

BIZ Tuning

Of: hoe je een BIZ nog beter kunt instellen op profijt voor de ondernemers en/of vastgoedeigenaren

De BIZ (bedrijveninvesteringszone) is in de basis een meerjarenplan dat wordt opgesteld door ondernemers en/of vastgoedeigenaren, om het economische functioneren van een gebied te versterken. Zij ontwikkelen daarvoor een gezamenlijke set van acties en maatregelen en verbinden daar ook een meerjarenbegroting aan. De kosten worden vervolgens gedeeld door een bijdrage vanuit deze ondernemers en/of vastgoedeigenaren. In veel BIZ-en wordt daarbij gekozen voor een vast tarief of een gedifferentieerd tarief. In dat laatste geval wordt er vaak gewerkt met een basisbijdrage en een maximale bijdrage. Via een opslag op basis van (verschillen in) de WOZ-waarde dragen de zogenaamde bijdrageplichtigen dan bij. Een prima werkwijze die voor veel gebieden ook uitstekend werkt.

De mogelijkheden om (nog meer) recht te doen in het verschil aan profijt dat ondernemers en/of vastgoedeigenaren hebben van een BIZ, zijn echter veel breder. Zo is het mogelijk om ook onderscheid te maken naar type ondernemers. Zo wordt sfeerverlichting vaak belangrijker gevonden door een detaillist dan door een ondernemer met een reisbureau. Terwijl die laatste ook profijt heeft van een aansprekende vestigingsplaats met een klinkend imago. En horecabedrijven profiteren vaak direct van een evenement terwijl winkeliers pas later de positieve effecten bemerken (denk aan de bijdrage aan een positieve beeldvorming). Vastgoedeigenaren zijn veelal gericht op de effecten voor langere termijn. De BIZ biedt de mogelijkheid om daar in de tariefstelling rekening mee te houden. Daarnaast kan er ook een onderscheid gemaakt worden in het type gebied waar een tarief (of een combinatie van tarieven) voor geldt. Daarmee worden de mogelijkheden om 'te spelen' met de bijdrage nog verder vergroot.

Maar waarom zou je dit doen? Vergroot dit niet onnodig de complexiteit? Natuurlijk heeft het de voorkeur om te kiezen voor een opzet die eenvoudig is, een opzet die goed uit te leggen valt. Het kiezen van een meer gedifferentieerd tarief kan in sommige gevallen juist zorgen voor een passende onderbouwing die recht doet aan de verschillende typen maatregelen die nodig zijn om een gebied vitaal te maken of te houden. En ik denk dat door te kiezen voor differentiatie ook een breder pallet aan maatregelen in beeld komt. Zo zal voor een vastgoedeigenaar het werven en selecteren van nieuwe ondernemers tot de verbeelding spreken. Verder is het logisch dat een transformatie-opgave vaak in een specifiek gebied speelt, en dat dit vertaald moet worden in gebiedsgerichte investeringen. Bovendien komen met differentiatie ook andere 'bloedgroepen' in beeld. Want het wordt mogelijk om niet alleen meerwaarde te bieden voor detailhandel en horeca, maar ook voor dienstverleners. En wat te denken van toeristisch recreatieve bedrijven? Keuze te over!

Seinpost werkt op dit moment in verschillende plaatsen en gebieden aan BIZ-en 'Nieuwe Stijl'. Wil je meer weten over de mogelijkheden voor jouw gebied? Neem dan contact op met j.bardoel@seinpost.com of 06-22527964.