waarheid kunnen zeggen. Om de interne validiteit te verhogen en met deze mogelijkheid dus rekening te houden zullen er verschillende stakeholders per casus worden geïnterviewd. De uitkomsten kunnen dan met elkaar worden vergeleken, waardoor eventuele opvallende zaken kunnen worden gesignaleerd.

Bij de externe validiteit staat de generaliseerbaarheid van het onderzoek centraal. Om ervoor te zorgen dat de resultaten van het onderzoek kunnen worden gegeneraliseerd is ervoor gekozen om twee casussen te onderzoeken die wel opgericht zijn en twee die niet zijn opgericht. Er wordt hierdoor rekening gehouden met de verschillen tussen beide typen. Daarnaast zal er worden gekeken naar het onderscheid tussen lokale factoren en algemene factoren. Hierdoor kan worden bepaald welke zaken toepasbaar zijn voor alle casussen of welke puur afhankelijk zijn van de lokale omstandigheden en dus bij die betreffende casus behoren. Ten slotte helpt het gebruiken van de theorie van Ostrom en haar *design principles* om te generaliseren. De theorie en haar principes zorgen voor een leidraad binnen het onderzoek.

4. Beschrijving casussen

Elke BIZ heeft te maken met andere ondernemers en andere lokale omstandigheden waardoor elke BIZ uniek is. Per BIZ zal in dit hoofdstuk worden weergegeven hoe het proces verlopen is en welke partijen hierbij betrokken zijn, dus hoe de BIZ is georganiseerd. Dit om een compleet beeld te vormen van de situatie rond de BIZ. De informatie is tot stand gekomen middels documenten en rapporten omtrent de BIZ en middels interviews met de betrokken actoren. In de bijlage zijn behalve de interviewverslagen ook de feitelijk kenmerken van elke casus terug te vinden. Wegens de wensen van de gemeente van de vertrouwelijke casus zullen hiervan geen gegevens bekend worden gemaakt. Meer informatie rond de casussen is terug te lezen in bijlagen 3,4 en 5.

4.1 Hengelo Centrum

De binnenstad van Hengelo staat al enkele jaren onder druk. Om deze druk een halt toe te roepen heeft de gemeente vijf politieke programma's gedestilleerd en één daarvan is relevant voor dit onderzoek, *naar een aantrekkelijke binnenstad* (Gemeente Hengelo, 2012c). Nadrukkelijk wordt ingezet op het benutten van de kracht van de stad, haar burgers en haar partners. Het college wil inzetten op het versterken van de economische structuur van de binnenstad en ziet de binnenstad als de huiskamer van Hengelo. De ontwikkeling van de binnenstad wordt opgepakt in goed overleg met belanghebbenden. Hierbij is een goede verhouding met de binnenstadondernemers van belang (Gemeente Hengelo, 2012c). Om de binnenstadondernemers goed te kunnen betrekken in het proces is er onderzocht of de experimentele wet BIZ hierbij zou kunnen helpen. Voor de oprichting van de BIZ was er wel sprake van een winkeliersvereniging in het centrum van Hengelo alleen functioneerde deze vereniging niet naar behoren. Er werd voornamelijk gebekvecht tussen de ondernemers en de gemeente en de vereniging is opgeheven. Om ervoor te zorgen dat er toch een bepaalde vorm van organisatie zou zijn in de binnenstad heeft de gemeente het initiatief genomen voor het oprichten van een BIZ. Halverwege het jaar 2010 zijn de winkeliersverenigingen van de aanloopstraten zoals de Wemerstraat hiermee aan de slag gegaan. Bij de stemming in december 2010 bleek er voldoende draagvlak te zijn en het eerste BIZ-fonds van Twente is per 1 januari 2011 van start gegaan (KvK Oost Nederland, 2011). Opvallend is dus dat de gemeente het eerste initiatief heeft gedaan en niet de ondernemers (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013).

Voor de oprichting is een actieplan opgesteld. Hierin staat het volgende doel omschreven: de binnenstad van Hengelo economisch versterken en meer bezoekers naar de binnenstad trekken zodat alle ondernemers hiervan profiteren (Veldhof, 2012). Bij de BIZ Hengelo gaat het dus om een groot gebied, namelijk de binnenstad. Het gebied bevat 420 BIZ punten waarvan 380 bedrijven zijn (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). De afbakening van het gebied is terug te zien op volgende afbeelding.

Kaart behorende bij Verordening BI-Zone Centrum 2011

Het gebied dat aangemerkt dient te worden als BI-Zone Centrum is gelegen binnen de blauwe beïjning op onderstaande kaart.



Figuur 2: Gebied Hengelo (Gemeente Hengelo, 2011c)

Naast het maken van een actieplan is er ook bepaald wat de ondernemers jaarlijks bijdragen aan de BIZ. In onderstaande tabel is dit terug te lezen.

WOZ-waarde pand (in euro's)	Jaarlijkse BIZ-bijdrage per ondernemer
Minder dan 200.000	250 euro
200.001 – 350.000	425 euro
350.001 – 500.000	650 euro
500.001 – 750.000	900 euro
750.001 – 1 miljoen	1100 euro
Meer dan 1 miljoen	1300 euro

Tabel 4: Vaste bijdragen per ondernemer Hengelo (Gemeente Hengelo, 2011a)

4.1.1 Organisatie

Zoals reeds vermeld gaat het bij de BIZ Hengelo over een groot gebied. Om er voor te zorgen dat alle ondernemers voor de BIZ zouden stemmen is het gebied opgedeeld en zijn er ambassadeurs benoemd. Elke ambassadeur heeft een gedeelte van het gebied op zich genomen om enthousiasme te kweken bij de zittende ondernemers. Hier is veel tijd en energie bij gemoeid (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Bij sommige ondernemers zijn de ambassadeurs soms wel vier, vijf of zes keer langs geweest voordat ze overtuigd waren van het nut van de BIZ, maar gezien de oprichting met succes. Bij de eerste bijeenkomst waren 40 ondernemers aanwezig terwijl dit aantal bij de laatste bijeenkomst uitkwam op 120 (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Het grote aantal ondernemers heeft er niet voor gezorgd dat er meer problemen zijn, maar het zorgt er wel voor dat de problemen die er zijn vaak complexer zijn. De problemen zijn gelijk aan die van kleinere organisaties (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013).

Ook na de oprichting heeft men rekening gehouden met het grote gebied van de BIZ Hengelo, dit is terug te zien in de organisatie. De BIZ Hengelo betreft een stichting en in het actieplan staat omschreven wie de Stichting Centrummanagement Hengelo is en wie er in het bestuur zitten.

Namens de detailhandel: Jeroen Brok (Brok Interieur), Frank Giesen (Boekhandel Broekhuis) en Frans de Vries (V&D). Namens de horeca: Bertus Klein (Café de Cactus), Marieke Dooren (Eden Cityhotel) en namens de dienstverlening: Job Mulders (ING). De stichting werkt nauw samen met de stichting VVV en Stadspromotie Hengelo voor de organisatie en uitvoering van activiteiten en evenementen in het centrum van Hengelo. Tevens zijn er twee werkgroepen opgericht; de werkgroep binnenstadontwikkeling en de werkgroep evenementen en marketing. Elke werkgroep heeft zijn eigen doelstellingen en taken. Bij de werkgroep binnenstadontwikkeling staat een schone stad, een hele en veilige stad en een bereikbare stad centraal. De werkgroep evenementen en marketing richt zich op een aantrekkelijk centrum met een breed scala aan evenementen en activiteiten. Naast de twee werkgroepen die minimaal 6 keer per jaar samenkomen is een centrummanager van belang voor Hengelo. De centrummanager stelt zich op als onafhankelijke procesmanager die zich bezig houdt met de kwaliteitsverbetering van het centrumgebied. Samen met de werkgroepen stelt de centrummanager het jaarlijkse actieplan op (Stichting Centrummanagement Hengelo, 2011). De centrummanager is een duidelijk aanspreekpunt voor de betrokken ondernemers. Hij loopt vaak rond in het centrum waardoor hij zichtbaar is. Het hebben van een centrummanager wordt als zeer prettig ervaren door de ondernemers. Maar er moet wel voor worden gewaakt dat niet één ondernemer de centrummanager voor zijn karretje laat spannen (Dassen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Daarnaast dient de centrummanager als communicatiemiddel richting het bestuur van de stichting (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Behalve de communicatie met de centrummanager organiseert de stichting bijeenkomsten, maakt het nieuwsbrieven en stuurt het e-mails om de betrokken ondernemers op de hoogte te houden.

Naast de stichting bestaat er in de binnenstad van Hengelo nog een organisatievorm maar dan op kleinere schaal, namelijk winkeliersverenigingen op straatniveau. Een gedeelte van deze verenigingen bestond al voor de komst van de BIZ en hebben er mede voor gezorgd dat het makkelijker was om de BIZ op te richten. Nu de BIZ een aantal jaren bestaat probeert men ook in de overige gebieden winkeliersverenigingen op te zetten. Hiervoor heeft men de stad opgedeeld in 6 gebieden (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). De oprichting van een winkeliersvereniging zorgt ervoor dat de organisatiegraad en slagkracht van het gebied toeneemt.

De bestaande winkeliersvereniging hebben ervoor gezorgd dat het ten tijde van de oprichting niet lastig was om te bepalen welke bijdrage de ondernemers zouden moeten betalen. De bijdrage is namelijk redelijk gelijk gebleven aan de bijdrage die sommige ondernemers reeds betaalden voor hun winkeliersvereniging. Als dit niet zou zijn gebeurd was de kans groot geweest dat de BIZ geen doorgang had gevonden (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Momenteel wordt deze bijdrage als lastig ervaren, omdat men liever een hogere bijdrage had gezien. Een hogere bijdrage zorgt ervoor dat er meer activiteiten mogelijk zijn met de BIZ. Momenteel is het echter niet mogelijk om de bijdragen aan te passen gezien de economische situatie (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013).

De activiteiten die worden ontplooid en die dus mogelijk zijn met de huidige bijdrage staan omschreven in het actieplan; er komt een jaarlijks activiteitenprogramma met elke maand straatactiviteiten en muziek, uitbreiding en modernisering van de kerstverlichting in het hele centrum van Hengelo, afspraken met de gemeente om de bereikbaarheid en het parkeren in het centrum te verbeteren, uitvoering van de opgestelde detailhandel- en horecaplannen om de kwaliteit van het aanbod te versterken, twee keer per jaar een 'winkelcentrumschouw' om zwerfvuil, overlast en dergelijke aan te pakken, meer sfeer in het centrum door onder andere herkenbare entrees van de winkelstraten en een betere aankleding in het hele centrum.

4.1.2 Rol overheid

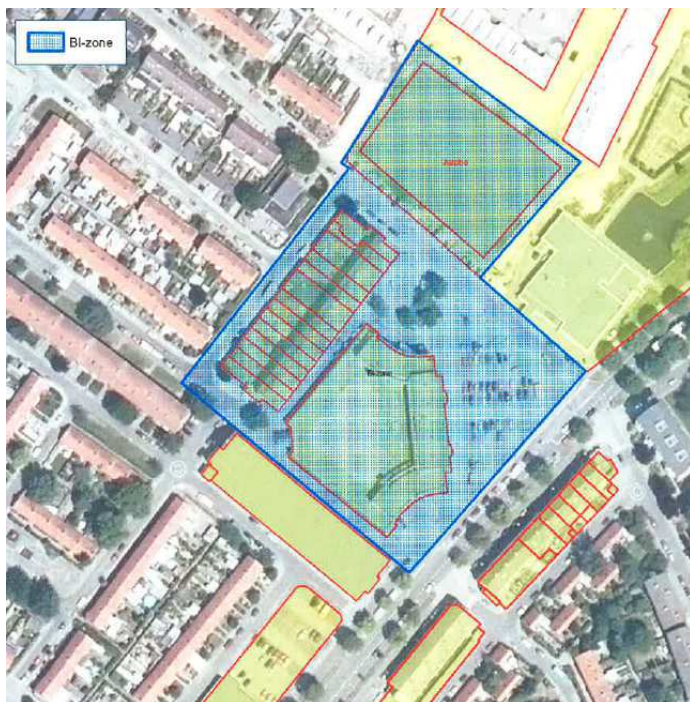
Uit het voorgaande blijkt dat de gemeente Hengelo een grote rol heeft gespeeld bij de oprichting van de BIZ. Behalve het initiatief voor de BIZ heeft de gemeente het voortraject gefinancierd. Momenteel financieren ze niets rond de BIZ en de gemeente speelt geen grote rol meer (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Het bestuur van de BIZ Hengelo ziet dit als een voordeel, omdat het ambtelijk apparaat veel trager werkt. Dat betekent echter niet dat de gemeente niets meer doet. De gemeente verzorgt namelijk de inning van de bijdrage, dit wordt als prettig ervaren. Echter waar men in Hengelo hinder van ondervindt is het feit dat een aantal ondernemers niet betalen en de inkomsten van de BIZ dus minder zijn dan begroot. Dit wordt echter pas vrij laat bekend gemaakt door de gemeente waardoor de BIZ nu nog kampt met tekorten uit 2011. Men wil dus graag meer inzicht in de feitelijke inkomsten (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013).

De BIZ is echter wel een belangrijke steun voor de gemeente, omdat zij als het ware de enige gesprekspartner is met betrekking tot het centrum (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). De gemeente heeft een ambtenaar aangewezen die de communicatie begeleidt tussen de BIZ en de gemeente. Volgens Dhr. Dassen (persoonlijke communicatie, 25 maart 2013) heeft de gemeente hier echter wel moeite mee. De BIZ kan een eigen standpunt innemen en de gemeente voelt dat als bedreiging. Ze moeten er enorm aan wennen dat de BIZ een positie kan innemen en eigen geld heeft (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013).

4.2 Amersfoort Neptunusplein

Neptunusplein is een wijkwinkelcentrum in de wijk Kruiskamp in Amersfoort. Het winkelcentrum is gebouwd in 1958 en verdient een opknapbeurt (Amersfoort op de kaart, z.d.). Met de invoering van de experimentele wet BIZ wist voorzitter van de winkeliersvereniging Gert Weterings dat dit het middel was waar ze naar op zoek waren. Geld was de afgelopen jaren het probleem geweest om alle winkeliers mee te krijgen in activiteiten binnen het winkelcentrum. De ondernemers vinden het juist in het huidige financiële klimaat belangrijk om zich met een ondernemersfonds te verenigen. De versterking van het vestigings- en verblijfsklimaat in winkelgebieden is volgens de ondernemers nu meer dan voorheen belangrijk voor het functioneren van het winkelgebied (De Stad Amersfoort, 2011). Een aantal actieve leden van de winkeliersvereniging is gaan lobbyen en met succes. Na de verordening en de uitvoeringsovereenkomst heeft er een draagvlakmeting plaatsgevonden. Er zijn 24 stemformulieren verzonden. Hiervan zijn er 19 retour ontvangen. Dit is een respons van 79 procent en van deze 19 hebben er 18 voor gestemd en 1 tegen (Centrummanagement Brabant, 2011). Aan het vereiste dat van het aantal uitgebrachte stemmen ten minste twee derde voor moet zijn is voldaan en de BIZ is van start gegaan per 1 januari 2011 (Gemeente Amersfoort, 2010c).

Zoals uit de draagvlakmeting blijkt zijn er 24 stemformulieren verzonden die gelijk staan aan de 24 ondernemers in het betreffende gebied. De winkeliersvereniging heeft ervoor gekozen een BI-zone voor te stellen met dezelfde omvang als de huidige winkeliersvereniging. In de omgeving zijn echter nog enkele winkels gesitueerd en er is geprobeerd deze winkels lid te maken van de winkeliersvereniging en het BIZ gebied te vergroten. Dit is echter niet gelukt, omdat er niet genoeg draagvlak bestond bij deze winkeliers. Het uiteindelijke gebied wordt begrensd door, het Neptunusplein, de Van Linschotenstraat (inclusief Neptunusplein 66a) en de van Randwijcklaan, zie de afbeelding hieronder.



Figuur 3: Afbakening BIZ Neptunusplein (Gemeente Amersfoort, 2010b)

Net als in Hengelo heeft men bij het Neptunusplein gekozen voor een stichting. Men vond dit makkelijker omdat er reeds een aantal actieve leden waren. Deze leden hebben plaatsgenomen in het bestuur van de stichting. De visie van de stichting ondernemersfonds Neptunusplein is het bevorderen van de drie thema's (attractiviteit, veiligheid en mobiliteit) van het gebied om de aantrekkelijkheid voor consumenten, bewoners en ondernemers te vergroten en het ondernemersklimaat te verbeteren (Gemeente Amersfoort, 2010a).

De bijdrage die wordt gehanteerd in Neptunusplein staat vermeld in onderstaande tabel.

WOZ-waarde pand (in euro's)	Jaarlijkse BIZ-bijdrage per ondernemer
200.000 of minder	500 euro
200.000 – 275.000	600 euro
275.000 – 400.000	800 euro
400.000 – 800.000	1000 euro
800.000 of meer	2000 euro

Tabel 5: Vaste bijdragen per ondernemer Neptunusplein (Gemeente Amersfoort, 2013)

4.2.2 Organisatie

Om tot een gezamenlijk plan te komen heeft de gemeente Amersfoort DHV gevraagd als intermediair tussen de winkeliers en de gemeente op te treden. Samen met de ondernemers zijn zij gestart met het proces om tot een BIZ te komen. DHV heeft als onafhankelijk partij plaatsgenomen bij de bijeenkomsten en vergaderingen tussen de gemeente en de ondernemers. Tevens heeft DHV geholpen bij het maken van de juridische stukken. Vanwege de onafhankelijkheid en de kennis die DHV met zich meebracht is dit als zeer positief ervaren door de respondenten. Na de oprichting heeft DHV zich terug getrokken. DHV heeft dus proberen te sturen, maar de leden van de winkeliersvereniging hebben ook hard gewerkt om de BIZ te kunnen oprichten. Een drietal actieve

leden zijn bij de overige ondernemers langs geweest om ze te overtuigen van de BIZ, soms wel vier keer. Met name de allochtone ondernemers hadden meer informatie nodig om te begrijpen waar de BIZ voor dienden (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). Volgens de respondenten heeft de winkeliersvereniging er voor gezorgd dat de BIZ makkelijker kon worden opgericht. Dit heeft met name te maken met de actieve leden. Zij worden door de overige leden gewaardeerd met als gevolg dat als zij de BIZ een goede regeling vinden de overige ondernemers het daar automatisch mee eens zijn. Een gedeelte van de ondernemers heeft dus voor de BIZ gestemd zonder hier zelf over na te denken. Daarnaast is de timing ook van belang. De ondernemers moeten ja zeggen op het moment dat er moet worden gestemd. Dus vlak voor de stemming zijn de actieve leden nogmaals bij de overige ondernemers langsgedaan (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). De winkeliersvereniging kenden wel veel leden, maar niet iedereen betaalde. De ondernemers wisten wat ze wilden alleen kregen ze dit niet voor elkaar door het *free-rider*gedrag van enkele ondernemers. De BIZ was een goed middel om dit op te lossen. Volgens Dhr. Lam (persoonlijke communicatie, 28 maart 2013) is het niet alleen het kleine aantal betrokkenen dat van belang is, maar ook of er sprake is van grootwinkelbedrijven of niet. In het Neptunusplein zitten verhoudingsgewijs weinig grootwinkelbedrijven waardoor het makkelijker is om een BIZ op te richten.

De Ondernemersvereniging Stichting BIZ Neptunusplein heeft ervoor gekozen om de bijdrage ongeveer gelijk te houden aan die van de winkeliersvereniging. Dit heeft gezorgd voor meer draagvlak (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). Nu de BIZ loopt vindt men het jammer dat de bijdrage niet hoger is. Er is nu geen geld voor een aantal grotere zaken die de stichting graag wil regelen, zoals een oplaadpunt voor scooters en bloembakken. Voor deze grotere uitgaven is eigenlijk geen budget. De stichting heeft dit proberen op te lossen door te sparen voor deze zaken. Tijdens een van de vergaderingen is hierover gestemd en men heeft besloten inderdaad te willen sparen. Resultaat hiervan is nog niet beschikbaar, omdat dit het eerste jaar is dat de BIZ spaart.

Er is in het Neptunusplein niet één persoon die zich bezig houdt met de BIZ zoals in Hengelo de centrummanager, maar deze is ook niet nodig gezien het kleine aantal ondernemers. Het bestuur van de stichting kan deze rol op zich nemen. Het toezicht is in het Neptunusplein zichtbaar en toetsbaar middels het plan van aanpak dat jaarlijks wordt opgesteld en de prestatieafspraken die zijn gemaakt. Daarnaast wordt er volgens Dhr. De Brouwer (persoonlijke communicatie, 28 maart 2013) jaarlijks een financieel plan opgesteld met een accountantscontrole.

4.2.3 Rol overheid

Gemeente Amersfoort heeft een belangrijke rol gehad bij het oprichten van de BIZ Neptunusplein. Neptunusplein was de eerste BI-zone voor de gemeente Amersfoort en omdat ze hier weinig kennis van hadden hebben zij besloten om DHV bij het proces te betrekken. Dit heeft uiteraard kosten met zich meegebracht die de gemeente op zich heeft genomen. Daarnaast wil de gemeente Amersfoort de organisatiegraad verbeteren, met name bij de wijkwinkelcentra. De gemeente wil niet dat er winkels groeien tussen de centra en de BIZ is een goed hulpmiddel om de organisatiegraad te verbeteren. Wat hierbij als prettig wordt ervaren door de ondernemers is dat de gemeente dit niet heeft opgelegd maar de ondernemers er uiteindelijk zelf voor hebben gekozen.

Gezien de wet BIZ heeft de gemeente Amersfoort een rol in het innen van de bijdrage. Dit wordt door alle partijen als prima ervaren. Wel vinden ze dat de gemeente eerder hardere stappen moet kunnen ondernemen. In het Neptunusplein hebben ze last van één ondernemer die al drie jaar niet heeft betaald en daar ergert men zich enorm aan (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april

2013). De gemeente is nu zover dat er beslag is gelegd op een deel van zijn spullen, maar hier heeft de BIZ niets aan wat de leden irriteert.

Neptunusplein was voorheen een Vogelaarwijk en dit heeft gezorgd voor veel media aandacht. De BIZ kon toen echt functioneren als een officieel orgaan en wordt hierdoor gerespecteerd door de gemeente (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). De band tussen de BIZ en de gemeente is goed. De gemeente heeft een contactpersoon aangewezen die alle zaken rond de BIZ regelt. De leden van de BIZ hebben een contactpersoon bij de gemeente wat door de leden van de BIZ als zeer prettig wordt ervaren.

4.3 Soest Soest-Zuid

Soest-Zuid is een wijkwinkelcentrum gelegen in de gemeente Soest. Volgens de ondernemers van het betreffende gebied onderscheidt het winkelgebied zich door haar unieke ligging, diversiteit en kleinschaligheid van bedrijven met bijbehorende persoonlijk service. Het winkelgebied geniet in de regio redelijke bekendheid. Om dit beter, positief te kunnen benutten en in te zetten ter versterking van het gebied dienen de unieke aspecten van het gebied gecommuniceerd en gepromoot te worden zowel lokaal als regionaal. De ledenvergadering van de Vereniging heeft het bestuur goedkeuring gegeven om een BIZ op te richten (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010). Dit samen met nog vier gebieden in de gemeente Soest. In het najaar van 2010 hebben de bijeenkomsten en de stemming plaatsgevonden (Gemeente Soest, 2010a). Op 3 december 2010 maakte de gemeente Soest de resultaten van de draagvlakmeting, die onder de ondernemers in de 5 BI-zones (Soestdijkse Grachten, Winkelpromenade Soestdijk, Soest-Zuid, Koninginnelaan en Rademakerstraat) is gehouden, bekend. Hieruit blijkt dat geen van de vijf gebieden hebben voldaan aan de voorwaarden die gesteld zijn aan de draagvlakmeting, dus ook niet Soest-Zuid. In Soest-Zuid was sprake van 103 ondernemers, in totaal zijn 48 stemformulieren teruggestuurd (Van Asch, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Het is dus niet gelukt om meer dan de helft van de stemformulieren te ontvangen.

Net als bij het Neptunusplein en in Hengelo zou er bij Soest-Zuid een stichting worden opgericht, Stichting Ondernemersfonds Winkelcentrum Soest-Zuid. Het doel van de stichting zou worden: het bevorderen van de leefbaarheid, veiligheid en uitstraling van het gebied om de aantrekkelijkheid voor bedrijven te bevorderen en het ondernemersklimaat te verbeteren (Gemeente Soest, 2010b). Het gebied waarin de stichting te werk zou gaan, werd door de ondernemers als volgt afgebakend: het gebied te Soest, uitmakende de Soesterbergestraat, Soest – Zuid (vanaf kruising met de Vondellaan tot aan de rotonde bij Pon Dealer), het plein van Zuid, het driftje en een deel van de Gallenkamp Pelsweg (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010).

Een opvallend kenmerk van de casus Soest-Zuid is dat de bijdrage hier anders geregeld zou worden dan bij de overige casussen. Bij het Neptunusplein en in Hengelo hangt de bijdrage af van de WOZ-waarde van het pand. Er worden meestal vijf categorieën bepaald met een vaste bijdrage. Als de WOZ-waarde van het pand bijvoorbeeld in de derde categorie valt betaalt de ondernemer de bijdrage die daar bij hoort. In Soest-Zuid wilden ze graag een andere methode toepassen. Alle gebruikers hebben een gelijk belang bij het instellen van de BI-zone en worden daarom met een vast bedrag belast. Dit is een wens van de ondernemers. De BIZ bijdrage wordt per WOZ object geheven. De bijdrage luidt als volgt 1,5 0/00 van de WOZ waarde met een maximum van €1.500 per jaar (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010, p. 9; Gemeente Soest, 2010c).

4.3.1 Organisatie

Zoals hierboven reeds vermeld waren er in de gemeente Soest vijf gebieden die tegelijkertijd probeerden een BIZ op te richten. De gemeente Soest heeft geen hulp ingeroepen van andere partijen zoals DHV, maar heeft zelf geprobeerd de BI-zones op te richten. In het voorbereidingstraject hebben de wethouder en de bedrijfscontactfunctionaris met name contact gehad met de vertegenwoordigers van partijen zoals BMO (Bedrijven management organisatie) en SoesterZakenkring. Beiden zijn overkoepelende organisaties voor de bedrijven en ondernemingen in de gemeente Soest. Er is verder weinig contact geweest met de ondernemers in de betrokken gebieden. De gemeente ging er vanuit dat dit plaats zou vinden via de winkeliersverenigingen. Wel heeft de gemeente enkele bijeenkomsten georganiseerd op het gemeentehuis waarbij alle ondernemers waren uitgenodigd. De opkomst bij de deze bijeenkomsten was echter erg laag. Bij een nieuwe mogelijke oprichting van een BIZ zou de gemeente het anders aanpakken. Ten eerste zouden ze niet vijf BI-zones tegelijkertijd proberen op te richten, maar zich eerst focussen op één (Kemmerling, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Daarnaast zouden ze de communicatie anders aanpakken. Alle partijen vinden dat ze hier tekort hebben gedaan. Ze hadden meer moeten communiceren en er nog meer tijd en energie in moeten stoppen. De gemeente vindt ook dat ze meer hadden moeten communiceren met de ondernemers en niet alleen met de vertegenwoordigers.

Een ander punt bij het niet slagen van de BIZ Soest-Zuid heeft te maken met de grootwinkelbedrijven. De kleinere ondernemers in Soest-Zuid willen momenteel alsnog graag een BIZ. Volgens Dhr. Van Asch (persoonlijke communicatie, 18 april 2013) was een groot deel van de grootwinkelbedrijven in Soest-Zuid tegen de BIZ en het is van belang dat deze partijen in beweging worden gebracht. Vanwege de macht van deze partijen vindt de gemeente Soest contact met deze bedrijven erg belangrijk.

Belangrijk in Soest-Zuid was de winkeliersvereniging. Tijdens het oprichtingsproces van de BIZ wilde de winkeliersvereniging beide organisatievormen, de BIZ en de winkeliersvereniging, samenvoegen (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Dit is echter niet mogelijk, de BIZ wordt gezien als iets extra's. Men heeft ervoor gekozen om toch een relatie te leggen tussen beide vormen. De stichting van de BIZ zou op de volgende wijze een relatie krijgen met de winkeliersvereniging: het bestuur is slechts met goedkeuring van de vereniging bevoegd te besluiten tot het aangaan van overeenkomsten tot het verkrijgen, vervreemden of bezwaren van registergoederen en tot het aangaan van overeenkomsten waarbij de stichting zich als borg of hoofdelijk medeschuldenaar verbindt, zich voor een derde sterk maakt of zich tot zekerheidstelling voor een schuld van een ander verbindt. Deze besluiten kunnen slechts worden genomen met een meerderheid van ten minste twee derde van de uitgebrachte stemmen in een vergadering waarin ten minste drie vierde van de bestuurders aanwezig of vertegenwoordigd is (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010, p. 11). Het was voor Soest-Zuid dus van belang dat de winkeliersvereniging een rol ging spelen in het geheel. Volgens de respondenten is een goed functionerende winkeliersvereniging dan ook noodzakelijk of in ieder geval zeer behulpzaam bij het oprichten van een BIZ. Als het bovenin goed is georganiseerd, is het ook op de werkvloer transparant (Van Asch, persoonlijke communicatie, 18 april 2013).

Het was dus van belang dat meerdere mensen hun stem en mening naar voren konden brengen en men zag dus liever niet één manager. Dit tevens vanwege het creëren van draagvlak. Dhr. De Graaf (persoonlijke communicatie, 10 april 2013) denkt dat als er betaalde personen worden

aangenomen een hoop ondernemers afhaken. Er blijft een hoop geld aan de strijkstok hangen en wordt niet gebruikt waar het voor is bedoeld (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013).

4.3.2 Rol overheid

De gemeente Soest heeft een grote rol gespeeld in het niet slagen van de BIZ en dan met name met betrekking tot de gedachtegangen die de ondernemers hadden over de gemeente. De ondernemers waren bang dat de gemeente zijn eigen taak niet meer zou vervullen als de BIZ er zou zijn en vroeg zich dan ook af waar het geld naartoe zou gaan (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Dhr. De Graaf (persoonlijke communicatie, 10 april 2013) vindt het een levensgroot risico dat de gemeente zelf niet meer gaat investeren. Normaal gesproken betaald de gemeente bijvoorbeeld €50.000 aan lantaarns, maar de lantaarns die de BIZ graag zou willen kosten €75.000. Dan zou de BIZ dus eigenlijk €25.000 moeten betalen en de gemeente €50.000 maar, dat gaat volgens hem niet gebeuren. Dhr. De Graaf (persoonlijke communicatie, 10 april 2013) geeft hiermee aan dat de BIZ in dit geval afhankelijk is van de gemeente want, als de gemeente zegt wat ons betreft hoeven die nieuwe lantaarns niet die hoeven niet vervangen te worden dan komt het geld er hoogstwaarschijnlijk ook niet.

De gemeente Soest is daarentegen wel financieel van belang geweest bij het oprichtingsproces. Zij hebben namelijk de eerste investering gedaan (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Ook zijn zij van belang geweest voor de communicatie zoals reeds is vermeld.

4.4 Overzicht casussen

Deze paragraaf zal een korte samenvatting geven over de drie casussen en weergeven wat de mate van succes is per casus.

Concluderend kan worden aangegeven dat het hier om drie totaal verschillende casussen gaat. Hengelo is duidelijk veel groter dan de overige casussen en heeft hierdoor andere kenmerken. Zij hebben ervoor gekozen om gebruik te maken van ambassadeurs die bij de betrokken ondernemers enthousiasme hebben gewekt. Dit heeft voor Hengelo gewerkt en wordt dus als een succesfactor gezien. Het benoemen van ambassadeurs heeft ervoor gezorgd dat alle ondernemers bereikt werden ondanks de grote van het gebied. Daarnaast heeft het aanwijzen van een centrummanager geholpen om ervoor te zorgen dat alle ondernemers het gevoel hebben dat ze ergens terecht kunnen met vragen of opmerkingen. Een ander opvallend kenmerk voor Hengelo is dat de gemeente in eerste instantie het initiatief heeft genomen. De winkeliersverenigingen op straatniveau zijn hier vervolgens mee aan de slag gegaan. Zonder deze winkeliersverenigingen was het veel lastiger geweest om de BIZ van de grond te krijgen en de organisatiegraad te realiseren die de gemeente zo graag wilde. De respondenten zijn allemaal tevreden over de werking van de BIZ in Hengelo. Men is op de goede weg om de doelen die gesteld zijn te halen. Bovendien vinden de ondernemers en de gemeente het een groot voordeel dat er nu een vorm van samenwerking is. Ook werkt de stichting naar behoren hoewel de betrokkenheid nog vrij laag is volgens Dhr. Dassen (persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Over het algemeen wordt de BIZ Hengelo als een succes gezien of men is op weg naar een succes. Het zichtbaar zijn voor de betrokken ondernemers wordt hierbij als reden genoemd (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013).

Neptunusplein onderscheidt zich van de overige casussen vanwege het kleine aantal ondernemers en het feit dat een onafhankelijke partij, DHV, is ingeschakeld om de oprichting tot een goed einde te brengen. Het kleine aantal ondernemers heeft ervoor gezorgd dat er voldoende draagvlak kon worden gerealiseerd. Dit werd mede veroorzaakt door de actieve leden van de

winkeliersvereniging en zij staan dan ook centraal in het succes van de BIZ Neptunusplein. Niet alleen bij de oprichting maar ook momenteel, tijdens de werking, zorgen zij ervoor dat de afspraken worden nagekomen. Ook DHV heeft bijgedragen aan de oprichting. Zij hebben hun kennis over de BIZ kunnen toepassen en overbrengen aan de ondernemers en de gemeente. Vanwege hun onafhankelijkheid konden zij een gevoel van vertrouwen creëren bij beide partijen. Een ander punt wat na de oprichting er voor heeft gezorgd dat de BIZ goed is gaan lopen is het feit dat het winkelcentrum gelegen was in een Vogelaarwijk. Per 11 oktober is deze wijk van de lijst met Vogelaarwijken gehaald (Zijlstra, 2012). Hierdoor heeft de BIZ goed zijn gezicht kunnen laten zien als er weer een minister of wethouder langs kwam en heeft zijn respect afgedwongen bij de gemeente. Momenteel wordt er zelfs geprobeerd om verder met de BIZ te komen dan voorheen de bedoeling was (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). De stichting werkt na een gewenningsperiode op dit moment naar behoren.

Een casus die uiteindelijk niet is opgericht is Soest-Zuid. Dit heeft een aantal oorzaken. Ten eerste was het gebied niet het enige gebied waar geprobeerd werd een BIZ op te richten waardoor de gemeente zich niet goed kon focussen en zich teveel heeft bezig gehouden met de vertegenwoordigers in plaats van de ondernemers. De communicatie had dus anders moeten. Een andere oorzaak zijn de gedachtegangen van de ondernemers. Zij waren erg bang dat de gemeente niet meer zou voldoen aan zijn basisniveau en dat de BIZ hiervoor zou moeten opdraaien. Het feit dat de gemeente de bijdrage moet innen heeft niet geholpen bij deze gedachtegangen. Het wordt door de ondernemers gezien als nog een gemeentebelasting. Daarnaast zijn de kosten een punt geweest, het proces zal eenvoudiger moeten waardoor tevens de kosten zullen dalen. In plaats van een notaris die de stemmen moet tellen zou er bijvoorbeeld een onafhankelijk commissie kunnen worden opgericht (Van Asch, persoonlijke communicatie, 18 april 2013).

5. Analyse Casussen

In hoofdstuk 4 is bepaald hoe elke BIZ is georganiseerd. In dit hoofdstuk zal vervolgens de wijze waarop de BIZ is georganiseerd, geanalyseerd worden aan de hand van de *design principles* van Elinor Ostrom. Niet alleen de succes- en faalfactoren zullen naar voren komen, maar er zal ook een verband worden gelegd tussen de mate van succes van een BIZ en het wel of niet aanwezig zijn van de *design principles* van Elinor Ostrom. Hierbij zullen tevens de verschillen tussen de BID en de BIZ worden meegenomen. De laatste paragraaf zal gaan over de hypothesen. In het voorgaande hoofdstuk is geen gebruik gemaakt van de informatie die is verkregen uit de vertrouwelijke casus. Deze informatie zal in dit hoofdstuk wel worden toegepast.

5.1 Design principles

In deze paragraaf zullen de verschillende *design principles* worden onderzocht. Zoals in hoofdstuk 2 vermeld zijn de *design principles* meetbaar gemaakt door de succes- en faalfactoren van BID's, die afkomstig zijn uit wetenschappelijke literatuur, onder de *design principles* te plaatsen. Als eerste zal aan de hand van deze factoren bepaald worden wat de succes- en faalfactoren van de BIZ zijn en of er verschillen zijn met de BID. Middels deze factoren kan de betekenis van het *design principle* worden bepaald. De succes- en faalfactoren zullen besproken worden per *design principle*. Er zal worden aangegeven hoeveel respondenten het een succesfactor, hoeveel een faalfactor en hoeveel het niet van toepassing vinden.

5.1.1 Duidelijke grenzen

<i>Duidelijke grenzen</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>Algemeen beeld</i>
Een kleiner aantal ondernemers is een voordeel	5	3	2	Meer ondernemers is complexer maar zorgt ook voor meer slagkracht.
De ondernemers hebben gemeenschappelijke doelstellingen	9		1	Om een BIZ op te richten moet iedereen dezelfde doelstelling hebben en dat kost tijd en energie.
Er moet een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit zijn	9	1		Het inschakelen van een onafhankelijke partij zoals DHV kan goed helpen

Tabel 6: Succes- en faalfactoren 'duidelijke grenzen'

Uit de tabel is op te maken dat de helft van de respondenten vindt dat een kleiner aantal ondernemers inderdaad bijdraagt aan het succes van een BIZ. Meer ondernemers is complexer, het zijn meer meningen en meer mensen die overtuigd moeten worden. Twee respondenten vinden niet dat het aantal ondernemers van belang is. Volgens Dhr. Dassen (persoonlijke communicatie, 25 maart 2013) is een klein aantal ondernemers juist een nadeel. Bij een grotere groep ondernemers kun je ambassadeurs benoemen die elk een deel van het gebied onder hun hoede nemen. Hieruit blijkt echter dat je het grote gebied dan weer opdeelt in kleinere gebieden om het inderdaad makkelijker te maken. Een kleinere groep ondernemers is dus inderdaad een succesfactor en een groter gebied een faalfactor. Dit laatste blijkt tevens uit de casus Neptunusplein waar het gebied kleiner is gehouden, omdat de BIZ er anders niet door zou komen (Van Dijken, persoonlijke

communicatie, 28 maart 2013). Gemeenschappelijke doelstellingen zijn een duidelijke succesfactor. De ondernemers moeten hetzelfde doel hebben om voor de BIZ te kiezen, pas dan ontstaat er draagvlak. Daarnaast helpt de BIZ om deze gemeenschappelijke doelstellingen nog verder uit te diepen (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Wat ook duidelijk een succesfactor is, is het hebben van een financiële en organisatorische capaciteit. Beiden zijn noodzakelijk voor het oprichten van een BIZ. Het oprichten van een BIZ kost geld waardoor financiële capaciteiten noodzakelijk zijn. Veel respondenten geven aan dat het handig is als de gemeente deze investering doet. Tevens is het van belang dat alles organisatorisch goed is geregeld, dus bijvoorbeeld een aantal ondernemers die de kar trekken of een onafhankelijke partij die in het leven wordt geroepen.

BID en BIZ

Alle drie de factoren worden bij de BIZ als een succesfactor gezien. Een faalfactor van de BID is het aanwijzen van een te groot gebied. Men vindt kleinere gebieden geschikter, omdat de regelingen dan getroffen kunnen worden naar de specifieke behoeften van dat gebied. Dit komt overeen met de succesfactor van de BIZ, een kleiner aantal ondernemers is een voordeel. Hierbij wordt aangenomen dat een kleiner gebied gelijk staat aan een klein aantal ondernemers. Ook de overige twee factoren worden bij de BID gezien als een succesfactor waardoor er geen verschillen zijn tussen de BID en de BIZ.

Betekenis

Elinor Ostrom heeft aangegeven dat voor het beheer van een gemeenschappelijk hulpbron duidelijk moet zijn aangegeven wat de grenzen van de gemeenschappelijke hulpbron en van de groep gebruikers zijn. Dit is terug te zien in de casussen. Met name bij het Neptunusplein waar de grenzen van de BIZ verkleind zijn om draagvlak te behouden en de BIZ door te laten gaan. Naast het Neptunusplein hebben ook de andere casussen een duidelijke afbakening van het gebied. Op die manier is er bekend welke ondernemers betrokken zijn en met wie er dus moet worden gecommuniceerd.

Gemeenschappelijke doelstellingen hebben centraal gestaan in de organisatie van de BIZ. Zowel de actieve leden van de winkeliersvereniging in het Neptunusplein als de ambassadeurs in Hengelo hebben deze doelstellingen gebruikt om de ondernemers te overtuigen van het nut van de BIZ. Zonder gemeenschappelijke doelstellingen zullen de ondernemers niet worden overtuigd.

Ten slotte heeft een financiële en organisatorische capaciteit aan de basis gestaan. De organisatorische capaciteit komt met name terug in de winkeliersverenigingen die reeds bestonden en die er vaak voor gezorgd hebben dat de ondernemers met elkaar in contact kwamen en werden geïnformeerd over de BIZ. De financiële capaciteit is in alle gevallen te danken aan de gemeente die de investering voor het voorbereidingstraject heeft gedaan. Daarnaast bestaat de financiële capaciteit uit de bijdrage van de ondernemers.

Al met al kan gezegd worden dat alle drie de factoren noodzakelijk zijn om een BIZ op te zetten en de samenwerking tussen de ondernemers te bevorderen. Het betreft hier alleen succesfactoren en geen faalfactoren waaruit blijkt dat het principe van Elinor Ostrom noodzakelijk is.

5.1.2 Regels afstemmen op lokale omstandigheden

<i>Regels afstemmen op lokale omstandigheden</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>Algemeen beeld</i>
Er moet een oprechte wens voor verandering zijn	5	1	1	Is noodzakelijk, maar gouden stelregel van 30% ook van belang.
Aanloopstraten profiteren meer van BIZ dan kernwinkelgebied	1	4	1	Aanloopstraten zijn zelf georganiseerd en hebben hun eigen dynamiek.
Elke BIZ kan zich aanpassen aan omstandigheden	7	2		Is noodzakelijk, een vanzelfsprekendheid maar misschien nog te beperkend
Enthousiasme kweken	1	8		Is moeilijk, kost zeer veel tijd en energie
Eisen waaraan activiteiten volgens de BIZ moeten voldoen	6	5		Eisen moeten er zijn, maar ze zijn wel lastig.
Activiteiten sluiten niet aan bij wensen individuele ondernemer	9	1		Dat kan niet, collectiviteit is prima.

Tabel 7: Succes- en faalfactoren 'regels afstemmen op lokale omstandigheden'

Een oprechte wens voor verandering is volgens vijf van de zeven respondenten van belang voor het slagen van een BIZ en is een succesfactor. Zonder de wens voor verandering kan alles bij hetzelfde blijven. Deze wens voor verandering wordt echter pas gerealiseerd als er een aantal ondernemers zijn die de overige ondernemers hierop attent maken. Volgens Dhr. Van Dijken (persoonlijke communicatie, 28 maart 2013) geldt er ook bij de BIZ de gouden stelregel van 30%. Deze regel houdt in dat als 30% voor is de rest uiteindelijk ook mee gaat. Uit de wetenschappelijke literatuur omtrent BID's blijkt dat aanloopstraten vaak meer profiteren van de BID dan het A1 winkelgebied. Volgens de respondenten is daar in Nederland eigenlijk geen sprake van. De aanloopstraten zijn vaak zelf georganiseerd in een winkeliersvereniging en kennen hun eigen dynamiek. Daarnaast worden de activiteiten toch vaak in het kernwinkelgebied georganiseerd, omdat er vaak geen ruimte voor is in de aanloopstraten (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Dit wordt dus niet gezien als een succesfactor, maar tevens niet als een faalfactor. De aanloopstraten hebben hun eigen dynamiek en worden er dus tevens niet slechter van. Een duidelijke succesfactor van de wet is dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden. Hoewel dat ook weleens als lastig wordt ervaren (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Maar over het algemeen vindt men het noodzakelijk of zelfs een vanzelfsprekendheid (Vertrouwelijke casus, persoonlijke communicatie, 04 april 2013). Het enthousiasmeren van de ondernemers wordt als zeer moeilijk ervaren. Het kost de ondernemers die de kar trekken en de gemeente vaak zeer veel tijd en energie om de overige ondernemers duidelijk te maken waar de wet voor dient en wat de voordelen hiervan zijn. Een ondernemer is vaak met zijn eigen onderneming bezig. Hij doet zijn werk, 's avonds telt hij de kassa en gaat daarna naar huis. Met als gevolg dat de bijeenkomsten slecht worden bezocht. (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Het enthousiasmeren wordt dus gezien als een faalfactor. Over het feit dat er een aantal eisen zijn waaraan activiteiten volgens de BIZ moeten voldoen verschilt men van mening. De meeste respondenten vinden het wel goed dat er eisen zijn. Deze eisen zijn nodig om het eerlijk te houden

en omdat het een gemeentelijke heffing is waar niet zomaar van alles mee gedaan mag worden (Lam, persoonlijke communicatie, 28 maart 2013). Maar de eisen zijn wel lastig en te beperkend. Het feit dat er eisen zijn wordt dus als een succesfactor gezien, maar de huidige eisen zouden kunnen worden aangepast. Eén van de eisen is collectiviteit en deze wordt met name als een succesfactor gezien. Volgens velen is dit de belangrijkste eis. Een ondernemer kan niet in zijn eentje te werk gaan en als hij ideeën heeft dan kan hij deze gewoon aangeven tijdens een vergadering (Van Asch, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Het wordt dus als een succesfactor gezien dat de activiteiten niet aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer.

BID/BIZ

Bij dit principe behoren drie succesfactoren en één faalfactor voor de BID. Over de eerste succesfactor, er moet een oprechte wens voor verandering zijn, zijn de BID en BIZ het met elkaar eens. De tweede factor echter niet. In de BID ziet men een succesfactor in het feit dat vooral kleine en middenbedrijven profiteren van BID's die gelegen zijn rond het centrum of in de tweede ring rond het centrum. Dit wordt echter niet zo gezien in de BIZ, hier denkt men dat juist de bedrijven in het kernwinkelgebied meer profiteren, omdat de meeste activiteiten zich hier afspelen. Hier zit dus een duidelijk verschil in. Waarschijnlijk wordt dit verschil veroorzaakt doordat BID's veel groter zijn dan de Nederlandse BIZ. Dit wordt onder andere veroorzaakt door onze fijnmazige winkelstructuur (Evers et al., 2011). De laatste succesfactor voor de BID is dat elke BID zich kan aanpassen aan de omstandigheden. Ook bij de BIZ wordt dit punt gezien als een groot voordeel en dus een succesfactor. Het is moeilijk enthousiasme te kweken bij de betrokken ondernemers. Zowel voor de BID als de BIZ is dit een faalfactor. Het is van belang dat ondernemers weten dat de regeling echt bedoeld is voor hun en voor het bevorderen van de samenwerking en daarmee de omzet. Alleen wordt bij de BID met name de winst benadrukt, terwijl bij de BIZ juist meer het realiseren van draagkracht naar voren komt. Hier zit dus een verschil in terwijl beiden dit punt zien als een faalfactor.

Betekenis

Naast de duidelijke grenzen geeft Elinor Ostrom aan dat het voor het beheer van een gemeenschappelijke hulpbron van belang is dat regels met betrekking tot gebruik en provisie worden afgestemd op lokale omstandigheden. Als eerste zal er lokaal, dus in het gebied dat is afgebakend middels het vorige principe, een wens moeten zijn voor verandering. Deze wensen kunnen verschillen. De wens voor Hengelo was een betere organisatiegraad, in het Neptunusplein wilde men dat iedereen zou meebetalen en in Soest-Zuid wilde men de regionale bekendheid beter benutten. Daarnaast hebben alle BI-zones zich aangepast aan de omstandigheden. Zo heeft elke casus zijn eigen bijdrage bepaald en de activiteiten. Door deze mogelijkheid kan elk gebied zich aanpassen aan de lokale omstandigheden en dus aan de wensen die er binnen het gebied zijn. Hier moet echter een kanttekening bij worden geplaatst. Het is namelijk maar de vraag in hoeverre het principe van Elinor Ostrom kan worden uitgevoerd, dit hangt af van de flexibiliteit in de regelgeving. Momenteel moeten activiteiten voldoen aan drie eisen; collectiviteit, openbare ruimte en publiek belang. In Hengelo wordt dit niet als een probleem ervaren, omdat de BIZ daar redelijk ruim mee om gaat (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). In het Neptunusplein snapt men dat er een aantal eisen gericht op de activiteiten wettelijk worden vastgesteld, alleen hebben ze soms wel moeite met deze eisen. De eisen zijn nodig om het geld eerlijk te gebruiken (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). Alleen willen ze graag het geld uitgeven aan wat zij belangrijk vinden en nu moet je dat

maar rond die eisen zien te breien (De Bruin, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Er wordt met name hinder ondervonden als het gaat over evenementen of promotionele activiteiten (Van Asch, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Graag zouden de partijen zien dat hier meer ruimte voor is, dus momenteel biedt de wet niet voldoende flexibiliteit om het principe van Ostrom juist uit te kunnen voeren. Wel wordt het als prettig ervaren dat er geen activiteiten reeds vastgelegd zijn door de wet. Als de betrokken actoren van alles opgelegd krijgen is de kans groot dat de samenwerking minder goed verloopt, omdat er dingen zijn die niet nodig zijn voor dat specifieke gebied. Er zijn ondernemers die liever geen BIZ willen hebben. Elke casus heeft hiermee te maken gehad en ze hebben ieder op hun eigen manier geprobeerd deze ondernemers te overtuigen. In Hengelo en het Neptunusplein is dit gelukt door gebruik te maken van ambassadeurs en actieve leden. Soest-Zuid heeft van beiden geen gebruik gemaakt en het is dan ook niet gelukt om de BIZ op te richten. Wat daarnaast ook niet meewerkt is dat er geen begrip is voor de toegevoegde waarde van de BIZ in Soest-Zuid (Kemmerling, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). De ondernemers begrijpen niet goed hoe de BIZ kan bijdragen aan het beheren van hun winkelgebied. Het zou wellicht kunnen helpen als de ondernemers doorhebben dat het puur gaat om hun eigen gebied en hun eigen lokale omstandigheden. Dit heeft met name gespeeld in de casus Soest-Zuid en is één van de oorzaken voor het niet slagen van de BIZ. Het is dus van belang dat er aan dit principe wordt voldaan voor het oprichten van een BIZ. Wat wel als een goede eis wordt gezien is collectiviteit. Het gaat om alle betrokken ondernemers en niet een individu. Dit komt overeen met de principes van Elinor Ostrom die samenwerking tussen de actoren wil bevorderen en dus niet het beheer voor een individu. Al met al kan gezegd worden dat er meer succesfactoren dan faalfactoren vallen onder dit principe en dat het principe zeker een rol heeft gespeeld bij het organiseren van de BIZ. Het is makkelijker communiceren tussen de betrokken actoren als het gaat over het gebied waar zij direct bij betrokken zijn.

5.1.3 Collectieve keuze mechanismen

<i>Collectieve keuze mechanisme</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>Algemeen beeld</i>
Het wettelijke en administratieve proces	7	2		Is noodzakelijk om het eerlijk te doen en draagvlak te creëren, maar geeft wel veel rompslomp.
Alleen gebruikers stemmen	7	4		Eigenaren denken alleen maar aan de inkomsten en kijken niet lokaal.
Een BIZ mag maximaal 5 jaar bestaan zonder tussentijds stemmen	7	3	2	Toetsen is goed en zet druk op de ketel bij de mensen die er werkzaam mee zijn.
De laatste eis van het stemmingsproces rond de WOZ-waarde	1	10		De eis snappen we wel maar er zit ook een groot valkuil in dus misschien anders formuleren.

Tabel 8: Succes- en faalfactoren 'collectieve keuze mechanismen'

Uit de tabel komt naar voren dat 7 respondenten het wettelijke en administratieve proces zien als een succesfactor. Veel respondenten vinden wel dat het veel werk is en veel rompslomp geeft maar

zij geven ook aan dat het nodig is. Het zorgt er namelijk voor dat het proces eerlijk verloopt en er een breed draagvlak ontstaat. Het laatste punt is volgens velen noodzakelijk voor succes. Het wettelijk en administratieve proces is dus een succesfactor. Bij de BID is het zo dat de eigenaren stemmen en niet de gebruikers. Uit de interviews komt naar voren dat de respondenten de huidige systematiek waarbij de gebruikers stemmen over het algemeen goed vinden. De eigenaren denken vaak slechts aan hun inkomsten en niet aan het lokale plaatje (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Terwijl sommigen aangeven juist wel graag te zien dat de eigenaren stemmen, omdat zij vaak denken in de lange termijn en er dan mogelijkheden zijn qua herstructurering (Van Dijken, persoonlijke communicatie, 28 maart 2013). Sommigen denken dat de huidige tijd van laagconjunctuur er voor zorgt dat eigenaren inderdaad eerder zouden stemmen voor een BIZ (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Maar gezien het feit dat zeven van de elf respondenten vinden dat alleen de gebruikers moeten stemmen wordt de huidige systematiek gezien als een succesfactor. Momenteel is het zo dat een BIZ maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen. Deze stemming of een soort van draagvlakmeting is volgens velen van groot belang. Het zet druk op de ketel bij de mensen die werkzaam zijn bij de BIZ (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Men twijfelt echter over de vorm. Volgens Dhr. Van Dijken (persoonlijke communicatie, 28 maart 2013) is het goed om te toetsen, maar hij zou graag de mogelijkheid zien voor een draagvlakmeting om de twee jaar. Maar omdat over het algemeen gezegd kan worden dat de toetsing als een noodzakelijk feit wordt gezien gaat het hier om een succesfactor. Wat echter geen succesfactor is maar een faalfactor is de laatste eis van het stemmingsproces. Iedereen vindt het stemmingsproces prima alleen over de laatste eis, die van de WOZ-waarde, wordt sterk getwijfeld. Dit vanwege de grote macht die deze eis legt op de grote partijen. Men snapt wel dat deze partijen meer stemrecht krijgen omdat ze meer betalen, maar men ziet graag nog eerst een andere eis. Een voorbeeld hiervan is de eis dat als 80% van de ondernemers voor heeft gestemd de eis van de WOZ-waarde vervalt (Lam, persoonlijke communicatie, 28 maart 2013). Al met al kan dus worden gezegd dat het stemmingsproces een succesfactor is op de laatste eis na.

BID/BIZ

Er zijn twee succesfactoren die behoren bij de 'collectieve keuze mechanismen' voor de BID. De eerste betreft het systeem van stemmen wat tevens een succesfactor is voor de BIZ. Ook de tweede succesfactor geldt zowel voor de BID als voor de BIZ. Men vindt het belangrijk om te blijven toetsen en een BID of BIZ mag maximaal vijf jaar bestaan zonder tussentijds stemmen. Er zit echter wel een verschil in het wettelijke en administratieve proces. Bij de BID wordt dit gezien als een faalfactor vanwege de kosten en de termijn waarmee dit gemoeid gaat. Bij de BIZ wordt dit echter gezien als een succesfactor. Ook hier heeft men het over rompslomp en de kosten, maar men vindt het tevens noodzakelijk om het proces eerlijk te laten verlopen en draagvlak te creëren. Dit verschil zou veroorzaakt kunnen worden door de looptijd van beide wetten. De BID bestaat al heel wat jaren en er zijn al veel BID's opgericht. Men weet dus goed wat de voor- en nadelen zijn en hoe het in zijn werk gaat. Ondernemers hebben dus veel meer kennis waardoor ze waarschijnlijk sneller een beslissing kunnen maken en het proces dan inderdaad te lang duurt met teveel kosten. De BIZ bestaat pas zeer kort en er zijn nog geen voorbeelden van. Ondernemers weten dus niet wat ze kunnen verwachten en zullen er meer moeite mee hebben om een beslissing te nemen, wat het verschil zou kunnen verklaren. Opvallend is de volgende faalfactor van de BID; niet alleen de eigenaren moeten kunnen stemmen maar ook de huurders, omdat de eigenaren de extra belasting doorberekenen aan de huurders en zij ook wat aan het pand zelf kunnen doen. Bij de BIZ stemmen

juist alleen de huurders. Men ziet dat hier als een succesfactor waardoor dit eigenlijk overeenkomt. Eigenlijk vindt men dus dat bij de BID eigenaren en huurders moeten kunnen stemmen. Uit dit onderzoek blijkt dat veel respondenten die behoren bij een niet opgerichte casus van de BIZ ook vinden dat zowel de eigenaren als de huurders moeten stemmen. Alleen over de juiste vorm is men het nog niet eens, omdat de meeste respondenten wel vinden wie betaalt die moet bepalen. Dit komt ook naar voren in de BID. Misschien moet het net als bij de BID mogelijk zijn om een verschil te maken in type BIZ, dus één waarbij de eigenaren bepalen en betalen of één waarbij de huurders bepalen en betalen. Hier kan elk gebied dan zelf voor kiezen. De volgende faalfactor van de BID hangt samen met de voorgaanden; huurders moeten van de regeling afweten. Bij de Nederlandse BIZ worden huurders uiteraard van de regeling op de hoogte gebracht en zou het er dus om gaan dat de eigenaren op de hoogte zouden moeten worden gebracht. Dit vindt men hier echter niet nodig. De eigenaren betalen immers niet en ze hebben verder niks met de regeling te doen. Bovendien zijn veel eigenaren van de panden grote beleggingsmaatschappijen die niet eens in de buurt gesitueerd zijn en dus niets afweten van de hele situatie (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). De laatste factor geldt zowel voor de BIZ als voor de BID. Het is een groot nadeel als er mag worden gestemd naar het aandeel dat men bezit in het geheel.

Betekenis

Via collectieve keuze mechanismen dienen actoren die betrokken zijn bij de gemeenschappelijke voorraad de kans te krijgen om te participeren in de besluitvorming; via directe of indirecte vertegenwoordiging. Er vallen vier factoren onder dit principe en maar liefst drie daarvan worden gezien als succesfactor. Dit principe is in de wet vertaald naar het stemmingsproces dat uit drie ronden bestaat. Het wordt als goed ervaren dat dit door de wet wordt geregeld. Als de basis mager is en je drukt er iets door dan is de BIZ geen succes (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). De betrokken actoren krijgen uiteraard de kans om mee te beslissen en dus te participeren doordat ze hun stem mogen uitbrengen. Als er gekozen wordt voor een stichting kunnen ze uiteraard wel participeren maar in mindere mate meebeslissen dan bij een vereniging. Toch wordt er vaak gekozen voor een stichting, omdat dat als makkelijker wordt ervaren. Er kunnen makkelijker knopen worden doorgehakt, omdat er minder meningen bij betrokken zijn. Maar hierbij bestaat uiteraard wel indirecte vertegenwoordiging. Deze regeling wordt als eerlijk ervaren, omdat alle betrokken ondernemers de kans krijgen om hun stem uit te brengen. Dit principe is al door de wet vastgelegd en partijen gaan hier dan ook makkelijker mee om dan met de eerste twee principes. Maar men ziet er zeker de noodzaak van in.

5.1.4 Toezicht toetsbaar

<i>Toezicht toetsbaar</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>uitleg</i>
Eén manager die zich bezig houdt met de BIZ	7	3	2	Kan belangrijk zijn voor een groot gebied maar ligt er vooral aan wat voor type mens het is.
Toezicht toetsbaar voor betrokken ondernemers	9	1		Er zijn veel mogelijkheden voor toezicht.
Bepalen bijdrage en activiteiten	6	3	2	Bijdrage vaak gelijk aan bijdrage winkeliersvereniging, dit blijkt echter vaak te weinig.

Tabel 9: Succes- en faalfactoren ‘toezicht toetsbaar’

Eén van de faalfactoren die wordt gesignaleerd bij BID's is als er één manager is die verantwoordelijk is voor meerdere corridors in plaats van een manager per corridor of regio. Aangezien er in Nederland geen sprake is van meerdere corridors is er onderzocht of één manager die zich met de BIZ bezighoudt een voordeel zou zijn ja of nee. De meeste respondenten vinden dit wel een voordeel, maar het hangt wel af van de grote van het gebied. Bij een groot gebied zoals Hengelo wordt het gezien als een must terwijl het bij een kleinere casus als Neptunusplein juist nadelig zou kunnen werken, omdat deze manager betaalt moet worden van het kleine budget dat er is (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Het hangt dus van de grote van het gebied af of dit een succes- of faalfactor is. Uit de wetenschappelijke literatuur omtrent BID's blijkt daarnaast niet dat er een succesfactor is waaruit blijkt dat het toezicht op de BID toetsbaar moet zijn voor betrokken actoren. Maar aangezien dit één van de *design principles* van Elinor Ostrom is, is dit toch onderzocht en het blijkt inderdaad een succesfactor te zijn als het toezicht toetsbaar is voor de betrokken ondernemers. Zowel Hengelo als het Neptunusplein proberen het toezicht toetsbaar te maken door zoveel mogelijk informatie te verstrekken in de vorm van nieuwsbrieven, e-mails en bijeenkomsten. Uit de literatuur blijkt dat er een probleem wordt gezien in wie er betaalt en hoeveel en wie beslist waar het geld aan wordt uitgegeven. Dit blijkt echter geen faalfactor te zijn bij de BIZ. Men kan hier vaak snel en makkelijk over beslissen. Achteraf blijkt echter weleens dat men de bijdrage liever hoger had gehad, maar gezien de huidige economische tijd is dat nu eigenlijk niet mogelijk (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013).

BID/BIZ

Bij de BID worden twee faalfactoren gesignaleerd bij het principe ‘toezicht toetsbaar’. Bij de BID wordt aangegeven dat het niet hebben van een manager per corridor of regio resulteert in niet effectieve planning met weinig publieke programmering en geen mogelijkheden tot onderzoek of evaluatie. Uit dit onderzoek blijkt echter dat evaluatie ook mogelijk is zonder manager. Bij het Neptunusplein hebben ze geen manager, maar er heeft wel een evaluatie plaatsgevonden. De tweede faalfactor geldt wel voor de BID, maar in mindere mate voor de BIZ. Bij de BID ziet men vaak een probleem in wie betaalt hoeveel en wie beslist waar het geld aan wordt uitgegeven. Bij de BIZ worden hier minder problemen mee ervaren. Vooral over de hoogte van de bijdrage bestaat weinig onduidelijkheid, men hanteert vaak dezelfde bijdrage als die van de winkeliersvereniging.

Betekenis

Volgens Elinor Ostrom dient het toezicht op haar beurt weer toetsbaar te zijn voor de betrokken actoren. Dit principe komt niet duidelijk naar voren in de wet BIZ en ook tijdens de oprichting wordt hier weinig over gesproken. De respondenten zien het als iets normaals dat je iedereen op de hoogte houdt. Helemaal bij een vereniging is dit noodzakelijk, maar ook bij een stichting wordt veel informatie verstrekt aan de overige ondernemers. Bovendien is dit bij beide organisatievormen ook nodig omdat de andere ondernemers hier anders tegenin kunnen gaan. Doordat er bij de BIZ gekozen moet worden uit een vereniging of een stichting is dit principe van Elinor Ostrom dus minder van toepassing. Men ziet de drie factoren wel als een succesfactor maar men beschouwt het als iets gebruikelijks. Het zou toch wel gebeuren, net als bij de winkeliersvereniging. Dit principe is dus minder van belang dan de drie voorgaande.

5.1.5 Overtreding gestraft

<i>Overtreding gestraft</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>uitleg</i>
Huidige systeem gemeente	8	3		Gemeente een goed systeem alleen meer inzicht in feitelijke inkomsten

Tabel 10: Succes- en faalfactoren 'overtreding gestraft'

Er zijn geen succes- en faalfactoren gesignaleerd in de wetenschappelijke literatuur die betrekking hebben op het straffen van overtredingen. Hieruit kan dus worden aangenomen dat hiervan weinig tot geen sprake is bij BID's. Bij de BIZ wordt de bijdrage geïnt door de gemeente en als er niet wordt betaald kan de gemeente hier maatregelen voor treffen. Deze regeling zien veel respondenten als een voordeel, hoewel ze wel graag meer inzicht willen in de feitelijke inkomsten (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013; De Bruin, persoonlijke communicatie, 10 april 2013).

BID/BIZ

In de literatuur omtrent BID's werden geen succes- en faalfactoren gevonden behorende bij dit principe, waardoor er geen verschillen kunnen worden gesignaleerd.

Betekenis

Een principe dat ook minder duidelijk naar voren komt is de volgende, overtreding van de regels dient naar gelang de ernst van de overtreding te worden gestraft. Een overtreding in de vorm van het niet voldoen van de bijdrage wordt bestraft door de gemeente. Zij kunnen juridische stappen ondernemen als een ondernemer zijn bijdrage niet voldoet. Deze regeling wordt als zeer positief ervaren. Het feit dat ondernemers elkaar niet kunnen bestraffen zorgt ervoor dat de samenwerking tussen deze mensen beter verloopt. Er kunnen hierover geen discussies plaatsvinden, omdat de gemeente dit doet. Het enige nadeel is dat sommige ondernemers denken dat het om een gemeentebelasting gaat (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Ook kan het bestuur van de stichting op de vingers worden getikt als ze het niet goed doen namelijk middels de statuten. Dus ook hier kunnen overtredingen worden bestraft. Het feit dat dit bij beide mogelijk is zorgt ervoor dat de samenwerking verbeterd en dus is dit principe noodzakelijk.

5.1.6 Sociale infrastructuur

<i>Sociale infrastructuur</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>Algemeen beeld</i>
Een goed georganiseerde winkeliersvereniging	9	3		Dat helpt zeker mee.
Communicatie	11			Is cruciaal op alle momenten ook al kost het veel tijd en energie.
Sterk leiderschap	7	4		Leiderschap is van belang, maar hangt ook van het type mens af.

Tabel 11: Succes- en faalfactoren 'sociale infrastructuur'

De meest duidelijk succesfactor bij het *design principle* sociale infrastructuur is communicatie. Communicatie is cruciaal voor het succes van de BIZ en niet alleen in het voorbereidingstraject, maar gedurende de hele periode. Hierbij is het van belang dat je ondernemers niet overvoert met informatie, omdat het toch al lastig is om ervoor te zorgen dat alle vormen van communicatie ook gelezen en- of gehoord worden (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Bij de niet opgerichte casussen wordt ook aangegeven dat communicatie de grootste oorzaak is voor het niet oprichten van de BIZ, hierin heeft men tekort geschoten (Kemmerling, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Ook sterk leiderschap wordt gezien als een succesfactor. Je hebt iemand nodig die anderen over de streep trekt (De Bruin, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Maar hier wordt wel een kanttekening bijgezet, het gaat vooral om het type mens. Het moet iemand zijn die goed kan luisteren en kan netwerken anders werkt sterk leiderschap negatief. Maar over het algemeen wordt het gezien als succesfactor. Het laatste punt is een goed georganiseerde winkeliersvereniging. Negen van de twaalf respondenten vinden dit een succesfactor, het helpt mee om een BIZ op te richten. Als het bovenin goed georganiseerd is, is het ook op de werkvloer transparant (Van Asch, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Volgens één van de respondenten zou het juist kunnen helpen als er geen winkeliersvereniging is, omdat de BIZ dan nog nodig is om een organisatie te vormen (Vertrouwelijke casus, persoonlijke communicatie, 04 april 2013).

BID/BIZ

Een succesfactor van de BID is dat er continue sprake moet zijn van communicatie om ervoor te zorgen dat stakeholders de BID blijven steunen. Uit dit onderzoek is naar voren gekomen dat ook voor de BIZ communicatie van levensbelang is. Daarnaast zien zowel de BID als de BIZ sterk leiderschap als een succesfactor. Een andere succesfactor voor de BID is dat er een bepaalde samenwerkingsvorm moet zijn. Bij de BIZ blijkt echter dat men sterk leiderschap vaak belangrijker vindt voor een goede werking van de BIZ dan een bepaalde samenwerkingsvorm. Hoewel men ook heeft aangegeven dat samenwerking wel noodzakelijk is. In je eentje krijg je het niet voor elkaar om een BIZ op te richten. Bij de BID is wantrouwen en gebrek aan coöperatie een faalfactor. Uit de interviews blijkt dat wantrouwen inderdaad een faalfactor is. Met name in de casus Soest-Zuid ziet men dit terug. Daar wantrouwen de ondernemers de gemeente, men is bang dat de gemeente zijn taken niet meer zal vervullen.

Betekenis

Net als het eerste principe over de duidelijk grenzen is het zesde principe, er dient een sociale infrastructuur te zijn om eventuele conflicten tussen betrokken actoren op te kunnen lossen, een

principe dat niet door de experimentele wet BIZ wordt bepaald. Dit principe wordt vertaald naar de inrichting van de organisatie. De verwachting is dat een BIZ pas wordt opgericht en een succes kan worden als er sprake is van een hoge organisatiegraad. Deze kan al aanwezig zijn in de vorm van een actieve winkeliersvereniging of kan worden gerealiseerd vóór het tot stand komen van de BIZ, zie de casussen Hengelo en Neptunusplein. De winkeliersverenigingen hebben een belangrijke rol gespeeld in het oprichtingsproces. Zij hebben gezorgd voor de communicatie naar de overige ondernemers, maar ook de communicatie met de gemeente. In het Neptunusplein heeft DHV hier tevens bij geholpen. Alle drie de factoren die behoren bij dit principe zijn hele duidelijke succesfactoren en hieruit blijkt tevens het belang van dit principe. Zonder dit principe zou een BIZ en dus samenwerking tussen de ondernemers niet van de grond komen. Bovendien zijn deze factoren niet alleen van belang voor de oprichting maar ook zeker daarna. De ondernemers moeten weten wat er met hun geld gebeurt of wat men van plan is, dit moet gecommuniceerd worden. Anders kunnen ze de BIZ alsnog vroegtijdig laten stoppen en zal het geen succes worden. Sterk leiderschap is tevens terug te zien in de oprichting van de BI-zones. In Hengelo heeft men gekozen voor een centrummanager, een duidelijk aanspreekpunt. Daarnaast is het bestuur van de stichting in alle gevallen een duidelijk aanspreekpunt en zijn dat de mensen die uiteindelijk de beslissing nemen. Concluderend kan dus worden gezegd dat een goede sociale infrastructuur noodzakelijk is voor het succes van een BIZ.

5.1.7 Geen tegenwerking externe overheid

<i>Geen tegenwerking externe overheid</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>Algemeen beeld</i>
Faciliterende rol gemeente	5	6		Maakt het sterker als de gemeente het niet oplegt
De steun van de gemeente	9	1	1	Belangrijk voor invorderen bijdragen en als aanspreekpunt
Veel BI-zones in een gemeente	3	3		Kan werken als een gevaar voor de gemeente, maar ook als een voordeel
Kleine ondernemers worden uit het gebied geprijsd	8	1		Denk niet dat daar kan, daar heeft de BIZ niet genoeg kracht voor

Tabel 12: Succes- en faalfactoren 'geen tegenwerking externe overheid'

Over de faciliterende rol van de gemeente verschilt men van mening. Het is goed dat de gemeente de BIZ niet oplegt, dat maakt het sterker (Van Dijken, persoonlijke communicatie, 28 maart 2013). Vooral over de financiële rol van de gemeente is men niet altijd tevreden. In het begintraject heeft de gemeente vaak een faciliterende rol. Dat is ook noodzakelijk gezien de investering die moet worden gedaan, maar daarna houdt de financiële rol eigenlijk op. Men zou graag zien dat de gemeente na de oprichting ook financieel meer betrokken is. Men vindt het echter zeer prettig dat het initiatief bij de ondernemers vandaan komt en dit punt wordt dus gezien als een succesfactor. Daarnaast is de steun van de gemeente van uitermate belang. Niet alleen voor het invorderen van de bijdrage maar ook als aanspreekpunt, waardoor dit een succesfactor is. In de literatuur omtrent BID's komt naar voren dat het een faalfactor is als er veel BID's worden opgericht, omdat de gemeente dan minder macht zou hebben. Precies de helft van de respondenten vindt dit een succesfactor en de andere helft een faalfactor. Volgens sommigen is dat inderdaad mogelijk, maar andere denken dat

de BIZ daarvoor niet voldoende kracht heeft (Veldhof, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Aangezien de drie gemeenten allemaal zeggen dat ze daar geen last van hebben wordt dit punt niet gezien als faalfactor. Als laatste punt wordt in de literatuur genoemd dat men bang is dat kleine ondernemers uit het gebied worden geprijsd, dat is een faalfactor van de BID. Volgens de respondenten is daar echter geen sprake van in Nederland en zou dat ook niet kunnen, waardoor dit geen faalfactor is voor de BIZ.

BID/BIZ

Bij dit principe horen voor de BID twee succesfactoren en twee faalfactoren. De eerste succesfactor is dat BID's onafhankelijk te werk kunnen gaan. Dit wordt voor de BIZ ook zo gezien. Ook de tweede succesfactor, de steun van de gemeente, geldt voor beide organisatievormen. Een faalfactor van de BID is dat er zoveel BID's zijn opgesteld in een regio/stad dat ze meer invloed uitoefenen dan de lokale overheid. Bij de BIZ zijn de meningen hierover verdeeld, maar men vindt dat niet per definitie een nadeel. De rol van de gemeente is al aan het veranderen de laatste jaren en deze rol zal nog verder veranderen. Het verschil wordt voornamelijk veroorzaakt door de hoeveelheid BID's die er zijn en de hoeveelheid BI-zones die er zijn. De BIZ is pas net van start waardoor men het zich niet kan indenken dat elk winkelcentrum, elk gebied een BIZ heeft. Een andere faalfactor voor de BID is een indirect falen van de BID. BID's zijn zo succesvol dat de huren enorm stijgen en kleinere ondernemingen worden uit geprijsd. Voor de BIZ is dit echter geen faalfactor, men denkt dat de BIZ hier niet voldoende kracht voor heeft. Daarnaast wordt dit verschil veroorzaakt doordat BID's meestal veel groter zijn dan BI-zones en dus ook een groter budget hebben. Ze kunnen veel meer activiteiten ontplooiën, waardoor de verschillen ook groter kunnen worden. De omzetten kunnen dan verhoudingsgewijs harder stijgen dan bij de BIZ.

Betekenis

De overheid, in dit geval de gemeente, spelen een grotere rol in de wet BIZ dan volgens Elinor Ostrom de bedoeling is. Volgens haar dient het recht op, of initiatief tot, zelforganisatie niet te worden tegengewerkt door een externe autoriteit. Aangezien de gemeente betrokken moet worden in het voorbereidingstraject spelen ze duidelijk een rol. Ze moeten hier wel verplicht aan meewerken, maar uiteraard kunnen ze lastig gaan doen als ze het niet zien zitten. Er is in de praktijk dan ook veel te doen over de rol van de gemeente. Er worden namelijk naast de factoren die gesignaleerd worden bij de BID nog een viertal factoren gesignaleerd. De eerste heeft duidelijk te maken met dit principe en houdt in dat de ondernemers het als een succes zien dat het iets van hun is en niet de gemeente. Het feit dat de gemeente dus niet het initiatief neemt en zich er na de oprichting veel minder mee bemoeit bevordert dus de samenwerking tussen de actoren. Daarnaast kan het ook andersom worden gezien, de BIZ helpt de gemeente. Dit vanwege het aanspreekpunt voor het betreffende gebied. Volgens Dhr. Dassen (persoonlijke communicatie, 25 maart 2013) zie je echter dat de gemeente moeite heeft met zijn rol. De BIZ kan een eigen standpunt innemen en de gemeente voelt dat als bedreiging. Ze moeten er enorm aan wennen dat de BIZ een positie kan innemen en eigen geld heeft. In het Neptunusplein ervaart men dit juist andersom. Doordat er sprake was van een Vogelaarwijk kwamen er veel partijen naar het gebied. Het feit dat de BIZ een eigen organisatievorm is heeft geholpen bij het oplossen van de problemen in deze wijk en de gemeente ervaart het als zeer prettig dat de ondernemers zelf zaken kunnen beslissen. Maar er heerst ook onzekerheid over de rol van de gemeente en niet iedereen is er van overtuigd dat de gemeente inderdaad geen tegenwerking levert. Dit heeft er onder ander voor gezorgd dat de BIZ

Soest-Zuid geen doorgang heeft gevonden. Sommige ondernemers zien de bijdrage dan ook als nog een gemeentebelasting terwijl dit niet het geval is. Hieruit blijkt het belang van het principe van Elinor Ostrom dat er geen tegenwerking mag zijn van een externe autoriteit. Als deze er dus voor het gevoel van de ondernemers is wordt het lastig om samenwerking tussen de ondernemers in de vorm van een BIZ rond te krijgen.

5.1.8 Organisatie op een zo laag mogelijk niveau

<i>Organisatie op een zo laag mogelijk niveau</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>uitleg</i>
Organisatievorm stichting	7			(<i>één heeft geen voorkeur</i>)
Organisatievorm vereniging	5			

Tabel 13: Succes- en faalfactoren 'organisatie op een zo laag mogelijk niveau'

Het laatste principe van Elinor Ostrom luidt als volgt; wanneer de gemeenschappelijke hulpbron deel uitmaakt van een groter systeem dan dienen activiteiten met betrekking tot onttrekking, provisie, toezicht en andere relevante bestuurlijke activiteiten georganiseerd te worden op een zo laag mogelijk niveau. Hiervan is bij de BIZ maar gedeeltelijke sprake. De ondernemers zijn het laagste niveau en zij bepalen inderdaad of de BIZ wordt opgericht en wat de activiteiten et cetera zullen worden. Echter, de gemeente speelt ook nog een rol in het geheel en de gemeente is niet het laagst mogelijke niveau. Er is toch geprobeerd om organisatie op een zo laag mogelijk niveau mogelijk te maken door gebruik te maken van een stichting of vereniging. Aangezien een stichting of een vereniging het laagst mogelijk niveau is, is gevraagd of men een stichting of vereniging een goede organisatievorm vindt voor de BIZ en zo ja welke de voorkeur heeft. Iedereen vond het een goede organisatievorm en een groter gedeelte kiest voor een stichting in plaats van een vereniging.

BID/BIZ

Dit principe kent slechts één succesfactor voor de BID, namelijk hoe groter de gemeenschap hoe groter de kans op een stichting of vereniging. Anders wordt de BID meestal gestructureerd als een publiek agentschap. Bij de BIZ is een publiek agentschap niet mogelijk maar slechts een stichting of een vereniging. Deze organisatievormen worden ook als goede organisatievormen voor de BIZ gezien en in deze komen de BID en BIZ dus met elkaar overeen.

Betekenis

Dit principe wordt dus reeds uitgevoerd, omdat men kan kiezen tussen een stichting of een vereniging waarbij het laagst mogelijke niveau betrokken is. Wel heeft dit principe een link met het voorgaande principe. De gemeente speelt namelijk een rol, omdat zij de bijdrage innen. Niet alles is dus mogelijk op het laagst mogelijke niveau. Aangezien het als prettig wordt ervaren dat de gemeente de bijdrage int, wordt dit principe als overbodig gezien.

5.1.9 Financiële zaken

Zoals reeds vermeld behoren de financiële zaken niet tot een van de principes van Elinor Ostrom. De principes die Elinor Ostrom heeft opgesteld hebben allemaal te maken met de samenwerking tussen de actoren en gaan bijvoorbeeld niet over de juridische of feitelijke aspecten. Aangezien hierin wel sprake kan zijn van succes- en faalfactoren is dit principe extra opgesteld.

<i>Financiële zaken</i>	<i>Succesfactor</i>	<i>faalfactor</i>	<i>Niet van toepassing</i>	<i>Algemeen beeld</i>
Kosten eerlijk verdelen en ze voor een langere periode vastleggen	9	2		Absoluut
Groter budget beschikbaar waardoor gebied zich beter kan onderscheiden	8	2		Een constante inkomstenbron is van belang
Onduidelijkheid over BTW	5	5		Wordt geregeld door lokale belastinginspecteur
Spanning tussen de heffingsmaatregel en de uitkering	3	7		Het probleem zit hem met name in de naam, een gemeentebelasting

Tabel 14: Succes- en faalfactoren 'financiële zaken'

Uit de literatuur blijkt dat financiële zaken een belangrijke rol spelen in de succes- en faalfactoren rond BI-zones. Dit blijkt in de praktijk ook het geval te zijn. Men vindt het een groot voordeel dat de kosten eerlijk worden verdeeld en voor een langere periode vastgelegd. Er wordt dus gesproken over een succesfactor. Een andere succesfactor is dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich beter kan onderscheiden. Een constante inkomstenbron zorgt hiervoor. Waar financieel wel hinder van wordt ondervonden is de onduidelijkheid over de BTW. De vraag is namelijk of men de BTW wel of niet kan terugvragen. Dit hangt er echter net vanaf wat wordt afgesproken met de lokale belastingadviseur. Het aantal respondenten dat vindt dat het hier om een succesfactor gaat is gelijk aan het aantal die spreken van een faalfactor. In het onderzoek gaan we er echter vanuit dat dit een faalfactor is omdat één van de betrokken actoren bij de casus Hengelo fiscalist is en dat de oorzaak is dat zij daar geen hinder van hebben ondervonden (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Hierbij hebben de overige respondenten van Hengelo aangegeven dat ze er anders wel hinder van zouden ondervinden. Het laatste punt, de spanning tussen de heffingsmaatregel en de uitkering, wordt ook gezien als een faalfactor. Het grootste punt zit hem dan in de benaming, een gemeentebelasting. Veel ondernemers zijn daardoor bang dat de gemeente meer invloed heeft.

BID/BIZ

Het extra principe 'financiële zaken' kent geen succes- en faalfactoren voor de BID terwijl deze punten als belangrijk worden gezien bij de BIZ. Dit is opvallend omdat wel wordt aangegeven dat het bij de BID van belang is dat men weet dat de regeling dient voor puur zelfbelang, het realiseren van winst. Het is lastig om dit verschil te verklaren, omdat het bij beide regelingen wel van belang is.

Betekenis

Dit principe heeft dus niet direct te maken met de samenwerking tussen de actoren. Wel heeft dit principe te maken met het beheer van een gemeenschappelijke hulpbron. Beheer kost immers geld en financieel iets regelen en afspreken is dan zeker van belang. Het grote voordeel van de BIZ is dat het een juridisch middel is tegen *free-ridergedrag*. Tevens gaan conflicten tussen actoren vaak over financiële zaken waardoor dit van belang is. Er zou dus een principe kunnen worden toegevoegd aan die van Elinor Ostrom die te maken heeft met het duidelijk en eerlijk regelen van de financiële zaken. Dat iedereen zijn deel moet betalen of allemaal gezamenlijk zoals bij de BIZ.

5.1.10 Overige

Naast de succes- en faalfactoren die gesignaleerd zijn in de literatuur zijn er uit de interviews nog een aantal succes- en faalfactoren naar voren gekomen. Deze worden hieronder weergegeven.

- o Juridisch middel om *free-rider*gedrag te voorkomen
- o Het is een mogelijkheid om grote bedrijven bij elkaar te brengen
- o De BIZ is belangrijk als aanspreekpunt en voor de belangenbehartiging
- o De BIZ is voor ondernemers en niet de gemeente
- o Niet iedereen heeft door waar de wet voor dient. Met name dat het niet ter vervanging is van het basisniveau waar de gemeente aan moet voldoen is lastig
- o De BIZ maakt het de gemeente makkelijker
- o Geen begrip toegevoegde waarde BIZ
- o Gemeenten niet verplicht financieel bij te dragen

Dhr. Dassen (persoonlijke communicatie, 25 maart 2013) is er blij mee dat er een middel is in deze economische tijd die ondernemers kan verplichten bij te dragen. Hij is er dus blij mee dat er een middel bestaat om het *free-rider*gedrag in de kiem te smoren. Wat daarnaast gezien wordt als een groot voordeel en dus een succesfactor is het feit dat het iets is van de ondernemers en niet de gemeente, dit kwam in bovenstaande succes- en faalfactoren ook reeds naar voren. Een faalfactor wordt daarnaast gezien in het feit dat ondernemers niet goed weten waar de wet voor dient en wat het doet. Met name dat ondernemers er bang voor zijn dat de gemeente niet meer voldoet aan zijn basisniveau (De Graaf, persoonlijke communicatie, 10 april 2013). Maar tevens dat er geen begrip is over de toegevoegde waarde van de BIZ (Kemmerling, persoonlijke communicatie, 18 april 2013). Daarnaast is het een succesfactor van de BIZ dat hij het makkelijker maakt voor de gemeente (Dassen, persoonlijke communicatie, 25 maart 2013). Er bestaat nu een officieel orgaan waardoor de organisatiegraad beter is en de gemeente een aanspreekpunt heeft voor dat gebied. Een andere succesfactor is dat men activiteiten kan combineren met de BIZ. Nu heeft bijvoorbeeld de supermarkt zijn eigen beveiliging en de Kruidvat terwijl je deze ook kunt combineren (Van Zijp, persoonlijke communicatie, 11 april 2013). Een faalfactor is dat de gemeente niet verplicht financieel hoeft bij te dragen, dit speelt met name in het voorbereidingstraject wanneer er een grote investering moet worden gedaan.

5.2 Verband succes en design principles

In deze paragraaf zal er onderzocht worden wat het verband is tussen de mate van succes van de casussen en de *design principles*. Alleen de principes die in belangrijke mate van belang zijn voor het succes zullen worden besproken. In sommige gevallen is dit reeds kort vermeld, maar hier zal in deze paragraaf dieper op in worden gegaan. Hierbij wordt rekening gehouden met het feit dat succes een subjectief begrip is. Het is niet te zeggen wat succes is waardoor er dus wel iets over het verband wordt gezegd, maar met een nuancering.

Duidelijke grenzen

De casussen die een succes genoemd mogen worden zijn Hengelo en het Neptunusplein. Ten eerste zijn beide casussen een succes vanwege het afbakenen van het gebied. In Hengelo door het opdelen van het gebied en in het Neptunusplein door het gebied kleiner te houden. Het afbakenen van het gebied heeft te maken met het eerste principe van Elinor Ostrom, duidelijke grenzen. Samen met het principe sociale infrastructuur worden deze principes niet bepaald door de wet BIZ. Uit de analyse blijkt dat beide principes van invloed zijn op de mate van succes. Duidelijke grenzen zijn van belang, omdat men moet weten wie er betrokken zijn en wie er dus moeten stemmen. Maar het belangrijkste bij dit principe is dat het gaat om een klein aantal ondernemers. In dat geval is het makkelijker om elkaar te overtuigen, omdat men elkaar kent. De lijntjes zijn kort en als er iemand tegen de BIZ wil stemmen wordt dit eerder duidelijk en kunnen de overige ondernemers hier wat aan doen. Een groter gebied zoals Hengelo met meer ondernemers kan wel worden opgericht, maar de kans op succes is groter als het gebied opgedeeld wordt in kleinere delen. De lijntjes zijn dan korter.

De verwachting is dat de wet BIZ niet makkelijk zal werken voor regio's. Naast het punt dat de lijntjes dan moeilijk kort kunnen worden gehouden spelen de gedachtegangen van de ondernemers hier ook een rol. Het moet voor de ondernemers duidelijk zijn dat wat ze investeren in de BIZ ook direct terugkomt. Dit blijkt uit het moeilijk enthousiasmeren van de ondernemers. Een groot gedeelte van de ondernemers opent 's ochtends zijn winkel, gaat daarmee aan de slag en telt 's avonds de kassa (vertrouwelijke casus, persoonlijke communicatie, 04 april 2013). Alles wat ze doen geeft direct resultaat. Ze denken vooral aan de korte termijn en niet aan de lange termijn, omdat ze daarvan de resultaten niet direct zien.

Sociale infrastructuur

Zoals hierboven reeds vermeld speelt het principe 'sociale infrastructuur' ook een belangrijke rol in de mate van succes. Om een BIZ te kunnen oprichten moet uiteraard een groot gedeelte van de ondernemers voor de BIZ stemmen. Deze mensen moeten dus overtuigd worden van het nut van de wet BIZ. Het overtuigen gaat makkelijker als de ondernemers elkaar kennen, omdat mensen eerder iets aannemen van iemand die zij kennen dan van een wildvreemde. Een goede organisatiegraad, bijvoorbeeld een winkeliersvereniging, draagt hier aan bij. Dit is goed terug te zien in het Neptunusplein waar een aantal ondernemers waarschijnlijk alleen maar voor de BIZ hebben gestemd, omdat de voorzitter van de winkeliersvereniging heeft aangegeven dat dit goed is en de ondernemers deze man vertrouwen. Tevens is dit te zien in Hengelo waar de drie reeds bestaande winkeliersverenigingen hard hebben gewerkt om de rest te overtuigen. Naar aanleiding van de BIZ zijn hier zelfs nieuwe winkeliersverenigingen opgericht (Giesen, persoonlijke communicatie, 02 april 2013). Een hoge organisatiegraad, in dit geval een winkeliersvereniging, kent een goede sociale infrastructuur. De ondernemers weten wie het aanspreekpunt is, waar ze dus met hun vragen en opmerkingen terecht kunnen en waar ze informatie kunnen inwinnen. Het is niet altijd duidelijk voor

alle betrokken ondernemers wat de regeling precies inhoud en via een goede sociale infrastructuur wordt dit sneller duidelijk.

Daarnaast kan een goede sociale infrastructuur bijdragen om de financiële problemen te beperken. Het doel van Elinor Ostrom is om samenwerking tussen de actoren te realiseren zonder tussenkomst van andere partijen. Als de sociale infrastructuur duidelijk is, wordt het ook makkelijker om te communiceren over de financiële zaken en kunnen de problemen hieromtrent worden opgelost.

Hieruit blijkt dat vooral communicatie van belang is. Zonder communicatie kan er geen goede sociale infrastructuur zijn, deze hangen nauw met elkaar samen. Een goed voorbeeld hiervan is de casus Soest-Zuid. De mate van succes of in dit geval geen succes heeft vooral te maken met de communicatie en dus sociale infrastructuur. Ook hier kende men een winkeliersvereniging, maar men is niet zo actief geweest als bij de overige casussen met het overtuigen van de ondernemers. Er is minder gecommuniceerd waardoor ondernemers niet overtuigd zijn. Het Neptunusplein heeft bovendien hulp gehad bij het communiceren van DHV. DHV heeft geholpen bij het sturen tussen de verschillende partijen en gedachtegangen.

Daarnaast is dit principe van Elinor Ostrom niet alleen van belang in het voorbereidingstraject maar ook met name daarna. De mate van succes heeft niet alleen te maken met de oprichting van de BIZ. Als er conflicten, problemen of vragen zijn gedurende de looptijd van de BIZ moeten de ondernemers ook de mogelijkheid krijgen om dit kenbaar te maken. Het moet dus duidelijk zijn bij wie ze hiervoor terecht kunnen. In het geval van Hengelo kunnen ze bij de centrummanager terecht en bij het Neptunusplein kan men terecht bij één van de leden van de stichting. Mocht er gekozen worden voor een vereniging, dan geldt er niet direct een aanspreekpunt, maar dan wordt over alles vergaderd en beslist waardoor iedereen alsnog zijn ideeën naar voren kan brengen.

Geen tegenwerking externe overheid

Een partij die een belangrijke rol speelt in het succes is de overheid, in dit geval de gemeente. De gemeente is om een paar redenen van belang. Ten eerst voor de financiering van het voorbereidingstraject. Doordat er enkele documenten moeten worden opgesteld en de stemmingsprocedure behandeld moet worden door een notaris zitten hier kosten aan verbonden. De ondernemers zijn vaak niet bereid om het risico te nemen dat ze dus investeren in iets wat misschien nooit doorgang zal vinden. Hier komen weer de gedachtegangen terug dat wat ze investeren ze ook direct terug willen zien. Ten tweede is de gemeente van belang, omdat zij de bijdrage moeten innen. Tevens is de gemeente van belang voor de steun. In het voorbereidingstraject kunnen ze helpen om de ondernemers te overtuigen. Maar ze moeten ook gezamenlijk met de ondernemers de verschillende documenten ondertekenen.

De rol van de gemeente komt met name naar voren in de casus Soest-Zuid. Een van de hoofdredenen dat de BIZ hier geen succes is geworden is het wantrouwen van de ondernemers richting de gemeente. De gemeente had dit wantrouwen weg moeten nemen om ervoor te zorgen dat de BIZ wel een succes had kunnen worden.

Concluderend kan worden gezegd dat de gemeente en dus de overheid een belangrijke rol spelen in de BIZ. Dit is een groot contrast met de casussen die Elinor Ostrom hanteert. De overheid is hierbij wel aanwezig, maar het gaat om vrij eenvoudige rollen. Het zijn vaak casussen die zich afspelen in landelijk gebied. De BIZ speelt zich af in een stedelijke gebied waardoor de institutionele context anders is. De overheid speelt hierbij een veel grotere rol en is verder doorontwikkeld. De rol

van de overheid bepaald hoeveel ruimte er is voor zelfontwikkeling. Als de overheid kleiner is, is er meer ruimte voor zelfontwikkeling. Maar aangezien de overheid vrij groot is bij de BIZ is er dus minder ruimte voor zelfontwikkeling. Het principe van Elinor Ostrom 'geen tegenwerking externe overheid' is dus veel lastiger uit te voeren bij de BIZ dan bij haar eigen casussen en speelt een zeer belangrijke rol. Dit verklaart tevens waarom er een extra principe zou moeten worden toegevoegd, financiële/juridische zaken, bij gebruik making van de principes van Ostrom voor dit soort casussen. De casussen die Ostrom hanteert hebben namelijk veel minder te maken met de overheid.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden

Naar aanleiding van de analyse kan er nog een kanttekening geplaatst worden bij de *design principles* van Elinor Ostrom. Bij Ostrom staat het algemeen belang centraal. Zonder ingrepen van de staat, zoals privatisering zijn gemeenschappen in staat om hun *common pool resources* op een duurzame manier te beheren. Volgens haar omdat dit uiteindelijk in het algemeen belang is. Naar aanleiding van onderhavig onderzoek kunnen hier vraagtekens bij worden geplaatst. De ondernemers denken vaak niet in het algemeen belang maar meer in het individuele belang. Dit blijkt tevens uit de moeite die veel BI-zones hebben met de eisen waaraan activiteiten moeten voldoen. Ze willen liever meer promotionele activiteiten en evenementen, omdat de resultaten hiervan duidelijker aanwijsbaar zijn (Van Asch, persoonlijke communicatie, 25 april 2013). De verwachting is dan ook dat de BIZ niet zal werken voor grotere activiteiten en gebieden zoals herstructurering. Ten eerste moeten de bijdrage dan veel hoger zijn. Uit de analyse blijkt dat de kans groot was geweest dat de casussen Hengelo en Neptunusplein niet waren opgericht als de bijdrage hoger was geweest dan momenteel het geval is. De kans is dus groot dat de ondernemers hier niet mee instemmen, wat weer te maken heeft met hun gedachtegangen. Daarnaast is het zo dat het gemeenschappelijke doel nog minder direct aanwezig is bij grotere projecten zoals herstructurering. De mogelijke effecten zijn dan helemaal niet direct zichtbaar. Herstructurering is een lange termijn gedachtegang waar de ondernemers moeilijk mee om kunnen gaan. Het voelt voor hun als een 'te ver van hun bed show'. Waarschijnlijk zal een herstructureringsfonds niet werken als de gebruikers moeten stemmen, pas als de eigenaren moeten gaan stemmen zullen hiervoor meer kansen liggen. Eigenaren denken eerder aan de lange termijn. Helemaal gezien de huidige leegstand in veel winkelcentra is het voor een eigenaar van belang hier wat aan te doen. Een gebruiker zal eerst allerlei andere dingen proberen. Bovendien is het voor een gebruiker ook mogelijk om de huur op te zeggen en te verhuizen naar een gebied waar sprake is van minder leegstand. Een eigenaar kan zijn pand uiteraard ook verkopen, maar de waarde van het pand neemt af als er meer leegstand is. Een eigenaar zal dit direct in zijn portemonnee voelen. Het laatste punt waaruit blijkt dat grotere projecten en gebieden hoogstwaarschijnlijk niet haalbaar zijn met de BIZ is het feit dat de activiteiten van de BIZ moeten voldoen aan 'openbare ruimte'. Als er bijvoorbeeld sprake zou zijn van renovatie of herstructurering zijn de investeringen niet bedoeld voor de openbare ruimte maar voor het private eigendom, namelijk het pand. Hieruit blijkt nogmaals dat het gemeenschappelijk doel dan minder aanwezig zal zijn.

De kans is dus klein dat de huidige wet BIZ gebruikt zal worden voor grotere projecten. Om ervoor te zorgen dat de wet wel optimaal werkt voor kleinere gebieden is het van belang dat promotionele activiteiten mogelijk worden gemaakt, zonder een beperking hierop. De eisen waaraan activiteiten moeten voldoen zullen hier op aangepast moeten worden. Door deze aanpassing zal dit principe van Elinor Ostrom beter kunnen worden uitgevoerd of in ieder geval meer naar haar theorie.

Collectieve keuze mechanismen

Veel BI-zones zijn uiteindelijk niet opgericht vanwege de derde eis in het stemmingsproces. Zo zijn er vanwege deze eis drie van de vijf BI-zones in Soest niet opgericht (Van Asch, persoonlijke communicatie, 25 april 2013). Deze eis bepaald mede de mate van succes. Grootwinkelbedrijven spelen hierbij een belangrijke rol. De stemmen van deze partijen wegen vanwege de laatste eis van het proces vaak harder mee dan die van kleine partijen, omdat de WOZ-waarde van hun panden groter is. Ostrom geeft aan dat via collectieve keuze mechanismen actoren die betrokken zijn bij de gemeenschappelijke voorraad de kans dienen te krijgen om te participeren in de besluitvorming; via directe of indirecte vertegenwoordiging. Bij de BIZ krijgt iedereen dus wel de mogelijkheid alleen is de mogelijkheid niet altijd even eerlijk verdeeld vanwege de derde eis. De respondenten begrijpen wel dat deze eis er is, omdat deze partijen ook meer moeten bijdragen. Maar als er in het gebied veel grootwinkelbedrijven zitten gaat de verhouding tussen deze partijen en de kleinere ondernemers scheef lopen en kan het principe van Elinor Ostrom niet optimaal worden uitgevoerd. Het is dus verstandig om iets in het stemmingsproces aan te passen zodat het principe van Elinor Ostrom beter kan worden uitgevoerd en de mate van succes verbeterd.

5.3 Hypothesen

In deze paragraaf zullen aan de hand van de uitkomsten van het onderzoek de hypothesen uit paragraaf 2.2.3 worden getoetst.

Aspect: succes van een BI-zone

Hypothese 1:

De mate van succes van een BI-zone in winkelgebieden is niet afhankelijk van principe nummer vijf en acht.

Aangenomen werd dat principe nummer vijf niet van belang is voor het succes van een BIZ, omdat hier geen succes- en faalfactoren werden gesignaleerd bij de BID. Uit onderhavig onderzoek kwam echter naar voren dat dit principe wel noodzakelijk is voor het succes van een BIZ. De respondenten ervaren het als een succesfactor dat de gemeente straffen kan opleggen als een ondernemer zijn bijdrage niet voldoet. De samenwerking tussen actoren verloopt soepeler als er minder conflicten zijn. De mogelijkheid om overtredingen te bestraffen draagt hieraan bij. Zonder deze regeling in de wet BIZ was de kans groter geweest dat het beheer van de winkelgebieden niet van de grond was gekomen, omdat de ondernemers elkaar dan moesten bestraffen wat zorgt voor conflicten. Principe nummer acht daarentegen is inderdaad minder van belang voor de mate van succes. Uit paragraaf 5.1 blijkt dat dit principe overbodig is, omdat de organisatie niet in zijn geheel plaatsvindt via het laagst mogelijke niveau. De gemeente verzorgt immers de inning van de bijdrage en de uitgifte van deze bedragen. Maar aangezien principe nummer vijf wel bepalend is voor het succes van een BI-zone in winkelgebieden wordt deze hypothese verworpen.

Hypothese 2:

Principes nummer één, twee en zeven zijn het belangrijkste voor het slagen van een BIZ.

Uit paragraaf 5.2 is op te maken dat principe nummer één erg belangrijk is voor het slagen van een BIZ. Het aangeven van de duidelijke grenzen en het behappen van kleinere aantallen ondernemers heeft ervoor gezorgd dat zowel het Neptunusplein als Hengelo succesvol zijn. Tevens van groot belang is principe nummer zes, een sociale infrastructuur. Een goed georganiseerde

winkeliersvereniging en daarmee een goede sociale infrastructuur helpen bij het enthousiasmeren van de ondernemers en dus het oprichten van de BIZ. Ook na de oprichting is het van belang voor het succes van een BIZ dat er goed wordt gecommuniceerd met de ondernemers. De ondernemers moeten weten bij wie ze moeten zijn voor vragen en opmerkingen, dit is duidelijk voor ze bij een goede sociale infrastructuur. Het laatste principe dat van groot belang is voor het slagen van een BIZ is principe nummer zeven. Uit de casus Soest-Zuid blijkt dat de rol van de gemeente van groot belang is en dan met name hoe de ondernemers hier tegenaan kijken. De ondernemers moeten het gevoel hebben dat de gemeente ze wil helpen en er niet voor wil zorgen dat zij zelf niks meer hoeven te doen. Principe nummer één en zeven zijn dus inderdaad het belangrijkste voor het slagen van een BIZ. Alleen geldt dit niet voor principe nummer twee. Dit principe is wel van belang maar niet het belangrijkste waardoor de hypothese wordt verworpen.

Aspect: invloed van de overheid op een BI-zone

Hypothese 3:

De principes drie, vijf en zeven zouden door de overheid moeten worden vastgelegd in de wet BIZ.

De principe drie en vijf zijn momenteel vastgelegd in de wet BIZ. Het stemmingsproces wordt als iets goeds ervaren door de respondenten. Het stemmingsproces kost wel veel tijd en energie, maar het zorgt tevens voor draagvlak. De kans is groter dat ook na de oprichting van de BIZ de BIZ blijft bestaan en de mogelijkheid krijgt een succes te worden. Gezien het feit dat de respondenten het stemmingsproces goed vinden is het belangrijk dat dit door de wet wordt vastgelegd. Daarnaast wordt het door de respondenten als prettig ervaren dat overtredingen gestraft worden door de gemeente en dat dit dus geregeld is door de wet BIZ. De wet heeft namelijk bepaald dat de gemeente de bijdrage int en daardoor het niet voldoen van de bijdrage kan bestraffen. Als de ondernemers dit zouden moeten doen zorgt dit voor conflicten, waardoor het goed is dat dit door de wet wordt geregeld. Principe nummer zeven wordt gedeeltelijk door de wet geregeld. In de wet staat vermeld dat de gemeenten moeten meewerken als een groep ondernemers aangeeft een BIZ te willen oprichten. Uit dit onderzoek blijkt dat dat van belang is. De gemeente kan helpen bij de ondersteuning door bijvoorbeeld informatie te verschaffen. Het is dus belangrijk dat de gemeente meewerkt en het is verstandig dat dit, net als momenteel het geval is, wordt geregeld door de wet. Als dit niet door de wet geregeld wordt bestaat de kans dat gemeenten niet willen meewerken, terwijl zij wel voor bepaalde documenten moeten zorgen. Het is voor de BIZ dus van belang dat alle drie de principes worden geregeld door de wet. De hypothese wordt aangenomen.

Hypothese 4:

De overheid mag geen invloed uitoefenen op de principes twee, vier en zes. Dit dient de BIZ zelf te doen.

Uit paragraaf 5.1 blijkt dat het van belang is dat regels afgestemd kunnen worden op lokale omstandigheden. Het zelf kunnen aanpassen van de bijdrage is hiervan het meest duidelijke voorbeeld. Er zijn wel drie eisen waar activiteiten aan moeten voldoen, maar verder wordt er niet bepaald welke activiteiten dit exact moeten zijn. Er is dus duidelijk nog bewegingsvrijheid in deze. Dit wordt door de respondenten als zeer prettig ervaren en het is dus belangrijk dat dit zo blijft. Tevens blijkt dat het vierde principe niet zo van belang is. De respondenten vinden dat iets wat automatisch wel gebeurt, daar hoeft geen principe voor te worden opgezet. Dus ook het vastleggen in de wet is

niet van belang. Aangezien ook principe nummer zes niet door de BIZ hoeft te worden geregeld kan de hypothese worden aangenomen. Het is belangrijk dat de ondernemers zelf bepalen hoe de sociale infrastructuur eruit ziet. Dit zorgt ervoor dat het een regeling is van de ondernemers en dus niet de overheid. Als je de sociale infrastructuur door de wet laat regelen is de verwachting dat de ondernemers het niet meer zien als iets wat ze zelf oprichten, maar wat door de overheid wordt gedaan.

Aspect: oprichten of afstemmen van een BI-zone.

Hypothese 5:

BI-zones worden afgestemd vanwege het ontbreken van één van de principes.

Deze hypothese wordt verworpen, omdat uit paragraaf 5.1 blijkt dat principe nummer acht overbodig is. Van dit principe is geen sprake bij de wet BIZ en dus ook niet bij de oprichting van de casussen Hengelo en Neptunusplein. Hieruit blijkt dat BI-zones niet worden afgestemd vanwege het ontbreken van één van de principes.

Hypothese 6:

BI-zones worden opgericht omdat ze voldoen aan alle principes.

Uit paragraaf 5.1 en paragraaf 5.2 blijkt dat de BI-zones die zijn opgericht, Neptunusplein en Hengelo, zijn opgericht, omdat ze voldoen aan de eerste zeven principes. Aan het laatste principe voldoet echter niet één van de BI-zones, omdat dit niet mogelijk is door de wet BIZ. BI-zones worden dus niet opgericht omdat ze voldoen aan alle principes, waardoor de hypothese wordt verworpen.

6. Conclusie & Aanbevelingen

Met dit onderzoek is geprobeerd een bijdrage te leveren aan de vorming van de definitieve wet BIZ, zoals uiteengezet is in hoofdstuk 1. Dit leidde tot de volgende centrale vraag: *Wat zijn de succes- en faalfactoren van BI-zones van winkelgebieden in Nederland en in hoeverre komen deze factoren overeen met de succes- en faalfactoren van BID's?* Aan de hand van de succes- en faalfactoren is vervolgens bepaald wat de design principles van Elinor Ostrom betekenen. Naast het geven van een antwoord op de centrale vraag en de bijbehorende deelvragen zullen er naar aanleiding van onderhavig onderzoek in dit hoofdstuk ook enkele aanbevelingen worden gegeven. Ten slotte volgt nog een kritische reflectie op dit onderzoek.

6.1 Conclusie

Om tot een antwoord op de centrale vraag te komen, is allereerst onderzocht welke theorie het beste aansluit bij dit onderwerp en welke factoren uit de theorie kunnen worden gehaald. Zoals uit de inleiding blijkt, staat het *free-rider* probleem centraal bij de experimentele wet BIZ. De theorie waarbij dit begrip centraal staat, is de speltheorie. Deze theorie houdt zich bezig met de beslissingen van mensen en de manier hoe hierop wordt gereageerd. Elinor Ostrom was in 1990 de eerste die beide theoretische benaderingen, die van het '*prisoners dilemma*' en '*tragedy of the commons*' combineerden in haar onderzoek naar de exploitatie van natuurlijke hulpbronnen oftewel *Common Pool Resource*. Ostrom (1990) reikt met haar studie ontwerpprincipes aan die essentieel zijn bij het organiseren en managen van een gemeenschappelijke bron, in dit geval de openbare ruimte. Deze principes vormen dan ook de leidraad van het onderzoek. Tevens is er in hoofdstuk 2 antwoord gegeven op de tweede deelvraag. Aan de hand van wetenschappelijke literatuur omtrent BID's zijn er succes- en faalfactoren van deze organisatievorm naar voren gekomen. Deze factoren zijn vervolgens geschaard onder de *design principles* van Elinor Ostrom wat heeft geleid tot een onderzoekskader dat binnen dit onderzoek is gehanteerd. Het antwoord op de deelvraag, *Hoe zien de betreffende BI-zones eruit en welke actoren zijn hierbij betrokken?*, is vervolgens uiteengezet in hoofdstuk 4. Hier is tevens bepaald wat de mate van succes is van de casussen. Hengelo kent het grootste aantal ondernemers. Daarnaast kent Hengelo als enige een centrummanager en heeft de gemeente het initiatief genomen voor de BIZ. Bij het Neptunusplein gaat het over een klein aantal ondernemers. Daarnaast is een onafhankelijke partij betrokken geweest bij de oprichting en was er een actieve winkeliersvereniging. In Soest-Zuid is er uiteindelijk geen BIZ opgericht, omdat de ondernemers bang waren dat de gemeente niet meer zou voldoen aan haar basisniveau. Een van de oorzaken hiervan is slechte communicatie. Aan de hand van dataverzameling is naar voren gekomen welke succes- en faalfactoren er worden gesignaleerd in BI-zones in winkelgebieden in Nederland. Er kan dus antwoord worden gegeven op het eerste deel van de centrale vraag, zie hoofdstuk 5.

Er worden verhoudingsgewijs meer succesfactoren dan faalfactoren gesignaleerd. Een gedeelte van deze factoren zijn bepalend voor de mate van succes van een BIZ. Zo is het van belang dat overtredingen bestraft worden en dan met name door een partij die los staat van de samenwerkende partijen binnen het gebied. In dit geval dus de gemeente in plaats van de ondernemers, dit bevordert de samenwerking. Principe nummer vijf is dus van belang. Een principe dat daarnaast zorgt voor veel succesfactoren is 'duidelijke grenzen'. Met name de factor 'een kleiner aantal ondernemers wordt als een voordeel ervaren' is zeer belangrijk voor het slagen van een BIZ. Zowel bij de casus Neptunusplein als in Hengelo heeft deze succesfactor een belangrijke rol gespeeld in het voorbereidingstraject. Communicatie blijkt ook van essentieel belang voor de mate van succes en dus is principe nummer zes ook erg belangrijk. In Soest-Zuid is er niet voldoende gecommuniceerd

met de betrokken ondernemers waardoor zij niet overtuigd zijn van de BIZ. Bij het Neptunusplein heeft juist DHV geholpen bij het communiceren waardoor de BIZ wel is opgericht. Daarnaast kan een goed georganiseerde winkeliersvereniging helpen bij het voorbereidingstraject. De ondernemers kennen elkaar al waardoor het enthousiasmeren makkelijker wordt. Het laatste principe dat van groot belang is voor de mate van succes van een BIZ is principe nummer zeven. De steun van de gemeente is van belang voor de communicatie, maar ook voor het opstellen van de documenten en eventueel het doen van een investering. Het wordt als een belangrijke faalfactor gezien als de ondernemers de rol van de gemeente niet begrijpen en bang zijn dat de gemeente niet meer zal voldoen aan zijn basisniveau. Aangezien de steun van de gemeente van groot belang is voor het slagen van de BIZ is het belangrijk om dit door de wet te laten regelen. Gemeenten worden dan verplicht om mee te werken. Ook het bestraffen van overtredingen is van belang voor het slagen van een BIZ en het is dus verstandig om dit door de wet te laten regelen. Een andere succesfactor betreft het stemmingsproces. Het kost veel tijd en energie, maar levert ook draagvlak op. Het is belangrijk dat dit door de wet wordt geregeld. Er wordt echter ook een faalfactor gesignaleerd bij het stemmingsproces en wel de laatste eis van het proces. Deze eis zorgt ervoor dat grootwinkelbedrijven meer macht krijgen. Ten slotte is het een groot voordeel dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden. Met name het zelf kunnen bepalen van de bijdrage wordt als zeer prettig ervaren en het is dan ook van belang dat dit niet door de wet wordt geregeld.

Nadat is vast komen te staan wat de succes- en faalfactoren zijn kan worden bepaald wat de verschillen zijn tussen de BID en de BIZ. Er wordt dus antwoord gegeven op het tweede deel van de centrale vraag. Er zijn vooral veel overeenkomsten tussen de BID en de BIZ. Slechts een klein aantal factoren zijn afwijkend. De factoren die verschillen hebben met name te maken met het verschil in grote. Bij de BIZ gaat het voornamelijk om kleine gebieden en kleine aantallen ondernemers die betrokken zijn terwijl bij de BID de gebieden vaak veel groter zijn. Bij de BID is men bang dat kleine ondernemers uit het gebied worden geprijsd. Deze angst kent men bij de BIZ niet. Daarnaast zijn gemeenten in Nederland niet bang dat ze minder macht zullen hebben als er meerdere BI-zones in hun gemeente worden opgericht, dit in tegenstelling tot de BID. Bij de BID ervaren de ondernemers dat bedrijven in het kernwinkelgebied meer profiteren van de BID, dit wordt bij de BIZ niet zo ervaren. Ten slotte is het grootste verschil dat bij de BID de eigenaren stemmen terwijl dit bij de BIZ de gebruikers zijn.

Ten slotte zal de theorie van Elinor Ostrom worden getoetst. Zoals in de inleiding reeds vermeld maakt Ostrom veel gebruik van de traditionele oftewel landelijke context. Terwijl in dit onderzoek sprake is van een moderne oftewel stedelijke context. De vraag is dan ook in hoeverre de principes die Ostrom hanteert in haar casussen ook toepasbaar zijn op een stedelijke context. Voor een gedeelte komen deze principes overeen maar niet helemaal. Hieruit kan tevens worden geconcludeerd dat het voor de mate van succes niet van belang is dat wordt voldaan aan alle acht de principes. Uit dit onderzoek blijkt dat zes van de acht principes zowel voorkomen in de landelijke als in de stedelijke context. Alleen de principes toezicht toetsbaar en organisatie op een zo laag mogelijk niveau zijn minder van toepassing bij een stedelijke context. Bij de traditionele context gaat het vaak om grote stukken grond die een actor bezit en de kans dat de actoren elkaar tegen komen is kleiner dan bij een stedelijke context waar de actoren dicht op elkaar zitten. Bij een landelijke context is het dan ook eerder van belang dat het toezicht wordt geregeld. Bij een stedelijke context is dit minder noodzakelijk, omdat de actoren elkaar vaker zien en spreken. Organisatie op een zo laag mogelijk niveau is in een stedelijke context lastiger te realiseren vanwege de rol die de overheid

speelt. Bij de casussen die Elinor Ostrom hanteert is de overheid vrij eenvoudig. De BIZ speelt zicht echter af in stedelijke gebied waar de overheid doorontwikkeld is en dus niet los gezien kan worden. Dit zorgt ervoor dat er bij de BIZ minder ruimte is voor zelforganisatie. Daarnaast zorgt een landelijke context ervoor dat er meer gedacht zal worden in het algemeen belang, waardoor samenwerking eerder op gang zal komen. Bij een stedelijke context zal eerder gedacht worden aan het individuele belang. Mocht de BIZ toegepast worden voor grotere gebieden of projecten dan is nog minder sprake van algemeen belang. De kans is groot dat de wet BIZ niet makkelijk zal werken voor regio's of herstructureringsfondsen vanwege de gedachtegangen van de ondernemers. Ze willen graag direct resultaat zien van hun investeringen en die kans is dan kleiner. Bovendien is herstructurering niet mogelijk, omdat activiteiten moeten voldoen aan de openbare ruimte. Bij herstructurering gaat het om een private goed en niet de openbare ruimte. Het principe van Ostrom dat regels moeten worden afgestemd op lokale omstandigheden kan door de eisen in de wet dus niet optimaal worden uitgevoerd. Daarnaast is uit dit onderzoek naar voren gekomen dat er hinder wordt ondervonden met de laatste eis van het stemmingsproces. Ostrom geeft aan dat het belangrijk is dat alle betrokkenen de mogelijkheid krijgen om te stemmen, direct of indirect. Wat ik in dit onderzoek constateer rond het principe 'collectieve keuze mechanismen' komt dan ook niet overeen met het design principe van Ostrom.

Over het algemeen kan worden geconcludeerd dat de theorie van Ostrom een goede leidraad is geweest voor het onderzoek. De samenwerking tussen de actoren speelt bij de experimentele wet BIZ een belangrijke rol net als in het onderzoek van Elinor Ostrom (1990). Daarnaast heeft het onderzoek bijgedragen aan de theorievorming. Er is naar voren gekomen dat de theorie van Ostrom tevens toepasbaar is op een stedelijke context. Echter, met inachtneming van een aantal zaken. De eerste betreft de rol van de overheid zoals eerder besproken. Daarnaast staat bij Ostrom collectieve actie centraal. Ostrom denkt dat zelforganisatie de oplossing is en niet privatisering of beheer door een centrale overheid. Bij de experimentele wet BIZ is gehele zelforganisatie echter niet mogelijk. Er moet namelijk rekening worden gehouden met de wettelijke regelgeving.

Concluderend kan worden gezegd dat de wet BIZ een succes is gezien de vele succesfactoren en opgerichte BI-zones. De wet is in de huidige vorm een succes voor de kleinere gebieden. Uit de analyse blijkt dat de wet momenteel minder geschikt is voor grote regio's of herstructureringsfondsen. Hiervan zal eerder sprake zijn als eigenaren de mogelijkheid krijgen om te stemmen, omdat zij meer aan de lange termijn denken en dus zullen kiezen voor andere activiteiten. Het is dus verstandig om de BIZ voort te zetten en definitief te maken.

6.2 Aanbevelingen

Uit de evaluatie die het Ministerie van Economische Zaken heeft uitgevoerd (2012) is gebleken dat er 112 BIZ's zijn opgericht. Dit zijn er maar liefst 80 meer dan verwacht maar dat hadden er nog meer kunnen zijn. Er zijn in totaal namelijk 234 initiatieven gedaan (Menger, 2013). Uit onderhavig onderzoek is gebleken dat de wet een succes is en dat men hem graag definitief wil maken. De verwachting is echter dat middels enkele aanpassingen in de wet het aantal BI-zones nog verder kan toenemen. De eerste aanbeveling geldt dan ook voor het ministerie; maak de experimentele wet definitief met slechts enkele kleine aanpassingen.

De eerste aanpassing heeft te maken met het stemmingsproces. Uit het onderzoek is gebleken dat het stemmingsproces als prettig wordt ervaren en dat er draagvlak mee wordt gecreëerd. Echter blijkt

ook dat veel BI-zones stranden op de laatste eis van het stemmingsproces waarbij de WOZ-waarde van de stemgerechtigde die vóór oprichting hebben gekozen hoger moet zijn dan die van stemgerechtigden die tegen oprichting hebben gestemd. Deze eis in zijn geheel verwijderen is niet verstandig, omdat ondernemers met een hogere WOZ-waarde tevens een hogere bijdrage moeten leveren. Het is beter om een extra eis toe te voegen. Een voorbeeld hiervan zou kunnen zijn dat naar de derde eis van het stemmingsproces niet meer gekeken hoeft te worden als meer dan 80% van de ondernemers vóór oprichting heeft gestemd (Lam, persoonlijke communicatie, 28 maart 2013). Dit vergroot de kans op een daadwerkelijke oprichting van de BIZ.

Daarnaast wordt de kans op oprichting vergroot als de mogelijkheden voor activiteiten worden vergroot. Momenteel moeten activiteiten voldoen aan drie eisen; collectiviteit, openbaar belang en publieke ruimte. Deze eisen worden soms wel eens als lastig ervaren, maar over het algemeen worden ze begrepen. De respondenten begrijpen dat deze eisen nodig zijn zodat het geld niet zomaar overal aan wordt besteed. Echter zouden veel respondenten zien dat de mogelijkheden voor evenementen en promotionele activiteiten worden vergroot. Momenteel is dit wel mogelijk maar op zeer kleine schaal. Evenementen zijn met name voor winkelcentra van groot belang. Ze zorgen voor meer winkelend publiek en daardoor een duidelijke kans op meer omzet. Voor ondernemers is dit dan ook een activiteit van de BIZ die eigenlijk direct resultaat oplevert. Het is belangrijk om enkele activiteiten te ontplooiën die direct resultaat opleveren zodat de ondernemers blijven geloven in de BIZ. Het is beter als er meer mogelijkheden komen voor evenementen en promotionele activiteiten.

Voor de stichting of de vereniging van een BIZ is het erg lastig om de feitelijke inkomsten van de BIZ in te schatten. De gemeente verzorgt de inning van de bijdrage en is dus op de hoogte van de feitelijke inkomsten. Uit het onderzoek is gebleken dat veel BI-zones pas veel later te horen krijgen dat er één of meerdere ondernemers hun bijdrage niet hebben voldaan en de inkomsten dus lager zijn dan verwacht. Gemeenten moeten ervoor zorgen dat iedereen zijn bijdrage voldoet en als dit niet gebeurt moeten ze hier maatregelen voor treffen. Het duurt echter zeer lang voordat dit geld vervolgens terugvloeit in de BIZ en de BIZ moet hier rekening mee houden. Momenteel is dit erg lastig, omdat het bestuur pas na een jaar te horen krijgen van de gemeente dat er ondernemers zijn die niet hun bijdrage hebben voldaan. Hier moet dus verandering in worden aangebracht. Gemeenten moeten worden verplicht het direct te melden aan het bestuur van de BIZ als er ondernemers niet hebben bijgedragen, zodat ze hier rekening mee kunnen houden.

Tevens is uit dit onderzoek gebleken dat veel gemeenten de BIZ financieel bijstaan gedurende de oprichting. Het voorbereidingstraject kost veel geld vanwege het opstellen van de documenten en de stemmingsprocedure. Ondernemers willen vaak niet opdraaien voor deze kosten, omdat het helemaal nog niet zeker is of de BIZ wel wordt opgericht en de gemeente draait in veel van de gevallen op voor deze kosten. Het is echter niet verstandig om wettelijk vast te leggen dat gemeenten de BIZ financieel moeten bijstaan, omdat dit ervoor kan zorgen dat gemeenten het idee krijgen dat ze meer macht hebben. De regeling is bedoeld voor ondernemers en is daarom ook een succes. Het is belangrijk dat dit zo blijft en dat gemeenten dus niet meer macht krijgen. Uiteraard is het fijn als de gemeente wel de eerste investering aan wil gaan, maar dit moet niet worden verplicht.

De gemeente speelt niet alleen een belangrijke rol bij de investering maar gedurende het hele proces, vanwege het innen van de bijdrage. Het is daarom ook van belang dat de rol van de gemeente goed wordt uitgelegd. Dit blijkt uit de casus Soest-Zuid waar de ondernemers ervan uitgingen dat de gemeente zich zou terugtrekken en zelfs niet meer aan zijn basisniveau zou voldoen. Om dit in de toekomst te kunnen voorkomen is het van belang dat de rol van de gemeente duidelijk

naar voren komt, bijvoorbeeld in informatiefolders die kunnen worden gegeven gedurende het voorbereidingstraject. Tevens moet hierbij worden aangegeven dat het een bijdrage betreft die de gemeente int. Veel ondernemers denken namelijk dat het om nog een 'gemeentebelasting' gaat, dit is echter niet het geval. Het moet voor ondernemers duidelijk zijn dat er geen sprake is van een 'gemeentebelasting', omdat zij er dan vanuit gaan dat de gemeente de baas is over deze bijdrage. De gemeente verzorgt echter alleen de inning en de uitgave, maar heeft niks te zeggen over de besteding van de gelden.

Uit onderhavig onderzoek is tevens gebleken dat er veel onduidelijkheid heerst over de BTW. Het ligt puur aan de betrokken belastingadviseur of de BIZ wel of niet de BTW terugkrijgt en dit maakt uiteraard een groot verschil. Ook binnen de onderzochte casussen zit hier verschil in. Enkele casussen krijgen wel de BTW terug terwijl hiervan bij andere geen sprake is. Als men de BTW niet terugkrijgt scheelt dit veel geld. Dit geld kan dan niet worden uitgegeven aan activiteiten voor de BIZ. Het is dus belangrijk dat dit wettelijke wordt geregeld zodat hier geen spanning over heerst. Tevens scheelt dit een hoop tijd, omdat het bestuur van de BIZ hier nu vaak druk mee is.

De laatste aanbeveling heeft te maken met wie er mogen stemmen voor een BIZ. Momenteel is het zo dat de gebruikers stemmen, wat ervoor zorgt dat het blikveld van de BIZ wordt verkleind vanwege de gedachtegangen van de ondernemers. Zij denken vaak aan het individueel belang en aan de korte termijn. Er zal worden gekozen voor een bepaald soort activiteiten. Om ervoor te zorgen dat de BIZ ook kan worden toegepast voor grotere projecten zoals herontwikkeling of renovatie zouden er twee typen BI-zones mogelijk moeten zijn. Eén waarbij de gebruikers stemmen en die dus geschikt is voor met name winkelcentra die kleine zaken willen aanpassen en één waarbij de eigenaren stemmen en die dus geschikt is voor grotere gebieden en grotere projecten. Zo kunnen beide groepen profiteren van de voordelen van de wet.

6.3 Kritische reflectie

Zoals in paragraaf 3.3 vermeld is er binnen dit onderzoek alles aan gedaan om de validiteit zo groot mogelijk te maken. Om de interne validiteit te verhogen zijn er per casus interviews gehouden met verschillende actoren. Uit de interviewverslagen blijkt dat de gesprekspartners per casus eigenlijk allemaal hetzelfde zeggen, wat de validiteit van het onderzoek vergroot. De actoren ervaren per casus dezelfde succes- en faalfactoren. Bij één casus is hier echter geen sprake van. Bij de vertrouwelijke casus is slechts sprake van één respondent, andere betrokkenen zijn niet geïnterviewd. Door slechts de mening van één persoon te horen is het lastiger om objectief te bepalen welke succes- en factoren een rol hebben gespeeld bij het oprichten van de BIZ en de validiteit van deze casus is minder. Om deze tekortkoming op te vangen is er triangulatie met andere bronnen toegepast. Op deze wijze is de informatie objectiever.

Het feit dat er bij de vertrouwelijke casus slechts sprake is van één respondent zorgt voor nog een tekortkoming in het onderzoek. Er zijn hierdoor namelijk meer interviews afgenomen met respondenten uit een casus die daadwerkelijk is opgericht dan met respondenten uit een casus die uiteindelijk niet is opgericht. Dit zou kunnen zorgen voor een vertekend beeld van de succes- en faalfactoren. Om ervoor te zorgen dat de resultaten van het onderzoek wel te generaliseren zijn, ondanks het feit dat er meer gesprekspartners zijn uit opgerichte casussen dan niet opgerichte casussen, is er gekeken naar lokale en algemene factoren. Deze factoren zijn door middel van triangulatie met andere bronnen naar voren gekomen. Met name in de vertrouwelijke casus was dit van belang. Er is kritisch gekeken naar het interview met de respondent van de vertrouwelijke casus

en naar aanleiding van de triangulatie met andere bronnen zijn er zaken aangepast, waardoor het onderzoek beter te generaliseren is.

Daarnaast is door het gebruiken van de theorie van Elinor Ostrom en haar design principles geprobeerd om de generaliseerbaarheid van het onderzoek te vergroten. De theorie van Ostrom is een goede leidraad geweest voor het onderzoek. De tabel uit paragraaf 2.2.2 heeft goed geholpen bij het kunnen beantwoorden van de centrale vraag. Gedurende het hele onderzoek was dit onderzoekskader een goede leidraad en heeft het ervoor gezorgd dat er niet afgeweken werd van de hoofdzaken. Het onderzoekskader is tevens gehanteerd bij het houden van de interviews. Hierdoor was het makkelijker om de verschillende casussen met elkaar te kunnen vergelijken en ervoor te zorgen dat er rekening werd gehouden met de onderlinge afhankelijkheid van de principes. Met name bij de principes 'toezicht toetsbaar' en 'overtreding gestraft' is er flink doorgevraagd om duidelijk te krijgen dat het antwoord puur betrekking had op de betreffende principes. Maar dit is goed gelukt, waardoor de generaliseerbaarheid verbetert. Ook kan er een kritische noot gegeven worden aan het onderzoekskader. Door slechts te kijken naar de succes- en faalfactoren die wordenesignaleerd in de BID is het mogelijk dat andere problemen over het hoofd zijn gezien. Toch is deze kritische noot maar minimaal, omdat er tijdens de interviews ook andere problemen aan het licht zijn gekomen die niet vermeld stonden in het onderzoekskader.

De beperkte tijd voor het onderzoek heeft zijn weerslag op de resultaten. Van elk soort BIZ is maar één casus behandeld, dus bijvoorbeeld maar één casus met veel ondernemers en een hoge organisatiegraad. Dit zorgt voor een tekortkoming in het onderzoek. Het feit dat er van elk soort BIZ maar één casus is onderzocht zorgt ervoor dat het lastiger is te onderscheiden of de succes- en faalfactoren gelden voor die specifieke casus of dat die in het algemeen benoemd kunnen worden. Het onderzoeken van meerdere casussen zou kunnen leiden tot specifiekere succes- en faalfactoren. Om toch tot een betrouwbare informatie te komen binnen het onderzoek en een gerechtvaardigde conclusie te kunnen trekken is het onderzoek uitgevoerd via het *most different system design*. Dit zorgt ervoor dat er geïllustreerde conclusies kunnen worden getrokken.

De vraag luidt of de resultaten in het onderzoek te generaliseren zijn. Naar aanleiding van bovenstaande en het feit dat de resultaten in dit onderzoek grotendeels overeenkomen met een onderzoek dat Deloitte (2013) heeft uitgevoerd, kan worden gezegd dat de resultaten maatgevend zijn voor alle casussen. De succes- en faalfactoren van de experimentele wet BIZ die naar voren komen in het onderzoek dat het Ministerie van EL&I (2012) heeft uitgevoerd en het onderzoek dat Deloitte heeft uitgevoerd komen voor ruim 95 procent overeen met de succes- en faalfactoren die in dit onderzoek naar voren zijn gekomen.

Een uitdaging voor vervolgonderzoek kan worden gevonden in het nog verder onderzoeken van de mogelijkheden voor toepassing van de theorie van Elinor Ostrom in een stedelijke context. Bij de theorie van Ostrom staat collectieve actie centraal. De experimentele wet BIZ zorgt ervoor dat collectieve actie niet optimaal kan worden uitgevoerd. Er moet immers rekening worden gehouden met de regels die vermeld staan in de wet. Bij een vervolgonderzoek zou bijvoorbeeld onderzocht kunnen worden in hoeverre het *free-rider*probleem binnen winkelgebieden opgelost zou kunnen worden als de wet BIZ er niet zou zijn, maar men zich wel bewust zou zijn van de principes die Elinor Ostrom heeft opgesteld.

Uit onderhavig onderzoek is gebleken dat de literatuur omtrent de BIZ nog niet compleet is. Er bestaat veel informatie over hoe de wet in elkaar zit en het proces om een BIZ op te starten, maar over de ervaringen die de betrokkenen hebben met de wet is weinig bekend. Momenteel is er naast dit onderzoek slechts één evaluatief onderzoek uitgevoerd (Ministerie van EZ, 2012). Er bestaat hierdoor ook nog geen informatie over mogelijke oplossingen voor problemen die worden ervaren.

Tevens blijkt dat de succes- en faalfactoren die in de BID worden gesignaleerd ook vaak voorkomen bij de BIZ. Er zijn slechts enkele kleine verschillen. Dit zorgt ervoor dat de literatuur omtrent BID's goed gebruikt kan worden voor de BIZ. Wel moet hierbij rekening worden gehouden met het grootste verschil, bij de BID stemmen de eigenaren en bij de BIZ de gebruikers.

Wat in de literatuur duidelijk onderbelicht is, is de rol van de overheid. Uit dit onderzoek is gebleken dat gemeenten een belangrijke rol spelen in zowel het voorbereidingstraject als daarna. Hierover wordt eigenlijk niks gezegd in de literatuur. Veel gemeenten weten dan ook niet goed hoe ze het hele proces het beste moeten aanpakken.

7. Bijlagen

Bijlage 1 Literatuurlijst

- o Amersfoort op de kaart (z.d.). Neptunusplein. Vinddatum 18 maart 2013, op <http://www.amersfoortopdekaart.nl/#/hoogtepunten/kruiskamp/neptunusplein/>
- o Berndsen, R., Doornbos, H., Van Vliet, M. en Maas, F. (2012). *Evaluatie Experimentenwet Bedrijven Investeringszone (BIZ)*. Utrecht: Berenschot
- o Blackwell, M. (2004). A consideration of the UK Government's proposals for Business Improvement Districts in England. Issues and uncertainties. *Property Management Vol. 23 No. 3*, 194-203
- o Centraal Bureau voor de Statistiek (2012). *Demografische kerngegevens per gemeente 2012*. Hardinxveld-Giessendam: Tuijtel B.V.
- o Centrummanagement Brabant (2011). *Verzameling artikelen ondernemersfonds*.
- o Chen, T.H. (2007). De speltheoretisch voordeligste inschrijving. *Aanbestedingsrecht*, Vol. 6
- o De Stad Amersfoort (2011). *Bedrijven Investeringszone, Overeenkomst Ondernemersfonds Neptunusplein*.
- o Davis, M.D. (2011). Inleiding tot de speltheorie. Houten: Uitgeverij Spectrum
- o De Jong, J. (2011). *Handboek academisch schrijven*. Bussem: Uitgeverij Coutinho
- o Deloitte (2013). *Rapportage Ministerie Infrastructuur en Milieu. Juridische grondslag verplichte afdracht kantorenfonds*.
- o DHV (2010). *Neptunusplein Amersfoort gaat voor BIZ*.
- o DHV (2011). *DHV helpt winkeliers Amersfoort bij oprichten ondernemersfonds*
- o Elzinga, S. (2006). *Speltheorie versie 2.0*.
- o Gemeente Amersfoort (2010a). *BIZnesplan Neptunusplein Amersfoort*.
- o Gemeente Amersfoort (2010b). *Uitvoeringsovereenkomst*.
- o Gemeente Amersfoort (2010c). *Raadsvoorstel Verordening Bedrijven Investerings Zone (BIZ) Neptunusplein 2011*.
- o Gemeente Amersfoort (2013). *Verordening*.
- o Gemeente Hengelo (2011a). *Folder invoering en actieplan 2011 Stichting Centrummanagement Hengelo*.
- o Gemeente Hengelo (2011b). *Uitvoeringsovereenkomst*.
- o Gemeente Hengelo (2011c). *Verordening BI-zone Centrum Hengelo 2011*
- o Gemeente Hengelo (2012a). *Centrummonitor*. Afdeling Beleidsonderzoek en GEO informatie
- o Gemeente Hengelo (2012b). *Geactualiseerde beleidsvisie 2006-2016*.
- o Gemeente Rotterdam (z.d.). *Algemene informatie. Bedrijven Investeringszone (BIZ)*
- o Gemeente Soest (2006). *Detailhandelsbeleid 2006-2015*.
- o Gemeente Soest (2010a). *Informatieblad BIZ winkelcentrum Soest-Zuid*.
- o Gemeente Soest (2010b). *Uitvoeringsovereenkomst*.
- o Gemeente Soest (2010c). *Verordening*
- o Guy, P. (1998). *Comparative Politics, Theory and Method*. New York, University press, p. 36-41
- o Hardin, G. (1968). The tragedy of the commons. *Science*, Vol. 162. No. 3859, 1243-1248
- o Hogg, S., Medway, D. en Warnaby, G. (2003). Business Improvement Districts: an opportunity for SME retailing. *International Journal of Retail and Distribution Management*. Vol. 31 No. 3, 466-469

- o Jager, J. (2011). BIZ-wet loopt ten einde. Experiment geslaagd. *BT Bedrijventerrein Jaargang VII nr 6 pp. 12-15*
- o Korsten, A.F.A. (2009). De logica van collectieve actie. De theorie van Mancur Olson.
- o Kamer van Koophandel (z.d.). *Praktische handleiding voor het opstarten van een BIZ in centraal Gelderland*
- o Lloyd, M.G., McCarthy, J., McGreal, S. en Berry, J. (2003). Business Improvement Districts, Planning and Urban regeneration. *International Planning Studies, Vol. 8 No. 4, 295-321*
- o Li, H.L. (2003). *Speltheorie en toepassingen*. Amsterdam: Vrije Universiteit
- o McCarthy, J. en Doyle, M. (2011). Business Improvement Districts and conservation-led regeneration. *Urban Research en Practice Vol. 4 No. 2, 175-192*
- o Mc Donald, H. (1996). Why Business Improvement Districts Work. *The Manhattan Institute for Policy Research Civic Bulletin, no. 4*
- o Menger, J.P. (2006). Ondernemer investeert in zijn omgeving. *ROM (6)*
- o Menger, J.P., Zweedijk, M.Q. en Holden, H. (2005). Business Improvement Districts. Ondernemersinitiatief beloond. Amsterdam: Regioplan publicatienummer 1411
- o Menger, J. en Mannaart, R. (2011). 8 tips voor een betere BIZ-wet. *BT Bedrijventerrein Jaargang VII nr 3 pp 41-42*
- o Ministerie van Economische Zaken (2012). Evaluatie experimentenwet bedrijven Investeringszone. Den Haag
- o Ministerie van Economische Zaken, Landbouw en Innovatie (2012). *Derde voortgangsrapportage experimentenwet Bedrijven Investeringszone (BIZ)*. Den Haag
- o Mitchell, J. (2001). Business Improvement Districts and the 'New' Revitalization of Downtown. *Economic Development Quarterly, Vol. 15 No. 2, 115-123*
- o Mouche, P. (2005). *Niet-coöperatieve speltheorie*.
- o Ostrom, E. (1990). Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action. *New York: Cambridge University Press*.
- o Ostrom, E. (2000). Collective action and the evolution of social norms. *The journal of economic perspectives, Vol. 14, No. 3, 137-158*
- o Peel, D. en Lloyd, M.G. (2008). *Re-generating learning in the public realm. Evidence-based policy making and Business Improvement Districts in the UK*. London: Sage
- o Peel, D., Lloyd, G. en Lord, A. (2009). Business Improvement Districts and the Discourse of Contractualism. *European Planning Studies Vol. 17 No. 3, 401-422*
- o Poundstone, W. (1992). *Prisoner's Dilemma*. New-York: Anchor Books, Doubleday
- o Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. , Booi, M., Verkens, J.P., (2012). *Methoden en technieken van onderzoek*. Amsterdam: Pearson Education Benelux.
- o Stichting Centrummanagement Hengelo (2010). *Afschrift van een akte van oprichting*.
- o Stichting Centrummanagement Hengelo (2011). *Meerjarenbeleidsplan 2011-2015*.
- o Stichting Centrummanagement Hengelo (2012). *Selectiecriteria voor toekennen financiële bijdragen aan acties en evenementen*.
- o Stichting Centrummanagement Hengelo (z.d.). Werkwijze en spelregels voor aanvragen financiële bijdrage.
- o Stichting Ondernemersfonds Winkelcentrum Soest Zuid (2010). *BIZ 'Winkelcentrum Soest-Zuid' Plan van aanpak*.

- o Stokes, R.J. (2006). Business Improvement Districts and Inner City Revitalization: The Case of Philadelphia's Frankford Special Services Districts. *Journal of Public Administration*, 29: 173-186
- o Symes, M. en Steel, M. (2003). Lessons from America. The role of Business Improvement Districts as an agent of urban regeneration. *TPR*, 74 (3), 301- 312
- o Symes, M. en Steel, M. (2005). The privatization of public space? The American experience of Business Improvement Districts and their relationship to local governance. *Local Government Studies Vol. 31 No. 3*, 321-334
- o Ter Beek, H.M. en Mosselman, M. (2006). *Business Improvement Districts in Nederland. Draagvlak, vormgeving en voorwaarden voor toepassing*. Amsterdam
- o Veldhof, G. (2012). *Centrumvisie en actieplan, Stichting Centrummanagement Hengelo*.
- o Verschuren, P. en Doorewaard, H. (2007). *Het ontwerpen van een onderzoek*. Vierde druk. Den Haag: Uitgeverij Lemma.
- o Webster, C. en Lai, L.W. (2003). *Property rights, planning and markets*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited
- o Wils, J., Oostdijk, A., Flapper, E. (2003). *Vrijwilligheid of vrijblijvendheid. Onderzoek naar free riders bij vijf DMI-convenanten*. Leiden: Ministerie van VROM
- o Zijlstra, J. (2012). *Eerste Vogelaarwijk erbovenop*. Vinddatum 23 april 2013 op <http://nos.nl/artikel/428191-eerste-vogelaarwijk-erbovenop.html>

Bijlage 2 Respondentenlijst

- o Dhr. G. Veldhof, centrummanager Stichting Centrummanagement Hengelo. Geïnterviewd op 25 maart 2013.
- o Dhr. H. Dassen, Voorzitter Stichting Centrummanagement Hengelo. Geïnterviewd op 25 maart 2013.
- o Dhr. F. Giesen, secretaris Stichting Centrummanagement Hengelo en werkzaam bij Boekhandel Broekhuis. Geïnterviewd op 02 april 2013.
- o Dhr. A. Lam, teamleider heffing en invoering van de gemeente Amersfoort. Geïnterviewd op 28 maart 2013.
- o Dhr. B. de Brouwer, adviseur economie en wonen van de gemeente Amersfoort. Geïnterviewd op 28 maart 2013.
- o Dhr. G. van Dijken, consultant urban development bij RoyalHaskoningDHV. Geïnterviewd op 28 maart 2013.
- o Dhr. J. de Bruijn, voorzitter Stichting Neptunusplein Amersfoort en ondernemer Keurslagerij de Bruijn. Geïnterviewd op 10 april 2013.
- o Dhr. A. van Zijp. Secretaris winkeliersvereniging Neptunusplein Amersfoort en ondernemer kapsalon Haarmode Nanny. Geïnterviewd op 11 april 2013.
- o Dhr. A. de Graaf, voorzitter winkeliersvereniging Soest-Zuid en ondernemer C1000. Geïnterviewd op 10 april 2013.
- o Mevr. E. Kemmerling, wethouder economie van de gemeente Soest. Geïnterviewd op 18 april 2013.
- o Mevr. N. Minkema, bedrijfscontactfunctionaris afdeling ruimte van de gemeente Soest. Geïnterviewd op 18 april 2013.
- o Dhr. H. van Asch, Bedrijfsmanager van de gemeente Soest. Geïnterviewd op 18 april 2013.
- o Interview gemeente vertrouwelijke casus. Geïnterviewd op 04 april 2013.

Bijlage 3 Casus Hengelo

Hengelo is een gemeente gelegen in de provincie Overijssel in de landstreek Twente. Op 1 januari 2012 had de gemeente een inwoneraantal van 80.939 (CBS, 2012). Net als vele andere binnensteden in Overijssel en de rest van Nederland staat de binnenstad van Hengelo al enkele jaren onder druk. Oorzaken hiervan zijn de sterk verbeterde wijkwinkelcentra, de teruglopende koopkracht van inwoners door de economische recessie en de toename van het online winkelen (Gemeente Hengelo, 2012a). Om deze druk een halt toe te roepen heeft de gemeente vijf politieke programma's gedestilleerd en één daarvan is relevant voor dit onderzoek, *naar een aantrekkelijke binnenstad* (Gemeente Hengelo, 2012b). In het coalitieakkoord 2010-2014 'Investeren in verbinding' heeft het college ingezet op verbinden met de samenleving. Nadrukkelijk wordt ingezet op het benutten van de kracht van de stad, haar burgers en haar partners. Het college wil inzetten op het versterken van de economische structuur van de binnenstad en ziet de binnenstad als de huiskamer van Hengelo. Het is de plek van verbinding en ontmoeting van Hengeloërs en bezoekers van de stad. De ontwikkeling van de binnenstad wordt opgepakt in goed overleg met belanghebbenden. Hierbij is een goede verhouding met de binnenstadondernemers van belang (Gemeente Hengelo, 2012b). Om de binnenstadondernemers goed te kunnen betrekken in het proces is er onderzocht of de experimentele wet BIZ hierbij zou kunnen helpen. Dit was het geval en er is dan ook een BIZ voor het centrumgebied ingesteld.

Het doel van het programma 'naar een aantrekkelijke binnenstad' is het creëren van een economische en cultureel vitale binnenstad, waar Hengeloërs zich thuis voelen en waartoe ook de inwoners van omliggende gemeenten en toeristische bezoekers zich aangetrokken voelen (Gemeente Hengelo, 2012a). Om dit doel te kunnen bereiken is volgens de gemeente een inspanning van alle partners in de binnenstad nodig; de winkeliers, de horecaondernemers, de marktkooplui, de politie, de vastgoedondernemers en de gemeente zelf. Het gaat om een veelheid aan elkaar beïnvloedende activiteiten, functies en belangen voor de binnenstad (Gemeente Hengelo, 2012a). De gezamenlijke ondernemers van de Binnenstad hebben gekozen voor een BIZ als middel om samen de krachten te bundelen voor een beter stadscentrum. Daarvoor is de Stichting Centrummanagement Hengelo opgericht die ook het beheer heeft over een ondernemersfonds, meer hierover volgt in de volgende paragraaf.

3.1.1 Procedure

Naar aanleiding van bovenstaande zijn halverwege het jaar 2010 een gedeelte van de betrokken ondernemers bij elkaar gekomen, omdat zij een BIZ wel zagen zitten. Hierbij heeft Madélène ter Laak, adviseur van de Kamer van Koophandel Oost Nederland en initiatiefneemster van het in werking zetten van een BIZ-fonds en het aanstellen van een centrummanager, geholpen (KvK Oost Nederland, 2011). Zoals uit paragraaf 1.2 blijkt is één van de eerste stappen richting het voltooien van een BIZ het opstellen van een plan waarin een aantal zaken naar voren dienen te komen (Berendsen et al., 2012, p.12). Ook de ondernemers in Hengelo hebben zo'n plan opgesteld, namelijk *actieplan 2011 Stichting Centrummanagement Hengelo*.

Actieplan

In het actieplan staat als eerste omschreven wie de Stichting Centrummanagement Hengelo is en wie er in het bestuur zitten. Namens de detailhandel: Jeroen Brok (Brok Interieur), Frank Giesen (Boekhandel Broekhuis) en Frans de Vries (V&D). Namens de horeca: Bertus Klein (Café de Cactus), Marieke Dooren (Eden Cityhotel) en namens de dienstverlening: Job Mulders (ING). Vervolgens

wordt het doel kenbaar gemaakt: de binnenstad van Hengelo economisch versterken en meer bezoekers naar de binnenstad trekken zodat alle ondernemers hiervan profiteren (Veldhof, 2012). Hierbij pakken zij drie zaken op; Werken aan een schone, veilige en aantrekkelijke binnenstad; Promotie van het winkelgebied, onder andere door aantrekkelijke klantenacties en evenementen die de binnenstad op de kaart zetten en afspraken met de gemeente om te werken aan een sterk winkel- en horeca-aanbod, voldoende parkeerplaatsen en een goede bereikbaarheid. In het derde punt van het plan wordt uitgelegd wat het de ondernemers oplevert en dus welke activiteiten worden ontplooid. Zo komt er een jaarlijks activiteitenprogramma met elke maand straatactiviteiten en muziek, uitbreiding en modernisering van de kerstverlichting in het hele centrum van Hengelo, afspraken met de gemeente om de bereikbaarheid en het parkeren in het centrum te verbeteren, uitvoering van de opgestelde detailhandel- en horecaplannen om de kwaliteit van het aanbod te versterken, twee keer per jaar een 'winkelcentrumschouw' om zwerfvuil, overlast en dergelijke aan te pakken, meer sfeer in het centrum door onder andere herkenbare entrees van de winkelstraten en een betere aankleding in het hele centrum, een centrummanager als aanspreekpunt voor ondernemers richting de gemeente en een website en nieuwsbrief waardoor de ondernemers worden geïnformeerd. Deze acties kosten uiteraard geld en in het plan staat omschreven dat er een ondernemersfonds zal worden opgericht waardoor de Stichting de komende vijf jaar aan de slag kan. De verwachting is dat er een bijdrage van €300.000 per jaar nodig is. Deze kosten zullen tot stand komen middels een bijdrage van de gemeente en door een vaste bijdrage per ondernemer te vragen die gekoppeld is aan de WOZ-waarde. Zie onderstaande tabel voor de bijdragen per WOZ-waarde.

WOZ-waarde pand (in euro's)	Jaarlijkse BIZ-bijdrage per ondernemer
Minder dan 200.000	250 euro
200.001 – 350.000	425 euro
350.001 – 500.000	650 euro
500.001 – 750.000	900 euro
750.001 – 1 miljoen	1100 euro
Meer dan 1 miljoen	1300 euro

Tabel 3: Vaste bijdragen per ondernemer (Gemeente Hengelo, 2011a)

De gehele begroting was toentertijd terug te lezen op een website. Naast deze zaken staan er geen andere zaken vermeld in het plan. Een aantal van de zaken die dus naar voren horen te komen in het plan komen daarin niet voor (Berendsen et al., 2012). Zo wordt er niet vermeld hoe groot het gebied is en hoe deze wordt afgebakend, wat er gebeurt als er te weinig of juist te veel geld is en wat er gebeurt als een BIZ tussentijds wordt opgeheven.

Stichting

Na het opstellen van een plan is er in Hengelo een stichting opgericht, Stichting Centrummanagement Hengelo. De akte voor deze stichting is gepasseerd op 5 november 2010. In de Statuten staat vermeld wat het doel van de stichting is: het versterken van het centrum van Hengelo als plaatselijk en regionaal centrum op het gebied van de detailhandel, dienstverlening en horeca, via het uitvoeren van activiteiten die zijn gericht op het bevorderen van leefbaarheid, veiligheid, ruimtelijke kwaliteit of een ander mede publiek belang in de openbare ruimte, het verbeteren van het vestigings- en verblijfsklimaat in het centrum en voorts al hetgeen met een en ander rechtstreeks

of zijdelings verband houdt of daartoe bevorderlijk kan zijn, alles in de ruimste zin des woords (Stichting Centrummanagement Hengelo, 2010). Net als in het plan staat ook in de akte van oprichting de afbakening van het gebied nog niet weergegeven, deze zal later worden bepaald. Verder staat in de Statuten met name vermeld wat er moet gebeuren qua bestuur onder andere de duur, benoeming, taken, vergaderingen en ontslag.

Naast de Statuten heeft de Stichting een Meerjarenbeleidsplan 2011-2015 opgesteld (Stichting Centrummanagement Hengelo, 2011). De stichting bestaat uit ondernemers uit het centrum van Hengelo welke namens detailhandel, horeca en dienstverlening zitting hebben in het bestuur. Daarnaast werkt de stichting nauw samen met de stichting VVV en Stadspromotie Hengelo voor de organisatie en uitvoering van activiteiten en evenementen in het centrum van Hengelo. Tevens zijn er twee werkgroepen opgericht; de werkgroep binnenstadontwikkeling en de werkgroep evenementen en marketing. Elke werkgroep heeft zijn eigen doelstellingen en taken. Bij de werkgroep binnenstadontwikkeling staat een schone stad, een hele en veilige stad en een bereikbare stad centraal. De werkgroep evenementen en marketing richt zich op een aantrekkelijk centrum met een breed scala aan evenementen en activiteiten. Naast de twee werkgroepen die minimaal 6 keer per jaar samenkomen is een centrummanager van belang voor Hengelo. De centrummanager stelt zich op als onafhankelijke procesmanager die zich bezig houdt met de kwaliteitsverbetering van het centrumgebied. Samen met de werkgroepen stelt de centrummanager dan ook het jaarlijkse actieplan op (Stichting Centrummanagement Hengelo, 2011).

Naast het opstellen van het plan bepaalt de Stichting ook welke financiële bijdragen er gedaan dienen te worden en waar het geld aan wordt uitgegeven. Het bestuur van de stichting kijkt bij de beoordeling en toekenning van een financiële aanvraag naar het punt of de activiteit of het evenement (Stichting Centrummanagement Hengelo, 2012):

- o In het centrum van Hengelo plaatsvindt;
- o er een vergunning is verleend door de gemeente (Indien van toepassing);
- o voor iedereen toegankelijk is en geen entree moet worden betaald;
- o onderscheidend is in de regio, gemeente Hengelo en past binnen de streefbeelden, evenementenkalender en de doelstellingen van de SCH;
- o direct of indirect van toegevoegde commerciële en/of promotionele waarde is voor de ondernemers in het centrum;
- o geen politieke, spirituele of religieuze kenmerken of doelstellingen heeft;
- o financieel en organisatorisch goed kan worden uitgevoerd;
- o de aanvrager ook financiële bijdragen ontvangt van andere organisaties/stichtingen etc;
- o past binnen de financiële middelen die de SCH ter beschikking staan;
- o voldoet aan de door de SCH opgestelde spelregels en werkwijze;
- o is aangevraagd op het door de SCH gehanteerde aanvraagformulier.
- o de hoogte van de bijdrage wordt vastgesteld door het bestuur van de SCH. Aan de bedragen die op de jaarlijkse SCH begroting worden vermeld kunnen geen rechten worden ontleend.

Voordat naar bovenstaande punten wordt gekeken wordt eerst bepaald of is voldaan aan de voorwaarden om in aanmerking te komen voor een bijdrage uit de opbrengsten. Om hieraan te voldoen moeten activiteiten een (collectief) ondernemersbelang dienen, de aanvrager een ondernemerscollectief, een officiële ondernemersvereniging of stichting vertegenwoordigen, gevestigd zijn en/of direct belanghebbende zijn in de BI-zone. Het ondernemerscollectief, de ondernemersvereniging of stichting mag bepalen voor welke doelen er een aanvraag wordt

ingediend (Stichting Centrummanagement Hengelo, z.d.). Bij een positief advies zal de stichting het toegekende bedrag rechtstreeks betaalbaar stellen aan de aanvrager. Bij een negatief advies zal de stichting de aanvrager hierover berichten. Eén van de redenen hiervan kan zijn dat de aangevraagde bijdrage niet past binnen het beschikbare budget, de aanvraag niet voldoet aan de eis of onvolledig is (Stichting Centrummanagement Hengelo, z.d.).

Uitvoeringsovereenkomst

Na het oprichten van de stichting zijn de gemeente en de stichting de uitvoeringsovereenkomst overeen gekomen. Hierin staat onder andere vermeld welke werkzaamheden de stichting uitvoert, wanneer zij verantwoording aflegt aan de gemeente en de begroting opstelt. De BI-zone is gestart op 1 januari 2011 en zal uiterlijk eindigen op 31 december 2015. Naast het vermelden van deze datum staat er vermeld op welke manieren de overeenkomst kan eindigen en over welke zaken en hoe de gemeente en stichting samenwerken (Gemeente Hengelo, 2011b).

Verordening

Het laatste document dat is opgesteld is de verordening. De verordening heeft te maken met de heffing en de invordering van de BIZ-bijdrage en op de subsidie voor de BI-zone van het centrum van Hengelo. Zoals Berendsen et al. (2012) reeds hebben aangegeven bepaalt de verordening ten minste het beoogde gebied, voor Hengelo geldt het gebied op onderstaande afbeelding (Gemeente Hengelo, 2011c):

Kaart behorende bij Verordening BI-Zone Centrum 2011

Het gebied dat aangemerkt dient te worden als BI-Zone Centrum is gelegen binnen de blauwe belijning op onderstaande kaart.



Afbeelding: Gebied Hengelo (Gemeente Hengelo, 2011c)

Naast het beoogde gebied staat in de verordening vermeldt wie de bijdrageplichtigen zijn, de heffingsmaatstaf, het tarief en de aanvraag en vaststelling van de subsidie.

Draagvlak

De verordening en dus de start van de BI-zone kan pas van start gaan als er voldoende draagvlak is bij de beoogde bijdrageplichtige ondernemers in het gebied. Dit was het geval in december 2010 en het eerste BIZ-fonds van Twente ging per 1 januari 2011 van start (KvK Oost Nederland, 2011).

Bijlage 4 Casus Neptunusplein

Amersfoort ligt in de provincie Utrecht en kent een inwoneraantal van 148.250 op 1 januari 2012 (CBS,2012). De stad kent tien wijkwinkelcentra waarvan Neptunusplein er één is (Website Amersfoort, 2013). Het winkelcentrum ligt in de wijk Kruiskamp op vijf minuten lopen van het centrum en heeft 25 winkels (website winkelcentrum neptunusplein, 2013). Het winkelcentrum is gebouwd in 1958 en verdient een opknapbeurt (Amersfoort op de kaart, z.d.). Met de invoering van de experimentele wet BIZ wist voorzitter van de winkeliersvereniging Gert Weterings dat dit het middel was waar ze naar op zoek waren. Geld was de afgelopen jaren het probleem geweest om alle winkeliers mee te krijgen in activiteiten binnen het winkelcentrum. Weterings (2010) heeft het volgende gezegd:

‘Met een BIZ zijn we er zeker van dat elke ondernemer zijn steentje bijdraagt aan een mooier en beter Neptunusplein’

Om tot een gezamenlijk plan te komen heeft de gemeente Amersfoort DHV gevraagd als intermediair tussen de winkeliers en de gemeente op te treden. Samen met de ondernemers zijn zij gestart met het proces om tot een BIZ te komen.

4.1.1 Procedure

DHV heeft samen met de ondernemers een businessplan geschreven en gezamenlijk is een breed gedragen uitvoeringsovereenkomst opgesteld. Ondernemersvereniging Neptunusplein is de eerste in Amersfoort die ervoor gekozen heeft om een ondernemersfonds op te richten gebaseerd op de experimentele wet BIZ. De ondernemers vinden het juist in het huidige financiële klimaat belangrijk om zicht met een ondernemersfonds te verenigen. De versterking van het vestigings- en verblijfsklimaat in winkelgebieden is volgens de ondernemers nu meer dan voorheen belangrijk voor het functioneren van het winkelgebied (De Stad Amersfoort, 2011).

Actieplan

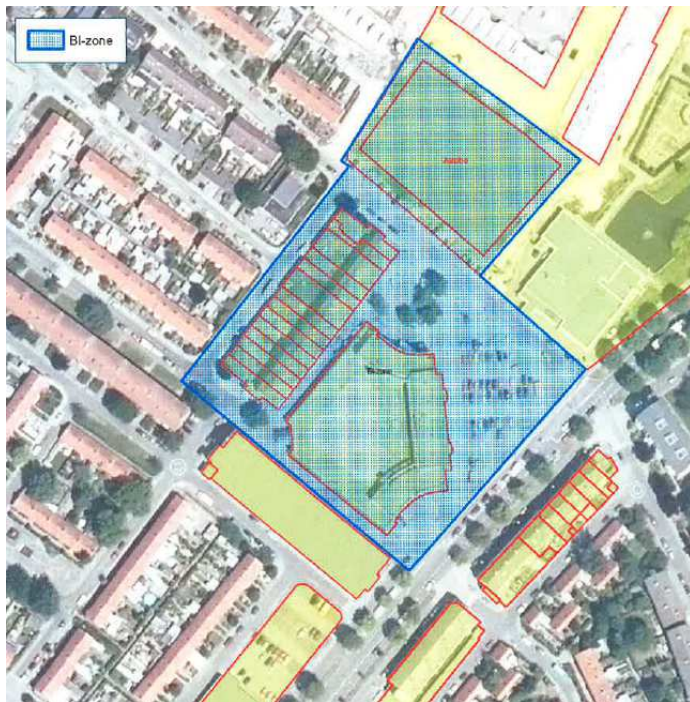
De ondernemers in het gebied hebben met begeleiding van DHV een businessplan gemaakt om de BIZ Neptunusplein tot een goed einde te brengen. Het eerste punt in het businessplan is de gebiedsafbakening. De winkeliersvereniging heeft ervoor gekozen een BI-zone voor te stellen die dezelfde omvang heeft als de huidige winkeliersvereniging. Er zijn achter nog enkele winkels in de omvang gesitueerd. Voor de start van de BIZ is geprobeerd deze winkeliers lid te maken van de winkeliersvereniging en dus het BIZ gebied te vergroten. Dit is echter niet gelukt, omdat er niet genoeg draagvlak bestond bij deze winkeliers. Vervolgens staan de visie en doelstellingen vermeld in het businessplan. De visie van de stichting ondernemersfonds Neptunusplein is het bevorderen van de drie thema's (attractiviteit, veiligheid en mobiliteit) van het gebied om de aantrekkelijkheid voor consumenten, bewoners en ondernemers te vergroten en het ondernemersklimaat te verbeteren (Gemeente Amersfoort, 2010a). Bij elk thema horen speerpunten. Feestverlichting, tevredenheidsonderzoek en activiteiten en festiviteiten behoort bij attractiviteit. Bij veiligheid behoren preventie winkelcriminaliteit, aanhouden winkeldieven en veilige winkelgebieden. Bij het laatste thema, mobiliteit, komen parkeren, autobereikbaarheid en fietsbereikbaarheid kijken. Vervolgens is bij elk thema een financiële vertaling gemaakt. Ten slotte is er een hoofdstuk gewijd aan de organisatie van de BIZ.

Stichting

Voor de BIZ op het Neptunusplein heeft de winkeliersvereniging een aparte stichting opgericht die de activiteiten uitvoert, namelijk Ondernemersvereniging Stichting BIZ Neptunusplein. Voorzitter van deze stichting is Jeroen de Bruin (DHV, 2011)

Uitvoeringsovereenkomst

De ondernemers en de gemeente hebben woensdag 2 februari 2011 officieel de uitvoeringsovereenkomst ondertekend (DHV, 2011). Als eerste staat hierin het gebied aangegeven waarin de BIZ geldt. Het gebied wordt begrensd door, het Neptunusplein, de Van Linschotenstraat (inclusief Neptunusplein 66a) en de van Randwijcklaan, zie de afbeelding hieronder (Gemeente Amersfoort, 2010b). Daarnaast zijn er prestatie afspraken gemaakt zowel voor de gemeente als de stichting. De stichting zal zich richten op collectieve belangenbehartiging van ondernemers van het wijkwinkelcentrum en het realiseren van de activiteiten die opgesteld zijn. Daarnaast hebben zij verantwoordelijkheden qua financiën. De gemeente verplicht zich een concept verordening op te stellen, zich bezig te houden met de subsidie en de stemmingsprocedure te volgen. Tevens zijn er in de uitvoeringsovereenkomst regels opgesteld omtrent de subsidieaanvraag en begroting. Opvallend is dat de stichting een evaluatie zal verrichten naar het functioneren van het ondernemersfonds.



Afbeelding: Gebiedsafbakening Neptunusplein (Gemeente Amersfoort, 2010b)

Verordening

Op 14 december 2010 heeft de gemeenteraad de Verordening BI-zone Neptunusplein 2011 vastgesteld, uiteraard met de opschortende voorwaarden dat de verordening alleen in werking treedt als het wettelijke vereiste draagvlak voor de invoering van de BIZ aanwezig is (Gemeente Amersfoort, 2010c). Dit was het geval en de verordening is in werking getreden. De verordening wordt elk jaar opnieuw vastgesteld en de meest recente is de verordening van 2013. Zoals wettelijk verplicht staat hierin vermeld wat het belastbaar feit is, wie de belastingplichtige is en de

subsidiebepalingen. Daarnaast wordt aangegeven wat het belastingtarief is, zie onderstaande tabel (Gemeente Amersfoort, 2013)

WOZ-waarde pand (in euro's)	Jaarlijkse BIZ-bijdrage per ondernemer
200.000 of minder	500 euro
200.000 – 275.000	600 euro
275.000 – 400.000	800 euro
400.000 – 800.000	1000 euro
800.000 of meer	2000 euro

Draagvlak

Na de verordening en de uitvoeringsovereenkomst heeft er een draagvlakmeting plaatsgevonden onder de ondernemers van het Neptunusplein. Er zijn 24 stemformulieren verzonden. Hiervan zijn er 19 retour ontvangen. Dit is een respons van 79 procent en van deze 19 hebben er 18 voor gestemd en 1 tegen. Aan het vereiste dat van het aantal uitgebrachte stemmen ten minste twee derde voor moet zijn is voldaan en de BIZ is van start gegaan (Centrummanagement Brabant, 2011).

Bijlage 5 Casus Soest-Zuid

Soest is met 45.612 inwoners per 1 januari 2012 de kleinste gemeente van de betreffende casussen (CBS,2012). Behalve Soest-Zuid waren er in 2010 nog vier andere gebieden in Soest die een BIZ wilden starten (Gemeente Soest, 2010). Soest-zuid is een wijkwinkelcentrum en bestaat uit drie gebieden namelijk de Zuidpromenade, de winkels aan de Soesterbergsestraat en het plein van Zuid (Gemeente Soest, 2006). Het winkelgebied ligt decentraal in de kern aan de zuidzijde van Soest. Het winkelaanbod heeft een omvang van ongeveer 7.000 vierkante meter winkelvloeroppervlakte (wvo) (Gemeente Soest, 2006, p.22). De meerderheid van de winkels is gelegen aan de Soesterbergsestraat, dit is de doorgaande route van Soesterberg naar Soest. Het nieuwe winkelproject Plein van Zuid heeft een zwakke relatie met het overige winkelaanbod. De Zuidpromenade is een enigszins gedateerd winkelproject met een intern gerichte oriëntatie waardoor het winkelaanbod maar gedeeltelijk zichtbaar is. Plein van Zuid heeft een eigentijdse uitstraling net als de nieuwe winkelprojecten aan de oostzijde van de Soesterbergsestraat. Het gebied is door de diverse bouwstijlen geen eenheid (Gemeente Soest, 2006, p.23).

Volgens de ondernemers van het betreffende gebied onderscheidt het winkelgebied zich door haar unieke ligging, diversiteit en kleinschaligheid van bedrijven met bijbehorende persoonlijk service. Het winkelgebied is een fijn gebied om in te ondernemen en geniet in de regio redelijke bekendheid. Om dit beter, positief te kunnen benutten en in te zetten ten behoeve van economische klimaat versterking van het gebied dienen de unieke aspecten van het gebied gecommuniceerd en gepromoot te worden zowel lokaal als in de regio. De ledenvergadering van de Vereniging heeft het bestuur goedkeuring gegeven om een BIZ op te richten (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010).

5.1.1 Procedure

Zoals hierboven vermeld hebben de leden van de Vereniging toestemming gegeven voor het oprichten van een BIZ. Deze oprichting is gestart met een plan van aanpak. Deze zal hier nader worden omschreven.

Actieplan

In het plan van aanpak wordt omschreven om welk gebied het gaat, zie uitvoeringsovereenkomst, zodat men precies weet welke ondernemers wel of niet moeten stemmen. Om alle ondernemers te kunnen bereiken en van informatie te voorzien is gekozen voor de volgende aanpak: Toelichting op 23 en 25 augustus 2010 tijdens een informatiebijeenkomst in het gemeentehuis, waarbij de leden geïnformeerd zijn. Een extra bijeenkomst te houden voor de winkeliers van het winkelgebied medio oktober 2010, mede om allen nog eens uit te leggen hoe het in elkaar zit en ten slotte het uitzetten van de stemming. Deze stemming zal na 28 oktober 2010 aan alle ondernemers in het toekomstige BIZ-gebied worden uitgereikt en zal bij de gemeente ontvangen moeten zijn voor 20 november 2010 (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010). Daarnaast wordt omschreven welke activiteiten ondernomen zullen worden in de BIZ. Deze activiteiten zijn gerelateerd aan de visie en doelstelling van Stichting Ondernemingsfonds Winkelcentrum Soest Zuid: het bevorderen van de leefbaarheid, veiligheid en uitstraling van het gebied om de aantrekkelijkheid voor bedrijven te bevorderen en het ondernemers klimaat te verbeteren.

Naast de activiteiten wordt er ook een begroting weergegeven in het plan van aanpak. De uitgaven voor het jaar 2011 zijn als volgt begroot, hierbij wordt uitgegaan van 80 ondernemers (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, p. 9,2010):

1. Een schoon gebied	€ 8.000
2. Een veilig gebied	€11.000
3. Een aantrekkelijk gebied	€12.000
4. Professioneel gebiedsmanagement	€12.000
5. Onvoorziene kosten	€ 5.000
Totaal	€48.000 incl. BTW

Dit bedrag moet geïnd worden via de BIZ. Gebruikers van panden zijn bijdrageplichtig, tenzij het pand op 1/1/11 leeg staat. Dan wordt naar wens van de Stichting Ondernemingsfonds Soest – Zuid, de eigenaar bijdrageplichtig. Alle gebruikers hebben een gelijk belang bij het instellen van de BI-zone en worden daarom met een vast bedrag belast. Dit is een wens van de ondernemers. De BIZ bijdrage wordt per WOZ object geheven. De bijdrage luidt als volgt 1,5 0/00 van de WOZ waarde met een maximum van €1.500 per jaar (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010, p. 9).

Stichting

Het bestuur van de Vereniging Winkelkring Soest – Zuid zal de Stichting Ondernemingsfonds Soest – Zuid oprichten. De stichting zal de volgende zaken aanpakken voor bezoekers, bewoners en ondernemers (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010, p.6):

1. Een schoon gebied:
 - o Onderzoek naar verschillende vormen van vuilafvoer
 - o Zo mogelijk invoeren van nieuwe vorm van vuilafvoer
 - o Schoonmaak en schoonhouden actie
2. Een veilig gebied:
 - o Activiteiten ter verbetering van het veiligheidsgevoel en veiligheidsimago, waaronder Keurmerk Veilig Ondernemen en een beter controle daarop
 - o Camerabeveiliging en actieve alarmopvolging
 - o Aanschaf Externe Defibrillator (AED) en duidelijke aanduidingen
3. Een aantrekkelijk en duurzaam gebied:
 - o Onderzoek en uitvoering van energiebesparing op en bij alle gebouwen
 - o Kleine collectieve evenementen ter verbetering van het (economisch) leefklimaat
 - o Jaarlijkse grootse activiteit ter verbetering van het (economisch) leefklimaat
4. Het professioneel uitvoeren van activiteiten voor gebiedsmanagement ten behoeve van de positionering en professionalisering van het gebied:
 - o Betaalde bestuursondersteuning
 - o Exploitatie stichting
 - o Samenwerking met derden
 - o Onvoorziene kosten

Naast bovenstaande activiteiten zorgt de Stichting ervoor dat door het bestuur van de Stichting jaarlijks een begroting wordt vastgesteld en er verantwoording wordt afgelegd over het voorgaande jaar. Daarnaast heeft de Stichting op de volgende wijze een relatie met de huidige Vereniging: Het bestuur is slechts met goedkeuring van de Vereniging bevoegd te besluiten tot het aangaan van

overeenkomsten tot het verkrijgen, vervreemden of bezwaren van registergoederen en tot het aangaan van overeenkomsten, waarbij de stichting zich als borg of hoofdelijk medeschuldenaar verbindt, zich voor een derde sterk maakt of zich tot zekerheidstelling voor een schuld van een ander verbindt. Deze besluiten kunnen slechts worden genomen met een meerderheid van ten minste twee derde van de uitgebrachte stemmen in een vergadering waarin ten minste drie vierde van de bestuurders aanwezig of vertegenwoordigd is (Stichting Ondernemersfonds winkelcentrum Soest-Zuid, 2010, p. 11).

Als de draagvlakmeting er door komt zal de Stichting per 1 januari 2011 actief worden voor de wettelijke maximale duur van 5 jaar.

Uitvoeringsovereenkomst

In de uitvoeringsovereenkomst wordt als eerste het gebied omschreven. De BI-zone wordt door de ondernemers als volgt afgebakend: het gebied te Soest, uitmakende de Soesterbergestraat Soest – Zuid (vanaf kruising met de Vondellaan tot aan de rotonde bij Pon Dealer), het plein van Zuid, het Driftje en een deel van de Gallenkamp Pelsweg (Gemeente Soest, 2010b). Tevens staat vermeld wanneer de overeenkomst eindigt en om welke reden tussentijdse beëindiging mogelijk is. Daarnaast worden de prestatieafspraken voor zowel de stichting als de gemeente omschreven. Opvallend is dat de subsidie besproken wordt in de uitvoeringsovereenkomst, in alle andere gevallen is hiervan sprake bij de verordening en niet de uitvoeringsovereenkomst. Net als in het plan van aanpak worden de activiteiten besproken en de begroting. Tevens wordt de evaluatie en overleg besproken.

Verordening

De verordening die is opgesteld geldt niet alleen voor de casus Soest-Zuid maar ook voor vier andere gebieden; Bedrijventerrein de Soestdijkse Grachten, Winkel Promenade Soestdijk, Winkelkring Koninginnelaan en winkelcentrum Rademakerstraat Soesterberg. Er staat aangegeven welke panden wel en niet bijdrageplichtig zijn en voor welke maatstaf. De maatstaf staat per gebied omschreven (Gemeente Soest, 2010c).

Draagvlak

Op 3 december 2010 maakt de gemeente Soest de resultaten van de draagvlakmeting die onder de ondernemers in de 5 BI-zones (Soestdijkse Grachten, Winkelpromenade Soestdijk, Soest-Zuid, Koninginnelaan en Rademakerstraat) is gehouden bekend. Hieruit blijkt dat geen van de vijf gebieden hebben voldaan aan de voorwaarden die gesteld zijn aan de draagvlakmeting dus ook niet Soest-Zuid en er is dan ook geen BI-zone van start gegaan (Gemeente Soest, 2010).

Bijlage 6 Interviewverslagen Hengelo

6.1 Centrummanager Gerard Veldhof

25 maart 2013

Persoon zelf:

Bent u vanaf de start betrokken geweest bij de BIZ?

Niet helemaal vanaf de start. In Mei 2009 ben ik betrokken geraakt. Wel aan de zijlijn betrokken geweest, maar dat was echt aan de zijlijn. Dat had ermee te maken dat de voorganger was eigenlijk de ondernemersvereniging en daar ging het heel slecht mee. Toen is mij om advies gevraagd, hoe verder? Om het kort te houden, toen heb ik gezegd trek de stekker er maar uit want het was geen constructieve club. Uiteindelijk heeft de gemeente het initiatief genomen om toch eens te kijken naar de mogelijkheden voor een BIZ of dat als vervanger van de ondernemersvereniging kon optreden en dat is uiteindelijk ook gerealiseerd. Ik ben wel gevraagd als centrummanager mocht die BIZ doorgaan, maar ik had ergens anders een contract lopen ook als centrummanager en dat contract wilde ik gewoon uitdienen. Mocht het uitkomen en ik ben ooit nog een keer nodig dan meld je het maar. Nou dat deed zich voor in februari 2011. De mensen die het voorbereid hebben, adviesbureau Seinpost, één van die mensen heeft mij toen aangenomen als zijnde centrummanager op tijdelijke basis en per mei 2011 definitief.

Dus de gemeente heeft het initiatief gedaan voor de BIZ?

Ja inderdaad en dat heeft dus te maken met die ondernemersvereniging. Die hebben een lange strijd achter de rug. Ik ben nog een tijdje deelvoorzitter geweest van die club, maar het was meer een vechtklub. Alle ondernemers waren tegen het college en het college was ook tegen de ondernemers. Ook toen ik niet meer betrokken was bij die club heb ik nog regelmatig mailtjes gestuurd met jongens houdt ermee op want het heeft geen zin. Maar goed het resultaat was er uiteindelijk na, nog maar 40 leden op 380 binnenstadondernemers dan heb je ook geen zeggenschap meer. Geen enkele status en toen hebben ze zichzelf opgeheven. Toen viel er een vacuüm en het huidige college had dus geen partner in het centrum. Uiteindelijk is dat de BIZ geworden.

Duidelijke grenzen:

Hoeveel ondernemers zijn er betrokken bij de BIZ?

We hebben 420 BIZ punten zeg maar en in mijn bestand heb ik zeg maar 380 bedrijven.

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u er hinder van ondervonden dat het een groot aantal is in Hengelo?

Nou dat maakt het wel complexer. Het heeft natuurlijk ook te maken met de grootte van de gemeente. Je hebt te maken met een groot gebied en dus ook met een groot ambtenarenapparaat. Mijn ervaring was, ja met een afgeleide van de BIZ (reclameheffing) die 120 ondernemers betrof, dat liep wel wat makkelijker. De problemen waren in principe wel hetzelfde. Maar dit is wel vrij groot, ook met de nodige problemen uiteraard.

Is de BIZ Hengelo volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

Ja het draagvlak is er. Het succes van de BIZ in Hengelo, althans zo ervaar ik het, was dat na jarenlang elkaar bekvechten er rust is gekomen, er is een aanspraakpunt. Ze hebben mensen die voor hun optreden en dat hebben ze jaren lang niet gekend. Met name het aanspraakpunt is van belang en dan belangenbehartiging. Ja ze hebben nu wel een gemeenschappelijk doel en dat is simpel gezegd het centrum van Hengelo beter maken en dat was er eigenlijk van tevoren niet.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Ja is noodzakelijk. Anders is het een gedrocht dat niet functioneert.

Het is wel opvallend dat er hier een slecht functionerende ondernemersvereniging was, ik had juist verwacht dat gebieden waarbij een BIZ was opgericht actieve ondernemersverenigingen hadden?

Ja, bij mijn vorige baan was dat ook precies het omgekeerd het geval. Daar ontbraken de financiële middelen en daar heerste het *free-rider*gedrag. En professionaliteit ontbrak. Dat is hier in feite ook wel een beetje zo geweest. Als je ziet dat met name ook bij de ondergang van de toenmalige ondernemersvereniging dat waren ook geen mensen die maar enige feeling hadden met detailhandel of ondernemen. Dat waren accountants en advocaten en ze hadden zelfs bij de laatste statuten besloten, tot mijn stomme verbazing, dat het bestuur juist niet mocht bestaan uit ondernemers uit het centrum. Dan verlies je het contact met je basis en dat is het allerbelangrijkste. Je moet aanvoelen wat die mensen willen, wat er leeft en wat ze nodig hebben. Dat kun je zien in de samenstelling van het bestuur van de stichting, op één na dat is de voorzitter die is onafhankelijk, is de rest allemaal afkomstig uit het centrum. Daaronder hangen allemaal weer werkgroepen, want ik vind het heel belangrijk dat je contact houdt met die basis. Dat je weet wat er leeft.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Ja.

Vindt u dat de kleine en middenbedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten van het centrum (de B en C locaties) meer profiteren van de BIZ dan de winkels die echt op de A1 locaties gesitueerd zijn?

Kan ik in Hengelo niet beamen. Althans in zoverre. We hebben in Hengelo te maken met een te groot winkelgebied, te veel vierkante meters en we moeten krimpen en dat betreft dan natuurlijk de aanloopstraten. Dan wil het vreemde verschijnsel zich voordoen dat er één aanloopstraat wel is gaan lopen, die hadden we in feite al afgeschreven ook vanuit het centrummanagement. Maar er hebben zich een aantal spontane ontwikkelingen voorgedaan en dat zijn we uiteindelijk toch gaan ondersteunen samen met de gemeente en het enthousiasme van de ondernemers en dat is een prachtig straatje geworden. Dus dat is eigenlijk een ontwikkeling die we niet gewenst hadden, maar die er toch is gekomen. Dat is puur een aanloopstraat, maar er zijn wel aanloopstraten waarvan we zeggen dat moet weg als winkelgebied. Dit is uiteraard wel een pijnlijke operatie. Ook voor het centrummanagement, want je verkleint je gebied waardoor je ook minder inkomsten krijgt. Maar het zij zo.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Er is nog geen sprake geweest van heffingen aanpassen gedurende de twee jaar dat we bestaan. Dat is niet nodig geweest en ik denk ook niet dat het haalbaar is, financieel gezien.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Hengelo is bijzonder kritisch op de stad. Als er een enquête wordt gehouden kan iedereen heel goed aangeven wat er allemaal verkeerd is aan Hengelo, maar als de vraag wordt gesteld 'waarom woont u eigenlijk in Hengelo?' dan krijg je het antwoord ja het is hartstikke fijn wonen in Hengelo. Dat geldt ook een beetje voor de ondernemers. Ik heb het gevoel, maar ik kan het nog niet echt hard maken dat vanaf mei vorig jaar, toen heb ik een rondje gemaakt onder de ondernemers en toen was er een heleboel kritiek, dat dat minder wordt. De stemming is qua economie niet op het peil, maar als we praten over het centrummanager dan ervaar ik het tenminste in het algemeen als een goede zaak. Je ziet toch allerlei dingen gebeuren. We hebben een spreekbuis en als er problemen zijn worden ze

redelijk snel opgelost. Ik heb het gevoel voor mezelf dat we op de goede weg zijn. Maar het is een proces dat moeilijk om te buigen is. Als je jaren lang alleen maar heel negatief bent geweest en geen positieve ontwikkelingen ziet dan is het moeilijk dat proces om te buigen. Maar we zijn op de goede weg. Dat zie je ook een beetje in de bijeenkomsten die we twee keer per jaar houden. De eerste bijeenkomst waren er ongeveer 40 ondernemers en de laatste keer was de zaal te klein toen hadden we iets van 120 deelnemers.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

Nee we gaan er vrij flexibel mee om.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Dat is natuurlijk een onmogelijkheid. We hebben in de hele procesvorming heel duidelijk één ondernemer kan ook geen aanvraag doen. Er moet altijd een collectief zijn van meerdere ondernemers in een bepaald gebied anders kan men geen aanvraag indienen. De individuele belangenbehartiging gebeurt uiteraard wel, maar dan praat ik over belangenbehartiging en dat komt dan op mijn bordje. Als er problemen zijn of mensen willen iets anders maar in principe zijn we voor het collectief.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

Het is een noodzakelijk kwaad, het is een democratisch proces wat je door moet en dat moet wel zorgvuldig gebeuren. En ik heb begrepen dat in Hengelo, met name door mijn voorganger, hebben ze het goed aangepakt. Ze hebben ambassadeurs benoemd en die mensen zijn heel actief geweest en natuurlijk een paar positieve ondernemers. Ik geloof dat we 12 ambassadeurs hadden die hun eigen gebiedje hebben onderzocht en het succes is er naar geweest natuurlijk. Maar goed ik ben niet bij het voorproces geweest. Het stemmingsproces vind ik een goede zaak, iedereen kan zijn stem laten horen en de meerderheid beslist.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Ik denk dat het zoals het hier in Hengelo is gebeurd, dus waar alleen de eigenaren van de leegstaande panden en de betrokken ondernemers stemmen, niet zo'n heel slecht systeem is. Ik denk dat als alleen de onroerend goed eigenaren, hoewel die de laatste jaren wel anders zijn gaan denken dan voorheen. Als toentertijd alleen onroerend goed eigenaren hadden gestemd, heb ik mijn twijfels of het wel door zou zijn gegaan. Ik denk dat ze nu wel inzien dat er iets moet gebeuren, ook voor het onroerend goed. Maar goed dat is een wisselende economische factor. Ik denk dat het verstandig is dat de ondernemers in het gebied die het toch moeten maken een belangrijke stem hebben.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

Ja, dat zet ook druk op de ketel bij de mensen die de BIZ aansturen. Ook wij moeten een prestatie leveren en worden erop afgerekend. Nee dat vind ik een prima zaak.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding heeft uitgesproken?

Ik heb er gemengde gevoelens bij. Eigenlijk zou je het moeten terugbrengen naar pandniveau. Het zou best zo kunnen zijn dat er pandeigenaren zijn in hele goede gebieden en een aantal in slecht gebied die totaal anders denken terwijl dat toch heel zwaar weegt.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Niet om mezelf maar ik denk dat het voor een gebied als Hengelo, welke groot is, het een must is dat het door professionele mensen wordt uitgevoerd. Zo ben ik ongeveer 80 procent van mijn tijd bezig met belangenbehartiging en dan zijn we hier in Hengelo in de gelukkige omstandigheid dat we hier nog zoiets hebben als bureau Hengelo. Bureau Hengelo is eigenlijk de evenementenorganisatie en faciliteert ook de evenementen. Daarvoor hebben ze een grote pot geld gekregen van de gemeente die eigenlijk bij de gemeente zat voor die tijd. Nu beslissen we eigenlijk gezamenlijk waar het geld voor de evenementen naartoe gaat. Ja we hebben nu ook de begroting voor dit jaar bij de gemeente ingeleverd en daarin hebben we eigenlijk aangegeven dat de 11 grote evenementen die tevens worden betaald met de BIZ gelden in één keer worden bijgedragen aan bureau Hengelo. Want die vergaderingen omtrent de evenementen kunnen zo twee uur duren en daar moet het bestuur zich niet mee bezig houden. We proberen dus eigenlijk een hele andere draai te geven aan Stichting centrummanagement en dat we ons meer kunnen concentreren op hoe we de stad aantrekkelijker kunnen maken voor de ondernemers, de bezoekers en Hengelo en dat gaat in samenspraak met bureau Hengelo. Ook samenwerkende ondernemers zijn van belang. We proberen ook ondernemers, vroeger was het straatniveau tegen straatniveau, samen te krijgen op straat en gebiedsniveau. Dit proces gaat langzaam maar er zit een begin aan. Dus ook ondernemersverenigingen opzetten die samenwerken en activiteiten ontplooiën. Dat begint langzamerhand zijn vruchten af te werpen.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

Ze hebben altijd een aanspreekpunt, ze kunnen me altijd bellen. We hebben een nieuwsbrief en een website.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

Ja daar is in mijn ogen een fout gemaakt. Nou een fout niet. Die ambassadeurs zijn op pad gestuurd ook met een begroting en daarbij is aangegeven dat als de ondernemers voor zouden stemmen ze daar niet meer aan hoefde mee te betalen en daar niet meer aan. Er komt niemand met een pet langs en alle zorgen worden van u afgenomen. Op zichzelf is dat ook terecht, maar toen ik binnen kwam die gelden waren in de ogen van de ondernemers betaald maar het was een begroting. Dat bond ons als centrummanagement, we konden eigenlijk geen kant op. Er was geen ruimte meer voor nieuw initiatief. Daar hebben we dus de afgelopen twee jaar heel voorzichtig een eind aan gemaakt en dit jaar gaat het radicaal gebeuren. Maar het heeft wel even geduurd voordat de ondernemers daaraan gewend waren. Een voorbeeld is het modespektakel, dat is een vrij groot en uniek evenement. Daar komen een 30.000 – 35.000 mensen op af. Voordat de BIZ er was droegen de deelnemende bedrijven iets van 600 -700 euro bij om mee te kunnen doen aan het modespektakel. Eigenlijk is geroepen toen de BIZ er kwam dat dat ook geregeld was. Dat bleek helemaal niet te kunnen, want het bedrag is veel te groot wat erin gaat. Maar tot onze verbazing heeft iedereen toen 300 euro bijbetaald en niemand deed daar moeilijk over. En ik merk nu ook, nu er een aantal straten actief worden, als er een aanvraag voor subsidie wordt gedaan altijd een eigen bijdrage wordt

gevraagd en daar doet niemand moeilijk over. We zeggen altijd wel laat de facturen via ons lopen, want dan krijgen we de BTW terug.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Daar hebben we eigenlijk geen grip op en dat is heel vervelend, want dat is een gemeentelijke heffing. We zijn er vorig jaar ook mee geconfronteerd want toen kwamen we tot de onaangename verassin. We hebben een begroting van €275.000, die hebben we uit eigen beweging al teruggebracht naar €265.000 voor de zekerheid. Dat bleek in 2011 nog te kloppen en afgelopen jaar werden we er door de gemeente mee geconfronteerd, houd er rekening mee dat er €20.000 minder is binnen gekomen. Dus we gaan nu terug naar €245.000 en dat heeft met name te maken met faillissement. Met de peildatum, dat schijnt wettelijke zo geregeld te zijn. De opname van de BIZ-bijdrage is 1 januari en dan wordt gekeken of het pand verhuurd is of niet om te bepalen waar de aanslag heen gaat. Maar zou op 2 januari een huurder eruit gaan dan houdt het op. Dan wordt de huurder wel aangeslagen maar die gaat natuurlijk nooit betalen. En de gemeente probeert tot het laatste moment wel dat geld te krijgen, maar dat kost uiteraard ook geld waardoor het bedrag nog hoger wordt.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

Uitermate belangrijk, is geen verwijd aan mijn voorganger hoor, maar toen de BIZ van start is gegaan viel het stil. Dus het eerste waar ik mee bezig ben gegaan toen ik begon is ondernemersbijeenkomsten organiseren. In eerste instantie op straatniveau en later de voor- en najaarsbijeenkomst en we hebben nu maandelijks een nieuwsbrief en website. En dat is eigenlijk een beetje verbazingwekkende constatering dat als wij een email versturen dat eigenlijk heel slecht wordt gelezen.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

Ja dat is zeker van belang. En ik denk ook dat het uitermate belangrijk is dat het bestuur en diegene die het moet uitvoeren, in dit geval de centrummanager, een match hebben. Anders vergeet het maar.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Had de gemeente maar een faciliterende rol, in het begin hebben ze dat wel gehad. Maar nu in theorie willen ze dat wel, maar in de praktijk werkt dat toch niet zo. Niet alleen wat faciliteren betreft, maar ook qua financiën. De gemeente heeft het voortraject gefinancierd en daar houdt het mee op.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Ja dat is belangrijk. We zijn als het ware de enige gesprekspartner als het over het centrum gaat. De praktijk ziet er soms iets anders uit maar men erkent het wel naar de ondernemers toe maar ook naar buiten toe. Maar goed je bent wel afhankelijk van het college dat er op dat moment zit. Dat kan volgend jaar maar zo anders zijn.

Denkt u dat het een gevaar is voor een gemeente als er zeer veel BI-zones worden opgericht omdat de gemeente dan minder invloed kan uitoefenen?

Nou dat denk ik niet, zoveel macht heeft een BIZ natuurlijk niet. Het is beperkt, uiteindelijk beslist het college. Gemeente proberen wel steeds meer verantwoordelijkheid van zich af te schuiven. Dat heeft vaak met geld te maken, maar ze schuiven het wel van zich af maar het geld gaat de andere kant op. Dan kun je als centrummanagement een hoop verantwoordelijk krijgen, maar als daar niets bijzit dan houdt het op. We hebben van de gemeente ooit tijdens een binnenstad debat te horen gekregen dat er geld gereserveerd is voor het openbaar gebied van de binnenstad, een potje van €280.000 euro. De gemeente heeft eerst ook gezegd de BIZ krijgt €280.000 van ons, was het maar waar. Dat is niet het geval toen hebben ze gezegd €50.000 per jaar voor 5 jaar lang. Dat geld kunnen we eigenlijk alleen maar besteden aan de uitstraling van het openbaar gebied in het centrum en dat gaat al heel moeizaam, want €250.000 voor een gebied als Hengelo dat stelt niet zo heel veel voor. Dat is veel geld maar het kost nog veel meer vanwege de grootte.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Ik denk niet door de BIZ, daar is de BIZ niet de oorzaak van. Dan moeten de bijdrage wel dermate hoog zijn. Hier in Nederland is ook geen sprake van sanering waar in het buitenland nog weleens sprake van is. Ik denk niet dat de huurprijzen exorbitant hoog gestegen zijn door de BIZ.

Heeft de gemeente er moeite mee om te schakelen tussen de verschillende rollen? Dus dat ze nu meer faciliterend te werk moeten gaan.

Wat men wel gedaan heeft en dat is positief, men heeft één coördinerende ambtenaar ingesteld waar ik dan contact mee heb en we proberen gezamenlijk op te trekken richting gemeente. Met name het ambtelijk apparaat, maar ook het politieke apparaat. Zo zijn wij bijvoorbeeld bezig met een app en nou kwam een collega van bureau Hengelo er achter dat er nog twee ambtelijke afdelingen ook bezig zijn met het maken van een app. Daarom BIZ, in dit geval samen met bureau Hengelo, wel initiatiefnemer om de krachten te bundelen.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Ja een stichting. Ik denk, en dan praat ik ook uit ervaring, als het een vereniging is dan is het vaak onbestuurbaar. Er wordt veel gepraat, veel voorstellen gedaan, maar er wordt geen actie ondernomen. Dat heeft te maken met verschillende invalswegen, verschillende belangen.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Ja absoluut.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

Ja, dat moet uiteindelijk ook het resultaat zijn.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Ja in het begin hebben we daar wel even mee gezeten, maar Dhr. Dassen is fiscaal jurist en onze penningmeester weet er ook het nodige van dus daar hebben ze meteen in het begin over beslist. Maar het was een vrij ingewikkeld proces hoor.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Ik denk politiek gezien wil men er nog weleens problemen van maken. Men heeft het dan over de subsidie die jullie krijgen, wettelijke gezien is dit ook zo, en met name ambtelijk, maar het is ons geld. Hoezo het is ons geld. Wij hebben gewoon recht op 'ons' geld. Natuurlijk is het een subsidie die de gemeente verstrekt, maar in feite als er niks gebeurd staat het geld er gewoon en kan de gemeente er ook geen kant mee op. Maar nee ik ervaar het niet als spanning, het komt weleens zijdelings ter sprake. Met name als je met collegeleden praat.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

Nee dat is niet het geval. Als ik kijk naar de uitgangspunten die toen gesteld waren, dat is a niet haalbaar en b hebben we een nieuwe actieplan geschreven en dat is in feite nu het uitgangspunt van de BIZ geworden. Dat komt wel overeen met de punten die toen gemaakt zijn, maar er is bijvoorbeeld geen SWOT-analyse gemaakt. Er was behoefte aan de BIZ en laten we eens kijken hoever we komen.

Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet? (Vervolgens wordt het doel kenbaar gemaakt: de binnenstad van Hengelo economisch versterken en meer bezoekers naar de binnenstad trekken zodat alle ondernemers hiervan profiteren.)

Ja we zijn op de goede weg. Voor mij is de centrumvisie daar een meetpunt voor. De doelen die we hebben hebben we ook op datum benoemd, korte en middellange termijn en dat is het meetpunt.

Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

Ja, in het begin hadden we nog wel wat bestuurlijke problemen. In zoverre dat het voor iedereen nieuw was en dat kon je ook heel duidelijk merken. Iedereen moet zijn weg vinden binnen het bestuur en het bestuur moet ook zijn weg vinden. En een krachtige voorzitter is wel heel belangrijk, die initiatieven geeft en een goed netwerk heeft en dat hebben we gelukkig.

Dus kunt u zeggen dat de BIZ Hengelo een succes is?

Nee het is nog geen succes, maar we zijn op de goede weg. Ik heb ook het gevoel dat de ondernemers dat gevoel ook delen en dat heeft met name te maken met het zichtbare aanwezig zijn. Dat is wel echt heel belangrijk. Dat de ondernemers af en toe zien van he dat is via de BIZ gebeurd.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Nou commitment hebben we nu wel bereikt met het gemeentelijk en ambtelijk apparaat. Het kan altijd beter, maar daar is wel veel vooruitgang geboekt. We worden ook gezien als partner. Het struikelblok blijft altijd financiën. Ik zou eigenlijk willen dat een BIZ in het algemeen een goede structurele impuls krijgt van de gemeente. Naast de heffing die van de ondernemers komt. De gemeente heeft nu zoiets van het wordt voor ons geregeld en we gaan lekker met de armen over elkaar zitten.

6.2 Voorzitter Stichting Henk Dassen

25 maart 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Ik ben in de 2^e helft van 2010 benaderd om voorzitter te worden van de BIZ. Daarnaast ben ik fiscalist en heb ik veel feeling met ondernemen en ondernemers. Detailhandel heeft me altijd geboeid, omdat je te maken hebt met grote partijen zoals C&A maar ook met de lokale kaasboer. Deze mix interesseert me. Daarnaast ben ik fractievoorzitter geweest en ben ik lid van verschillende partijen. Tevens ben ik lid van een Hengelose vereniging die veel gelden ter beschikking heeft. Dit kan ik mooi

combineren met mijn voorzitterschap van de stichting BIZ. Een muziekvereniging krijgt dan bijvoorbeeld geld van de andere vereniging als ze op de markt laten zien wat ze kunnen. Op die manier ontstaat er roering in de Hengelse binnenstad.

Zoals wel bekend zijn er drie zaken die samenhangen met de BIZ en met name de leefbaarheid trok mij erg aan. Want wat is leefbaarheid? Helemaal in de tijd van nu. En wat betekent leefbaarheid dan voor de BIZ. Op dit moment zijn er veel economische wijzigingen, zoals het nieuwe winkelen en de leegstand. Leefbaar zit hem niet alleen in de evenementen, maar ook in het nieuwe winkelen en de leegstand. De BIZ-bijdrage zullen dalen gezien de economische situatie, waardoor prioriteiten zullen verschuiven en leegstand belangrijker wordt.

Bent u vanaf de start betrokken geweest bij de BIZ?

Ja zo goed als.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u er hinder van ondervonden dat het een groot aantal is in Hengelo?

Nee juist een voordeel en sterker nog zeker in de beginfase hebben een aantal mensen bij elkaar gezeten en hebben ambassadeurs benoemd en die hebben allemaal een stuk gebied gepakt en enthousiasme gekweekt voor de BIZ. En dat betekent dat als zij er niet geweest waren er nu duidelijk geen sprake van was geweest dat we een BIZ hadden. Door inzet van de ondernemers. Maar ik moet er wel bij zeggen altijd de wat kleinere ondernemers, want de grotere ondernemers willen liever niet betalen. Ze moeten wel een positieve instelling hebben, maar hoe meer zielen hoe meer vreugd.

Is de BIZ Hengelo volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

Ik denk dat de BIZ een succes is om een aantal redenen. A achteraf gezien als de economie terugloopt mag je blij zijn dat er een juridisch wettelijk middel is om geld op te halen. Anders hadden ze het nooit betaald. Dat betekent dat door de terugkoppeling van de economie en aan de andere kant het meebetalen van grotere filialen, er in ieder geval geld is. Dat is op zichzelf genomen in tijden dat het moeilijk gaat positief. Vervolgens is het lastig om in de praktijk die grote bedrijven bij elkaar te krijgen en die mee te laten doen, op een paar uitzonderingen na doen die niet mee. En dat zeg ik omdat in Nederland natuurlijk sprake is van een filialisering en daarom is de betrokkenheid in zo'n stad naar mijn beleving aan het afnemen. Dat baart mij best wel zorgen en dat zie je in Hengelo ook. Aan de onderkant stoppen kleine bedrijven er mee en aan de bovenkant vestigen grotere bedrijven/ketens zich, maar die zijn niet echt betrokken.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Ja als je heel gefaseerd op papier een BIZ verzint werkt het niet dus je moet die verkiezing houden. Die verkiezing is er de basis voor dat sommige partijen zich gaan inspannen en erover nadenken wat voor vorm die moet krijgen. Dus wat voor organisatiestructuur leg je daar nou op. Dat is natuurlijk ook voor Hengelo bedacht. Dat neemt niet weg dat het lastig is in de praktijk in te brengen. Dus er is geen model BIZ. Er is geen model stappenplan waar vanuit je een BIZ kunt optuigen. En dat blijft heel lastig, er blijft een hele grote afstand tussen het bestuur van de BIZ en de individuele ondernemer. De individuele ondernemer ziet toch zijn onderneming, telt 's morgens de kassa en telt 's avonds de kassa. Hij heeft in deze tijd moeite om zijn hoofd boven water te houden en zich nog bezig houden met de activiteiten in de binnenstad. De kwaliteit van de ondernemers om wat hoger en verder te kijken dan hun individuele onderneming is absoluut laag. En de uitzonderingen daar gelaten zijn er altijd plekken in zo'n stad waar de mensen die dat wel hebben relatief laag is.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Ja als er echt verandering is en met verandering bedoel ik dan zich eigenlijk vanuit stilstand willen voortbewegen. Dan is de nood hoog en toch is de vraag of de individuele ondernemer een BIZ zou willen, want het BIZ initiatief lag feitelijk bij de gemeente. Zij zien ook dat ze in die binnenstad een rol hebben, maar ook dat ze niet iedere individuele ondernemer kunnen aanspreken. Ze hebben een soort georganiseerd platform nodig. Dan ligt het initiatief natuurlijk bij de overheid en in de beginfase kost dat Hengelo geld om dat op te tuigen. Je moet iemand van buiten inhuren die dat gaat aanjagen. Dat zouden die ondernemers niet hebben bedacht, ja wel bedacht maar niet hebben uitgevoerd.

Vindt u dat de kleine en middenbedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten van het centrum (de B en C locaties) meer profiteren van de BIZ dan de winkels die echt op de A1 locaties gesitueerd zijn?

Geloof ik niet, omdat de activiteiten zich afspelen in het kernwinkelgebied. Dat is al één. Twee, aanloopstraten hebben hun eigen dynamiek ook zeker in deze tijd en die hebben de neiging om kapot te gaan/ leeg te lopen. Daar zit ook een dilemma voor de BIZ en het BIZ bestuur, want wat zie je door de leegstand krijg je in Nederland de discussie van een krimpende stad. De binnensteden moeten krimpen dus als je hele binnenstad een BIZ gebied is, iedereen betaalt en jij zou zeggen ja inderdaad er moet een stuk af, dan is dat heel merkwaardig. Je krijgt wel geld uit die straat, maar je komt er niet voor op want je zegt zij doen niet meer mee. Dus psychologisch is dat heel merkwaardig. In Hengelo heb je zeg maar 420 betalende winkelbedrijven en als je zegt er moeten er 100 weg in verband met het inkrimpen dan zaag je ook een stuk van je contribuanten af. Maar ik ben het er niet mee eens dat de aanloopstraten meer plezier hebben van de BIZ. Sterker nog die aanloopstraten hebben er misschien wel minder plezier van op het moment dat je werkelijk gaat inkrimpen.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Ja dat lijkt me heel verstandig. Aan de andere kant ik moet zeggen ik heb de tarieven niet bedacht. Ik ben niet bij dat proces betrokken geweest en je kunt de tarieven nu niet meer verhogen.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Ja, maar ik had wel het geluk we zijn begonnen in januari en dat was na de kerst. Dan is het donker en één van de aspecten, want dat is heel moeilijk hoe maak je de werking van de BIZ zichtbaar, en het meest zichtbare was op zoek gaan naar nieuwe sfeerverlichting. Er was veel geld en het was een makkelijk doel om maar zo te zeggen zichtbaar te maken dat er meer verlichting was, het langer scheen en eerder werd opgehangen. Dat was in het begin een verschrikkelijke aanjager om die BIZ te starten. Het was voor iedereen zichtbaar. Daarna is het aantal zichtbare zaken, mede door de economische ontwikkeling, niet echt van de grond gekomen. Er wordt veel overlegd, er wordt veel gepraat, maar de ondernemers zien het niet of in ieder geval onvoldoende.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

Ja, in het geval van de BIZ kan ik zeggen dat de activiteiten die je aan de BIZ stelt voor 80/90 procent door de overheid worden bepaald. Met andere woorden je hebt dus een partner in crime, lees de overheid, lees de gemeente en die heeft natuurlijk ook een hele aparte rol als het gaat om de samenwerking met de BIZ. Dus je ziet in Hengelo ook dat het een soort egtjes vrijen is. Om een voorbeeld te geven in het begin, ohh wat fijn er is een BIZ gelukkig maar één bestuur met een voorzitter. Lekker een piramide opbouw als ik boven wat vertel kan het mooi naar beneden uitwaaiëren. Ja dat heeft een kern van waarheid zeg ik, maar nu heeft de gemeente 900 leden is daar

dan ook zo'n piramide. Bovenin zit de coördinerend wethouder waarmee wij alles bespreken en die geeft het weer door. Maar o nee wacht eens we hebben economische zaken en we hebben verkeer. Dus wij hebben een mooie piramide, maar ik zeg wel eens de gemeente heeft per vierkante meter een ambtenaar en ik heb alleen Gerard Veldhof en die werkt parttime terwijl de rest fulltime werkt en ik doe het zelfs vrijwillig. Iedere ambtenaar heeft zijn eigen specialiteit en het is heel lastig om daarop in te spelen.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Dat vind ik geen gemis. Je weet van tevoren dat je niet iedereen het naar de zin kan maken, dus je hebt van tevoren ook allemaal gezeik van Jan en alleman. Dat blijft ook zo dus je zult er mee moeten leven dat je lang niet elke individuele ondernemer tevreden kunt houden. Je moet juist uitkijken dat je je niet voor het karretje laat spannen van één ondernemer. Je wilt altijd wel iemand helpen, maar je wilt ook niet het verwijt krijgen dat je Jantje wel helpt maar Klaasje niet of dat je Jantje helpt ten koste van Klaasje en als Jan vraagt of we hem gaan helpen en Kees vraagt het ook dat zullen we Kees ook moeten helpen. Het moet wel in verhouding blijven met elkaar. En Gerard doet al veel meer dan waar die voor betaald wordt, maar dat maakt me niet uit want ik word helemaal niet betaald. Dat praat ook heel makkelijk, want ik zeg ook weleens tegen de gemeente anders houd ik er mee op. Ik weet ook dat ze me in de loop der tijd ook wel waarderen in mijn aanpak. Dat werkt ook weleens in mijn voordeel.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

Die kosten heb ik niet gezien, die heeft de gemeente betaald. Ik vind wel dat de gemeente neemt het besluit om de uitvoering van de BIZ wetgeving te delegeren. Nou heb ik de definitieve uitgaven voor 2011 en dat was teveel dus nu wordt het tekort betaald uit 2012 en 2013 (zie interviewverslag Gerard Veldhof). Dus het financieel kader is ook aan de kant van de gemeente in mijn beleving niet helemaal onderkent. Het stemmingsproces, nou wat je ziet toen wij de BIZ starten waren wij de grootste van Nederland. Wat je ziet is een optelsom van partijen die moeten stemmen. Als C&A en V&D al tegen betaling waren dan zullen ze ook niet voor de BIZ stemmen. Het is anoniem dus ik weet niet wie er voor of tegen heeft gestemd, maar als je de grote lijnen pakt zeg ik dus dat de filiaalbedrijven al tegen bijdragen waren en die zullen dat in de BIZ stemming hebben laten gelden. Maar de koppeling van het trekken van grenzen in de binnenstad met de voorwaarden die bij de BIZ wetgeving gelden leidden ertoe dat je ermee kunt spelen. Dus dan krijg je een beeld als een gemeente die heeft een stadhuis staan, wat is dat stadhuis waard. De gemeente heeft een koppeling met een woningcorporatie die heeft panden in de binnenstad. Dus dan krijg je een optelsom van een aantal partijen die geen winkel hebben, maar die wel onroerend goed in de binnenstad hebben. En als de gemeente voor de BIZ is dan weet je dat ze hier dus voor stemmen met het onroerend goed dat beschikbaar is. Er zijn dus al een aantal basis objecten en waarden die dus voor de verkiezing al mee lopen en die tellen dus mee in het spel. Als je die eruit zou halen is het maar de vraag of je een BIZ zou hebben. Dus mijn indruk is dat er op dat punt ook wel wat mazzel is geweest.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Ik denk dat in een tijd waar we nu inzitten het misschien niet zo veel zou schelen. In de tijd van hoogconjunctuur is dat maar de vraag. Maar in laagconjunctuur zou het weleens meer kunnen werken dan in hoog. Maar aan de andere kant heb ik ook de vraag dat als eigenaren dat doen, ze

dezelfde onderwerpen zouden aanpakken als de BIZ nu doet. Met andere woorden het zal me niet verbazen als ze andere thema's hebben. Zo kan het best zijn dat ze straten mooier maken en gevels. *Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?*

Nou ik vind het geen voordeel, maar ook geen nadeel. Er zijn nu twee beelden. Het ene beeld is dat je kunt zeggen het is maar voor vijf jaar, het is helemaal niet zeker dat de BIZ er over vijf jaar nog is. Dus elke investering en actie die je doet hebben maar een horizon van maximaal vijf jaar. Dat is op zichzelf genomen niet zo erg als je geen verplichtingen aangaat, maar bijvoorbeeld sfeerverlichting die schaf je niet voor vijf jaar aan. Dus wij hebben gezegd mochten wij niet langer dan vijf jaar bestaan gaat de sfeerverlichting over naar de gemeente. Wat je nu begint te voelen zijn twee beelden als we niet worden herkozen dan houdt het op dus waarom zouden we nog dit of waarom zouden we nog dat. Kortom je krijgt een soort verkiezingskoorts van we moeten nog snel even iets doen of iets laten. En de gemeenteverkiezingen komen er ook nog tussen. Maar aan de andere kant zeg ik één keer in de vijf jaar even zo'n thermometer in zo'n stad om te kijken of men nog voor of tegen zo'n BIZ is is op zich genomen niet verkeerd. Maar als er dan meer panden leegstaan dan zit je met het probleem dat er meer eigenaren moeten stemmen en ik weet niet of die dat doen. Dus ik vind dat lastig en niet makkelijk om daar antwoord op te geven.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkintreding heeft uitgesproken?

Is prima, vind ik wel logisch. Maar ik moet er wel onmiddellijk bij zeggen dat een stem is een stem en een object is een object. Dus een stem voor van de V&D met een groot pand weegt anders dan een stem tegen van het bakkertje op de hoek met een klein pand. Dus een stem is een stem maar die waarden kunnen dus heel anders zijn. Ik denk ook dat Hengelo er geluk mee heeft gehad dat er een aantal partijen waren die voor hebben gestemd die een grote waarde vertegenwoordigen. Als die partijen kleiner waren geweest was er misschien wel wat bereikt in stemmen maar niet in waarden.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Ik denk dat het in de huidige situatie doorslaggevend is. Heel belangrijk. Aan de andere kant zie je dat er zoveel onderwerpen op je bordje kunnen komen dat één man dat eigenlijk niet kan doen. Daar komt ook bij wat voor type manager heb je dan en wie kun je vinden om deze hondenbaan dan te doen. Die baan is tijdelijk vervolgens werp je je in een enorm wespennest. Dus je kunt niet een jongen man of vrouw dat één, twee, drie laten doen. Je moet een stukje ervaring hebben. Wat voor type mensen zijn dat dan die dat willen doen? Gerard is nou eenmaal zo'n man, daar hebben we geluk mee gehad anders wordt het heel lastig. Dus hij is essentieel, maar het is ook super gevaarlijk omdat je er maar één hebt. Als hij morgen ziek wordt of hij gaat op vakantie dan liggen heel veel zaken stil. Dat is ook heel lastig, want dan zij ik dan ga ik wel en Gerard deed dat voor mij maar dan ga je op de verkeerde plek zitten, eigenlijk is dat niet goed. Ik praat met de wethouder en Gerard met de ambtenaar. Anders zijn de rollen voor mensen niet meer duidelijk. En Gerard en ik verzetten met zijn tweeën tien keer meer werk dan één ambtenaar.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

Gerard loopt hier de hele dag in de binnenstad. Dit is een redelijk overzichtelijk en compact terrein. Hij praat met iedereen en dat is toetsbaar en ook zichtbaar. Dat wil niet zeggen dat al hetgeen wat wij doen zichtbaar en toetsbaar is. Dus je ziet heel vaak heel veel dingen die lang duren en

binnenkamers worden besproken. Dus per saldo gebeurt er veel meer dan die ondernemers zien, heel veel.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

Het is al jaren een gevecht om de goede snaren te raken over wat eruit gaat. Wat er binnen komt dat regelt de gemeente, maar de besteding van de gelden is heel moeilijk. Ze hebben daar echt slagen gemaakt. Om een indruk te geven, er zijn voor de BIZ beloftes gedaan dat men niet meer bij de ondernemers kwam om extra gelden te vragen (Zie interview Gerard Veldhof). Er zijn samen met bureau Hengelo heel veel dingen in beweging gezet en dat is wel belangrijk.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft? (Slechts als dit nog niet bekend is)

Kan ik niet zien, ligt bij de gemeente. Dus zeg maar het heffingsproces is een formeel fiscaal systeem, dat ligt bij de gemeente en daar kan ik niets van zien. Ik moet er dus maar vanuit gaan dat de gemeente, het belastingkantoor, er alles aan doet om die gelden te innen.

Vind u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

Het enige wat ik vind is dat wij meer inzicht moeten krijgen in de feitelijke inkomsten, dus niet dat we achteraf te horen krijgen dat er minder inkomsten zijn. Met andere woorden, de gemeente heeft nu een andere lijst dan dat wij hebben.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

Het is grappig dat je dat vraagt er waren eigenlijk twee beelden. Het ene beeld is dat er waren winkeliersverenigingen op straatniveau die wilde zich onmiddellijk opheffen nadat de BIZ er was. Wij hebben gezegd nee alsjeblieft handhaaf. Wij hebben er dus voor gepleit dat deze winkeliersvereniging zouden blijven bestaan. Daarnaast zijn we nog wat verder gegaan, want daar waar geen winkeliersvereniging waren wilden we ze maken. Dus we hebben winkeliers bij elkaar gebracht. Gerard is er heel druk mee. We hebben de stad in zes stukken opgedeeld, het BIZ gebied. En we hebben gezegd dat zijn de stukken waarvan wij vinden daar moeten de winkeliers op straatniveau samenwerken en de andere winkeliersvereniging wilden we houden. Dit zorgt ervoor dat er ook weer twee ervaringen zijn. De oude zijn blijven bestaan en naast de BIZ activiteiten organiseren ze ook nog zelf activiteiten en er zijn er ook bij die zeggen wij doen niks en jullie betalen maar.

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

Ik denk dat dat cruciaal is. We hebben in het begin ook heel veel moeite en tijd geïnvesteerd. Dat houdt ook in dat veel communicatie die je maakt niet gelezen wordt, dus de interesse is niet altijd aanwezig . Je moet er dus voor zorgen dat je niet over voert aan informatie. Maar wij hebben veel tijd besteed aan communicatie.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

Ja ik denk dat het spel begrijpen en leiderschap daaraan bijdragen. Ik meen en dat zonder arrogant te worden dat je ook iets moet begrijpen van het ambtelijk apparaat en als je winkelier bent en dit er nog naast moet doen en je hebt niet die feeling die ik heb dat het dan erg lastig wordt. Ik denk dat leiderschap ook wel bepalend kan zijn voor je succes.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Nee dat denk ik niet. Kijk die faciliterende rol is er in het begin met het aanwijzen van een persoon en het betalen van het proces wat de ondernemers niet willen of kunnen betalen. En het blijft wel spannend en daar hebben we nog steeds geen antwoord op waarom de gemeente niet mee betaald. Ik weet dat ze een soort politieke geilheid hebben van kijk wij hebben een BIZ en zelfs wij hebben de grootste van Nederland. Vervolgens zie je in het traject dat ze het lastig vinden dat de BIZ ergens een mening of standpunt over heeft die de gemeente niet heeft of wat niet gelijk is. Dat voelt de gemeente als bedreiging en dan krijg je dus een heel spel waar ze niet blij mee zijn. Ze hebben zich dus onvoldoende gerealiseerd dat de BIZ ook een positie kan innemen, een eigen rol en eigen geld heeft en daar moet de gemeente enorm aan wennen.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Ik denk aan de ene kant dat die belangrijk is, maar aan de andere kant denk ik gemeente je bakt er ook helemaal niks van. Je maakt er geen goed gebruik van. Je vind het soms meer een last dan een lust en het zou goed zijn als men meer aan de lusten kant denkt dan aan de lasten kant. Je ziet dus ook dat er in een keer een partij bijgekomen is die er van tevoren niet was en die gaat allemaal lastige vragen stellen en daar zit dus overheen dat er een enorm spanningsveld zit tussen ondernemers en ambtenaren. De politiek kankert op de ondernemers en vice versa. Partijen snappen elkaar niet en dat spanningsveld is er.

Denkt u dat het een gevaar is voor een gemeente als er zeer veel BI-zones worden opgericht omdat de gemeente dan minder invloed kan uitoefenen?

Ja ik denk dat het een gevaar is, maar gevaar kun je ook zien als een uitdaging. Ik denk dat het in principe een gevaar is, maar daar komt bij, en dat is in principe een politiek verhaal, als je linkse colleges hebt is men gewend aan controle. Alles moet gecontroleerd zijn. Maar als je nou in een keer een coalitie krijgt met VVD en CDA die zijn vrijer en liberaler. Dus als er heel veel BI-zones zouden zijn hier dan zou iedereen op het gemeentehuis heel zenuwachtig worden.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Geloof ik helemaal niks van. De huren stijgen niet vanwege de BIZ, de huren vormen hun eigen markt en dat heeft niks met BIZ te maken.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Ik vind een stichting eigenlijk geen goede organisatievorm, omdat je eigenlijk geen achterban hebt. Dus wij kunnen eigenlijk ook geen verkiezingen houden. Dat heeft als voordeel dat je als bestuur van de stichting autonoom kunt beslissen en de ondernemers moeten maar volgen. Maar er zijn ook stemmen geweest om er een vereniging van te maken, waardoor ze verplicht zijn mee te denken en zich formeel moeten stemmen. Wij zijn er als bestuur om naar hun te luisteren. Daarom houden we regelmatig enquêtes om daaruit ons standpunt te bepalen.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Ja prima instrument.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

Wel een groot voordeel dat er een groter budget is, maar met dat onderscheiden is lastig. Het ligt er ook aan tegenover wat je wilt onderscheiden, tegenover wijkwinkelcentra of ten opzicht van een andere stad. En in Hengelo is het tot op heden niet gelukt zich te onderscheiden ten opzichte van een andere stad middels geld. Het enige wat ik weleens hoor is omdat wij een BIZ hebben en een zekere continuïteit qua geld kunnen we continue dingen doen, terwijl andere steden geen continuïteit hebben.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Nee, want ik ben zelf fiscalist en dat heb ik vanaf het begin af aan geregeld.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Er is natuurlijk een voortdurende vraag. Ik betaal €1000 als ondernemer krijg ik die €1000 ook terug en wij kunnen dat niet op individueel niveau, één op één, laten zien. Het wil wel eens gebeuren dat iemand zegt, het gebeurt altijd daar en niet hier bij mij. Maar soms kan dat niet, omdat je tegen regelgeving aanloopt zoals brandweer voorschriften als de straat te laag is of juist in verband met de hoogte. Er is dus wel macrospanning, altijd individueel innen, maar het nooit individueel teruggeven.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

Ik weet niet wat men op voorhand in de BIZ wilde hebben. Maar de omschrijving van de BIZ en dan met name het begrip leefbaarheid, kijk veiligheid kun je nog wel bepalen, dat is een term waar ik alles mee kan of niks mee kan. Je kunt alles onder leefbaarheid scharen.

Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet? (Vervolgens wordt het doel kenbaar gemaakt: de binnenstad van Hengelo economisch versterken en meer bezoekers naar de binnenstad trekken zodat alle ondernemers hiervan profiteren.)

Ja ik hoor van allerlei wegen, zowel de ondernemers als de gemeente, dat er nu in ieder geval wat samenwerking is. Dat ondernemers in contact zijn met de gemeente om dingen te overleggen. Dat is al positief. Er heerst een goede harmonie, maar het blijft altijd lastig. Een voorbeeld hiervan is dat zaterdagavond mensen uitgaan en die gooien blikjes en frietbakjes neer et cetera en wij hebben zondag koopzondag. De gemeente maakt dit niet schoon voor de opening van de winkels. Dat schijnt dan vanwege extra kosten niet te kunnen, maar het is natuurlijk wel een wisselwerking.

Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

Er is altijd wat te verbeteren. Ik vind dat de betrokkenheid relatief laag is. Wij hebben tevens sterk de neiging om de ondernemers, die paar die toch al zo actief zijn, te ontzien. Maar ik denk wel dat we vertrouwen hebben gekregen.

Kunt u zeggen dat de BIZ Hengelo een succes is?

Ik vind dat de BIZ Hengelo het ten opzichte van de niet BIZ goed doet. Maar de snelheid waarmee het gaat is te laag. Daarnaast is de invloed van de gemeente te hoog wat vertragend werkt en niet stimulerend. En ze werken ook niet stimulerend in een tijd dat zij zelf moeten bezuinigen.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Wat ik zie is dat door het hebben van een BIZ een gemeente makkelijker dingen kan bereiken. Dus wij helpen een gemeente. Er staat alleen geen waardering tegenover, financieel gezien. Het spanningsveld zit hem alleen hier in dat als de gemeente betaalt, wie betaald bepaald. Dus dan gaan ze besturen en daar zit dus een raar spanningsveld. Dus dat is ons voordeel dat het niet zo is. Aan de

andere kant is het een nadeel dat ze niet zien hoeveel bijvoorbeeld een centrummanager doet waar ze dus niet voor hoeven te betalen. De gemeente wil geen extra uitgaven doen.

6.3 Secretaris Stichting en winkelier Frank Giesen

2 april 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Ik ben werkzaam voor Boekhandel Broekhuis, al bijna 29 jaar. Ik ben geboren in een ondernemersgezin ook in de binnenstad van Hengelo, dus ik ken het reilen en zeilen van de binnenstad van Hengelo toch wel redelijk. Vanaf 2002 ben ik bedrijfsleider geworden van deze winkel, daarvoor zat ik op de universiteitswinkel. Op dat moment ben ik ook betrokken bij de binnenstad van Hengelo. Als eerste in het bestuur van de Stichting Wemenstraat, deze straat heeft al een samenwerkingsverband. Zoals meerdere straten in Hengelo dat hadden. Vanaf dat moment zat ik dus in het bestuur van Stichting Wemenstraat. Niet veel later zat ik in het bestuur van VSH dat is eigenlijk de voorloper van de BIZ met als nadeel dat men vrijwillig lid kon worden van de VSH, bij de BIZ ligt dat net iets anders. En toen de VSH ophield te bestaan, omdat er te weinig daadkracht was, kwam de BIZ in beeld en toen heb ik ook in het voortraject van de realisatie van de BIZ gezeten. En nu zit ik als secretaris in het bestuur van de Stichting Centrummanagement Hengelo.

Bent u vanaf de start betrokken geweest bij de BIZ?

Ja helemaal vanaf de start.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u er hinder van ondervonden dat het een groot aantal is in Hengelo?

In een startfase is dat tien keer belangrijker dan in een realisatiefase, de huidige fase. Hoewel ik wel vind hoe groter de betrokkenheid is, hoe groter de slagkracht. BIZ of geen BIZ. Als je alleen maar mensen hebt die mopperen en klagen daar heb je niks aan. Je gaat vooruit met zoveel mogelijk positieve drive. Dat is ook een reden dat de BIZ in de binnenstad van Hengelo toch redelijk snel gerealiseerd is. Maar dat heeft wel redelijk wat energie gekost.

Is de BIZ Hengelo volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

Ja mede. Kijk het realiseren van de BIZ kost als je het goed wilt doen heel veel energie. Ik heb een aantal straten als ambassadeur op me genomen en bij de meeste winkels ben ik tenminste twee keer geweest en bij sommige winkels wel vier, vijf of zes keer en dat kost gewoon heel veel energie. Je probeert mensen ervan te overtuigen dat je een gemeenschappelijk doel hebt, want niet iedereen ziet dat of zal dat willen zien. Sommige winkeliers willen dat ook gewoon niet zien. Het grootwinkelbedrijf heeft lak aan de BIZ. Blokker is het grote voorbeeld van Nederland van we doen nergens aan mee barst allemaal. Terwijl het maar zo'n marginaal deel van de kosten is, terwijl de slagkracht veel groter kan zijn. Ik vind dat een beetje kruideniersmentaliteit. Wij hebben hier wel geluk gehad dat veel grootwinkelbedrijven zoals V&D, C&A en Hema wel hebben meegedaan, omdat we ook al een heel goed contact hadden. Dat scheelt wel.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Organisatorisch is een must. Als je niet gezamenlijk iets wilt of kunt doen dan is je slagkracht ook weg. Kijk als je op een bedrijventerrein de BIZ alleen wilt gebruiken voor de beveiliging dan is dat een

organisatorische reden maar ook direct een financiële reden. Het kost eigenlijk altijd iets, financieel en organisatorisch is eigenlijk onlosmakelijk van elkaar.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Ja dat denk ik wel. Ik denk dat je ondernemers anders moeilijk kunt overtuigen van het nut ervan.

Vindt u dat de kleine en middenbedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten van het centrum (de B en C locaties) meer profiteren van de BIZ dan de winkels die echt op de A1 locaties gesitueerd zijn?

Nee hoeft voor mij per se niet. Dit is ook eigenlijk een aanloopstraat. Wij waren als straat goed georganiseerd. We hebben nog steeds een eigen kas. Niet zo groot meer als in het verleden, maar uit die kas uit de vrijwillige bijdrage van de ondernemers was 80-85 procent lid van de straat. De ondernemers zagen gewoon het nut van gezamenlijk adverteren of gezamenlijk iets organiseren en als je dat kunt vertalen over de hele binnenstad dan heb je een BIZ.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Soms is dat best wel eens lastig. Als ik naar Hengelo kijk zit je toch met die geschiedenis. Vijf organisaties die zelf iets hadden zoals de straat hier, maar ook de Brink en de Thiemsbrug die een verplichte bijdrage in de huur hadden waaruit ze activiteiten organiseerde. Als je dat samenvoegt in de BIZ kan dat nog weleens onder vuur komen te liggen.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Bij de ene wel bij de ander niet. De een zei direct ik teken waar je bij bent en het is klaar. En sommige wilden er even over nadenken en dan moest je soms drie of vier keer terug komen om het voor elkaar te krijgen en dan kreeg je soms nog nee. We hadden een flinke groep met ondernemers die er tijd in wilde steken en dat scheelde wel. Bij de lastige gevallen werd gekeken als het kon of er dan een bekende van de club heen ging of daar lig ik niet zo goed mee daar moet iemand anders naartoe. Ja van tevoren werd dat echt wel even bekeken. Ik denk dat dat wel heeft geholpen, af en toe wat maatwerk.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

Nee vind ik niet. Het is redelijk ruim. Ja ik vind dat geen probleem. Publiek belang krijg je redelijk snel voor elkaar, als je roering op de straat veroorzaakt dan heb je eigenlijk al een publiek belang. Collectiviteit betekend dat je alleen privé initiatieven binnen de deur al buiten sluit en dat wil je ook niet. Je wilt niet iemands marketingspot spekken om een activiteit te organiseren, daar is het niet voor bedoeld. Nee geen belemmering.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Nee vind ik geen minpunt. Wij hadden vorige week woensdag een activiteit in de Wemerstraat georganiseerd, een modekoopavond, en die is hier in de winkel gehouden. Het enige belang dat we dan hebben is dat mensen bij ons in de winkel komen. We stellen onze winkel beschikbaar en we veroorzaken een hoop roering in de binnenstad en die activiteit was absoluut niet in ons voordeel, tenzij je zegt het is een stukje promotie een stukje marketing. Een stukje feel good kweken en van goh het is hier leuk het is hier gezellig ik kom hier terug dat probeer je te behalen. De grote fout van veel ondernemers is dat als ze vandaag wat organiseren dan willen ze dat ook vandaag in de kas terug zien. Daar moet je helemaal vanaf. Kosten gaan altijd voor de baten uit. Je moet altijd zorgen als je wat roering organiseert dat je misschien volgende week of een maand later daar pas het effect

van ziet. Maar dat je er effect van ziet dat absoluut. Ik heb hier 2x een aantal Franse dagen georganiseerd en dat is wel vijf jaar geleden, maar daar hoor ik nog af en toe wat van.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

Het moet wel heel officieel, het is een juridisch gegeven. Dan denk ik dat je daar niet helemaal omheen kunt. Je wilt het zo eerlijk mogelijk doen ook voor de tegenstanders en juridische basis is dan denk ik alleen maar verstandig. Als het een hele grote rompslomp zou zijn dan is dat de moeite niet waard. Er zullen altijd wel wat vereenvoudigingen mogelijk zijn in zo'n proces. Het stemproces hebben we in ons voortraject als een gegeven gezien en zijn daar gewoon mee aan de slag gegaan. Je moet behoorlijk wat voor elkaar krijgen/doen in de stemmingsprocedure om je resultaat te behalen en dat mag best. Dan sta je ook sterker voor het totaal. Als de basis heel mager is en je drukt er iets door dan is de BIZ geen succes. Het succes van de BIZ zit hem niet alleen in de oprichting van de BIZ maar ook in het traject daarna. Je moet ervoor waken dat de groep ondernemers die bij de BIZ zitten ook het gevoel krijgen, hebben en houden dat de BIZ een succes is voor hen en dat ze daardoor verder komen dan wanneer de BIZ er niet was geweest. Dus een drempel mag van mij best.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Kijk als je veel leegstand hebt dan heb je al een probleem. Elke pandeigenaar zou zeggen als het pand al een jaar leeg staat waarom zou ik dat doen. Het zijn alleen maar meer kosten. Een ondernemer denkt veel meer lokaal gericht. Stel dat er 100 Blokker winkels zouden leeg staan in Nederland en Blokker zou normaal zeggen, ik laat het over aan de bedrijfsleider of die ja of nee zegt. Als die verstandig is zegt die ja, want je spint er altijd garen bij. Maar als Blokker zou zeggen dat is 100 maal dat doen wij niet. Veel eigenaren zitten te ver van het lokale gebeuren af, dat is een nadeel. Als je iets op moet sturen naar Amsterdam dan is de kans dat ze iets opsturen wel zeer miniem.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

Alles wat je organiseert vind ik, moet je op een gegeven moment toetsen, altijd. Zelfs je eigen winkel moet je af en toe laten toetsen door je eigen klanten. Stilstand is achteruitgang. Je moet tegenwoordig drie stappen harder lopen om hetzelfde resultaat te halen. Dus ik denk ook dat je dit soort zaken moet vernieuwen. En het bestuur moet je ook regelmatig vernieuwen, daar moet ook een doorloop inzitten. Het mag geen eigen leven leiden van wij hebben het in gang gezet en daarmee houden we het maar. Misschien zou een herhalingsprocedure iets makkelijker kunnen. Bijvoorbeeld kijken wie stemt er tegen zonder iedereen weer langs te hoeven gaan. Want dat is toch wel een behoorlijk intensief proces.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding heeft uitgesproken?

Daar zit wat in. Maar daar zit ook een valkuil in. Als het hele grootwinkelbedrijf nee zegt dan heb je een probleem. Het hele grootwinkelbedrijf heeft volgens mij het grootste aantal vierkante meters. Dus misschien kan het zwaartepunt meer liggen bij het aantal ondernemers dat meegenomen moet worden. Want wat ik bespeur bij veel ondernemingen is de macht bij het grootwinkelbedrijf is al heel groot en de stempel op de binnensteden is al heel sterk. Dus dat zou best iets minder mogen. Je zou bijvoorbeeld een maximum kunnen stellen per winkel aan vierkante meters om het wat beter te wegen. Een V&D bijvoorbeeld heeft een gigantisch winkelverkoopoppervlak. De Hema is hier redelijk

groot en de C&A heeft aardig wat vierkante meters. Als die allemaal zouden zeggen we doen het niet dan wordt het al heel lastig.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Ik denk dat dat goed is. De centrummanager steekt er heel veel energie in. Dat kost heel veel energie en dat kan niemand van hem overnemen. Terwijl de koppeling van het bestuur en de leden van het bestuur vrij groot is. Er is vrij veel gezamenlijk overleg, bijna elke dag krijg ik wel een mail binnen.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

Dat is afhankelijk van het bestuur. Wij proberen ons best te doen door regelmatig nieuwsbrieven naar alle ondernemers te sturen, 2 x per jaar een ondernemersvergadering te organiseren en nog wat andere dingen. Wij proberen alles aan de ondernemers door te geven of ze het dan ook zelf lezen dat is iets anders.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

De bijdrage hebben we echt over zitten dubben in het voorbereidingstraject. We wisten eigenlijk wel dat er voor de ondernemersverenigingen die er al waren de bijdrage niet echt veel hoger mocht zijn, want dan zou je die niet meer over de streep trekken. Als ze veel meer zouden moeten betalen dan in het verleden dan zouden ze afhaken. Het feit dat de Wemerstraat, de Brink en de Thiemsbrug eigenlijk allemaal al georganiseerd waren en ze voor stemde dat eigenlijk alles wat ze al hadden georganiseerd de afgelopen jaren werd gewaarborgd. Dat heeft ertoe geleid dat de BIZ wel een succes is geworden. We hebben natuurlijk wel gerealiseerd dat van dat geld ook een centrummanager af moest. Maar die verdient op een andere manier zijn geld ook weer terug. Dus eigenlijk zou je als je een BIZ wilt organiseren moeten inzitten op iets hoger. Want er gaat iets af aan kantoor iets aan centrummanager en de activiteiten die we al hadden. Eigenlijk zou je twee of drie stappen vooruit moeten denken en zou je willen dat we wat reserves hadden om nieuwe activiteiten te ontplooiën en nu gaat dat ten koste van andere activiteiten. Eigenlijk zouden we wel hoger in willen zetten maar konden we dat niet omdat de BIZ dan hoogstwaarschijnlijk geen succes had kunnen worden.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Geen idee, dat ligt bij de gemeente. Die verzorgen de inning. Dus ik durf er niks over te zeggen.

Vind u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

In principe is iedereen die een aanslag krijgt verplicht te betalen dus daar zullen al regels aan vast zitten. Het is een quasi gemeentelijke belasting die geïnd wordt.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

Het kan heel sterk meewerken. Wie zien ook dat straten die niet zo goed georganiseerd waren nu wel georganiseerd zijn. Door hun organisatiegraad en slagkracht worden deze straten ook beter.

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

Het blijft gewoon van belang. Het is een must om de ondernemers te blijven informeren over wat je doet, waar het geld naartoe gaat en wat je hebt gedaan. Wat je van plan bent en wat je eigenlijk naast wat we al deden doen. Zo is er bijvoorbeeld twee keer per jaar een overleg met de wethouders

waar lopende zaken aan de orde worden gesteld. We hebben een keer een overleg gehad waarbij we alle raadsleden hebben uitgenodigd om eens van gedachte te wisselen over de binnenstad. Dus we zijn wel heel actief en communicatief.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

Ja denk het wel, je kunt niet achterover gaan zitten. Leiderschap als bestuur is gewoon heel belangrijk. Maar ook leiderschap als centrummanager is net zo belangrijk, een goede voorzitter is net zo belangrijk. Maar een goed bestuur moet ook daadkracht hebben om wat te produceren. Je moet nee durven zeggen maar ook ja durven zeggen.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

De rol van de gemeente in deze is niet zo groot geweest. Wel wat vooral in het aanleveren van WOZ lijsten enzovoort. Maar groot is de rol van de gemeente niet geweest. Ze hebben het initiatief genomen en een aparte werkgroep is daarmee aan de slag gegaan. Daar heeft de gemeente wel steeds een rolletje in gehad, maar je kunt niet zeggen nou de gemeente heeft het voor elkaar gemaakt. En de gemeente zou ook niet een grotere rol moeten spelen want het gemeentelijk apparaat is trager. Veel trager en ambtelijker dan de ondernemers willen. Dat gaat drie, vier keer zo langzaam. Dus de slagkracht van de ondernemers en de voorbereidingsgroep is gewoon heel groot geweest. We kunnen veel sneller schakelen dan een gemeente. Het bestuur van de stichting centrummanagement kan ook veel sneller werken. Als we vandaag zeggen er moeten 100 brieven de deur uit en we zijn het met elkaar eens dan kan het vandaag rond zijn en dat gebeurt bij een gemeente binnen drie maanden niet.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Heel belangrijk, je hebt ze toch nodig in de uitvoering en een stukje ondersteuning. Ze innen het geld. Dat kan ook weer lastig zijn, want het is wel prettig als de samenwerking met de gemeente gewoon goed is. Zij doen gewoon werk voor ons. Met name over de uitvoering is veel contact met de gemeente. Plannen die we willen realiseren heb je bijna altijd de gemeente voor nodig.

Denkt u dat het een gevaar is voor een gemeente als er zeer veel BI-zones worden opgericht omdat de gemeente dan minder invloed kan uitoefenen?

Zou ik niet weten.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Daar zou de BIZ wat tegen moeten kunnen doen. Ik denk dat elk ondernemersgebied gebaat moet zijn bij een goede verhouding tussen grote en kleine winkels. Kijk als je in Nederland de grootwinkelstraat door kijkt dan zitten er eigenlijk alleen maar grootwinkelbedrijven. Het is juist veel leuker en gezelliger als je die kleine winkeltjes hebt. Dan is niet alles hetzelfde, dat is een must. Daar zou de BIZ organisatie iets aan moeten doen. Want ik weet dat onze centrummanager ook gesprekken heeft met pandeigenaren. In deze crisistijd aan leegstand van wat kunnen we doen. Zit je met de prijs niet te hoog of als er ondernemers zijn die zeggen de prijs is te hoog dat kan ik niet meer bolwerken, dan speelt ook onze centrummanager daar af en toe een rolletje in.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Ja vind ik goed alleen ik durf niet te zeggen welke mijn voorkeur heeft. Heb geen ervaring met een vereniging.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Ja denk het wel.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

Dat groter budget zij ik net al, we zouden dus eigenlijk nog groter willen maar dan hadden we geen BIZ gerealiseerd. Kijk als je eigenlijk een BIZ zou willen en je hebt een centrummanager nodig dan zou de gemeente eigenlijk moeten zeggen van jullie hebben dit bij elkaar gelegd en wij zorgen voor de onafhankelijke centen. Zodat je meer slagkracht krijgt maar dat hebben we niet voor elkaar gekregen. Dat hadden we graag gewild.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Denk het niet.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Denk het niet. Je krijgt het nooit 100 procent terug.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

Oehh dan moet ik even graven. Ik denk het wel. We hebben in de startperiode nog een lastigheid gehad dat de meneer die het opgezet heeft overspannen is geraakt. Dus op een gegeven moment moest het traject iets veranderen, dat heeft voor oponthoud gezorgd. Maar alles wat we wilde hadden we wel redelijk snel voor elkaar. Daardoor waren er ook wat onduidelijkheden.

Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet? (Vervolgens wordt het doel kenbaar gemaakt: de binnenstad van Hengelo economisch versterken en meer bezoekers naar de binnenstad trekken zodat alle ondernemers hiervan profiteren.)

Vind ik wel, ja absoluut. Voor mijn gevoel functioneert de BIZ hier goed in Hengelo.

Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

Ja, wat we wilde bereiken bij de BIZ bij al het wegvallen van een kader van VSH, alle stadsactiviteit die we al hadden blijven realiseren. Dat was eigenlijk ons eerste doel en dat is gewoon ruimschoots behaald. We proberen regelmatig een stapje verder te komen nu. En dat we in combinatie met de gemeente nog al wat dingen op poten proberen te zetten.

Kunt u uiteindelijk zeggen dat de BIZ Hengelo geslaagd is?

Ja anders zat ik denk ik niet meer in het bestuur.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Nee ik zou het zo niet weten. Je hebt gewoon een flinke groep enthousiaste mensen nodig die de kar willen trekken en dat moet echt een flinke groep zijn. En ze moeten ook enthousiast zijn anders red je het niet. Je moet daar ook behoorlijk wat energie in steken want het voorbereidingstraject kost gewoon heel veel energie. Als je daar bang voor bent moet je daar niet aan beginnen. Als je denkt die energie durven we er ook met zijn allen in te steken, dan gaat het ook lukken en je moet overtuigd zijn van de doelstellingen die je wilt halen. In dit geval was dat duidelijk het behouden van wat we al hadden en iedereen daarmee over de streep trekken. Terwijl je van tevoren al wist van die gaat niet mee en die gaat niet mee en er was een hele grote groep wel of niet.

Bijlage 7 Interviewverslagen Neptunusplein

7.1 Gemeente. Dhr. Lam en Dhr. De Brouwer

28 maart 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

L: Nou ik ben Arian Lam teamleider Heffing en invoering voor de laatste drie jaar en daarvoor ook beleidsadviseur geweest. Zodoende betrokken geweest bij de BIZ en dan met name bij het voortraject.

B: Ik ben adviseur economie en ik neem het eigenlijk tijdelijk over van een collega die op zwangerschapsverlof is. Dus ik heb gister een map opgedoken met alle informatie erin. Vanuit EZ houden we eigenlijk het contact met de winkeliers en de plannen. We hebben eigenlijk frontoffice, backoffice en dan is EZ de frontoffice en de belastingafdeling de backoffice.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Vindt u het een voordeel dat er in Amersfoort sprake is van weinig ondernemers (25)?

L: In Neptunusplein zijn het er een stuk of 25. Ik denk dat het makkelijker is wanneer het een kleine groep is. Het is dan makkelijker om aan je draagvlak te komen. Het helpt ook als daar niet al te veel grootwinkelbedrijven bij zitten.

Is de BIZ Neptunusplein volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

B: Neptunusplein is al een tijdje bezig he.

L: Wat het wel is er komt een verzoek vanuit de ondernemers met een bepaald doel. Dus als dat doel is, het financieren vanuit de BIZ dan is dat een succes. Kijk we hebben ook reclamebelasting en daar is het veel lastiger om de handen op elkaar te krijgen, omdat daar meerdere zaken bij komen kijken. Er is niet één doel en dat heb je bij de BIZ wel.

B: Wij hebben in onze binnenstad bewust gekozen voor een ondernemersvereniging met reclamebelasting, omdat promotionele activiteiten zoals evenementen eigenlijk niet mogelijk zijn met de BIZ.

Dus gemeenschappelijke doelstelling is noodzakelijk?

L: Ja zeker.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

L: Vanuit welke kant?

Eigenlijk vanuit beiden maar voornamelijk vanuit de ondernemers.

B: Ja lijkt me wel. Anders komt er niks, krijg je niks. Door de eisen die aan de BIZ worden gesteld moet je eigenlijk wel een beperkte mate van organisatie hebben. Anders voldoe je niet aan die eisen en kon je nooit een BIZ opzetten. Er moet dus wel een sterke ondernemersvereniging zijn. Vaak zie je ook dat de ondernemersvereniging bijna dezelfde leden heeft als de Stichting van de BIZ.

L: Ja die BIZ Stichting moet ook weer verantwoording afleggen. Zoals een accountantsverklaring.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

L: Nou bij het Neptunusplein is het volgens mij ingezet voor veiligheid.

B: Het doel van Neptunusplein is driedelig; veiligheid, mobiliteit en attractiviteit. Het gebied aantrekkelijker maken voor bewoners, ondernemers en consumenten.

L: Ja je kunt het gebied aantrekkelijker maken door het veiliger te maken. Maar ja ik denk wel dat de BIZ alleen van start is gegaan, omdat er een oprechte wens voor verandering was. Hij komt echt bij de ondernemers vandaan en als gemeente ben je natuurlijk verplicht om daar aan mee te werken en we zijn daar ook met volle overgave ingestapt.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

B: Ja dat heeft ook weer met de ondernemers te maken. Het is eigenlijk voor en door de ondernemers. Zij moeten voor draagvlak blijven zorgen. Als zij bijvoorbeeld feestverlichting willen dan kan dat, maar dan moet er een hogere bijdrage worden geleverd en dat kunnen ze dan zelf aanpassen. Het lijkt me wel een voorwaarde.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

L: Dat hebben we uitbesteed. We hebben DHV het enthousiasme laten kweken bij de ondernemers. Dus daar kan ik geen zinnig woord over zeggen.

B: Maar dat is niet iets wat de ondernemers zelf moesten doen? L: Nee we hebben daar een gezamenlijke insteek van gemaakt.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

L: Ja dat is mijn persoonlijke mening, maar dat vind ik van niet. Er mogen best eisen zijn. Ik vind namelijk dat je heel zuiver moet omgaan met het orgaan overheid als incasso. Want in principe is de belastingheffing daar in aanleg niet voor bedoeld. Dus ik vind dat je wel degelijk forse voorwaarde mag stellen aan de BIZ activiteiten.

B: Zou dat ook de reden zijn dat de minister , er is een advies gekomen om de BIZ definitief te maken en dan ook de term in de openbare ruimte eruit te halen. De minister heeft er toch voor gekozen omdat er niet af te halen en toch als voorwaarde te laten. Ja ik vind het wel jammer dat het er niet af is gegaan, want dan beperk je natuurlijk veel dingen. Ik vind wel dat dat een zware eis is, de openbare ruimte dan. De andere twee vind ik prima. Openbare ruimte is een extra beperkende factor.

L: Het is jammer dat het middel moet worden ingezet. Dat de ondernemers het zelf niet kunnen oplossen, want daar is het natuurlijk mee begonnen. De vrijwillige bijdrage die niet iedereen wil betalen oftewel het *free-rider* gedrag. Maar daar zitten ook weer twee kanten aan. Het zijn vaak de kleine ondernemers die betalen en de grote ondernemers niet. Maar aan de andere kant zijn het ook de grote ondernemers die de meeste klanten trekken waar de kleine ondernemers weer van profiteren. Dat is eigenlijk een beetje dubbel, maar ze houden elkaar eigenlijk wel een beetje in evenwicht.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

L: Dus daarbij vraag je eigenlijk of je de BIZ moet inzetten voor meer dan schoon, heel en veilig. B: maar dan collectief. *Ja inderdaad collectief.*

L: Ja ik denk wel dat als je de BIZ uitbreid verder dan schoon, heel en veilig dat je dan in het gebied van reclamebelasting komt. Dan kun je beter alles onder één belasting scharen. B: Ja, maar dat gebeurt natuurlijk niet. L: Nee, maar ik denk wel dat het dan makkelijker is en helderder is. Want je gaat nu allerlei zaken naast elkaar krijgen zoals reclamebelasting, de BIZ en precario. Maak daar gewoon één belasting van en doe alles volgens één richtlijn. Dat is voor ondernemers ook veel helderder. B: Maar ik vind dat als je een BIZ hebt je dat wel collectief moet doen. L: Ja dat is ook de kracht.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

L: Dat vind ik een vrij zware procedure. Dat is natuurlijk ook de reden dat een gedeelte van deze initiatieven geen doorgang vinden. Maar ik heb ook gezien dat draagvlak wel een redelijk heet hangijzer is. Dat heb je bij reclamebelasting niet. De voorwaarden, de eisen zijn duidelijk. B: Ja het is wel een steviger kader. L: Dus ik vind het niet te zwaar. B: Ja de eisen zijn natuurlijk wel hoog. Kijk die 75 procent daar kun je nog wel een keer over nadenken. Als je het haalt zorgt het ook voor een hele lange tijd voor stabiliteit. Ondanks dat je nu ook krijgt, de voorzitter heeft me ook al 2x gebeld met er gaan geruchten dat mensen er met één telefoontje naar de gemeente onderuit kunnen. Dus als gemeente moeten we er af en toe ook nog wel een beetje achteraan jagen. L: ja je ziet ook vaak dat de tegenstemmers die vind je terug in het invorderingstraject. Dat die dus niet betalen.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

L: Wie betaalt er dan bij die BIZ. *De eigenaren die betalen het maar die zullen het waarschijnlijk doorberekenen aan hun huurders.* L: Dus degene die betaalt bepaald niet. Nou weet je wat je heel veel ziet, veel panden zijn eigendom van pensioenfondsen en die interesseren het werkelijk niks wat er verder met het gebied gebeurd. Dus ik denk dat dit wel puur een gebruikersbelasting moet zijn. B: dat maakt ook het succes denk ik. Dat zijn de mensen die het actiefst zijn die het moeten uitvoeren. Kijk als je als eigenaren het gaat doen wie gaat het dan oppakken. L: De wens komt ook bij de ondernemer vandaan. Dus het is wel echt specifiek een gebruikersbelasting.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

L: Ja op zich wel. B: Vijf jaar is een mooie periode. Dan kun je ook kijken of het effect heeft gehad. Als het een succes is dan kan je weer verder gaan en als het dat niet is dan is het ook niet een onoverbrugbaar lange periode. L: Ja drie jaar is ook eigenlijk tekort, want dan heb je eigenlijk maar 1,5 jaar de tijd om te kijken of het werkt. B: Ja vijf jaar is dus prima.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding heeft uitgesproken?

L: Ja dat kan tot vervelende situaties leiden. Wanneer je een klein gebied hebt en daar zitten toevallig twee grote partijen die het niet zien zitten, dan gaat die BIZ er nooit komen. Aan de andere kant snap ik hem ook wel, omdat de WOZ-waarde de heffingsmaatstaf is. Misschien zou je er iets aan kunnen toevoegen, bijvoorbeeld dat wanneer het aantal voorstemmers meer dan 80 procent is ofzo de derde eis niet van toepassing is. Daar voorkom je mee dat als er twee grote partijen zitten die alle macht krijgen. Dus dat alleen aan bovenstaande eis hoeft te worden voldaan als de voorstemmers tussen de 66 en 80 procent ligt.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

B: Ik weet niet eens of ze wel een manager hebben of er een professionele partij is, maar die stellen alleen het plan op. L: Nee de Stichting voert het uit. B: Dus laten we zeggen dat dat niet nodig is. L: Nou misschien heb je wel zo'n soort iemand nodig. B: Ja, maar dat heb je al bij de voorzitter van de stichting.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

L: Nou er zit een accountantscontrole op en er gaat jaarlijks verslag van de stichting naar de gemeente. B: Ja en de ondernemers zijn vaak mondig genoeg dat als het echt niet goed gaat ze wel naar de gemeente stappen. L: Er zijn ook prestatieafspraken gemaakt, die staan in het businessplan, die zijn controleerbaar. B: Ja die moeten ze wel leveren, altijd een accountantsverklaring en prestatieafspraken.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

L: Op de eerste nee. We hebben gewoon gekeken wat de gemiddelde WOZ-waarde was in het gebied. Daar hebben we de investering tegenover gezet en gekeken hoeveel ondernemers er in het gebied waren en toen hebben we naar boven en naar beneden gekeken. Dat was niet zo moeilijk. De tweede is denk ik niet aan ons.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

L: Dan gaat de deurwaarder langs. Dat is een voordeel van zo'n heffingsmaatregel dan kun je gewoon beslagleggen. Dat gebeurt ook.

Vind u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

L: Ja.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

B: Ja daar komt vaak het initiatief vandaan. Je weet ook dat een eis van een BIZ draagvlak is dus als je alvast wat voorwerk gaat doen met een winkeliers of ondernemersvereniging is dat voordelig. L: Het is wel goed als daar iets georganiseerd achter staat.

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

B: Ja dat is cruciaal denk ik. Dat is met alles zo. Maar dat is als gemeente weleens lastig, want daar heb je natuurlijk geen zicht op. Hoe de stichting communiceert met de ondernemers. Ja de gemeente werkt vaak met een piepsysteem. Als het niet goed werkt dan horen we het wel en tot die tijd gaan we ervan uit dat het wel gebeurt eigenlijk. En afgezien van dat Arian inzicht heeft in wie er betaald daar kan je natuurlijk ook wel wat uithalen. L: Ja je ziet het met name ook bij de reclamebelasting waar we te maken hebben met 600 ondernemers. Dat daar communicatie toch wel van cruciaal belang is om te laten zien wat er met het geld gebeurt. B: Maar dat is wel echt van groot belang dat je de achterban van informatie blijft voorzien.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

L: Ja, maar dat kan ook tegen je werken. Er zijn ook wel mensen in de binnenstad bekend die eigenlijk net even iets te veel flair hebben. B: Ja het is wel fijn dat iemand zich daar heel erg druk mee houdt, maar of dat ook sterk leiderschap is weet ik dan niet. Dat hangt ook heel erg van de persoon af. L: Gewoon heldere communicatie is heel belangrijk. B: En een netwerker is denk ik belangrijker dan echt streng leiderschap. Zeker als je hier een bepaald percentage moet halen is dat denk ik wel een belangrijke eigenschap.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

L: Ja het is als gemeente ook makkelijker. Het is niet meer van de gemeente doet dit en de gemeente doet dat.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

B: Ja op diverse fronten, bijvoorbeeld de communicatie vanuit EZ. Dat is heel belangrijk. Daarnaast natuurlijk om een vinger aan de pols te houden, via de heffingsambtenaar. En natuurlijk verleent EZ de subsidie. B: Ja de gemeente is natuurlijk ook een vraagbaken. Onontbeerlijk is misschien een beetje sterk, maar steun van de gemeente is wel heel belangrijk denk ik.

Denkt u dat het een gevaar is voor een gemeente als er zeer veel BI-zones worden opgericht omdat de gemeente dan minder invloed kan uitoefenen?

B: Nee volgens mij is de BIZ meer een extraatje. De gemeente heeft natuurlijk altijd de reguliere taak om daar dingen in de openbare ruimte te doen, maar als je een plus wil dan zou je een BIZ daarvoor kunnen toepassen. De gemeente zal zich niet kunnen terugtrekken, omdat daar een BIZ in dat gebied is. Dat kan natuurlijk niet. L: De gemeente moet gewoon voorzien in een basisniveau. Daar kan de gemeente ook op worden aangesproken. B: Dus ik zou zeggen dat het geen handicap is dat we dan geen invloed meer kunnen uitoefenen.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

B: Het moet dan wel heel goed gaan. Theoretisch is de kans natuurlijk aanwezig. Heeft ook met locatie te maken. Neptunusplein zal nooit echt aantrekkelijk worden voor grote partijen. Dus denk niet dat daar echt sprake van is. Kijk als dat in Hengelo in de binnenstad is en dat is echt succesvol dan zou het daar eerder zijn. Huurwaarde wordt volgens mij nog steeds door drie dingen bepaald en dat is locatie locatie locatie. L: Ja als de huren stijgen stijgt ook de WOZ-waarde en dan ga je ook meer bijdrage betalen. Ik verwacht niet dat dat gaat gebeuren, volgens mij zijn de bedragen daarvoor ook te laag.

Heeft de gemeente er moeite mee om te schakelen tussen de verschillende rollen? Dus dat ze nu meer faciliterend te werk moeten gaan.

B: Nee dat deden we al niet. Die taken lagen al bij de winkeliers en ondernemersvereniging. Ik zou het juist positief willen zien.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

B: Een stichting vind ik altijd wel gevaarlijk, omdat je als stichtingsbestuur natuurlijk nooit toestemming hoeft te vragen dus je kan zelf als bestuur dingen beslissen. En een vereniging brengt natuurlijk ook een hoop gedoe met zich mee. Er moet een huishoudelijk reglement worden opgesteld enzovoort. L: Dus stichting is denk ik juridisch handiger.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

L: Dus eigenlijk is de WOZ-waarde een goede maatstaf. Op zich wel een makkelijke maatstaf, omdat het al op de plank ligt. Het bepaald niet of het gaat om een grote of kleine ondernemer. B: Hij is min of meer onafhankelijk. L: Hij wordt natuurlijk ook voor meerdere dingen gebruikt, zoals afschrijving enzovoort. Dat zit er allemaal in. Dus zolang die is toegestaan is het volgens mij een prima middel.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

B: Ja dat is het hele idee achter de BIZ volgens mij. Volgens mij is het juist uitstekend dat dat gebeurt. Dat is juist dat extra plusje waar het om gaat.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

L: Ja zeker, het hangt van je lokale inspecteur af of je daar iets mee kunt. Het is dus maar net hoe je inspecteur daar naar kijkt en welke afspreken je met hem kunt maken. Dus het is wel handig als daar wettelijk iets over wordt opgeschreven. Wat het dan ook is. In artikel 122 gemeentewet staat bijvoorbeeld iets van als je een dienst uitvoert mag je de BTW gewoon meenemen. Dat mis je bij de BIZ.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

L: Nee, volgens mij is datgeen wat binnenkomt ook wat eruit gaat. Volgens mij zijn de kosten zo weinig dat dat niet wordt meegerekend. Er heerst dus geen spanning.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

L: Ik zou dat zo niet weten. B: Ik ook niet. L: Dan zou je bij DHV moeten zijn.

Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet? (De ondernemers willen het vestigings- en verblijfsklimaat van het winkelgebied versterken)

B: Als ik kijk naar de prestatieafspraken die ze hebben gemaakt zie ik wel dat ze de meeste hebben gehaald en verder zijn er ook geen dingen waaruit blijkt dat het niet zo is. L: volgens mij is voor 2013 ook weer de subsidie verleent.

Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

B: Ja dat doet normaal mijn collega, maar volgens mij wel goed. Ja er zijn altijd mensen die weigeren te betalen. Die er niks mee hebben maar dat is een minderheid.

Denken jullie dat de BIZ Neptunusplein geslaagd is?

L: In de afgelopen 2,5 jaar, tot op dit moment wel. B: Ja waar definieer je geslaagd aan. L: Ja goed hij is ingevoerd. Het initiatief is beloond. De subsidiestroom komt op gang. B: Dus procesmatig gezien is het een succes.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

B: Ik zou het niet meer weten.

L: Nee ik ook niet meer.

7.2 DHV Gerard van Dijken

28 maart 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Wij worden door de gemeente ingehuurd om een groepje initiatiefnemers bij de gemeente te helpen bij het draagvlak creëren bij de overige ondernemers. Er waren drie ondernemers die het initiatief hebben genomen en de betrokkenheid van de overige ondernemers was maar laag. Er werd vaak wel meebetaald aan kerstvoorlichting en dat soort standaard zaken, maar er werd verder niet gekeken. Ja ik moet even goed nadenken, want het is al even geleden en ik heb het Terperplein daarna gedaan. Dat is voor mijn gevoel wat succesvoller geweest, omdat daar iets meer geld beschikbaar is en de ambitieus ook wat hoger zijn. Daar wordt meer geld ingezameld. Bij Neptunusplein waren er drie ondernemers heel enthousiast om de kar te krijgen. Toen hebben we een aantal sessies georganiseerd samen met de gemeente en toen hebben we bedacht waar ze wel in willen investeren en waarin niet, wat vinden ze dat de gemeente moet doen en wat niet. Toen hebben we een lijst

gemaakt en die naar de gemeente gestuurd en gevraagd hoe die er tegenover stonden. Zo is er een afsprakenkader ontstaan met de ondernemers. Een soort service level agreement, dat is nooit echt in een vorm gegoten maar was ter goede trouw. Uiteindelijk is er een businessplan geschreven, dat hebben wij gedaan met de ondernemers. Waarin we opschreven wat er het komende jaar gedaan moet worden en we hebben de uitvoeringsovereenkomst gemaakt waarin de afspraken zijn vastgelegd tussen de ondernemers en de gemeente. Wij waren eigenlijk ingehuurd om dat proces vorm te geven.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u het als prettig ervaren dat het er weinig waren bij het Neptunusplein?

Ja dat is heel belangrijk. Wat je eigenlijk hebt is dat je sowieso een klein groepje ondernemers moet hebben die er echt voor gaat. Ze moeten er heilig van overtuigd zijn dat dit het middel is om hun ambities waar te maken. Dat is één factor, dat is absoluut van belang, als je dat niet hebt kun je er beter niet aan beginnen. Dat is een succes of faalfactor. En twee is dat als het om een winkelgebied gaat het gebied niet al te groot moet zijn. Dat is mijn ervaring, omdat men anders aan het begin van de straat niet weet wie er aan het eind van de straat zit. Het maakt het gewoon makkelijker als het klein is en het is heel knap als het groot is. Het kost zoveel meer energie en tijd om dat aan te pakken. En je wordt ook minder generiek in je afspraken maken, je wordt het gewoon minder snel eens.

Is de BIZ Neptunusplein volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

Ja dat denk ik wel. Ja ik denk wel dat dat een succesfactor was. Daarnaast was er een aantal ondernemers die het niet zoveel uitmaakte. Er was er een die er fel op tegen was en de rest was er vrij helder in, als we er maar geen werk van hebben is het prima. En dat werkt wel goed ja. Dan krijg je met maatschappelijke doelen dat ze er al snel mee eens zijn. Dat het niet door de gemeente gedaan wordt. Als het een standaardtaak van de gemeente is vinden ze eigenlijk dat ze het zelf niet hoeven te doen. Als het echt iets specifiek is waar de ondernemers baat bij hebben dan zetten ze er zich sneller voor in. Als het omzet verhogend is.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Nee dat denk ik niet. Het gaat uiteindelijk om zo'n relatief klein bedrag. Dat was ook het hele punt, uiteindelijk zijn het maar een paar ondernemers, 25, die het bedrag betalen. Stel dat die €1000 per jaar betalen dan is dat maar €25.000 per jaar. Dat is over de lange termijn wel wat groter, maar eigenlijk is het maar een klein bedrag. Het proces kost gewoon ook geld, dus eigenlijk is dat disproportioneel. Maar de gemeente wilde gewoon de organisatiegraad op het terrein verbeteren. Dat de ondernemers met elkaar gaan praten, elkaar respecteren en elkaar gaan versterken. Ze hadden heel duidelijk het beleid, hier ligt een winkelcentrum en hier ligt een winkelcentrum en die kernen moeten elkaar gaan versterken. We willen niet dat daar tussen winkeltjes gaan groeien. Sterker nog de winkeltjes die daar nu zitten willen ze liever weg hebben. Dus daar steken ze dan geen geld in, maar ze steken wel geld in die wijkwinkelcentra. Maar de organisatiegraad is vrij zelfregulerend. Het zijn de ondernemers en die zorgen toch wel dat het wordt geregeld.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Ja vind ik lastig. Als je het hebt over verandering kom je toch weer terug op die paar ondernemers die dat inzien. Wat een beetje de gouden stelregel is dat als 30 procent voor is de rest mee gaat. Dat

geldt eigenlijk overal voor, niet alleen voor de BIZ. En met 25 ondernemers heb je er 8 nodig. Ik denk niet zozeer dat ze iets willen veranderen. Ik denk dat ze iets ingang willen zetten waar ze al mee bezig waren, maar wat alleen niet lukt. Vaak zijn er wel dingen die worden wel geregeld alleen willen ze de kosten een beetje spreiden. Bijvoorbeeld de kerstverlichting daar betaald een deel wel voor en een deel niet en dat is oneerlijk, want iedereen profiteert ervan. Het *free-rider* probleem dat willen ze dan oplossen. Dus niet zozeer de verandering maar wel de verdeling van de lasten.

Vindt u dat de kleine en middenbedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten van het centrum (de B en C locaties) meer profiteren van de BIZ dan de winkels die echt op de A1 locaties gesitueerd zijn?

Zit wel wat in. Geloof het eigenlijk niet zo. Uiteindelijk heb je toch een soort kerngebied waar alles gebeurt, waar de meeste mensen naartoe trekken. Uiteindelijk is het meest logisch dat je investeert op de plekken waar de meeste mensen komen, want daar wil je activiteit. Aan de andere kant, de BIZ is ook opgericht om een veilig ondernemersklimaat te creëren en dan profiteren juist die aanloopstraten waar minder mensen komen. Dus als het gaat om marketing niet. Nou mag dat officieel ook niet, maar als je kijkt naar veiligheid wel. Zodat er meer sociale controle komt in die straten. Als je kijkt naar het kernwinkelgebied dat is er wel. Vooral als het gaat om een groot winkelcentrum.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Dat had een voordeel moeten zijn, maar dat is niet echt gelukt. De wetgever is veel te beperkt geweest in wat wel en wat niet mocht. Bijvoorbeeld marketing, het staat er vrij duidelijk in dat dat niet mag. En daarmee zie je heel veel gemeenten toch een terugtrekkende beweging maken. Het gaat om schoon, heel en veilig en dat vind ik eigenlijk te beperkend. En wat ik een hele belangrijke vind en waar ze nu mee bezig zijn is dat het niet gaat om de gebruiker maar om de eigenaar. Dat is ook het grote verschil met Duitsland daar gaat het wel om de eigenaar. Dan wordt het echt interessant, want dan kan je over heel andere dingen praten. Dus ik vind hem nu te beperkend. We hadden altijd contact met iemand bij EL&I, maar ik heb verder over het concept voor de definitieve versie niets meer gehoord.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Ja is altijd moeilijk. Het gaat er vooral om dat je niet wil opleggen wat er goed is, maar dat je dat moet prikkelen. Wat mensen zelf belangrijk vinden. En een klein beetje komt dat dan op tafel en dat moet je dan gaan uitbreiden. Het is interessant wat je zegt, maar heb je hier weleens aan gedacht. Dat is in beperkte mate gelukt, maar op het Terperplein is dat beter gelukt. Zoals de parkeerproblematiek. Als voorbeeldje, daar is een tekort aan parkeerplaatsen. Men kan parkeren voor en achter de winkels en daarnaast is er nog een klein parkeerplaatsje voor 25 auto's ofzo. Dat is alleen een beetje onveilig, er worden ruitjes ingetikt en dergelijke. Het personeel parkeert dus de auto's voor de winkels, waardoor er geen plek is voor de consumenten om daar te parkeren. Dat is een probleem, maar wat is dan de oplossing. Dat het personeel gaat parkeren op het parkeerplaatsje. Dan zeggen de ondernemers dat hun personeel niet op dat parkeerplaatsje wil parkeren, omdat het daar onveilig is. Dan moet je er dus voor zorgen dat het daar veiliger wordt door bijvoorbeeld camera's op te hangen. De straat is dan vrij en dan is het aantrekkelijker om er even heen te gaan.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

Nou dat vind ik knullig geformuleerd. Slaat nergens op. Volgens mij is het er puur ingekomen door een discussie van mensen die er niets over weten. Ik snap die hele tekst niet. Heb ik eigenlijk nooit

goed begrepen. Het zegt eigenlijk niets. Openbare ruimte, moet je dan lantaarnpalen neerzitten of ander straatmeubilair.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Nee dat is namelijk niet het geval. De gevallen die wij hebben begeleid. Wij geven niet aan wat er moet gebeuren, we geven alleen maar een richting aan. We doen wel een aantal voorzetten, maar dat is puur en alleen waar de ondernemers zelf mee komen.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

De voorbereiding is erg omvangrijk. Je hebt gewoon iemand nodig die helpt met opzetten en het is altijd maar de vraag wie daarin investeert. Dat kun je niet van de ondernemers zelf vragen. Je kan wel een ZZP-er vragen om te begeleiden en die zijn er ook wel die dat zouden moeten kunnen, maar dat kost altijd geld en het is een vrij grote voorinvestering. Dat is misschien een rol voor de gemeente, die zou daar op moeten aansluiten. Je moet altijd een investering doen daarin, maar gedurende het proces vind ik het wel meevallen hoor. Ze moeten alleen een businessplan opstellen voor het jaar daarop. Stemming vind ik op zich prima. Daar zijn de meningen wel verdeeld over, maar ik vind wel dat er iets van draagvlak moet zijn.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Ja eigenlijk wel. In veel gevallen is er een belegger en die wil rendement halen alleen die is helemaal niet betrokken bij het plein. Een mooi voorbeeld is Hoog Catherijne, allemaal eigendom van Corio, die is daar nu eindelijk een beetje bij betrokken. Dat is gewoon ontzettend belangrijk, dat een belegger weet dat zijn geld gewoon meer wordt als er meer gewinkeld wordt. Dus de huren gaan ermee omhoog, de omzet stijgt. Er is alleen maar meer kans op ruimte voor groei. Als je eigenaren betreft kun je ook afspraken maken om te gaan herstructureren in de openbare ruimte. Als er bijvoorbeeld een aantal eigenaren zijn in een gebied en er staat een pand leeg dan zou je als eigenaren kunnen zeggen dat je dat weer gaat herstructureren. Het gebied ga je dan meer als één onderneming zien. Dan ga je het gebied veel breder zien en heeft het veel meer met de onderneming te maken. Dat is op zich belangrijk en daar zijn we ook al de afgelopen jaren mee bezig.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

Wat ik wel goed vind is dat ondernemers zelf vanaf het tweede jaar het initiatief mogen nemen om draagvlak te toetsen. Dat vind ik op zich wel een goede zaak. Ik vind het onlogisch om dan te zeggen dat het maximaal vijf jaar mag duren. Als je gewoon toestaat dat er bijvoorbeeld om de twee jaar zo'n draagvlakmeting mag plaatsvinden dan is dat een goede methode om de leefbaarheid van zo'n gebied te toetsen.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding heeft uitgesproken?

Sowieso de vraag of WOZ het juiste middel is om bijdrage te bepalen. Maar ik vind het wel goed dat de omvang bepalend is. Het kan daarnaast natuurlijk ook op basis van vierkante meters, vind ik zelf iets beter. Een grote winkel betaald immers ook meer. Hun bijdrage is significant hoger. We hadden het daar gestaffeld, waardoor men naar draagkracht betaald. Dus gestaffeld is een goede methode.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Ik denk dat het wel van belang is. Je hebt wel een gebiedsmanager nodig, maar ik ben ook van mening dat niet iedereen daar geschikt voor is. Je kan wel iemand hebben die heel goed kan kletsen, maar dat is meestal niet iemand die veel dingen voor elkaar krijgt. En dat is volgens mij wel een eis voor een gebiedsmanager. Die moet heel goed luisteren, weten wat er speelt en dat naar redelijkheid inschatten en dat goed voor elkaar krijgen. En als je een klein gebied hebt dan kan gewoon het bestuur dat doen. Als je groter bent dan moet je het professioneel doen dan ben je ook een partij voor de gemeente en allerlei andere instanties. Het meest belangrijke is dat het iemand is die luistert, want dat is vaak waar ondernemers over klagen. Dat de gemeente niet naar ze luistert of dat de politie nooit langskomt. Het is nooit goed genoeg.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

Ja is wel toetsbaar. Via vereniging, bijvoorbeeld via ledenvergadering. Bij stichting is dat iets anders.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

Nee dat was geen probleem. Daar hadden ze zelf redelijk over nagedacht. En de stelregel was volgens mij dat de bijdrage niet meer mocht zijn dan de bijdrage aan de winkeliersvereniging al was.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Vind u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

Dat is wel een nadeel natuurlijk, want eigenlijk wil je de gemeente er niet mee lastig vallen. Aan de andere kant is het een opslag op de WOZ aanslag en is het dus geen nieuwe methode. De WOZ aanslag wordt al betaald. In die zin zijn het geen extra lasten voor de gemeente. Aan de andere kant kan het zo zijn dat het enige dat ze niet willen betalen de BIZ bijdrage is.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

Nou niet per se een vereniging, maar wel een paar ondernemers die ervan overtuigd zijn om dit tot een succes te brengen.

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

Vind ik wel belangrijk, maar ik kan het niet staven aan ervaring.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

Ja denk ik wel en denk dat het ook belangrijk is dat er iemand is die buiten de ondernemers staat. Een onafhankelijk persoon die ook informatie kan halen bij mensen die tegen zijn. Denk dat dat wel belangrijk is. En als het er eenmaal staat is het wel fijn als er iemand is die zich verantwoordelijk voelt voor hetgeen er gaat gebeuren.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Ja dat denk ik wel, maakt het veel sterker. Als de gemeente het oplegt gaat het er niet van komen.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Ja wel belangrijk. Al is het al dat ze een aantal processen moeten inrichten, zoals verordening. Dat zijn wel belangrijke dingen en die moet de gemeente wel steunen. En zoals ik al zij, die opstartkosten, het is handig als de gemeente dat op zich neemt.

Denkt u dat het een gevaar is voor een gemeente als er zeer veel BI-zones worden opgericht omdat de gemeente dan minder invloed kan uitoefenen?

Daar ben ik niet bang voor, maar het gaat wel gebeuren. De invloed van de gemeente was al vrij hoog. Ik geloof wel in de kracht van de ondernemers zelf en de invloed van de gemeente zit hem nog op beleidsniveau. En als je iets wilt als gemeente, moet je gewoon luisteren naar je stad en daar je beleid op aanpassen. Niet omdat jij iets belangrijk vindt.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Dat denk ik wel, maar dit is nou eenmaal het nadeel van groei en succes. Daar doe je het uiteindelijk allemaal voor. Als we dat resultaat halen dan is dat volgens mij alleen maar goed. En dat is dan jammer van die mensen die weg moeten.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Vereniging niet en stichting wel. Stichting maakt het allemaal wat gemakkelijker om te organiseren. Dan zit je niet met een extra laag als algemene ledenvergadering en het maken van statuten en huishoudelijk reglement. Een stichting is een veel makkelijker orgaan om op te richten.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Ja.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

Ja dat is het grootste voordeel eigenlijk. Dat zag je ook heel mooi in Amersfoort. Het Terperplein ging een jaar later in dan Neptunusplein en ze zagen in dat het succes van het Neptunusplein dat ze dat ook moesten hebben. Een paar ondernemers zagen toch in dat met kerst een deel van de klanten toch hun kerstinkopen op het Neptunusplein gingen doen in plaats van het Terperplein. Dat was toch omdat ze een aantal bussen hadden geregeld in het centrum met reclame.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Ik weet niet of dat nog steeds zo onduidelijk is. Wij hebben altijd te horen gekregen dat moet je met je lokale belastingadviseur regelen. Dat kan je niet in de wet afspreken volgens mij. Je moet gewoon goede afspraken maken.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Nou dat is bij draagvlak wel lastig. Alweer een nieuwe belasting terwijl het eigenlijk gewoon een manier is om maatschappelijk geld in te zamelen. Spanning is er niet, maar de naam belasting (heffing) helpt niet erg.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

Dat weet ik niet meer, maar er zullen ongetwijfeld dingen de revue zijn gepasseerd die het uiteindelijk niet gehaald hebben. Maar wat bij het Neptunusplein eigenlijk de discussie was welk gebied nemen we nou eigenlijk mee. Uiteindelijk is ervoor gekozen om te gaan voor het plein en de straatjes eromheen niet te betrekken, maar het had veel groter gekund. Dat is niet gebeurd, omdat

de weerstand daar groot was en de kans dus aanwezig was geweest dat de BIZ geen doorgang had kunnen vinden. Daardoor werd het risico verkleind.

Is volgens u de experimentele wet BIZ een succes?

Ja denk het wel. Het vraagt nog om wat aanpassingen maar gezien het aantal BIZ's lijkt me het wel een succes. Het is wel belangrijk dat de organisatiegraad wordt vergroot. Zoals ik net al zei die switch naar eigenaren zou ik een hele belangrijke vinden. Het is een gemiste kans als ze dat niet doen. Of dat ze die keuze openhouden dat zouden ze ook kunnen doen.

Kunt u zeggen dat de BIZ Neptunusplein een succes is geworden?

Wat is volgens u het belangrijkste geweest voor het slagen van de BIZ?

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Weet ik eigenlijk niet. Het organiseren is gewoon heel belangrijk, maar daar hebben we het al uitgebreid over gehad. Het is gewoon heel belangrijk dat er mensen zijn die opstaan en die het willen doen. Mensen die verantwoordelijk willen blijven als het al ingesteld is en het uitwerken. Dat is volgens mij het belangrijkste voor het succes. Wat ik wel heel belangrijk vind het moet flexibel zijn en men moet het kunnen aanpassen. Dat je de bijdrage kan aanpassen enzovoort. Als er maar voldoende draagvlak is uit de stemming net als bij een normale vereniging.

7.3 Voorzitter Stichting Jeroen de Bruin

10 april 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Ik ben voorzitter van de Stichting.

Bent u vanaf de start betrokken geweest bij de BIZ?

Dat hebben eigenlijk de secretaris en penningmeester gedaan. In de oude situatie van de winkeliersvereniging ben ik penningmeester en de officiële voorzitter is nu penningmeester geworden, maar hij draagt wel uit dat hij voorzitter is. Op papier ben ik de voorzitter, maar Gert Wetering, de sigarenboer, is eigenlijk de spreekbuis hier. Als je voorzitter van de winkeliersvereniging bent mag je niet ook voorzitter zijn van de stichting. Die jongens hebben samen het voortouw genomen. Ik ben wel op de hoogte gehouden, dus ik weet wel hoe of wat.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u er hinder van ondervonden dat het een klein aantal is in Amersfoort (25)?

Ja is wel belangrijk. Mensen betalen en omdat ze moeten betalen zeg maar komen ze ook sneller naar de vergadering en voelen ze zich meer betrokken. Het aantal in Amersfoort is prima, dat is ons gebied dus dat is goed. Het ging er mij om dat ze allemaal meededen en daardoor meer saamhorigheid zou ontstaan.

Is de BIZ Neptunusplein volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

Ja uiteindelijk wel ja. Dat wil je.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Ja dat zeker. We hebben hier een aantal actieve leden in de winkeliersvereniging en we zijn vooral door de gemeente geholpen. Die hebben DHV ingehuurd en die hebben ons er ook bij geholpen. Die mensen doen dat eigenlijk en het is wel prettig dat die even goed koersen zeg maar.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Nee het is eigenlijk sowieso goed dat ondernemers gaan samenwerken, dat is gewoon belangrijk. Ondernemers van een winkelgebied moeten gewoon allemaal dezelfde kant op kijken.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Ja natuurlijk, dat gaat nu via de WOZ. Dat is prima.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Dat viel wel mee. Dat is mede dankzij de actieve houding van het bestuur van de winkeliersvereniging. Met name Gert Wetering en Armand van Zijp. Met name de sigarenboer dat is wel een actieve man.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

Ja er zijn wel een paar eisen. Bepaalde eisen vind ik goed en bepaalde eisen hoeven van mij niet. Die BIZ moet gewoon de wensen van de ondernemers qua promotie uitdragen en nu moet je die formulering die je net zei, daar moet je een invulling in krijgen en dat hebben we eigenlijk niet altijd. Puur wat we hier op het plein graag willen daar willen we het geld aan besteden. Kijk als je hier heel veel rottigheid van jeugd hebt dan ga je meer richting politie of stadswacht, als je dat niet hebt dan kun je dat overslaan. Kijk ik snap wel dat ze ze opnoemen, maar wij willen graag in het potje stoppen wat wij het belangrijkste vinden. Dat gaat op zich wel, maar je moet een verzoek indienen dan moet je daar wel naar kijken naar wat je daar neerzet.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Nee ik denk niet dat het een minpunt is. We maken plannen en in de vergadering wordt daar over gestemd, het is zeg maar democratisch. Dat is een goed verhaal. Soms zijn mensen het er niet mee eens, maar als je stemt vind ik dat wel reëel op zich.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

Nou doordat DHV heeft geholpen ging dat wel vrij makkelijk. Het is wel een hoop rompslomp, dat wel. Het stemmingsproces is prima. Er zijn hier een aantal mensen die hebben gestemd van de voorzitter heeft gezegd dat we voor moeten stemmen dus dat hebben we maar gedaan. Er zijn dus een aantal mensen die achteraf zeggen dat ze misschien liever niet voor hadden gestemd, omdat het geld kost. Vroeger ging de winkeliersvereniging naar de mensen toe voor een bijdrage en de helft deed niet mee. Nu doet iedereen mee, dat is misschien wel zo eerlijk. Dus dat vind ik heel goed, gelukkig is de stemming goed gegaan en de meesten snappen wel dat zo iets belangrijk is.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Nee vind ik goed. Die zijn het meest betrokken. Eigenaren van het pand hebben er veel minder mee van doen.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

Vind ik prima.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding heeft uitgesproken?

Nee dat vind ik niets. Alles moet gelijk, dat kun je niet maken denk ik.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Nou we doen het hier eigenlijk met drie/vier personen en dat moet eigenlijk door meerdere mensen gedragen worden. Anders gaat er toch teveel tijd inzitten.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

We zijn dus verplicht om een jaarrekening te laten maken en dat vind ik een hele goede toetst op zich. En we kunnen eventueel in de volgende vergadering de acties bepraten of het goed is geweest of niet, dus we evalueren wel. En aan de hand van de jaarrekening kunnen mensen ook het financiële gedeelte zien en ook de gemeente, dat vind ik een goede zaak. Vroeger deden we de controle eigenlijk met de penningmeester en daar was eigenlijk geen controle en dat vind ik niet goed. Je moet controle hebben en de meeste mensen hebben dan zoiets van ik geloof het wel. Je bent een beste vent, maar als ze het controleren vind ik correct. Dus nu doen we dat naar de gemeente toe en dat vind ik goed.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

Nee dat was geen probleem. Wij hebben het bepaald naar het aantal vierkante meters, wie wat bepaald en dat ging goed. Verder maken we in overleg een plan over de activiteiten.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Als het goed is lost de gemeente dat op, want die regelen dat en daar houden ze nog een gedeelte van in als een marge zeg maar. Maar ik heb zoiets van het is een belasting, dus volgens mij kunnen ze die altijd innen. Het is een WOZ zeg maar.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

Ja zeker, dat is belangrijk. Er zijn hier ook een aantal mensen die wel echt hun best doen, want als je dat niet doet dan sneeuw je gewoon in. Als je niet je omgeving in de gaten houdt dan gaat het verkeerd. Dan krijg je te weinig parkeerplekken of ze maken ergens eenrichtingsverkeer van. Je moet wel echt je buurt in de gaten houden. De jongens zijn ook heel druk geweest met de nieuwbouw, om dat goed in de gaten te houden. Dat je weet wat er gebeurt en dat je daar mogelijk op in kunt spelen, maar dat is minimaal. Maar dat je wel weet wat er gaande is.

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

Ja is belangrijk. Naar de ondernemers toe doen we dat via vergaderingen. In het begintraject is daarbij verteld dat we in gesprek waren met de gemeente en dat DHV ons hielp met het opzetten van de BIZ.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

Sterk leiderschap, die trekt de mensen dan wel mee.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Ja, we hebben de gemeente ook aangegeven als je geen BIZ zou doen maar alleen een winkeliersvereniging dan blijft het een kwakkelend iets. Een winkeliersvereniging is vrijwillig en dit is verplicht. De gemeente kijkt wel dat het geld goed besteed wordt, dus voor activiteiten enzovoort. Dat vind ik een goed plan.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Nou het is wel prettig als ze erachter staan. Zij zorgen ervoor dat geldstromen deze kant opkomen en als er problemen zijn dan heb je een aanspreekpunt.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Nee eigenlijk niet. Misschien als je heel krachtig bent, maar wij zijn heel klein. Nee ik denk het niet, maar als je goed samenwerkt maak je je gebied wel sterker. Ik denk niet dat het in ons geval zo is dat we iets eruit concurreren hierdoor. Daar zijn we te klein voor.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Ja en een stichting heeft mijn voorkeur, omdat je dan de BTW terug kan vragen. Wij mogen als stichting de BTW terugvragen en dat scheelt weer, want dan hebben we meer gelden om te besteden.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Ja.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

Ja je hebt zekerheid voor bepaalde inkomsten. Door de geldzekerheid heb je wat meer armslag en kun je dus zeker dingen doen. In het verleden was dat veel kleinschaliger en was het maar net of er wel of niet betaald werd. En die druk is er nu af en dat vind ik wel erg prettig. Als je ergens om geld komt vragen daar hebben ze nooit heel veel zin in. Zeker niet in deze tijd, als je het nu zou vragen zouden ze zeggen zeker niet. Het is dus goed dat de BIZ een paar jaar geleden is opgestart.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Nu niet meer, dat is vorig jaar opgelost. Het heeft even in dubio gestaan wat het ging worden, maar vorig jaar is de uitspraak geweest en we weten nu dat we het terugkrijgen. Het heeft wel gespeeld. Er is wel degelijk onduidelijkheid over geweest, maar dit heeft geen rol gespeeld bij het wel of niet voorstemmen van de BIZ.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Je bent toch ietsje afhankelijk van wat je krijgt van de gemeente, dus ook wanneer er eentje niet betaald. Dat kan, want vorig jaar heeft er eentje niet betaald toen kreeg ik iets minder. Ik had gerekend op een bepaald bedrag toen kreeg ik iets minder en dat vind ik dus wel een vreemde zaak. Belasting is belasting en dat moet gewoon betaald worden. Dus als iemand zich eronderuit werkt, kijk als een grootwinkelketen zegt ik ben het er niet mee eens en dus protesteert en het daardoor tegen kan houden, vind ik wel ietsje vreemd. Het kan toch wel 10% schelen. Vroeger met de

winkeliersvereniging had je dat nog veel erger. Als het dan niet kwam ging ik het nog een keer vragen, maar daarna hield het een beetje op.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

Ja ik denk het wel ja. Er zijn natuurlijk geringe BIZ inkomsten, dan kun je ook niet grote activiteiten doen. Als we een keer grote dingen willen, dan moeten we daarvoor sparen en daar wordt ook voor gestemd als we dat willen. Bijvoorbeeld als we een reclamezuil willen, dat is een duur ding en daar moeten we twee jaar voor sparen. Dat willen ze wel en daar wordt dan voor gestemd. Dan kunnen we weinig andere dingen doen, maar dat gebeurt wel democratisch en dat is goed. Als je dat niet zou doen dan hebben mensen het gevoel dat ze een oorlog aan het voeren zijn.

Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet? ((De ondernemers willen het vestigings- en verblijfsklimaat van het winkelgebied versterken.))

Nee het doel is behaald en met het doel bedoel ik dan dat ik redelijke vaste inkomsten heb. Vanuit daar kun je gewoon veel relaxter plannen. Dat is het grote voordeel dat je gewoon een constante kasstroom hebt.

In de uitvoeringsovereenkomst las ik dat er na een jaar een evaluatie zou worden uitgevoerd, is dat gebeurd en zo ja wat kwam daaruit?

Dan kun je zien dat je aan het begin staat, als je een plan hebt gemaakt dan kun je zien van he zijn we wel binnen ons plan gebleven. En dat plannen zou wel wat strakker kunnen, dat moet je echt leren. Daar ben ik heel eerlijk in binnen de BIZ doen we eigenlijk zoals de winkeliersvereniging werkt, dus een beetje op gevoel en dat plannen dat moeten we eigenlijk nog een beetje leren zeg maar. Het voordeel dat je niet plant is dat je ook snel spontane acties kunt doen. Je kunt snel aanpassen, dat vind ik ook fijn. Je hebt niet vastgespijkerd op een bepaald idee. Dat vind ik eigenlijk nog belangrijker.

Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

Ja dat denk ik wel. Iedereen kent zijn rol en kan daar goed mee overweg. Wat het wel is, alles kost erg veel tijd. Als we een nieuwe planning moeten maken, dan komen we bij elkaar en dan ga je een plan maken van wat het ongeveer gaat worden. Daar wordt misschien nog weleens vanaf gewezen. Je bent verplicht je aan het plan te houden en dat had voor mij niet gehoeven eigenlijk. Als je groter bent kan ik me voorstellen dat je zoiets hebt van ja je hebt wel een strak plan nodig. Bij ons is het natuurlijk ook veel geld, maar ik ben daar wel graag vrij in.

Wat is volgens u het belangrijkste geweest voor het slagen van de BIZ?

Dat iedereen meedoet en dat iedereen doordat ze betalen betrokken zijn. Als mensen niet betalen zijn ze niet betrokken en dat is zeker in een wijk als deze. Als we bepaalde mensen niet zouden kunnen verplichten, dan betalen ze ook niet. Zonder de winkeliersvereniging gebeurt er gewoon niks en om je heen gebeurt er van alles, maar je hebt nergens zicht op. Je moet hier de buurt echt wel in de gaten houden.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Voor onze kleine BIZ dus eigenlijk de controle. Onze financiële controle vind ik goed. Planning is ook wel goed alleen hoeft voor mij die voorbeschouwing en na evaluatie, dat hoeft voor onze kleine BIZ voor mij niet. Financieel overzicht vind ik belangrijk en een gesprek een keer met een medewerker van de gemeente over hoe het gegaan is en uitleg in een gesprek. Niet op papier, want dat gebeurt nu minder. Kijk als je een gesprek hebt kun je het bij elkaar even verduidelijken. Even een uurtje dan gaan we zitten en praten we het door. Dit is ons geval. Kijk als het groter wordt, dan wordt het weer professioneler. Door de BIZ heb je wel een goede samenwerking. Voorheen was je

winkeliersvereniging en dan deed je het voor de helft en nu doe je het voor iedereen. En iedereen betaalt het mee, dat is ook wel prettig. Als jij iets organiseert en de helft betaald maar, dan heb je altijd zo iets van ik doe het ook voor de meelopers. Dat is een beetje balen. Voor de toekomst is het dan ook zeker gesteld dat kleine acties, zoals feestverlichting, gewoon kunnen doorgaan en dat je verder kunt met andere zaken. Verder is een succesfactor denk ik dat er iemand is die er echt hart voor heeft, zoals de sigarenboer die heeft echt ons kent ons. Hij kent iedereen goed door zijn winkel, hij houdt echt van het plein en kan daardoor ook mensen enthousiast maken. En uiteraard heeft hij daarbij een achterban nodig die hem helpt.

7.4 Secretaris winkeliersvereniging Armand van Zijp

11 april 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

In de ontwikkeling en in de hele loop, dus echt vanaf dag één. Nu heb ik een bestuurlijke rol.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken is bij de BIZ een rol speelt in het succes? Vindt u het een voordeel dat er in Amersfoort sprake is van weinig ondernemers (25)?

Ja absoluut, alles staat met de betrokkenheid. Ik merk wel dat als we nu verder zijn met de BIZ de betrokkenheid groter wordt. Ik kan het niet peilen of het kleine aantal ondernemers heeft geholpen, maar ik denk het wel.

Is de BIZ Neptunusplein volgens u een succes geworden omdat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden?

Ja dat denk ik wel. Die waren er al. Er was altijd al een winkeliersvereniging. Die was wel actief, maar daar was de betrokkenheid minder groot bij. Dus we stonden heel erg te popelen om de BIZ op te pakken om die betrokkenheid wel echt te vergroten.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Ja, het heeft wel geholpen dat er al een winkeliersvereniging zat. Maar er is destijds ook door de winkeliersvereniging voor gestemd. Er is eerst best wel veel lobby werk gedaan, ook door de overkoepelende Amersfoortse winkeliersvereniging. Om ons als Neptunusplein als één van de eerste BIZ gebieden naar voren te schuiven, omdat wij wel veel leden hadden bij de winkeliersvereniging maar weinig actieve en daarmee betalende ondernemers. Dat is de basis geweest en de ontwikkeling heeft wel de juiste vorm gekregen doordat de gemeente zijn medewerking heeft gegeven en ook steun heeft geboden door middel van DHV. Daarmee heeft zij de juiste basis heeft gelegd voor het afwikkelen van de BIZ en het schrijven van bedrijfsplannen en kaders. Dat heeft wel echt bijgedragen. Ik bedoel ondernemers hebben overal wel oren naar, maar als het veel tijd kost dan hoeft het niet meer. Ze kunnen altijd snel schakelen en dit is echt lange termijn werk. Als je dan de juiste kennis hebt, dat heeft wel echt bijgedragen. Het heeft aan onze kant wel een aantal maandagen gekost om toch weer naar DHV te gaan. Om toch weer naar besprekingen te gaan, maar het resultaat is er wel dus het is het wel waard geweest.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Het zou kunnen werken als iedereen daarmee instemt, maar dan leg je het ook iedereen op want het is hier een BI-zone. De decadenten zullen er onder lijden zullen we maar zeggen. Als zoveel procent

van de mensen ermee instemmen, dan heb je als eenling natuurlijk niets meer te zeggen. Ik denk niet dat het daarvoor gemaakt is, maar het zou kunnen werken.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Ja, wij hebben ervoor gekozen om de bijdrage nagenoeg gelijk te houden aan die van de winkeliersvereniging. Dus iedereen was nagenoeg gewend om jaarlijks dat bedrag te betalen. In de meeste gevallen is het iets gunstiger uitgevallen, is het iets goedkoper geworden. Wij hebben het gekoppeld aan de WOZ-waarde van het pand en de WOZ-waarden zijn de laatste twee jaren naar beneden gegaan, dus ook de inkomsten van de BIZ gaan naar beneden. Hier moet je je begroting ook weer op aanpassen. Daar hebben we ook wel overleg over gehad om daar eventueel een aanpassing in aan te brengen, maar in deze economisch moeilijke tijd is het voor sommige ondernemers ook wel weer prettig dat je minder hoeft te betalen. Dat neemt niet weg dat iedereen ervan overtuigd is dat je juist moet blijven investeren om inkomsten te genereren in plaats van minder uit te geven en achterover te leunen. Dus daar is iedereen zich wel van bewust. Juist doorzetten, maar dan soms iets aangepast of iets minder rijk uitgerust.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Deels wel en deels niet en dan praten we over de Hollandse ondernemers die begrijpen het, die snappen ook meteen waar het voor is. Vooral de allochtone ondernemers die hadden wel 2,3,4 overleggen nodig om dat te begrijpen. Ze snappen niet zo goed waarom ze daarvoor moeten betalen en wat doen we dan met het geld. Wij zijn nu een aantal jaren verder en het is nu zo dat bijna alle allochtone ondernemers ook naar de vergaderingen komen en ze snappen nu ook waarom er geld gecollecteerd wordt en waarom het wordt uitgegeven. Uiteindelijk kan diegene die Turkse broodjes komt ook morgen mijn klant zijn en andersom precies hetzelfde. Dat kwartje moet gaan vallen. Zeker als zij in andere winkelcentra lopen waar de BIZ niet bestaat, waar het allemaal los zand is en waar ze helemaal geen saamhorigheid zien of wat dan ook. Dan pas snappen ze wat de waarde van de BIZ is. Dat er geld bij gegenereerd gaat worden dat is een logisch gevolg, want het kan niet zomaar uit de lucht komen vallen. Dat kwartje moet eerst vallen en dat duurt bij allochtone ondernemers lang. Die hebben meer uitleg nodig en als je dat geduld ervoor over hebt en niet denkt van nou ze snappen het weer niet bekijk het maar daar ga ik geen geld meer insteken, dan moet je er nog een keer heen en het nog een keer uitleggen. Het is er voor ons allemaal ook jij hebt er baat bij dat als wij hier sinterklaas laten lopen en er wordt snoep uitgedeeld en noem maar op dat daardoor mensen naar het winkelcentrum komen. Uiteindelijk valt dat op, dat duurt alleen wat langer.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

Soms wel, maar ik kan het wel begrijpen. Dus dat het geld niet stiekem voor iets anders gebruikt gaat worden. Ik juich het wel toe dat je jezelf een bepaalde commitment oplegt door te zeggen dat is nog steeds een speerpunt van ons, een oplaadpunt voor scooters. Dat hebben we al langer op ons lijstje staan. Alleen daar is geen geld voor in de kassa. Wij hebben nu in de BIZ gestemd om meer reclame aan de buitenkant te maken. Dus bloembakken die vanuit de BIZ betaalt worden om het plein op te fleuren. Vroeger had je een gemeente die dat deed, die hebben er nu geen geld voor. Oké, één zo'n bloembakje kost gewoon 300 euro per jaar om te onderhouden etc. Je gaat er geen één of twee ophangen, dus je gaat er minimaal vijf of tien plaatsen en dat loopt natuurlijk best wel snel op. Maar goed dat zijn een van de zaken waar over gestemd wordt. Wij zeggen ook altijd van goh als jij iemand hier in de buurt hebt die ondernemer is, die niet direct aan het plein zit maar die wel bij wijze van spreken bloembakken kan onderhouden ook prima. Dan houden we de centen liever hier in de wijk.

Maar je moet wel met een idee, leg het neer en werk het goed uit niet van ik bel nog wel iemand, want dat gaat dan meestal zo. Maar goed dat snappen ze meestal ook wel. Als je iets zegt moet je het concreet kunnen waarmaken.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Nee dat kan ook niet. Eén iemand kan niet eisen dat bepaalde dingen ook daadwerkelijk worden uitgevoerd.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

Ja vind ik wel eerlijk. Heeft wel veel lobby tijd ingezet. Het is wel van belang dat op het moment dat ze ja of nee mogen stemmen dat ze dan ook daadwerkelijk ja zeggen. Als ik drie weken daarvoor ben geweest en ze zeggen ja dat komt wel goed en er komt daarna iemand de winkel inzetten en die zegt nee man dat moet je nooit doen dat kost alleen maar geld, dan wordt het nee. Dus het is heel belangrijk dat je vlak voor de stemronde nog een keer langsgaat. Daar is wel heel veel tijd heengegaan. Maar dat geeft niet als je het dan hebt staan en nu is het wettelijk ook vanuit de regering dat de proefperiode voorbij is dat het doorloopt.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Nee, zo is het goed.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

Nee, ik zou eigenlijk dat stemmen eraf halen. Stel dat er nou ergens een meerderheidsgroep is die zich afzet tegen de BIZ en zegt nee dat doe ik niet dan valt niet alleen de BIZ weg, maar ook de oorspronkelijke winkeliersvereniging waarmee alles opgebouwd is. Dan val je terug naar nul. Hoe moet het winkelcentrum dan functioneren. Wie is jou aanspreekpunt, hoe is het overleg met de gemeente, met de politie. Dan val je voor mijn gevoel 25 jaar terug. Voor mij zou het stemrecht en die nieuwe stemming eruit mogen.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkingtreding heeft uitgesproken?

Dat maakt voor ons niet uit, want wij hadden twee supermarkten en die wilden allebei mee. Dan kan de rest tegenstemmen, maar die gaan de vierkante meters nooit halen. Op ons is het niet van toepassing, maar als je dus allemaal kleine zelfstandige ondernemers hebt dan kan het weleens zo zijn dat een vierkante meter het verschil maakt. Dus is niet handig vind ik. Als de meerderheid van de mensen het wel willen en er zitten er net twee tussen die het niet willen dan kan dit ze tegenhouden.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Ja ligt eraan hoe groot. Een aanspreekzicht is wel handig.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

Dat is wel inzichtelijk. Elk jaar wordt er een financieel plan gemaakt en we maken een plan van aanpak en we hebben uiteraard vergaderingen.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

Nee dat is nooit een probleem geweest, omdat we de bijdrage gelijk hebben gemaakt aan die van de winkeliersvereniging. Dat was ons uitgangspunt.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Vind u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

Niet anders dan dat de gemeente doet. Wat wij wel vinden is dat er een ondernemer is die al drie jaar niet heeft bijgedragen en dat valt tegen. Dat is gewoon slecht geregeld. De gemeente moet eerst zoveel brieven sturen en dan pas kan zij overgaan tot incasso en dergelijke. Ik bedoel, ik moet ook betalen en als die blauwe brief op de deurmat valt dan denk ik ook oja shit dat valt tegen. Maar wat wil je dan als je het niet doet dan valt alles om. Zo is het eenmaal in deze staat opgebouwd. Je kunt niet je snor drukken door te zeggen ik doe het niet, want het geld niet voor mij. We hebben juist de BIZ opgericht, omdat we in de oude winkeliersvereniging twee ondernemers hadden die al jaren geen bijdrage leverde. In hun huurcontract stond dat ze lid moesten zijn van een winkeliersvereniging maar niet welke. Dus zijn ze zelf naar de kamer van koophandel gegaan en hebben ze zelf een winkeliersvereniging opgericht, ze betalen dus gewoon zichzelf. Ja hier kunnen we juridisch niets aan doen. Dus heel kinderachtig maar wel meeprofiten van de activiteiten en de feestverlichting die betaald moet worden, want je kunt hem moeilijk overslaan. Je kunt niet zeggen we haken bij hem niks erin, maar wel overal aan meeprofiten, overal commentaar opleveren via de krant. Nooit actief en positief meedenken altijd negatief meedenken.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

Ja dat heeft wel echt een grote bijdrage geleverd. Je hoort ook mensen die zeggen dat ze een actieve winkeliersvereniging hebben en die hebben dan 3 betalende leden ofzo. Ja ze betalen wel, maar ze kijken er niet naar om. Dus drie mensen die de kar trekken dan krijg je nooit wat los. Dan wordt je ook nooit heel snel een BIZ. Er is in de media eigenlijk ook veel te weinig aandacht aangegeven. Terwijl het natuurlijk voor heel veel winkelcentra, wij zijn natuurlijk een voorbeeld met een naoorlogse wijk, en er zijn zoveel steden die dit soort winkelcentra hebben. Die organisatorisch niet goed in elkaar zitten en iedereen doet maar wat. Als je acties gaat koppelen aan elkaar is ook goed. Bijvoorbeeld de Hoogvliet en de Kruidvat die hebben weleens bewaking lopen. Waarom delen jullie die bewaking niet gewoon. Je deelt dan de kosten, grote winkelcentra doen dat. Wij hebben dan wel een klein winkelcentrum, maar daar zou hetzelfde kunnen. Alleen zit het dan lastig met contracten die afgesloten zijn, maar daar bemoei ik me niet teveel mee want we proberen het alleen maar te stimuleren. Maar dat zou wel iets heel moois zijn.

In hoeverre is communicatie nog van belang als de BIZ reeds is opgestart?

Ja is nog steeds heel belangrijk. Communicatie gaat vooral via media en we waren natuurlijk een Vogelaar wijk en daarmee hebben we heel wat media gehaald. Heel veel politici zijn hier geweest en dan ben je als BIZ wel echt een officieel orgaan. Je bent een aanspreekpunt die zij ook echt erkennen. Daarmee krijgen we ook een soort respect van de gemeente van onze kant. Jullie zijn namens de BIZ vertegenwoordigd. Niet een winkeliersvereniging met wat leden en de rest zwemt daar een beetje bij. We vinden zelf dat we er veel meer bij betrokken zijn. En nieuwbouw, we hebben heel veel nieuwbouw gekregen. Daar worden we heel veel bij betrokken en dat is een uitstekende regeling. Dat gaat nog steeds door en we voelen ook dat we een aanspreekpunt zijn. Dat kun je ook alleen maar bereiken door er te staan als BIZ.

Denkt u dat sterk leiderschap bijdraagt aan het succes van een BIZ of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

De samenwerkingsvorm, maar dat is wel lastig. Iedereen is toch bezig met zijn eigen onderneming, je moet het er dus altijd bij willen doen. Er zijn ook een aantal ondernemers die zeggen ik wil best een keer hang en spandiensten doen maar voor de rest vraag niet veel aan me, want ik ben al te druk of ik heb al veel te doen. Dus die geven het op zich ook wel eerlijk aan. Daar moet je ze dan ook niet verder bij betrekken. Je moet dat ook wel kunnen respecteren naar elkaar toe.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ een succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de stichting te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Ja dat denk ik wel.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Ja heel belangrijk. Wat ook belangrijk is is een aanspreekpunt, één aanspreekpunt. Dat zijn wel hele belangrijke dingen. Ook met het aanleveren van de jaarverslagen. Eerst is ook gezegd dat je echt een accountantsverklaring moest hebben. Ja kijk op zich is het niet zo moeilijk er komt geld binnen en het wordt twee keer per jaar door de gemeente gestort bij ons. Daar zijn uitgaven in en daar komt gewoon een winst en verlies rekening uit. Dat is het dan, moeilijker is het niet. Daar kun je wel een duur rapport voor schrijven van 800 pagina's, maar wat voegt het toe. De uitgaven zijn al voor een jaar gedaan. Belangrijker is dat er kascontrole plaatsvindt en dat de gemeente kijkt of dat gemeenschappelijk geld ook daadwerkelijk goed besteed is. Moeilijk hoeft het niet te maken, dus de gemeente heeft nu gezegd dat voor de afsluiting van 2012 een administratiekantoor ook goed is. Het hoeft niet per se een accountantskantoor te zijn, waardoor onze kosten van 800 naar 200 gaan. Dan hebben we 600 euro meer om aan de BIZ te besteden en dat is gewoon veel geld voor ons. Dus gelukkig is de gemeente daar wel coulanter in geworden. Maar het is wel belangrijk dat er controles zijn, ook voor de transparantie. Ik zou dat zelf ook niet anders willen doen. Het gaat toch om gemeenschappelijk geld en als bestuur ben je toch verantwoordelijk.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Nee vind ik niet, is niet van toepassing.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Ja meer een stichting, omdat dat meer als orgaan werkt terwijl een vereniging meer op vrijwillige basis is. Denk dat dat zwaarder werkt.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Ja.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

Ja, onze inkomsten zijn constanter geworden en daardoor ook onze uitgaven. Ook je doelstellingen worden concreter, omdat het duidelijker is wat mogelijk is. In plaats van we gaan in dat en dat jaar ongeveer dat doen. We weten wat we volgende jaar binnenkrijgen en daar kunnen we op inspelen. Je maakt dus meer armslag.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Ja, veel. In eerste instantie werd gezegd BTW krijg je toch en toen weer nee dat krijg je niet terug en nu weer wel en dan met terugwerkende kracht. Hoewel met een hoop gedoe. Duurt 8 maanden en niemand weet er iets van. De gemeente weet er niks van, want dat doet de belastingdienst. Het is jammer dat die niet meewerken en niet op de hoogte zijn van de regelgeving. Heel veel ergernis, veel brieven moeten schrijven. Ja daar zou wel iets voor geregeld moeten worden. Per gebied waar een BIZ zich bevind zou je gewoon een ambtenaar op de hoogte gesteld moeten worden van kijk hier is een BIZ orgaan dit doen ze en daar moet je voor zorgen en zo werkt het. Dit zijn de wettelijke eisen en dit zijn de regels omtrent de BTW teruggaaf. We zijn Btw-plichtig, maar we kunnen het ook terugvragen. Als ze dan uiteindelijk gaan zeggen van je krijgt de BTW niet terug, dan is er opeens een gat van €2000 euro. Dat is voor zo'n kleine BIZ gewoon veel geld. Dat is gewoon jammer dan. Plus dat we opstartproblemen hebben gehad. De gemeente heeft in het begin ook betalingen met horten en stoten gedaan, terwijl de afspraak was 60 procent in het voorjaar en 30 procent in het najaar. Dan zouden ze zoveel procent achterhouden voor eventueel wanbetalers en kosten die gemaakt zouden worden. Dat is prima en begrijpelijk, maar in het begin betaalde ze keer 40 procent en dan weer niks. Gelukkig hebben wij als winkeliersvereniging nog een budget staan en toen hebben we dat geld maar overgemaakt naar de rekening van de BIZ, zodat de activiteiten in ieder geval doorgang konden vinden. Dus wij hebben eigenlijk zelf gesponsord, maar de penningmeester zij ook dat geld moet wel weer terug want dat is op een andere manier gespaard en daar hebben sommige ondernemers niet aan meegedaan. Dus daar hebben we ook wel echt voor gestemd en nu staat dat geld geparkeerd. Ik ben ook oud bestuurslid van de winkeliersvereniging en ik heb zoiets van laat dat geld alstublieft staan. Stel dat de BIZ meteen wegvalt dan val je als BIZ meteen weg en als winkeliersvereniging heb je het geld opgemaakt en dan heb je helemaal niks meer. Dus wij hebben zoiets van laat het geld maar staan. Wij hebben het niet nodig en daar is eigenlijk iedereen het wel mee eens.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Ja dat is dat verhaal wat ik net vertelde. Nu is het wel beter geregeld.

Overige zaken:

Zijn alle punten die men op voorhand in de BIZ wilde hebben ook daadwerkelijk in de BIZ gekomen?

Ja.

Is het doel waarmee de BIZ is opgestart behaald of zijn de eerste stappen daartoe gezet? (De ondernemers willen het vestigings- en verblijfsklimaat van het winkelgebied versterken)

Ik denk dat wij nu als BIZ zeker wel meer dan 50 procent van de doelen hebben bereikt. Ik vind je kunt altijd verder. Er zit altijd meer in en dat hebben we nu op de laatste vergadering ook besproken. Om er meer mee te doen naast onze standaard activiteiten. We gaan nu gezamenlijk een folder maken en die gaan we als BIZ drie keer verspreiden. Daarbij worden de kosten betaald door de BIZ, doe je niet mee, lever je niks aan dan wordt jou advertentie ruimte verdeeld over diegene die wel wat opsturen. Dus daarmee wordt men wel actiever gemaakt. Dat is een van de dingen waar we mee bezig zijn. En dat de BIZ betaald, dus activiteit en reclamadoeleinden. Als dat een succes is willen we dat in september nog een keer doen, want dan wordt er een nieuw blok opgeleverd. Dan willen we ook met goodiebags via de winkeliers en de BIZ die mensen welkom heten en dat staat ook weer uit.

Wat is er uit de evaluatie gekomen?

Dat de actieve BIZers op zich positief zijn, maar dat de roep naar de niet actieve BIZers nog steeds wel aanwezig is. Dus de betrokkenheid van sommige BIZers. Ze melden zich niet eens af of ze gebruiken dezelfde smoes die ze drie keer geleden ook al gebruikt hebben. Zet je er eens overheen

jongens, het kost mij ook mijn avond en ik ben er ook twee avonden daarvoor druk mee. Dus dat is een punt wat altijd terug blijft komen, maar ik denk dat dat altijd zo zal blijven.

Werkt de opgerichte stichting of vereniging naar behoren?

Ja.

Wat is volgens u het belangrijkste geweest voor het slagen van de BIZ?

De gemeente, DHV, de bestaande winkeliersvereniging en de overtuigingskracht van de bestuurders. Dat moet er wel echt zijn.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Vooraf het niet meebetalen van leden. Dat is echt wel een doorn in ieders oog en de ingrijp mogelijkheden van de gemeente. Te lang woekeren, 3 jaar niet betalen. Positief is natuurlijk de medewerking van de gemeente. Negatief is de tegenwerking van de belastingdienst. Wij zijn als BIZ wel echt tevreden, we zijn blij dat de wet er is gekomen. Ik denk dat dat voor heel veel kleine winkelcentra en BIZ heel belangrijk is. Als je wilt blijven bestaan als klein winkelcentrum, dan heb je kracht nodig en dat straalt je uit door saamhorigheid. Ik denk dat dat wel heel belangrijk is.

Bijlage 8 Interviewverslagen Soest-Zuid

8. 1 Voorzitter winkeliersvereniging Arnoud de Graaf

10 april 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Nou ik ben Voorzitter van de winkeliersvereniging en daarmee op dat moment ook bestuurslid van de Soesterzakenkring. Soesterzakenkring is een overkoepelende organisatie voor zowel winkelcentra als bedrijventerreinen. Op het bedrijventerrein was een voorbeeld van een succesvolle BIZ. Daar hebben ze de BIZ. Een nieuw bedrijventerrein is dat en ze wilde het oude bedrijventerrein dat er al was ook de BIZ doorvoeren en direct voor alle winkelgebieden. Maar dat is uiteindelijk bij die ene gebleven op dat bedrijventerrein. Ik was erbij betrokken in die zin, omdat ik bestuurslid ben van die vereniging zou ik ook in eerste instantie voorzitter van de Stichting worden voor de BIZ in Soest-Zuid.

Duidelijke grenzen:

Hoeveel ondernemers zijn erbij betrokken geweest?

Er zitten ongeveer 55 ondernemers in Soest-Zuid en 40 ondernemers waren er georganiseerd in de winkeliersvereniging. Als bestuur hebben wij dit hele BIZ gebied voorgesteld en geïnitieerd en daarbij in eerste instantie onze 40 leden hiermee lastig gevallen en schriftelijk zijn ook de overige ondernemers bereikt.

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken was bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u er hinder van ondervonden dat het een klein aantal was in Soest?

Had gekund. Achteraf ben ik eigenlijk niet zo heel erg ontevreden dat het niet is doorgegaan. BIZ heeft toch ook wel een paar dingetjes, een aantal nadelen. Wat je met de BIZ ziet is dat het zou iets aanvullends moeten zijn op de gemeente, maar wat je ziet zeker in deze tijd is dat de gemeente zich een beetje terugtrekt. De verantwoordelijkheid die de gemeente zou moeten dragen komt op het bordje van de ondernemers, ook qua kosten. Dat de gemeente minder gaat doen aan investeringen in de openbare ruimte en dat is natuurlijk geen gezonde situatie. Dat is al een eerste punt waardoor ik zeg de BIZ is niet helemaal ideaal. Het andere nadeel is dat de BIZ hier is opgezet met hulp van de BMO (bedrijfsmanagement organisatie). Dat is een organisatie die het ook heeft opgezet voor het eerste bedrijventerrein en dat is vanuit stichtingen. Stichtingen zijn eigenlijk hele vervelende organisaties, want daar heb je geen enkele invloed op en je merkt dat hier op dat niveau een hoop bestuurders zijn. Ook betalende bestuurders en niemand heeft daar eigenlijk grip op. Het is ook ons kent ons en daar krijgt niemand een warm gevoel van. Op het moment dat je zoiets opricht moet je iets hebben van een vereniging waar mensen ook in kunnen meebeslissen met een algemene ledenvergadering. Maar al het vertrouwen geven aan een paar mensen die daarover beslissen is wel heel gevaarlijk.

Is het volgens u van belang voor een BIZ dat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden? Was hiervan geen sprake in Soest?

Ja. Er waren op zich best wel gemeenschappelijke doelstellingen, maar wat ik net ook al zij de angst van wat krijgt de BIZ allemaal in zijn maag gesplitst. De organisatie die dat heeft helpen opzitten, de BMO, werd gesponsord door de gemeente en het feit dat de gemeente groot belang had bij de komst van de BIZ zorgde ervoor dat iedereen een beetje bezorgd was. Oké, wat gaan ze dan doen. De gemeente hoort te zorgen voor een basisniveau, dat is een verplichting van de gemeente, maar waar gaan de centjes van de BIZ naartoe.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

Ja ik denk dat dat wel heel belangrijk is, ook vanwege het vertrouwen. Op het moment dat je geen samenhang hebt, ja je zit natuurlijk wel in hetzelfde gebied, maar je bent verder niet verenigd, dan is het heel moeilijk om de ondernemers ervan te overtuigen dat er een BIZ moet komen. Die laten zich niet zo maar verleiden, dat is heel lastig. Er moet wel een basis van vertrouwen zijn dat de ondernemers daaraan mee willen werken.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Ja.

Vindt u dat de kleine en middenbedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten van het centrum (de B en C locaties) meer profiteren van de BIZ dan de winkels die echt op de A1 locaties gesitueerd zijn?

Hangt ervan af waar het geld aan besteed wordt. Het is natuurlijk een stelling die gebaseerd wordt op bepaald voorgenomen beleid. Dat hangt helemaal vanaf hoe zo'n BIZ wordt ingevuld, wat de doelstellingen worden. Ik kan me heel veel activiteiten voorstellen waarbij de kern juist meer profijt heeft. Als je het bijvoorbeeld hebt over camerabeveiliging dan kan ik me voorstellen dat je in de kern juist meer camera's kan ophangen, omdat daar meer winkels zitten en je dus 100% zicht hebt op alles wat er gebeurt terwijl er in de aanlooproutes her en der een camera hangt waardoor het zicht maar 75 of 50% is. Het hangt dus helemaal van het onderwerp af. Daar kan je eigenlijk niks over stellen en kennelijk is er in het buitenland een bepaalde richting gekozen waar het geld aan besteed wordt.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

Ja dat is zeker waar.

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Ja, we hebben wat bijeenkomsten georganiseerd om het uit te leggen en dan zie je dat daar nauwelijks animo voor is. Dan nodig je 40 ondernemers uit en dan komen er acht. Nee minder nog het waren er 10 inclusief bestuur dus 6 ondernemers.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

In principe niet. Het lastige van de BIZ is, het is extra. Wij hebben al een winkeliersvereniging en de BIZ zou extra worden. Toen hebben we overwogen van goh kunnen we dat niet samenvoegen, dat er wel meer geld wordt opgehaald maar dat je het samenvoegt en dus als één ziet en dat kan dus niet. Het moet naast elkaar bestaan.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

Ja natuurlijk. In zoverre dat je als vereniging meer mogelijkheid hebt, meer garantie vanwege inspraak. Je kan er dan wel wat aan doen als afspraken niet worden nagekomen.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

Dat hebben wij uitbesteed. Ik heb wel meegekregen dat het veel was en dat het een hoop werk was en zeker om het zorgvuldig te doen. Zeker om een zorgvuldige calculatie te krijgen. Uiteindelijk is de WOZ waarde maal bestemming en dat maakt het natuurlijk super gecompliceerd. Ik ben blij dat we dat hebben uitbesteed.

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

Is een goede vraag, is wel meer kans van dat die doorgaat bij het stemmen van eigenaren. Bij de eigenaren zit veel meer lange termijn belang. De BIZ is natuurlijk ook wel wat voor de lange termijn. Op het moment dat de omgeving beter wordt onderhouden, hier meer in wordt geïnvesteerd, zorgt ook dat de waarde van het onroerend goed op niveau blijft. Dus daar is een grotere kans van slagen. Aan de andere kant is het ook niet helemaal reëel als de gebruiker moet betalen en de eigenaren van de panden hebben het beslissingsrecht. Dus dat zou een kronkel worden.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

In principe is het een nadeel.

Wat vindt u van het feit dat de som van de WOZ waarden van bijdrageplichtigen die zich voor inwerkintreding hebben uitgesproken, hoger moet zijn dan de WOZ waarden van de groep die zich tegen inwerkintreding heeft uitgesproken?

Het is op zich logisch, omdat hoge WOZ waarde ook meer gaat betalen. Aan de andere kant zou je ook kunnen stellen, bij ons is het zo dat de bijdrage afgetopt zou worden dus tot een bepaalde WOZ waarde betaal je een maximum. Het zou dus kunnen zijn bij een pand waar de oppervlakte heel groot is en dus ook de WOZ waarde heel hoog is, meer stemrecht heeft dan bij een ander pand die dezelfde bijdrage moet betalen.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Op het moment dat je daar betaalde ondernemers voor gaat aannemen raak je een hoop ondernemers kwijt. Je ziet steeds meer dat daar betaalde functies inzitten. Er blijft zeg maar een hoop geld aan de strijkstok hangen en niet op de plek waar dat had moeten gebeuren. Het voordeel is dat er inderdaad iemand continue mee bezig is en het dus beter gemanaged wordt en beter met de centjes wordt omgegaan. Aan de andere zijde, je hebt dan uiteindelijk ook minder geld te besteden.

Is het toezicht toetsbaar voor de betrokken actoren?

Ja dat zou heel goed zijn. Dat is noodzakelijk denk ik. Het nadeel van een stichting, dus dat er geen controle is op het stichtingsbestuur, maar ik denk dat het noodzakelijk is.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

Er is in eerste instantie bij het oprichten een heel algemeen verhaal gehouden en dan heb je nog niet zo heel veel discussie. Pas op het moment dat je concreet gaat worden krijg je discussies. Dus we hebben op voorhand niet heel veel discussie gehad.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Vind u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

De bijdrage wordt geïnt door de gemeente, maar ja ik denk het wel. Ik ga ervan uit dat als er niet wordt betaald men een aanmaning krijgt en het dus alsnog betaald wordt. Dus of het daar nou noodzakelijk voor is om het verscherpen van de regelgeving. Wat veel belangrijker is dat het bestuur van de stichting gecontroleerd kan worden.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

Denk dat het enorm helpt. Een winkeliersvereniging is niet meer dan een promotieclubje en het lastige van een winkeliersvereniging is dat je tegenstrijdige of in ieder geval andere belangen hebt. Je hebt de food, de dagelijkse boodschappen, die hebben andere belangen en die zijn geïnteresseerd in andere soorten acties dan als je het hebt over de mode. Dus wat dat betreft zitten er in zo'n clubje een hoop verschillende type bedrijven bij elkaar met gemene deler dat het allemaal retailers zijn. Maar er zit dus een verschil tussen. Dat maakt het binnen een winkeliersvereniging wel heel erg lastig. Als de winkeliersvereniging toch goed functioneert en ze weten toch de belangen samen te binden, dan denk ik dat de BIZ inderdaad makkelijker van de grond komt. Een grotere kans van slagen heeft en een grotere kans op successen.

In hoeverre is communicatie van belang geweest in het voorbereidingstraject? Hoe zou de communicatie plaatsvinden als de BIZ wel was opgericht?

Ja super belangrijk en daar zijn we ook heel erg mis gegaan.

Denkt u dat sterk leiderschap noodzakelijk is voor een BIZ om succesvol te zijn of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

Denk combinatie van beiden.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ geen succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de vereniging te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Nee dat maakt niet uit.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Bijzonder belangrijk. Zij hebben daar ook geld in geïnvesteerd. Je moet ergens een start hebben, maar dat kost geld om te organiseren. Als de gemeente dat beschikbaar stelt, dan kun je van start. Ik denk dat het lastiger wordt als je van start moet zonder hulp van de gemeente. Bijvoorbeeld als een winkeliersvereniging het uit zijn promotiepotje betaald, maar dat is natuurlijk vervelend want dat geld heeft natuurlijk een andere bestemming. Dat kan wel weer terugkomen als dat succesvol is, maar dat maakt het wel veel gecompliceerder.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

Ja dat zou kunnen.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Zoals al eerder aangegeven een vereniging.

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

Inmiddels vinden wij de BIZ dus überhaupt niet meer zo'n goede regeling, omdat de gemeente misbruik gaat maken van de goede organisatie. Een levensgroot risico dat die zelf niet meer gaan investeren. Kijk feitelijk is de gemeente verantwoordelijk voor de straatverlichting en bij een BIZ zouden we kunnen zeggen dat we graag andere verlichting willen in verband met de sfeer. Wat je dan heel snel ziet gebeuren is dat de BIZ dat volledig zelf mag betalen. Normaal gesproken betaald de gemeente zeg maar €50.000 aan lantaarns en die de BIZ graag wil kosten €75.000. Dan zou de BIZ

dus eigenlijk €25.000 moeten betalen, maar dat gaat niet gebeuren. En daarmee ben je dus alweer afhankelijk van de gemeente, want als de gemeente zegt wat ons betreft hoeven die nieuwe lantaarns niet die hoeven niet vervangen te worden. Dat soort discussies krijg je dan. Kijk het zal misschien makkelijker zijn als je één kernwinkelgebied hebt. We hebben hier te maken met een aantal wijkwinkelcentra en ook een hoop buurtcentra. Die trekken natuurlijk allemaal bij de gemeente om geld. Dat het minder een algemeen belang is maar veel meer individuele belangen zijn en afgewogen moeten worden waarbij het ook lastiger is.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

Ja, dit zou dan ook wettelijke geregeld moeten worden. Ik heb gehoord dat sommige BIZ's afspraken hebben kunnen maken met de belastinginspecteur, maar het kan natuurlijk niet zo zijn dat het daar vanaf hangt. Dat moet gewoon bij wet geregeld zijn.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

Het werd ervaren als een belasting, als een gemeentebelasting en dat voelde voor heel veel ondernemers niet goed.

Overige zaken:

Waarom is het niet gelukt om door de stemmingsprocedure te komen en dus de BIZ op te richten?

Onzekerheid, onduidelijkheid en gebrek aan communicatie en ik denk ook uiteindelijk de vorm, de stichtingsvorm.

Is het op een andere manier nu wel gelukt?

Nee en dat gaat ook niet meer lukken ook. Dat gezien de tijd, retailers vallen met bosjes om, urenverlaging is aan de orde van de dag. Het is ondenkbaar dat je kostenverhogende maatregelen gaat nemen.

Naast Soest-Zuid is er in dezelfde periode geprobeerd meerdere BIZ en op te richten denkt u dat dit er een oorzaak van is dat het niet gelukt is?

Nee het is wel zo door alles in één keer te doen, dan is het erop of eronder en er was best wel wat stemmingmakerij. Ik denk wel het feit dat alles tegelijkertijd is gedaan er heel veel ambitie was. Ze hadden beter met één winkelgebied kunnen starten, daar veel aandacht aangeven, daar veel informatie verstrekken, veel communiceren en veel bijeenkomsten organiseren. Op het moment dat je dat voor elkaar hebt en er dus succes is dan gaat het bij de rest veel makkelijker en bij de laatste is het een formaliteit. Iedereen ziet dan dat het werkt en je zult dan zien dat ondernemers die het niet hebben in hun gebied erom komen vragen.

Hoe is de winkeliersvereniging georganiseerd? Democratisch? Bestaat hij al lang? Actief?

Ja is erg actief en bestaat ook al lang, zou niet weten hoe lang, maar ik geloof zo dat hij viertig/vijftig jaar bestaat. Nee die bestaat al heel erg lang, hij is wel een keer van naam veranderd.

Heeft deze winkeliersvereniging veel invloed gehad op het wel of niet slagen?

Nee niet zozeer de vereniging.

Zijn er naast bovenstaande punten nog andere zaken van belang als het gaat om het succes of falen van de wet BIZ zo ja welke?

Nou ik denk dat er bij de wet nog wel iets te weinig is geregeld. Waar houdt de verantwoordelijkheid van de BIZ op en waar begint die van de BIZ. Hoe ga je om met situaties zoals ik die net schetste, dat winkeliers iets willen maar de gemeente helemaal niet thuis geeft. Als ik kijk naar Keurmerk Veilig Ondernemen dat is ook iets waar veel winkelcentra mee bezig zijn. Dat geeft mij een veel beter gevoel, dat is ook iets wat in samenwerking met hulpdiensten wordt gekeken wat is noodzakelijk, het is niet vrijblijvend ook niet voor de gemeente. Als bepaalde dingen gedaan moeten worden dan

moeten die ook gedaan worden en de gemeente is ook verplicht daar geld aan te besteden. Daar heb ik meer gevoel bij dat dat eerlijk gaat.

8.2 Wethouder Yvonne Kemmerling en bedrijfsfunctionaris Nynke Minkema

18 april 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Y: Nou ik ben Yvonne Kemmerling dus, wethouder financiën, economische zaken, sociale zaken, werk en inkomen, communicatie en bestuurlijke vernieuwing en nog een paar projecten. Dat doe ik sinds 2010. Ik ben in een eerdere periode 5 jaar wethouder geweest in Maarssen. Dat is wel leuk, ik kan soms dingen met elkaar vergelijken. Dit wil soms nog weleens van die ideeën van goh je kunt er ook zo naar kijken opleveren. En ik leer nog heel veel van de dingen die we hier in Soest in het verleden gedaan hebben. Ik vind zelf de combinatie van economische zaken en sociale zaken, dus werk en inkomen en alles wat daaromheen zit een hele mooie. Zeker gezien de uitdagingen, dat alles wat daarmee te maken heeft op de bordjes van de gemeente terecht komen. heel vaak zit dat bij verschillende wethouders merk ik. En ik heb het allemaal in één portefeuille en dat betekent dus dat wij heel erg proberen om het ondernemerschap, het onderwijs en de mensen die in onze gemeente wonen en dus op een of andere manier moeten participeren in werk bijvoorbeeld bij elkaar te brengen. Dat doen wij door zoveel mogelijk te proberen dat niet vanuit een door de gemeente opgelegde visie en bovenop de instellingen en ondernemers in Soest te laten dalen, maar vooral door gezamenlijke gesprekken aan te gaan en te kijken van als dit nou onze uitdaging is. De inwoners hebben een bepaalde vraag, dat kan een vraag zijn om aan het werk te gaan, maar ook als een ondernemer hier je goed te kunnen voortzetten. Hoe kunnen we daar de organisatie of de individuen zo goed mogelijk faciliteren. Dat is een heel leuk interactief proces en ik denk dat we daar samen met de partijen die daar onderdeel van uitmaken mooie dingen tot stand brengen.

N: Ja volgens mij ook.

Y: Nou dat even als voorzet en dan wilde ik jou even aan het woord laten Nynke.

N: Nou ik ben dus Nynke Minkema. Ik ben bedrijfscontactfunctionaris van de gemeente Soest en tevens beleidsadviseur recreatie en toerisme. Ik houd me dus vooral bezig met vragen van ondernemers op willekeurig gebied die het liefst niet binnen standaard vergunningen vallen, want dan stuur ik ze door naar vergunningen en handhaving. Maar juist om met ze te kijken waar mogelijkheden zijn. Juist om te kijken als er een bedrijventerrein te weinig ruimte zou zijn hoe we dat kunnen oplossen. Dus meer in kansen kijken dan in bedrijven. Dat doe ik samen met een bedrijvenmanagement organisatie waar we bijna dagelijks contact hebben over allerlei kleine dingetjes, gewoon heel goed weten wat er speelt. Daarnaast hebben we vorig jaar een beleidsstuk recreatie vastgesteld. Een nota voor 2012-2020. Daar komen ook een aantal hele leuke dingen uit waar we ons mee bezig gaan houden. Nou dat biedt wel kansen voor Soest, ook voor de economie. Juist de toeristische sector is een sector waar nog kansen liggen.

Wat waren jullie rollen precies tijdens de BIZ?

Y: Ja dan gaan we even terug. Ik ben zoals gezegd in 2010 wethouder geworden en voorafgaand aan mijn wethouderschap is er al een soort van uitspraak gedaan door de raad, dat er een positieve grondhouding was het georganiseerde bedrijfsleven in Soest iets van een Bedrijven Investeringszone zou beginnen. Dat was eigenlijk mijn erfenis. Vervolgens hebben we met elkaar gesproken. Ik zal je even uitleggen hoe dat gaat, voor zover je dat nog niet weet. Feitelijk zijn het de ambtenaren die alle beleidsvoorstellen doen, maar heel vaak toets van overleg. Dan zegt Nynke bijvoorbeeld luister

eens dit en dit is de nieuwe wet of de wettelijke mogelijkheden. Denk je dat het voor Soest iets is om daar wat mee te doen. Dan toetsen we eerst of er vanuit bestuurlijke insteek enig gevoel bij is. Dan vraag ik meestal, vertel eens waar gaat dat over. Nou dan vertelt Nynke allemaal waar het over gaat en dan zitten we er een beetje over te filosoferen of dat wel of niet een meerwaarde heeft voor Soest en of de gemeente daar aan mee zou willen werken. Wat dan mogelijk de rol van de gemeente wordt, wat de consequenties kunnen zijn en wat mogelijk varianten zijn waar het in Soest toepasbaar is. Nou als ze daar een beetje idee van heeft na het gesprek gaat ze dat bespreken met de in dit geval Bedrijven Management Organisatie (BMO), dat is eigenlijk het dagelijks bestuur van het ondernemersnetwerk in Soest. Dan wordt daar ook over gesproken van dit zijn de mogelijkheden, dit is wat de gemeente ongeveer denkt te willen gaan doen op zich, wat is jullie insteek, willen jullie dat of niet. Bijvoorbeeld bij de BIZ was het zo, weet ik, je kunt een hele gemeente een BI-zone maken, maar je kunt het ook anders oppakken. Je kan het verplichten en je kan het vrijwillig doen. Er zijn heel veel opties in zo'n verhaal waar je met elkaar over gaat praten en gaat bedenken wat nou het meest haalbare zou zijn voor de gemeente Soest. Die fase was in feite al met de vorige wethouder besproken. Oja en dan komt er een adviesnota. Een adviesnota die wordt vervolgens in het college, want de gemeente heeft een collegiaal bestuur, besproken. Dan gaan de wethouders en de burgemeester praten over dit was ongeveer wat wij wilde gaan doen. Als daar een principe uitkomst uitkomt, van wij zouden daar wel aan mee willen werken onder die en die condities, dan wordt dat vastgesteld en aan de raad aangeboden. De gemeenteraad mag daar dan een finaal oordeel over geven. Niet alle dingen gaan zo want soms hoeft een gemeenteraad daar niks over te zeggen, maar in dit geval heeft de raad daar ook zijn oordeel over uitgesproken. In Soest is afgesproken dat de BMO het zou gaan organiseren. Dat zij er ook voor zouden zorgen dat een deel van de kosten van zo'n BIZ door de ondernemers zelf zouden worden opgehoest. Dat het in deelgebieden van Soest in gang gezet zou worden dus niet één groot bedrijvengebied, maar verschillende bedrijven die echt in zones zijn ingedeeld en dat onder bepaalde voorwaarden, als daar voldoende mensen of bedrijven aan mee deden, het mogelijk zou zijn zo'n zone in het leven te roepen. Dat voorstel heb ik nog in de raad gebracht. We zijn eerst even gaan praten in reguliere bijeenkomsten. Dat komt dan aan de orde, dus dat basis verhaal dat door Nynke is voorbereid samen met de BMO. Samen maken ze zo'n voorstel wat dan het uitgangspunt is. Samen gaan we dan in gesprek van hoe gaan we dat dan bekend maken, want hier moet iets gebeuren. Vervolgens is de BMO aan de slag gegaan. Proberen de voordelen. want die zagen we allemaal wel, van zo'n BIZ onder de diverse participanten in de verschillende gebieden/zones onder de aandacht te brengen. N: Ja bij reguliere bijeenkomsten en informatiebijeenkomsten, dus alle ondernemers in het betreffende gebied bij elkaar roepen en te informeren van daar gaat het over. Y: We hebben hier ook nog een aantal avonden georganiseerd kan ik me herinneren. Maar dat was al een beetje in een stadium dat het aangeboden was om dat te doen, dat ik ook al in de raad besproken had van nou ik ben er voorstander van en dat ik alle vragen van de raadsleden beantwoord had. En dat de raad zei van u bent er zo lekker positief over ga lekker aan de gang en zie maar wat ervan terecht komt. Wij hopen dat het gaat lukken. En toen begon op een gegeven moment een voorlichtingsavond in het gemeentehuis en toen werden er allemaal vragen gesteld en allerlei presentaties gehouden van ons, BMO en Kamer van Koophandel. N: Wij hebben dat met drie partijen gedaan, want je moet het natuurlijk ook met elkaar doen en Kamer van Koophandel was een hele grote informatiebron. Y: En vervolgens was de vraag van gaat iedereen nu meedoen en dat is dus niet gelukt. N: De draagvlakmeting is uiteindelijk niet gelukt, terwijl op grond van eerder verkregen informatie we dat wel hadden verwacht. Daarom dus ook die tijd en energie erin gestoken. Uiteindelijk bleek dat dus niet gelukt te zijn. Y: Ook bij de mensen van de BMO

was het als een enorme teleurstelling binnengekomen. Dan heb je er zoveel tijd en energie ingestopt. het heeft wel als consequentie gehad dat ik daarna als ik iets voorstel aan de raad en het kost geld dan zeggen ze, kijk de ondernemers willen zelfs niet eens een euro in zoiets belangrijks als een BIZ stoppen laten ze eerst zelf maar eens het goede voorbeeld geven voordat wij weer geld moeten geven. Dus ik heb daar nog last van. N: Ja zeker. Het kwam in die zin voor mij ook als een donderslag bij heldere hemel. Wel zoiets van we hadden vijf gebieden aangewezen en dat één misschien niet lukt. Maar uiteindelijk dat ze alle vijf niet lukken, omdat met name de WOZ waarde niet hoog genoeg waren omdat de kleintjes wel voor waren maar de grote niet. En dat hebben we misschien van te voren niet genoeg ingeschat. Dus ze hadden als onderdeel wel een soort van draagvlakmeting gedaan, maar niet officieel aangeboden aan ons. Maar als er ooit weer zoiets zou zijn dan zou ik het absoluut eerst willen zien en dan nog is het geen garantie dat het lukt. Y: Ja wij zouden dan ook echt een heel ander gesprek voeren.

Duidelijke grenzen:

Vindt u dat het aantal ondernemers dat betrokken was bij de BIZ een rol speelt in het succes? Heeft u er hinder van ondervonden dat het een klein aantal was in Soest?

Y: Nou ik denk dat je die vraag met name moet stellen aan Henk van Asch zo meteen. Die heeft daar meer inzicht op. Waar volgens mij hier voornamelijk de faalfactor zat om het maar zo te noemen, dat zijn twee belangrijke dingen. Dat is ten eerste dat een aantal bedrijfsverzamelgebouwen zijn en grote bedrijven die het allemaal al voor zichzelf hadden geregeld. Dus die hebben hun eigen veiligheidsorganisatie op orde. Ze zagen de toegevoegde waarde van zo'n gezamenlijke zone daardoor niet in. Sterker nog die begonnen op een gegeven ogenblik heel contra de BIZ actie te voeren. De andere is dat ik denk dat een aantal kleinere ondernemers, en dan heb ik het inderdaad over iets als Soest-Zuid, onvoldoende in de gaten heeft gehad en gedacht ohh dat kost mij zoveel in de maand ik heb wel wat anders te doen en dat is geld ach laat maar. Ik denk dat die achteraf als ze bedacht hadden wat voor consequenties dat voor hun zelf ook had opgeleverd zich achteraf nog eens goed achter de oren had gekrabbd en gedacht hebben misschien was dat wel niet heel erg handig geweest, want het heeft best wel wat voordelen. Dat maak je wel iets vaker mee met winkeliers. Hun vak is vooral het winkelier zijn en allerlei dingen eromheen die te maken hebben met bedrijfsvoering dat kan weleens buiten hun beleving omgaan. N: Dat klopt helemaal wat je zegt en wat volgens mij ook een rol heeft gespeeld is dat toen de brief kwam namens de gemeente, want wij moesten dat draagvlak onderzoek uitvoeren, dat toen in een keer het idee bij mensen opkwam van ohh het is dus toch weer een gemeentelijke heffing dus dat verdwijnt in de algemene pot. Terwijl dat helemaal niet het geval was. Y: Dat zij eigenlijk dachten, en dat heb ik ook nog uitgebreid moeten uitleggen een aantal keer, dat dit een extra heffing was en de gemeente de extra taken die wij deden niet meer zouden doen en dat zij moesten betalen voor de taken die de gemeente voorheen deed. Toen dachten zij van dat doen wij dus even niet. Dat is dus op aanvulling van wat ik net zei, dat zij dus niet in de gaten hebben gehad dat het echt een toegevoegde waarde had, omdat ze zich niet goed geïnformeerd hebben van wat is het nou eigenlijk. Dat is iets wat je vaker ziet.

Dus het initiatief kwam van origine meer van de gemeente dan van de ondernemers?

N: Nee het initiatief kwam van de ondernemers, absoluut. Dat begon eigenlijk op een bedrijventerrein en toen ging iedereen zich erin verdiepen van goh wat is het allemaal, wat betekent het allemaal en toen zagen we eigenlijk allemaal wel voordelen. Juist om het ook voor winkelgebieden te doen, omdat die juist heel veel moeite hebben om contributie voor de vereniging binnen te halen. Dit zou een mooie mogelijkheid zijn. Uiteindelijk denk ik dat we met zijn allen of in ieder geval diegene die het georganiseerd hebben BMO en ikzelf er heel veel vanaf wisten en

helemaal alle voordelen zagen, maar dat we misschien toch iets te snel waren. Dat we misschien toch iets te enthousiast waren om het allemaal tegelijk te proberen, terwijl we er toch misschien eentje helemaal hadden moeten uitkauwen. Alle bijeenkomsten doen we vier keer in plaats van één keer. Misschien dat men dan eerder overtuigd was en eerder die voordelen had gezien. Y: Dus dat zouden we in het vervolg wel anders doen, want je leert hier natuurlijk ook van. N: Het lijkt heel efficiënt om alles in een keer te doen en achteraf denk ik dat we daar heel enthousiast over waren, maar Soest daar nog niet helemaal klaar voor was.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Vond u het moeilijk om enthousiasme te kweken bij de ondernemers tijdens het opstarten van de BIZ?

Y: Communiceren doe je niet met de individuele ondernemers, maar met de vertegenwoordigers. Dus de BMO en die is weer onderdeel van de SoesterZakenkring. Bij de SoesterZakenkring zit het MKB en allerlei sub kringen te noemen, dus wij spreken met hun vertegenwoordigers en via hun was dit ook bij ons terecht gekomen. Wij proberen zoveel mogelijk te kijken als er initiatieven zijn aangedragen waar we wat mee kunnen, waar we gezamenlijk belang ook mee kunnen dienen dan zijn we de laatste die zeggen dat hadden we niet moeten doen. En dit was zo'n voorbeeld, maar achteraf denk ik dat iedereen begrepen heeft dat op het gebied van communicatie misschien wel wat meer ingestoken had moeten worden. In ieder geval in dat opzicht een beetje op het verkeerde moment. Als ik het misschien later had gekregen en een aantal ondernemers kenden ik het anders had gedaan. N: Ja ik denk ook helemaal in de oude periode of helemaal starten dat dat beter was geweest. Maar we zaten toen met die timing. Y: Nu zou ik het anders doen, mezelf veel meer betrokken hebben en ik weet dat dat beter werkt.

Collectieve keuze mechanismen:

Wat vindt u van het wettelijke en administratieve proces omtrent de start van de BIZ? Bijvoorbeeld de kosten en het stemmingsproces (is deze laatste een voordeel).

N: Ja dat is heel veel werk. Y: Het heeft ons heel veel geld gekost. N: Al die uren dat ik eraan besteed hebt dat wil je niet weten. En ook van de afdeling financiën die in principe de verordening heeft gemaakt. Wel onder kopie want hij is nooit vastgesteld, omdat hij niet in werking is getreden. Maar goed alles lag wel klaar, alle spullen. Dat heeft de gemeente wel veel tijd en geld gekost. Over het stemmingsproces moeten we het anders zou nog hebben met Henk. Je moet natuurlijk een aantal regels hebben. Y: Die eis van de WOZ snap ik wel, maar het feit blijft dat grootwinkelbedrijven vaak een hele eigen manier van optreden hebben. Die voelen zich in allerlei processen als het gaat om lokale participatie wat minder betrokken. Gelukkig hebben wij met een aantal van deze bedrijven een goede band opgebouwd. Dat komt met name omdat we met een aantal van die bedrijven om tafel hebben gezeten inzake een herinrichting. In sommige gevallen hebben wij zelf het contact opgezocht, van kijk u zit daar nou en wat zijn u plannen nou eigenlijk. Tot mijn niet geringe verbazing waren ze verrast dat wij deze mensen uitnodigden en eigenlijk zijden van goh dat doen gemeenten eigenlijk nooit. Dan heb je met de mensen die erover kunnen beslissen goed contact en dat zijn niet altijd de filiaalmanagers. Nou dit soort wetenschap dat als je er nu naar kijkt bij jezelf bedenkt als ik zo'n project wil laten slagen dan moet ik op een andere manier communicatie organiseren dan dat we toen gedaan hebben. Heel veel van dit soort dingen verdwijnen gewoon in het vierkante archief. Filiaalmanagers denken leuk maar daar heb ik niets mee te maken en dat kun je ze niet eens kwalijk nemen, want ze hebben voor de bedrijfsvoering van hun winkel niet nodig. N: En het is misschien wel aardig om te zeggen dat als die WOZ eis er niet was geweest toch drie van de vijf wel had doorgegaan. Het heeft dus wel een bepaalde impact en voor ons ook. Er zaten banken tussen en als

een bank zegt ik wil niet dan heeft de ABN Amro bijvoorbeeld een groot oppervlak, dan is dat dus bepalend geweest voor het niet door laten gaan. Dan denk ik wel van uhm volgende keer sluit je hem uit omdat je nu weet dat dat kan. Maar als die eis er anders zou liggen. Y: Maar er moet wel iets zijn.

Toezicht toetsbaar:

Hoe belangrijk is het voor de werking van de BIZ om één manager te hebben die zich hier mee bezig houdt?

Y: Heb ik geen oordeel over. N: Ja kijk het helpt natuurlijk altijd als er één persoon is die de boel coördineert, maar of je daar iemand voor gaat aannemen.

Was het een probleem om te bepalen wie hoeveel bijdraagt aan de BIZ en aan welke activiteiten deze gelden besteed worden?

N: Nou de activiteiten was geen enkel probleem, de thema's waren schoon, heel en veilig. Er waren allerlei ideeën en per winkelgebied hadden we een plan waar de gelden aan besteed zouden worden.

Y: Ik denk dat dat geen probleem was. Het probleem was het hem volgens mij dat er geen begrip was wat de toegevoegde waarde van zo'n BIZ zou zijn en hoe die eruit zou zien. N: Ja dat was het probleem en de discussie over het bedrag. Er is natuurlijk gesproken over percentages en uiteindelijk hebben wij gewerkt met een maximum van 1500 euro. Anders betaalt de een zoveel en de ander zoveel, dus uiteindelijk hebben we het naar percentage gedaan met een maximum bedrag.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

N: Ja. Y: Ja ik denk het wel. Ik denk dat het een voorwaarde is zelfs. Als het niet goed georganiseerd is krijgen we het als gemeente ook niet goed van de grond.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat de wet BIZ geen succes is geworden omdat de gemeente een faciliterende rol heeft en het initiatief dus bij de ondernemers ligt en de vereniging te werk kan gaan zonder al te veel overheidstoestemming?

Y: Dat gevoel heb ik niet. N: Nee ik ook niet. Y: Ik heb zelf het gevoel dat wij juist alles eraan gedaan hebben. Ik ben er zelf bij die avonden ook bij gaan zitten om te laten zien dat het door het bestuur van de gemeente ook echt ondersteund wordt. Ik vind zelf juist de samenwerking met BMO heel veel kracht uitstralen. Ik denk dat de gemeente en BMO daar een goede rol inspelen, maar het zat hem echt op het niveau van deconstructie van die grotere bedrijven en onbegrip bij die kleintjes. Toch stiekem geld binnen halen betichten.

Hoe belangrijk is de steun van de gemeente voor de BIZ?

Y: Essentieel denk ik. Wij moeten de belasting heffen, ik zou niet weten hoe het anders zou moeten.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Y: Een stichting denk ik. N: Wij hadden een stichting en daar hadden we toen wel bewust voor gekozen. Y: Een vereniging is lastiger, dat moet je eigenlijk niet willen.

8.3 Bedrijfsmanager Henk van Asch en bedrijfsfunctionaris Nynke Minkema

18 april 2013

Persoon zelf:

Op welke manier bent u betrokken bij de BIZ, wat is precies uw rol?

Ik werk voor de BMO en daarmee betrokken bij de BIZ.

Duidelijke grenzen:

Speelt het aantal ondernemers een rol in het succes van de BIZ?

H: Ik denk niet dat het aan het aantal ondernemers lag. Niet het aantal, 103 leden. We hebben er 48 teruggekregen misschien met wat meer energie en wat meer bezoeken hadden we er misschien wel tien meer gehad. Maar er kwam rond die tijd zoveel negatieve berichtgeving van diverse kanten dat ze zeiden van ja we voelen ons verplicht, weer een belasting, weer een heffing waar we niets aan kunnen doen. Dat werd niet goed begrepen. Daar zit eigenlijk de kloof. Er werd niet goed begrepen wat men er mee kon doen. En deze twee (Wedestraat en Soest-Zuid) zeggen we willen het met spoed. Van Wedestraat vooral. In Soest-Zuid zij het juist de kleinere jongens die het graag willen, dus de grote moet je kunnen bewegen. Alleen door de grote hoeveelheid kleine ondernemers moet het kunnen lukken. Dan kom je op dat met die WOZ waardes en dat is riskant. Er moet dus als we het weer willen oppakken, dan moet er een iets andere aanpak. Niet één keer voorlichten, maar wel vier keer voorlichten ofzo. En meer zendingswerk hebben, er heen gaan, en uitleggen en de juiste mensen te pakken krijgen. De beslissers en dat is lastig, want vaak staan er andere mensen in die winkel.

Is het volgens u van belang voor een BIZ dat de ondernemers gemeenschappelijke doelstellingen hadden? Was hiervan geen sprake in Soest?

H: Ja, veel ondernemers hadden gemeenschappelijk doelstellingen. Die doelstellingen waren wel goed vond ik. Daar hadden weinig mensen wat op te zeggen. Als het geld komt, dan wordt het ook goed besteed daar mankeert het ook niet aan. Het mankeert hem aan een verplichte heffing. N: Ja het verplichte komt van de gemeente en ze zijn dan toch bang dat er iets aan de strijkstok blijft hangen. H: Ja het mooiste is dat het rechtstreeks zou gaan, maar dat gaat nou eenmaal niet met de wet, met de WOZ.

Denkt u dat een BIZ alleen kan worden opgericht als er een bepaalde financiële en organisatorische capaciteit is?

H: Ja er moet een organisatie achter zitten, een ondernemersfonds. Dat kan een stichting of een vereniging zijn en dan is een stichting een stuk makkelijker. Dan ben je aangesloten en heb je geen leden. Bij een vereniging heb je leden. Er zou een winkelier kunnen zeggen van bah weer iemand van het stichting bestuur die het regelt. Ja die worden gekozen uit de aangeslotenen, maar de aangeslotenen hebben weer niks te vertellen. Een beetje in de nieuwe vorm zou ik kiezen voor een vereniging, want die krijg je er makkelijker door. Een stichting is toch een belemmering voor sommigen denk ik. Ik denk ook dat andere dat zullen zeggen. Ze adviseren ook een vereniging in de BIZ hoor, maar een stichting werkt het handigst. Maar laat de ondernemers maar kiezen, laat ze er maar over stemmen.

Regels afstemmen op lokale omstandigheden:

Denkt u dat een BIZ slechts van start gaat als er een oprechte wens voor verandering is?

Vindt u dat de kleine en middenbedrijven die gelegen zijn in de aanloopstraten van het centrum (de B en C locaties) meer profiteren van de BIZ dan de winkels die echt op de A1 locaties gesitueerd zijn?

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat elke BIZ zich kan aanpassen aan de omstandigheden zoals veel of weinig belasting en waar het geld aan wordt besteed?

H: Natuurlijk, want elke situatie is anders. Elk gebied is anders.

Vindt u dat er teveel eisen zijn waaraan een activiteit volgens de BIZ moet voldoen (collectief, openbare ruimte, publiek belang)?

H: Heel goed, dat moet. Ik vind in de experimentenwet stond ook dat je evenementen mocht organiseren voor 20/30 procent van de winkels. Bij winkelcentra is dat wel van belang. Bij de nieuwe wet gaat de discussie op dat er geen evenementen meer georganiseerd mogen worden. In de nieuwe voorstellen die nu geschreven worden, daar zijn ze mee bezig. Is nog niet verstuurd naar de Tweede Kamer, wel een aankondiging dat het eraan komt, maar het is er nog niet. Daar hebben ze het erover dat de evenementen eruit gaan en dat zou een vervelend iets zijn, want dan wordt het weer niks. Maar er zijn bepaalde partijen die het er niet in willen hebben. N: Ja met een winkelcentrum is dat eigenlijk een must.

Vindt u het een minpunt van de BIZ dat er geen garantie is dat de activiteiten aansluiten bij de wensen van de individuele ondernemer?

H: Ze sluiten wel aan. De wensen van de ondernemers kunnen via het ondernemersfonds ingewilligd worden als je maar voldoende stemmen hebt.

Collectieve keuze mechanismen:

Vindt u dat ook de eigenaren af moeten weten van de regeling en moeten kunnen stemmen en niet alleen de gebruikers of juist alleen de eigenaren ipv de gebruikers?

H: Ik zou zeggen de eigenaren. De eigenaren gaan het vervolgens regelen met de gebruikers, via een huurovereenkomst ofzo. Dan krijg je een OZB aanslag, die is natuurlijk deels voor de huurder en deels voor de eigenaar. Dus wie zijn je deelnemers in het ondernemersfonds, zijn dat de gebruikers of de eigenaren of beide. Als je betaalt wil je wat te zeggen hebben, dus ik zeg er zitten gebruikers en ondernemers in zo'n ondernemersfonds. Eigenlijk zouden ze allebei moeten kunnen stemmen, want diegene die betaalt die bepaalt. N: Maar je kan wel de kans lopen dat eigenaren helemaal niet geïnteresseerd zijn in een BIZ, want die willen het pand verhuren en wat ze er verder mee willen doen interesseert ze niet.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat hij maximaal 5 jaar mag bestaan zonder tussentijds stemmen?

H: Ja dat vind ik wel een voordeel eigenlijk, na 5 jaar moet je de dingen kunnen veranderen. Niemand kan zolang vooruit kijken. N: Maar ook niet langer. Wij hebben weleens gezegd moeten we na 2 tot 3 jaar nog eens evalueren, maar dat is te snel.

Toezicht toetsbaar

Hoe belangrijk is het dat het toezicht toetsbaar is voor de betrokken ondernemers?

H: Dat is uitermate belangrijk. Alles moet toetsbaar, transparant, zichtbaar, moet weten wat er gebeurd. Allemaal heel belangrijk, want het is openbaar gebied. Alles compleet, 100 procent.

Overtreding gestraft:

Wat gebeurt er als er een overtreding plaatsvindt, zoals het niet bijdragen van een ondernemer? Wordt dit bestraft?

Vindt u het belangrijk dat dit door de wet geregeld wordt?

H: De gemeente moet incasseren. Bij wet kun je dat niet anders regelen. Dan krijg je dat als een ondernemer vindt dat een ondernemersfonds niet goed functioneert hij dat in een vergadering moet bespreken. Als dat een serieus punt is zullen er vast meerdere ondernemers zijn en dan kan hierover gestemd worden en meestal staat dat wel in de statuten. Dat een lid een vergadering bijeen kan roepen en een voorstel kan indienen.

Sociale infrastructuur:

Denkt u dat het voor het succes van een BIZ van belang is dat de winkeliersvereniging goed georganiseerd is? Actief is?

H: ja heel belangrijk. Het is met alle organisatievormen zo als dat van bovenaf goed geregeld is dan is dat op de werkvloer helemaal transparant. Dat is op alle gebied. Als Rutte daar in Den Haag loopt te klote, dan zitten wij hier bij de gemeente ook te rotzooien. De ambtenaren beginnen al, die weten ook niet meer welke kant ze op moeten en de gemeenteraad al helemaal niet. Dat is die uitstraling van boven en dat moet van onder gevoed worden.

En is het hier dan ook niet goed gegaan omdat die winkeliersverenigingen niet goed georganiseerd waren?

H: Onder andere is dat een van de oorzaken. Ik heb het ook opgepakt en ik heb het gevoel dat ik hier en daar ook een steekje heb laten vallen, want ik denk dat ik wat te weinig zendingswerk heb gehad. Ik heb er wel heel veel tijd ingestoken verschrikkelijk veel tijd, maar ik had er nog meer tijd in moeten steken. Misschien had ik er iemand beter bij kunnen halen. Maar ik deed het ook in mijn vrijetijd en dan word je ook anders gemotiveerd. Dan denk je van ze moeten ook wel een beetje meedenken. Iedereen voorzie je, ook bestuursleden. Dan krijg je ook besturen die het niet goed doorbrengen aan de leden. N: Vandaar weer het belang van die goede verenigingen.

Denkt u dat sterk leiderschap noodzakelijk is voor een BIZ om succesvol te zijn of moet er een sterke samenwerkingsvorm zijn of beide?

H: Ja sterk leiderschap. Zeker weten, dat is ook de uitstraling die je hebt. Uitstraling is wel belangrijk in deze.

Geen tegenwerking externe overheid:

Denkt u dat het een gevaar is voor een gemeente als er zeer veel BI-zones worden opgericht omdat de gemeente dan minder invloed kan uitoefenen?

H: Nee zeker niet. Voor de gemeente juist voordeel, want gemeente privatiseert heel veel zaken daarmee. Ik denk dat het juist heel goed zou zijn. In feite hebben we een aantal stichtingen en die functioneren goed, het is alleen geen BIZ. We hebben *free-riders* en dat is het probleem. Het is niet eerlijk dat een aantal ondernemers betalen voor iedereen. Er zijn zoveel profiteurs en we kunnen er niks aan doen. Je kan er weinig mee. N: Dat is ook echt een absoluut voordeel van de BIZ.

Denkt u dat het succes van de BIZ ervoor zorgt dat kleinere ondernemers uit de BIZ worden geprijsd omdat de huren stijgen vanwege het succes?

H: Ik denk het niet, want ze betalen naar WOZ waarde. Die waarde wordt bepaald door de markt, door iedereen. Een kleine ondernemer heeft een lagere WOZ waarde en dus een kleinere bijdrage. Ook bij een stichting of vereniging heeft iedereen hetzelfde te zeggen. Zo lang die het maar brengt en het ook goed brengt. Hij wordt niet ondergesneeuwd volgens mij. Volgens mij is dat juist een goede regeling met die WOZ en die OZB.

Organisatie op een zo laag mogelijk niveau:

Vindt u een stichting of een vereniging een goede organisatievorm voor de BIZ? En zo ja welke van de twee heeft uw voorkeur?

Financiële zaken:

Vindt u de BIZ een goede regeling om de kosten eerlijk te verdelen en ze voor een langere periode vast te leggen?

H: Ja absoluut. N: Ja zeker.

Vindt u het een voordeel van de BIZ dat er een groter budget beschikbaar is en het gebied zich dus beter kan onderscheiden?

H: Ja, je profileert je veel beter.

Vindt u dat er onduidelijkheid heerst over de BTW?

N: Ja over die BTW hebben we hele discussies gehad. H: Weet je als wij een ton uitvangen en wij krijgen dat uit de OZB als ondernemersfonds en we geven een ton uit dan kom je de BTW tekort. We kunnen maar 82.000 euro uitgeven, dus 18.000 euro is weggegooid geld. Je kunt het beter BTW vrij doen, maar dat gaat niet. Die BTW is echt een probleem. N: Het is ook met name bij kleinere gebieden van goh wat blijft er dan nog over. Als je heel veel werk daarvoor verzet en uiteindelijk is het maar een heel klein budgetje. Bij Soest-Zuid ging het bijvoorbeeld om 30.000 euro toen ging er af meen ik een paar duizend euro aan incasso kosten voor de gemeente. De gemeente hield dat in. Dan bleef er nog 28.500 euro over. Dus als wij in de stichting dat geld uitgeven kunnen we eigenlijk maar 23.000 uitgeven en de rest moet de stichting dus afdragen. Dat kunnen we niet terugvragen, dus dat is weg gegooit geld. Wij geven wel opdrachten voor 28.500, maar dat is inclusief BTW. Die BTW kunnen we niet als voorbelasting bij de belastingdienst terugvragen. Dat is wel een probleem en zou eigenlijk opgelost moeten worden, maar hoe dat zou moeten worden opgelost. Dan zou je de aanslag van dat bedrag van de gemeente ex BTW naar ons toe moeten sturen. Dan zou ik dus 28.500 inclusief BTW van de gemeente krijgen en dan betalen de bedrijven 23.000 ex BTW. N: Ja dat is wel een heikel punt.

Vindt u dat er spanning heerst tussen de heffingsmaatregel (belasting) en de uitkering (subsidie)?

H: Ja daar gaat nu dus 21 procent van weg. Dat was toen 19. N: Ja dat was ook het belangrijkste probleem eigenlijk. H: Ja het ergste voor ons is de verplichte heffing. Moet je kijken wat voor heffingen je hebt tegenwoordig.

Wat is volgens u de belangrijkste oorzaak geweest voor het niet slagen van de BIZ?

H: Ja in Soest-Zuid was het probleem dat er net een stuk of vijf ondernemers te weinig hebben gestemd. N: En dat komt door dat enthousiasmeren, zendingswerk. H: Daar geef ik me maar de schuld van. N: Ja daar hadden we het met Yvonne net ook over. Met wie wij altijd praten dan is iedereen enthousiast en er zijn er altijd een aantal die nooit bij een bijeenkomst komen en die dan een brief van de gemeente krijgen en dan denken dat het betekent dat de gemeente dan weer op een andere manier geld probeert te innen. Die weten dan dus niet waar het over gaat en niet genoeg geïnformeerd en dus zeggen ze nee. H: Dus ik denk dat daar het grootste probleem zat.

Zijn er in het algemeen nog zaken waarvan u zegt dat vind ik succes of faalfactoren van de wet?

H: Nja de kosten. Wij hebben toen natuurlijk ook al die stemmen door een notaris laten tellen, maar dat geld was ik wel kwijt. Als je dat zou kunnen doen met een onafhankelijke commissie en iemand van de gemeente erbij, want je moet het ook heffen. N: Maar goed wat ik ook een nadeel vind is dat je alles helemaal tot in de puntjes moet hebben voorbereid, alle plannen, verordeningen et cetera. Dan kan het op het allerlaatste moment dus toch nog nee zijn. Daar gaat een hoop tijd en geld inzitten. H: Het zou eenvoudiger moeten, het hele proces. N: We zijn er toch zeker wel driekwart jaar mee bezig geweest en dan heb ik het nog niet over het voortraject met filosoferen en dergelijke.