



# Q&A

## WEEK VAN DE BIZ

Een bundeling van de workshops: vliegende start, effectief samenwerken en samen sterk.

Alle relevante informatie en vragen & antwoorden uit de workshops op een rij!

## Aanleiding WEEK VAN DE BIZ:

- Vervolg op congres 'Vijf jaar BIZ in Nederland', november 2019
- Stimuleren kennisuitwisseling, landelijk en regionaal netwerk
- Reageren op de effecten van de coronamaatregelen

## START VAN EEN BIZ

### **BIZ in corona: is het nu wel het juiste moment om een BIZ te starten of verlengen?**

Juist nu is het van belang om te investeren in aantrekkelijke centra. Het consumentengedrag is de laatste jaren al drastisch veranderd en door corona is dit in een stroomversnelling geraakt. De consument is kritischer en stelt meer eisen en verwachtingen aan een centrumgebied. Er is wel een risico dat ondernemers met de portemonnee gaan stemmen, om die reden wordt de stemming in veel gevallen verplaatst naar februari.

### **Een stichting of vereniging?**

De keuze voor een vereniging, stichting of combinatie is afhankelijk per gebied. De vraag is op welke wijze men de inspraak van deelnemers wil organiseren en wat juridisch het slimste is om te doen. Vaak worden de BIZ gelden in een stichting ondergebracht en de uitvoering wordt gedaan door een vereniging. De ALV gaat akkoord met het jaarplan en de begroting en keurt de jaarcijfers goed.

## ROLVERDELING

### **Wat is de taakverdeling tussen de gemeente en de ondernemers en vastgoedeigenaren?**

Alle inhoudelijke keuzes maken de ondernemers en vastgoedeigenaren. Zoals beslissingen over de projecten, de organisatie, de bestuursleden en de financiën. Zij zijn zelf verantwoordelijk voor het verwerven van draagvlak. De gemeente borgt de keuzes in een verordening en overeenkomst. Daarna besluit de gemeenteraad over de verordening. Pas dan organiseert de gemeente een draagvlakmeting.

### **Wat als blijkt dat ondernemers en vastgoed verschillende wensen hebben. Kan een BIZ opgesplitst worden in twee gebieden?**

Ja dat kan, maar dan is het wel van belang dat de gebiedsgrenzen anders zijn of de startdatum niet hetzelfde is. U kunt er voor kiezen om twee separate BIZ'en op te zetten. Deze BIZ'en hebben beide een ander programma. Voorafgaand aan de BIZ dient u rekening te houden met de gebiedsafbakening.

### **Welke voordelen heeft een eigenaren-BIZ?**

We zien steeds meer BIZ'en voor eigenaren ontstaan. Gezien de huidige grote ontwikkelingen in winkelgebieden en op bedrijventerreinen worden de eigenaren steeds meer een onmisbare partner om samen te werken aan de toekomst van het gebied. Eigenaren hechten zelf veel waarde aan onderling contact en netwerken en een goed vastgoedklimaat.

## Tips & aandachtspunten

- Bestedingen uit BIZ moeten een aantoonbaar effect hebben voor het BIZ-gebied
- Gedurende de looptijd van een BIZ bent u gebonden aan het plan van aanpak bij start. U kan geen nieuwe thema's inbrengen tussendoor, wel nieuwe projecten.
- BIZ vastgoed en ondernemers kunnen niet worden gesplitst bij een gelijktijdige start en identiek gebied.
- Start 16 maanden voor het einde van een BIZ met de nieuwe plannen.

### Hoe zorgt u voor een vliegende start?

- Creëer eigenaarschap van één doel. Alleen op het moment dat u samen eigenaar bent van een doel kunt u succesvol zijn.
- Zie de BIZ als bedrijf. Kijk bijvoorbeeld hoeveel 'omzet' het gebied in totaal maakt met aantal medewerkers. Deze vergelijking geeft de economische impact van het centrumgebied weer.
- Zorg voor een goede campagne tijdens de BIZ stemming. Met een campagne investeert u in de toekomst en het helpt bij het creëren van draagvlak bij ondernemers. Wanneer dit mogelijk is, maak er dan budget voor vrij.
- Geef concreet aan wat u gaat doen met de BIZ - wat zijn voorbeelden van acties.
- Betrek de media. Dit wordt vaak vergeten, terwijl het een belangrijk middel is om de BIZ onder de aandacht te brengen en het een positieve bijdrage kan leveren.
- Niemand houdt van het lezen van lange plannen. Maak daarom bijvoorbeeld een wervende flyer met de belangrijkste punten van de BIZ en verspreid deze onder de ondernemers.

## FINANCIERING

### Wie betaalt er allemaal mee aan de BIZ?

De basisregel is dat alle ondernemers en/of eigenaren uit het afgebakend gebied meebetalen aan de BIZ.

### Moeten de bedragen uit een BIZ per jaar worden uitgeven of mag het budget ook worden verspreid over meerdere jaren?

Het is toegestaan om binnen de totale BIZ periode bedragen te reserveren voor opvolgende jaren. Formeel schrijft de wet voor dat na afloop van de BIZ periode (stel vijf jaar) het resterende budget verdeeld moet worden over de BIZ plichtige. Boodschap is om tijdig in overleg te treden met de gemeente om hiervoor een oplossing te bedenken. Zeker in coronatijd is dat van belang omdat budget aan evenementen vaak niet is uitgegeven.

### Mag geld verkregen uit meerdere bronnen (zoals gemeente en ondernemers) worden samengevoegd?

Het is toegestaan naast de BIZ inkomsten aanvullende financiering te werven. Zaak is dat de BIZ inkomsten worden besteed conform het meerjarenplan dat is opgesteld. De overige middelen kunnen zelfstandige bestedingsdoelen hebben maar logischer is het om te werken vanuit één programma.

### **Wie financiert het voortraject (tot aan de stemming) als u dit uitgebreid wil aanpakken met een campagne?**

Vaak levert de gemeenten een bijdragen. Maar dit kan ook op andere manieren bekostigd worden. Een voorbeeld is Deventer die een vastgoed BIZ en ondernemers BIZ tegelijkertijd heeft opgezet. Samen met de gemeenten en de provincie hebben zij hun middelen op tafel gelegd om het voortraject te financieren. Een ander voorbeeld is een locatie waar een BIZ wordt verlengd. In dit geval kunt u middelen creëren uit een voorgaande BIZ periode.

### **Hoe kan een kleine BIZ met weinig budget zorgen voor een professionele aanpak?**

Er zijn veel voorbeelden van kleine BIZ-en die ook gebruik maken van een expert die ze begeleidt. Er is in het gebied geen budget voor een campagne, maar ook op een creatieve manier kunt u de BIZ onder de aandacht brengen en draagvlak creëren. Vaak blijkt in de praktijk dat professionele begeleiding belangrijk is om tot een succesvol resultaat te komen. Een kleine BIZ kan ook voordelen hebben omdat iedereen elkaar kent, dit maakt het makkelijk om onderling zaken af te stemmen.

### **Hoe kunt u bewoners en bezoekers betrekken en deze doelgroepen een stem geven?**

Bewoners kunt u betrekken door een goede gesprekspartner te zijn. Als bewoners ook georganiseerd zijn kunt u regelmatig met elkaar om de tafel om een eventuele samenwerking te realiseren. Bezoekers zijn uiteraard een belangrijke doelgroep, zij zijn de klanten van het winkelgebied. Daarom is het goed om de wensen en behoeften van de bezoekers in kaart te brengen middels

consumentenonderzoek of bijvoorbeeld via ondernemers die contact hebben met hun klanten.

## **BIZ ALGEMEEN**

### **Wat is er uit de evaluatie van het seminar 'Vijf jaar BIZ in Nederland' gekomen? Waar kunnen de BIZ'en nu hun voordeel mee doen?**

De evaluatie is [hier](#) te vinden. In de evaluatie worden onder andere successen, uitdagingen en de toekomst van en voor de BIZ gedeeld. Het succes van de BIZ gaat samen met het genereren van meer geld en een grotere slagkracht in de termijn dat de BIZ actief is. Ook zorgt de BIZ ervoor dat de onderhandelingspositie van de deelnemers verbetert. De grootste uitdagingen waar BIZ'en mee te maken hebben, is het actief betrokken krijgen en houden van BIZ-deelnemers. Ondanks de uitdagingen rond actieve betrokkenheid, samenwerking, professionalisering en monitoring wegen de voordelen van de BIZ meestal op tegen de nadelen. Bijna alle BIZ-vertegenwoordigers die de enquête invulden (97%), geven aan door te willen gaan voor een volgende termijn.

### **Welke ontwikkeling maken BIZ'en door?**

Er zijn genoeg voorbeelden van gebieden die juist nu door corona zien dat ze met een BIZ sneller in actie komen, bijvoorbeeld met online-initiatieven of in het contact met de gemeente. Het belang van de BIZ wordt in de toekomst waarschijnlijk nog groter. Met name als het gaat over het herstel van de economie. BIZ'en gaan een actievere rol innemen als gesprekspartner van de overheid en zijn met hun organisatiekracht en netwerk sneller in staat activiteiten te organiseren.

### **Wat is belangrijk richting een nieuwe BIZ-termijn?**

Organiseer een goede evaluatie, bijvoorbeeld door middel van een enquête. Zo kunt u vragen beantwoorden als: waar zijn we tevreden over, wat ging goed, wat kan anders, op welke elementen willen we focussen in de nieuwe BIZ-periode, etc. Tevens is het van groot belang om ondernemers en/of eigenaren te betrekken bij het opstellen van het nieuwe BIZ-plan. Het BIZ-plan is gestoeld op wat u uitvraagt in uw gebied, wanneer ondernemers en/of eigenaren zich hierin herkennen zullen zij sneller instemmen met een nieuwe BIZ-termijn.

### **Is er aanleiding om de wet BIZ aan te passen, bijvoorbeeld qua maximale termijn?**

Deze geluiden gaan inderdaad op en inspireren ons. Vooral nog is hierover vanuit het ministerie niets bekend. Dat er een (corona) BIZ-noodwet komt, waarvan dit voorjaar sprake was, lijkt niet waarschijnlijk. De essentie van de BIZ is juist dat deze alleen actief wordt op basis van bewezen draagvlak.

### **Kan het BIZ-proces verkort worden?**

Het oprichtingsproces wordt vaak als procedureel en zwaar ervaren. Dat komt doordat alle keuzes die de wet biedt zorgvuldig moeten worden gemaakt. Verschillende gemeentes, zoals gemeente Rotterdam, kijken momenteel in overleg met de huidige BIZ'en en nieuwe initiatieven naar hoe het proces zo efficiënt mogelijk kan worden ingericht.

### **Mag een objectenlijst worden opgevraagd ter controle?**

Ja, de gemeente mag deze gegevens verstrekken ten gunste van het BIZ-traject. Sterker nog dat is zeer belangrijk om ervoor te zorgen dat de stembiljetten aan de juiste partijen worden gericht en dat zij vooraf goed geïnformeerd zijn. Het is zeer aan te raden met de objectenlijst in uw hand het gebied te verkennen, op die manier kunt u vaststellen of alle objecten aanwezig zijn in de lijst.

#### **Les 1: BIZ is een middel**

Nog te vaak wordt een BIZ als centraal doel geformuleerd. In praktijk zijn de problemen niet opgelost door een BIZ. Een BIZ is pas mogelijk als er een solide basis is voor samenwerking en onderling vertrouwen

#### **Les 2: Beleid en doelstellingen zijn leidend**

Start met een visie en bepaal waar u naartoe wilt. Zorg dat alle betrokken stakeholders zich conformeren aan de beleidsvisie. Uit de visie vormen vervolgens de programmalijnen en thema's en uiteindelijk de doelen. De thema's staan vast gedurende BIZ periode, doelstellingen variëren van jaar tot jaar. Tip: formuleer uw thema's breed. Gedurende de looptijd van een BIZ bent u verplicht u te houden aan de thema's die u heeft geformuleerd.

#### **Les 3: Er moet urgentie zijn**

Zonder positieve of negatieve urgentie is het onmogelijk om een BIZ te starten. Bekijk de urgentie ook eens vanuit een positieve kant, bijvoorbeeld door u af te vragen wat een goede samenwerking bijdraagt aan de aantrekkelijkheid van een gebied. Ook als het juist goed gaat in een gebied.

### **Hoe vindt de evaluatie van een BIZ plaats?**

De evaluatie kunt u zelf inrichten (tenzij de gemeente bepaalde eisen heeft gesteld). Dit kan bijvoorbeeld door middel van een enquête, dat biedt tevens voeding voor het nieuwe vijfjaren BIZ-plan. Het is ook mogelijk via een online platform zoals bijvoorbeeld Chainels of Pleio te communiceren, via een platform kun u makkelijk berichten uitwisselen, is interactie tussen alle betrokkenen mogelijk en blijft alle informatie beschikbaar. Dit vergroot tevens de zichtbaarheid van de acties van de BIZ. In alle gevallen geldt: u moet weten wat er in het gebied speelt. Persoonlijk contact met ondernemers en/of eigenaren helpt om ondernemers en vastgoedeigenaren mee te krijgen.

### **Wie kan de stembiljetten het beste versturen en waarom?**

In het stemreglement worden afspraken rondom de stemming vastgelegd. De gemeente en BIZ-ambassadeurs dienen zich hieraan te houden. Het persoonlijke contact van ondernemer op ondernemer (en evenzo bij vastgoedeigenaren) is vaak doorslaggevend. In veel gevallen worden de meeste stembiljetten door de ambassadeurs uitgedeeld en ingenomen en wordt het restant door de gemeente per post verstuurd. Stad & Co en DNWS hebben de ervaring dat wanneer de stembiljetten enkel door de gemeente worden verstuurd, dit vaak niet goed afloopt.

De biljetten belanden dan vaak op een hoofdkantoor of ergens waar de ondernemer of de manager van de winkel er geen invloed meer op heeft. Bovendien kunnen stemmers de indruk krijgen dat het initiatief vanuit de gemeente komt, waardoor het stembiljet onderop de (post)stapel beland.

### **Moet een stembiljet beschikken over een handtekening van de ondernemer?**

Daar is geen richtlijn voor vastgesteld. Sommige gemeentes laten naam en handtekening invullen op het stembiljet, andere laten de ontvanger bij ontvangst tekenen op een aftekenlijst. Dit laatste kan praktischer zijn, omdat het in sommige gevallen lastig is om een handtekening van bijvoorbeeld de directeur of het bestuur van een B.V. te ontvangen. De wet legt de verantwoordelijkheid bij het bedrijf, wat betekent dat de stemvelop mag worden ingevuld door iedere contactpersoon van het bedrijf die zich daartoe verantwoordelijk acht.

### **Mogen de gegevens van stembiljetten worden gedeeld of moet deze informatie anoniem blijven?**

Op het moment dat u voor een wettelijk doel gegevens gaat verstrekken (het organiseren van een draagvlakmeting is een wettelijk vereiste in het BIZ-proces) mag u AVG technisch gegevens delen. Het is wel belangrijk dat de organisatie of personen aan wie u die informatie verstrekt, vertrouwelijk met deze informatie omgaat.

### **Door wie wordt de formele besluitvorming uitgevoerd?**

De raad legt de verordening vast. In het geval van de uitvoeringsovereenkomst kan de wethouder door het college gemandateerd worden om te ondertekenen.

### **Mag de 'voorlopige uitslag' al gedeeld worden voordat het college deze officieel bekend maakt?**

Informeel is het mogelijk om het bestuur alvast te informeren, om de viering van de uitslag voor te bereiden. Er zijn ook gemeentes die tussendoor een soort 'exit poll' bijhouden.

### **Wat kunt u doen als een felle tegenstander een anti BIZ-campagne voert?**

Iedereen mag tegen de BIZ zijn, maar het moet wel fair worden gespeeld. Op het moment dat er onwaarheden worden verteld, is het aan te raden de onwaarheden te weerleggen met (werkelijke) argumenten. Het is verstandig met de tegenstander in gesprek te gaan en goed uit te vragen waar de weerstand zit. In onze ervaring draaien deze personen in veel gevallen na dergelijk contact alsnog bij en worden zij de beste ambassadeurs van de BIZ.

### **Hoe gaat u als gemeente om met felle tegenstanders?**

U mag een ondernemer geen stem opleggen. Wel kunt u namens de gemeente laten blijken dat u achter het BIZ-initiatief staat en wat hiervoor de redenen zijn. Ook kan de gemeente aangeven dat alles verloopt volgens de

### **Heeft u nog andere vragen?**

Neem dan gerust contact met ons op via:

[info@stadenco.nl](mailto:info@stadenco.nl) | [info@dnws.nl](mailto:info@dnws.nl)