Introductie
Bedrijven Investerings Zone (BIZ)
Ondernemers Binnenstad Almelo 2022-2026



September 2021

Inhoudsopgave

Inleiding en ambitie

1. Introductie: samen voor een sterke binnenstad van Almelo 3
2. De uitgangssituatie 4
3. Samen vooruit 6
   a. Ambitie en doelstellingen 6
   b. Van reclamebelasting naar BIZ 6
   c. Perspectief: gezamenlijk binnenstadsmanagement 7

Werking BIZ-instrument en proces

4. Hoe werkt de BIZ? 9
5. Hoe komt de BIZ tot stand? 12

Concrete uitwerking

6. Afbakening BIZ-gebied 15
7. Tariefstelling 17
8. Meerjarenprogramma 18
   a. Samen voor een sterke binnenstad van Almelo 19
   b. Uitstraling, sfeer en verblijfskwaliteit 20
   c. Marketing en promotie 22
   d. Aanbodversterking en leegstandsaanpak 23
   e. Gastvrij parkeren en bereikbaarheid 25
   f. Monitoring 26
9. Begroting en jaarprogramma 2022 28
   a. Begroting 29
   b. Toelichting jaarprogramma 30
10. Organisatie 32
   a. Beheer en uitvoering 32
   b. Subsidie, rekening en verantwoording 32
   c. Uitvoeringsovereenkomst met gemeente 33
   d. Looptijd en beëindiging 33

1 - Introductie: samen voor een sterke binnenstad van Almelo

Almelo loves you!

Met deze slogan laat de binnenstad van Almelo zien haar klanten van harte te verwelkomen en in de watten te leggen. Want Almelo heeft veel moois te bieden, op het gebied van historie, gezelligheid, cultuur en verrassende winkels en horeca. In Almelo voel je je thuis, zowel als inwoner, als regiobezoeker en als toerist. Niet voor niets noemt Almelo zich het 'grootste dorp van Twente'[1].

Dat Almelo nu al veel moois te bieden heeft, betekent niet dat er geen uitdagingen zijn. Sterker nog, die zijn er volop. Net als veel middelgrote steden heeft Almelo te kampen met significante leegstand en moet er hard gewerkt worden om interessant en onderscheidend te blijven ten opzichte van grotere steden en het online winkelen.

Samen investeren vanuit een gezamenlijke koers dus, als ondernemers, vastgoedeigenaren en gemeente, dat is de boodschap. In de openbare ruimte wordt momenteel al veel geïnvesteerd, met de terugkeer van het water in de binnenstad als zichtbaarste succes. Maar we zijn er nog lang niet. Het is belangrijker dan ooit dat Almelo zich op de kaart zet als aantrekkelijke, gastvrije stad, met sfeervolle straten, fijne pleinen, goede ondernemers, leuke evenementen en een gastvrije uitstraling.



Om deze doelen nog beter te verwezenlijken wil ondernemersvereniging Centrum Almelo Aktief een ambitieus meerjarenprogramma opstellen en uitvoeren. Voor de financiering van dat programma wil zij een Bedrijven Investerings Zone (BIZ) oprichten, als vervanger van het huidige systeem van reclamebelasting.

Leeswijzer

Dit businessplan beschrijft aanleiding, doel en werking van een BIZ. In dit document zetten we uiteen waarom we denken dat de stap naar een BIZ een goede is en wat we daarmee willen bereiken. We beschrijven hoe een BIZ werkt en welk proces we doorlopen om tot introductie te komen. Daarbij gaan we ook in op de feitelijke werking: in welk gebied gaat de BIZ straks in werking? Voor wie is de BIZ en wie betaalt er aan mee? Welke bedragen worden geïnd? Hoe is de BIZ straks georganiseerd? Vervolgens gaan we in op de vraag: wat gaan we doen met die middelen? We zetten het meerjarenprogramma uiteen en gaan concreet in op de begroting en jaarplannen voor het eerste jaar.

Een jaar vertraging door de coronacrisis

De basis voor dit meerjarenprogramma is reeds gelegd in 2019, met als doel om begin 2020 aan alle ondernemers, via een stemronde, voor te leggen of zij vóór of tegen invoering van de BIZ zijn per 2020. De coronacrisis heeft er toe geleid dat besloten is het stemproces en de eventuele invoering een jaar uit te stellen.

[1] Koersdocument Binnenstad Almelo (2018)

2 - De uitgangssituatie

De economische ontwikkeling

De economische ontwikkeling van de binnenstad is de afgelopen jaren niet positief geweest, ook vóór de coronacrisis. De positie van Almelo is weggezakt ten opzichte van zowel de grote steden (met name Enschede), maar ook de relatief sterke omliggende dorpen (zoals Wierden, Borne, Rijssen, Nijverdal) en niet te vergeten het steeds sterker wordende online-aanbod. Dit alles uit zich in verschillende cijfers:

- Tussen 2009 en 2018 is het gemiddeld passantenaantal in de binnenstad teruggelopen van ruim 113.000 naar 80.000 per week[2];
- De koopkrachtbinding (het aandeel van consumentenuitgaven dat inwoners van Almelo ook daadwerkelijk uitgeven in de binnenstad Almelo) is tussen 2015 en 2019 teruggelopen van 24% naar 21% (niet-dagelijkse sector);
- Het marktaandeel van de binnenstad van Almelo in de totale 'retailmarkt' van Oost-Nederland is teruggelopen;
- Het aantal winkels is tussen 2015 en 2019 teruggelopen van 191 naar 174 en de leegstand is gestegen van 21% naar 25%.[3]

Bovenstaande laat zien dat Almelo met een forse uitdaging kampt. Het is hoog tijd om de consument weer te verleiden naar Almelo te komen en de bezoeker positief te verrassen qua gastvrijheid, aanbod, sfeer en activiteiten. Alleen daarmee kunnen we bereiken dat de potentiële omzet weer stijgt, winkels weer bestaansrecht hebben en Almelo uit een neerwaartse spiraal komt.



CAA

In de binnenstad van Almelo functioneert de ondernemersvereniging CAA al jaren als belangenbehartiger voor de ondernemers in de binnenstad van Almelo. Ook is het CAA verantwoordelijk voor de sfeerverlichting en aankleding van de binnenstad en voert zij jaarlijks een evenementenprogramma uit. Deze inzet wordt gefinancierd via een jaarlijks budget dat het CAA ontvangt via de heffing van een reclamebelasting, een heffing die aan ondernemers in de binnenstad wordt opgelegd op basis van het feit dat zij reclameuitingen op of aan hun pand hebben.

Het CAA is van mening dat de reclamebelasting geen optimaal instrument is en daarom wil zij de overstap maken naar een BIZ. De redenen zetten we uiteen vanaf pagina 6.

[2] Bron: Binnenstadsmonitor Almelo
[3] Bron: I&O Research: Koopstromenonderzoek Oost-Nederland (2019)

Koersdocument

In 2018 hebben gemeente Almelo en alle betrokkenen in de binnenstad gezamenlijk de 'Koers Binnenstad Almelo' opgesteld. In dit document wordt de focus op de toekomst van de binnenstad vastgelegd aan de hand van een aantal speerpunten:

- Het geven van prioriteit aan de binnenstad ten opzichte van andere gebieden in de gemeente;
- Het doen van gezamenlijke investeringen in de binnenstad;
- Het kiezen voor een nieuwe kaart van de binnenstad, met een compacter winkelgebied, op transformatie van (leegstand in) aanloopgebieden en profilering van de Stadskade en het Havenkwartier
- Het versterken van het DNA van Almelo
- Het inzetten op de regio Noordwest Twente

Ook voor het CAA is het koersdocument een belangrijk uitgangspunt. Met de introductie van de BIZ willen erop inzetten om het compacte winkelgebied te versterken. Het verbeteren van het imago, het DNA en het stimuleren van de regionale bezoeker uit Noord- en Noordwest Twente behoren eveneens bij de ambities die we hebben.

Op één belangrijk aspect kiezen we wel een andere lijn dan het koersdocument. De afgelopen jaren hebben we gezien dat het ondernemerschap in het 'Rondje Noord' (m.n. Grotestraat-Noord, Oranjestraat, Molenstraat, Doelenstraat) floreert. Het Rondje-Noord is een belangrijk onderdeel van een dagje winkelen en daarmee van de binnenstad van Almelo. Vanuit de BIZ willen we de economische dynamiek in het Rondje Noord bevorderen en ondersteunen en we trekken dan ook samen op, als één Almelose binnenstad.

3 - Samen vooruit

Ambitie en doelstellingen

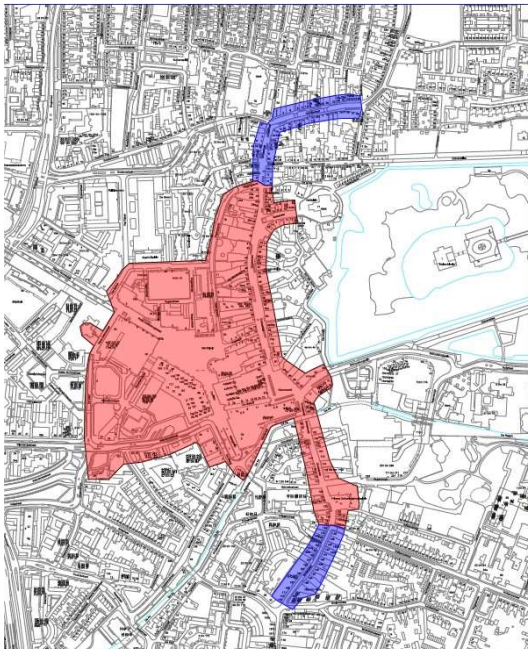
Vanuit de huidige economische uitgangssituatie en organisatiestructuur wil het CAA een stap voorwaarts maken. Met de invoering van een BIZ, met een bijbehorend meerjarenprogramma, willen we de binnenstad van Almelo aantrekkelijker maken, het imago versterken, meer bezoekers (inwoners, regiobezoekers en toeristen) trekken en hen binden aan Almelo. Dit willen we zodat bedrijven meer omzet genereren en er een beter economisch perspectief ontstaat voor de ondernemers en werknemers in het gebied.

Om dit te bereiken willen we investeren in samenwerking, via een goede organisatiestructuur met uitvoeringskracht en een doordacht en breed gedragen actieprogramma, dat past bij de uitdagingen en kansen die er liggen in de binnenstad van Almelo. Hierin tonen we als ondernemers onze ambitie en kijken we nadrukkelijk naar intensievere samenwerking met partners in de binnenstad, met name de gemeente Almelo, de vastgoedeigenaren in het gebied en Stichting Almelo Promotie.

In hoofdstuk 9 op pagina 6 gaan we nader in op de thema's en activiteiten om de ambitie en doelstellingen te bereiken.

Van reclamebelasting naar BIZ

Op dit moment voert het CAA haar jaarprogramma uit via een jaarlijkse subsidie van de gemeente. Deze subsidie wordt verkregen via inning van een vast bedrag aan reclamebelasting bij alle ondernemers in de binnenstad die een reclame-uiting aan hun gevel hebben. Dit bedrag is in 2020 €778,08 per jaar in het zogenaamde 'A-gebied' en €464,88 in het zogenaamde 'B-gebied'. De afgelopen jaren heeft dit instrument voldaan, maar het CAA meent dat het beter kan. Hier zijn een aantal redenen voor:



Figuur 1: kaart huidig reclamebelastinggebied met A-gebied in rood en B-gebied in blauw

NB. Zie voor een nadere toelichting op onderstaande punten hoofdstuk 5.

1. De reclamebelasting is een vast bedrag en maakt geen onderscheid tussen grotere en kleinere bedrijven. Dit komt doordat de maatstaf is: “heeft een bedrijf reclame aan zijn gevel?”. Is het antwoord ja, dan wordt de belasting opgelegd. Daarmee wordt aan de allerkleinste bedrijven hetzelfde bedrag aan reclamebelasting opgelegd als aan de allergrootste bedrijven. Het CAA vindt dat een ongewenste situatie. Zoals we verderop in dit plan zullen zien, biedt een BIZ betere mogelijkheden om onderscheid te maken in grotere en kleinere bedrijven;
2. De BIZ functioneert op basis van een wet, namelijk de Wet op de Bedrijveninvesteringszones (zie H5 voor nadere toelichting) en borgt daarmee de positie, rechten en plichten van zowel de betalende ondernemers als de organiserende partij. Dit geeft garanties en duidelijkheid.
3. De BIZ is een instrument vóór en door ondernemers. De wet op de BIZ garandeert dat de middelen die opgehaald worden ook daadwerkelijk ten goede komen aan collectieve activiteiten voor de ondernemers in het gebied. Dit in tegenstelling tot de reclamebelasting, die door een gemeenteraad altijd aangepast kan worden;
4. De BIZ is een democratisch instrument, in die zin dat via een formele stemronde zeer goed duidelijk wordt of er voldoende voorstanders zijn voor invoering van de BIZ en bijbehorende plannen;
5. De BIZ is relatief eenvoudig te innen als opslag op de OZB en vereist daarmee minder inspanning en inningskosten dan de reclamebelasting;
6. Een reclamebelasting kan per definitie alleen functioneren voor ondernemers. Zoals we in onderstaande paragraaf beschrijven, zijn we nadrukkelijk op zoek naar samenwerking met vastgoedeigenaren. Een BIZ-instrument leent zich beter voor deze samenwerking.

Perspectief: gezamenlijk binnenstadsmanagement

De overgang van een reclamebelasting is voor het CAA een belangrijke stap die positief uit zal pakken voor de economische situatie in de binnenstad van Almelo. Dit komt enerzijds door de voordelen van de BIZ, zoals hierboven beschreven en anderzijds doordat dit het moment is dat goed gekeken wordt naar een succesvol en doelmatig meerjarenprogramma, met een hogere begroting dan tot nu toe het geval was.

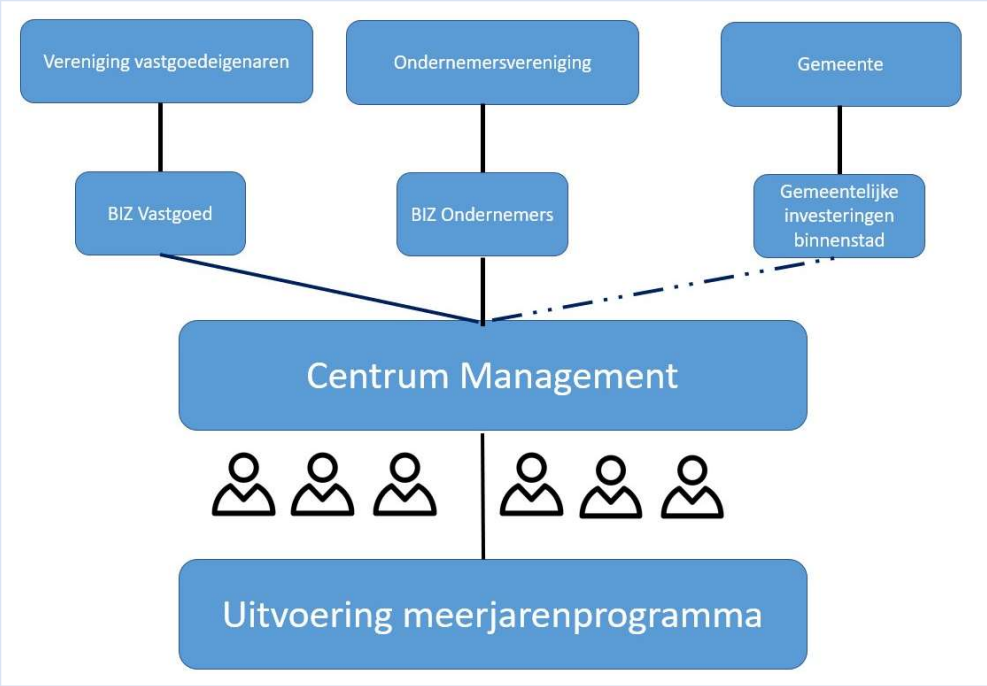
Er is echter nog een andere reden waarom de overgang naar een BIZ van wezenlijk belang is en die is gelegen in de geambieerde toekomstige samenwerking met vastgoedeigenaren in de binnenstad. Tot nog toe zijn eigenaren van commercieel vastgoed in de binnenstad van Almelo niet verenigd: er bestond geen overleg platform en er waren geen gezamenlijke ambities, laat staan middelen om deze te realiseren. In het voorbereidingsproces van de BIZ is er vanuit het CAA intensief overleg gevoerd met een groep grotere vastgoedeigenaren (allen in bezit van meerdere panden in de binnenstad). Uit dit overleg kwam duidelijk naar voren dat vastgoedeigenaren de noodzaak en urgentie voelen om de economische situatie in de binnenstad te verbeteren. Dat is namelijk ook in het belang van de verhuurbaarheid en waarde van hun eigen vastgoed. In de voorbesprekingen kwamen ook hele duidelijke prioriteiten vanuit eigenaren naar voren, zoals gastvrijheid, imago en een sterk aanbod, die voor een aanzienlijk deel overlappen met de prioriteiten van ondernemers.



Door de groep vastgoedeigenaren is vervolgens het initiatief opgepakt om te komen tot een Vereniging van Vastgoedeigenaren in de binnenstad van Almelo. Vervolgens is de ambitie van deze vereniging om tot een eigen agenda en programma te komen. Om deze te realiseren dient vervolgens óók een BIZ, maar dan een vastgoed-BIZ, voorbereid te worden. Ondernemers en eigenaren hebben reeds naar elkaar uitgesproken dat de agenda's/programma's van de vastgoed-BIZ en de ondernemers-BIZ vervolgens in één gezamenlijke uitvoeringsorganisatie opgepakt kunnen worden. Dat bevordert de effectiviteit en efficiëntie en daarmee ontstaat er één sterke binnenstadsmanagementorganisatie in Almelo.

Dat gezamenlijke binnenstadsmanagement, dát is het perspectief waarom het CAA ook de stap wil zetten naar een BIZ. In een ideale situatie is dat binnenstadsmanagement een organisatie waarin de gemeente ook participeert, met haar eigen budgetten en investeringsmaatregelen. Of dat laatste haalbaar is, is een onderwerp dat in de toekomst besproken moet worden, maar een gezamenlijk centrummanagement tussen ondernemers en eigenaren is absoluut het streven.

In 2021 zijn ook de vastgoedeigenaren volop bezig met de voorbereiding voor een BIZ. We hopen dat dit een succes wordt en dat we vanaf 2022 als ondernemers en eigenaren, op basis van 2 BIZ-fondsen, samen kunnen werken aan de binnenstad van Almelo!



Figuur 2: gezamenlijk centrummanagement tussen ondernemers, vastgoedeigenaren en (eventueel) gemeente

4 - Hoe werkt de BIZ?

De BIZ-wet

In 2009 is de Wet op de Bedrijven Investerings Zones (kortweg: BIZ-wet) ingevoerd, eerst als experimentenwet en vanaf 2014 als officiële wet. Via de BIZ-wet kunnen bedrijven in een afgebakend geografisch gebied (zoals een bedrijventerrein of een winkelgebied) samenwerken door middel van gezamenlijke investeringen in (vooraf vastgelegde) onderwerpen als promotie/marketing, evenementen, veiligheid, uitstraling, organisatie, etc. Doel van deze investeringen is om het gebied te verbeteren op gebied van leefbaarheid, aantrekkingskracht en economisch functioneren. Dit is uiteindelijk goed voor bewoners/bezoekers/werknemers (aantrekkelijker gebied), ondernemers (goede voorwaarden om het bedrijf te laten renderen) en eigenaren (vastgoedwaarde). In de BIZ-wet liggen de regels voor de totstandkoming en uitvoering van een BIZ-fonds vast. Een aantal belangrijke aspecten daarin zijn:

- BIZ-introductie op verzoek van ondernemers

Een gemeente faciliteert een BIZ enkel als ondernemers of eigenaren daarom vragen. Ze kan of mag zelf geen initiatief nemen. Als dat verzoek er is en de juiste procedures zijn doorlopen, zal een gemeente de aanvraag voor een BIZ-faciliteren via het opstellen van een BIZ-verordening die de gemeenteraad aanneemt.

- Financiële grondslag: opslag op OZB-belasting

De middelen in een BIZ-gebied worden geïnd via de gemeentelijke OZB-belasting op commerciële panden in het afgebakende BIZ-gebied. De BIZ-bijdrage is een vast bedrag, gerelateerd aan de WOZ-waarde van het pand. Er wordt een aparte BIZ-heffing in rekening gebracht; deze aanslag zal worden vermeld op de gecombineerde aanslag OZB, rioolheffing en afvalstoffenheffing. Woningen en vooraf vastgestelde uitzonderingscategorieën[4] betalen niet mee. De ondernemers (als initiatiefnemers van de BIZ) kunnen zelf een voorstel doen hoe hoog de opslag is en hoe deze bepaald wordt (bijvoorbeeld: een percentage van de WOZ-waarde of een staffel op basis van de WOZ-waarde).

- Totstandkoming is een democratisch proces

Voor de instelling van een BIZ vindt een formele stemronde plaats. Alle partijen die potentieel in een BIZ-gebied aangeslagen worden, worden uitgenodigd te stemmen over het opgestelde BIZ-voorstel. Daarbij geldt dat enkel een BIZ-ingevoerd wordt als:

- Er een opkomst is van minimaal 50% van de potentieel aangeslagen partijen;
- Van de opkomst, minimaal 2/3e 'ja' heeft gestemd;
- De 'ja'-stemmers minimaal 50% van de vastgoedwaarde vertegenwoordigen van alle partijen die gestemd hebben.

Als aan één van deze voorwaarden niet is voldaan, wordt er géén BIZ ingevoerd.

[4] Denk bijvoorbeeld aan kerken of andere maatschappelijke gebouwen

- Ondernemers bepalen binnen de BIZ-organisatie wat er met de middelen gebeurt

De middelen die met een BIZ-gegenereerd worden, dienen ingezet te worden voor collectieve activiteiten in het betreffende gebied. Concreet betekent dit dat er middelen ingezet kunnen worden voor een brede waaier aan activiteiten: activiteiten en evenementen, promotie en marketing, aankleding van de straten, schone en nette straten, veiligheid, leegstandsbestrijding, de inzet van een centrummanager/marketeer/activiteitenorganisator/ secretariaat en andere organisatiekosten, duurzaamheid, collectieve energie-inkoop en/of afvalinzameling, etc. Wat belangrijk is, is dat de hoofdlijnen waarop een BIZ-gebied wil inzetten worden vastgelegd in een businessplan en dat er jaarlijks een activiteitenplan wordt opgesteld, waarin concreet beschreven staat hoe de BIZ-organisatie zaken wil organiseren zodat aan deze hoofdlijnen wordt gewerkt.

- De inkomsten en uitgaven van een BIZ-fonds zijn aan regels over transparantie gebonden

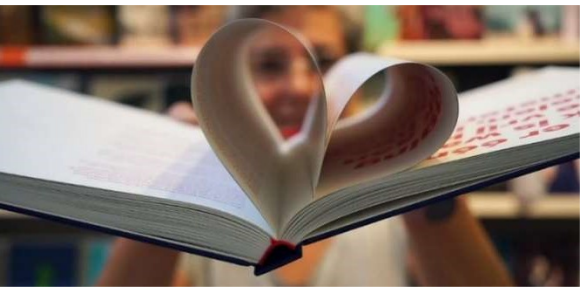
Wanneer een BIZ-wordt ingesteld en de inning plaatsvindt, keert de gemeente de middelen uit aan een verantwoordelijke BIZ-organisatie. Zij doet dat op basis van een jaarlijks aan te leveren activiteitenplan, die een basis moet hebben in het businessplan waarover door de ondernemers is gestemd. De BIZ-organisatie is verplicht om te rapporteren over deze activiteiten en bijbehorende uitgaven aan alle partijen die aangeslagen worden in een BIZ-gebied én aan de gemeente. Daarnaast leggen de BIZ-organisatie én de betreffende gemeente in een uitvoeringsovereenkomst specifiek vast hoe de partijen met elkaar samenwerken en wat ze van elkaar verwachten. Daarbij legt de gemeente over het algemeen ook vast welke inzet zij vanuit haar reguliere doelen pleegt in een gebied. Dit om te voorkomen dat er onenigheid ontstaat over bepaalde taken die zowel door de gemeente als door een BIZ-organisatie kunnen uitgevoerd. Een goed voorbeeld zijn afspraken over het schoonhouden van een gebied.

- Een BIZ heeft een vaste looptijd van maximaal vijf jaar

Initiatiefnemers zijn vrij om de looptijd van een BIZ te kiezen, met een maximum van vijf jaar. Veelal wordt in de praktijk ook gekozen voor een looptijd van vijf jaar. Na de gekozen periode vervalt een BIZ in principe automatisch, tenzij er een bewuste keus gemaakt wordt om de werking van een BIZ weer met vijf jaar te verlengen. Dit dient weer te gebeuren op dezelfde wijze als bij de totstandkoming van een BIZ: met een stemronde, een businessplan en gemeentelijke besluiten. Op deze manier krijgen ondernemers dus elke vijf jaar de kans om te besluiten of ze wel of niet met het instrument BIZ door willen gaan.

- Ondernemers en eigenaren kunnen samenwerken

Niet alleen ondernemers hebben de mogelijkheid om een BIZ te introduceren; ook vastgoedeigenaren kunnen dat doen. Zij betalen dan een BIZ-opslag op hun eigenaren-OZB. Nog mooier is als eigenaren én ondernemers beide een BIZ oprichten en deze fondsen bijeen leggen. Dan ontstaat een alliantie om nog krachtiger aan een winkelgebied te werken



Voordelen van een BIZ

De BIZ wordt over het algemeen als een robuust en efficiënt instrument gezien dat meer voordelen dan nadelen kent. Dit is de reden dat er in Nederland al meer dan 300 BIZ-gebieden actief zijn. De belangrijkste voordelen die hierbij over het algemeen naar voren worden gebracht zijn:

1. Rechtvaardige verdeling van lasten

Een verdeelsleutel op grond van de WOZ-waarde, waarin ieder bedrijf dat in een winkelgebied gevestigd is meebetaalt, is een relatief eerlijke manier om de lasten te verdelen die investeringen in een winkelgebied met zich meebrengen. Zo betaalt iedereen mee die profiteert en drukken de kosten daarmee niet enkel op hen die vrijwillig meebetalen. Daarnaast kan met een verdeelsleutel op grond van de WOZ-waarde onderscheid worden gemaakt naar grootte van het bedrijf: de grootste bedrijven in het centrum hebben relatief het grootste belang bij investeringen in dat centrum.

2. Wettelijke rechten en plichten

Met invoering van een BIZ wordt er gewerkt volgens een aantal wettelijk vastgelegde procedures en regels. Zo is een democratisch proces bij de totstandkoming verplicht, zodat volstrekt duidelijk is of een meerderheid zich kan vinden in de voorstellen, ligt de duur van een BIZ-periode vast en zijn er verplichtingen om inzage te geven in de inning en uitgave van de middelen die opgehaald worden in een BIZ-gebied. Daarmee kan er geen twijfel bestaan over wat er met het geld gebeurt en liggende belangen van de zogenoemde bijdrageplichtigen voldoende vast.

3. Brede inningsbasis en mogelijkheden tot groter budget

Doordat alle gebruikers van commerciële mee betalen (en niet alleen hen die dat vrijwillig doen zoals bij vrijwillige contributie of alleen zij die reclame op hun pand hebben bij reclamebelasting) en doordat gebruikers van grote panden meer betalen dan gebruikers van kleine panden, ontstaat een sterke inningsbasis. Dit biedt de mogelijkheid om tot een robuust gezamenlijk budget te komen om de gewenste activiteiten in een winkelgebied vorm te geven.

4. BIZ zorgt voor stabiliteit

Wanneer een winkelgebied kiest voor een BIZ, betekent dit helderheid voor een periode van vijf jaar:

- voor ondernemers is er duidelijkheid over het bedrag dat ze kwijt zijn aan een BIZ;
- voor het winkelgebied en de uitvoeringsorganisatie betekent dit duidelijkheid over het jaarlijks te besteden budget, zodat dit optimaal efficiënt ingezet kan worden. Dit in tegenstelling tot een situatie met contributies, waarin leden altijd hun lidmaatschap op kunnen zeggen.

5. Periodieke herevaluatie

De standaard-periode van vijf jaar betekent dat bij afloop van deze periode alle bijdrageplichtige partijen kunnen bepalen of ze wel of niet door willen met een BIZ-systeem en zo ja, hoe ze dat willen. Ook verplicht het de BIZ-organisatie om helder en duidelijk neer te zetten wat de inzet heeft opgeleverd en waarom voortzetting in een nieuwe periode een goed idee is. Daarmee zorgt deze periodieke herevaluatie voor meer sturing bij ondernemers en wordt de BIZ-organisatie scherp gehouden om de middelen zo goed mogelijk in te zetten conform de belangen van de ondernemers.

6. Ondernemers zelf aan het stuur

Bij een BIZ worden de middelen geïnd via de gemeente. Er zijn ook andere manieren waarop de gemeente middelen kan innen bij bedrijven en deze kan doorzetten naar een vereniging, zoals de reclamebelasting. Echter, in tegenstelling tot bij een reclamebelasting bepalen we met een BIZ zelf als ondernemers welke middelen we gezamenlijk op willen halen en onder welke voorwaarden. De gemeente faciliteert slechts. Dit in tegenstelling tot de reclamebelasting, waarvan de voorwaarden en hoogtes door de gemeenteraad worden bepaald.

7. Eenvoudig inningssysteem

Voor de gemeente is het inningsproces voor de BIZ, zodra dit is opgestart, relatief eenvoudig. De administratieve handeling, namelijk de aanslag gemeentelijke belastingen, wordt immers al uitgevoerd; er is enkel een extra heffing die daarin wordt ondergebracht. Daarnaast worden er heldere afspraken vastgelegd (waarvoor de basis vastligt in de BIZ-wet) tussen gemeente en de ontvanger van de BIZ-middelen over subsidie-aanvraag, -uitkering en -vaststelling/verantwoording. Dit alles maakt ook dat de inningskosten (die de gemeente wettelijk gezien in mag houden op het geïnde bedrag) beperkt kunnen blijven.

5 - Hoe komt de BIZ in de binnenstad van Almelo tot stand?

De voorbereidingen voor een BIZ vereisen een goede samenwerking tussen een projectgroep, het bestuur van het CAA en de gemeente Almelo in de aanloop naar invoering per 1 januari 2022. Daarnaast is een goede informatie uitwisseling met de achterban van ondernemers van wezenlijk belang. Aan gemeentelijke zijde dient een besluitvormingstraject doorlopen te worden om een BIZ-verordening in te voeren en een stemronde te organiseren. Op deze elementen gaan we hieronder nader in.

Werkgroep Ondernemers-BIZ Binnenstad Almelo

In opdracht van het CAA heeft een werkgroep de voorbereidingen voor een ondernemers-BIZ[5] in de binnenstad van Almelo op zich genomen. Deze werkgroep bestaat uit:

- Gerrit van Woudenbergh (voorzitter, voorzitter CAA)
- John Bonthuis (penningmeester CAA)
- Joke Pezie (secretaris CAA)
- Jan-Maarten van Baaren (bestuurslid CAA, retailondernemer noordelijk deel Grotestraat)
- Paul van der Bijl (retailondernemer, zuidelijk deel Grotestraat)
- Marco Schonewille (retailondernemer, Passage)
- Martijn Rijssemus (retailondernemer, Oranjestraat)
- Petra Bökkerink (horecaondernemer, noordelijk deel Grotestraat)
- Jeanette Hoogstraten (retailondernemer, Marktplein)
- Bastiaan Lohuis (horecaondernemer, zuidelijk deel Grotestraat)



De werkgroep wordt ondersteund door Mischa de Gier, eigenaar van bureau Broekhuis Rijs & De Gier Advisering, met ervaring op het gebied van BIZ-processen.

Door de werkgroep zijn onder andere dit businessplan uitgewerkt, met daarin de concrete voorstellen over activiteiten, begroting, inningsopbouw en werkgebied. Daarnaast is door de werkgroep, samen met de gemeente een uitvoeringsovereenkomst opgesteld en worden door hen de voorbereidingen voor de stemronde in het najaar van 2021 getroffen.

Bij de uitwerking hebben we ons laten inspireren door diverse andere BIZ-plannen in de regio, zoals in bijvoorbeeld Deventer, Hengelo, Meppel en Hoogeveen. Uiteindelijk hebben we een opzet gekozen die wat ons betreft het meest recht doet aan de situatie en de ambities in Almelo

Verantwoording

De werkgroep legt verantwoording af aan het bestuur van het CAA en haar leden. Daarnaast heeft zij regelmatig contact met de gemeente Almelo over uitgangspunten, eventuele discussiepunten, concrete uitwerking en samenwerking.

[5] Officieel: gebruikers-BIZ

Informatieverstrekking

Al in 2019 zijn enkele informerende bijeenkomsten georganiseerd voor leden van het CAA, waarin de ambitie om tot invoering van de BIZ te komen zijn geïntroduceerd. Door diverse omstandigheden, waaronder niet in de laatste plaats de corona-crisis, is het proces uitgesteld tot in 2021.

Op 1 juli en 14 september 2020 zijn twee brede bijeenkomsten georganiseerd door het CAA, waarin leden in twee stappen zijn geïnformeerd over de concrete uitwerking van de BIZ-plannen. Op 1 juli 220 was het onderwerp vooral de doelstelling, de (technische) werking en de planning. Ook konden leden op deze bijeenkomst hun input geven voor te stellen prioriteiten in het meerjarenprogramma en was er een presentatie vanuit de reeds functionerende BIZ in het centrum van Deventer.

Op 14 september 2020, tijdens de halfjaarlijkse ALV, werden de concrete voorstellen op gebied van werkgebied, tariefstelling, begroting en meerjarenplan toegelicht en besproken. Bij deze bijeenkomst waren ook niet-leden die potentieel wel een BIZ-bijdrage moeten doen uitgenodigd. In de aankomende periode, richting besluitvorming in de gemeenteraad van Almelo (zie hieronder) maar vooral richting de formele stemronde (draagvlakmeting) zal de projectgroep de ondernemers actief blijven informeren, waarschijnlijk via inloopbijeenkomsten, zoveel mogelijk individuele gesprekken en digitale informatieverstrekking.



Besluitvorming gemeente

Omdat de invoering van de BIZ gebonden is aan een wet, dient de gemeenteraad als besluitvormend orgaan een besluit te nemen over invoering van de BIZ. De gemeenteraad neemt dit besluit over de ‘Verordening ondernemers-BIZ Binnenstad Almelo’. Het hier voorleggende businessplan is de basis voor deze verordening: de keuzes die hier neergezet worden, worden uitgewerkt in de verordening. Met invoering van deze verordening heeft de gemeente ook een grondslag om de geplande BIZ-heffing rechtsgeldig aan ondernemers in het gebied op te leggen. In november 2020 heeft de gemeenteraad reeds een positief besluit genomen over het instellen van een BIZ-verordening op basis van een stemronde. De coronacrisis heeft ertoe geleid dat deze stemronde een jaar wordt uitgesteld en dat de gemeenteraad, in het najaar 2021, haar besluit moet actualiseren.

Tegelijkertijd met het vaststellen van de BIZ-verordening besluit de gemeenteraad over de uitvoering van een stemronde, die zij doet onder alle potentiële bijdrageplichtigen.

Stemronde

De gemeente is verantwoordelijk voor het plannen en organiseren van de stemronde voor introductie van de BIZ. Dit gebeurt in nauwe afstemming met de werkgroep. De stemronde zal plaatsvinden in het najaar van 2021; zodra een precies tijdvak bekend is wordt deze breed gecommuniceerd. In deze periode krijgt iedere stemgerechtigde een formulier opgestuurd of persoonlijk bezorgd en kan hierbij zijn voorkeur kenbaar maken door 'ja' of 'nee' te stemmen. De stemmen worden door de gemeente, onder notarieel toezicht, geteld. De uitslag die daaruit volgt bepaalt of de BIZ-verordening uiteindelijk wordt ingevoerd in de binnenstad van Almelo.

Introductie per 01-01-2022 (enkel bij positief besluit)

Indien in de stemronde een positief besluit valt (dat wil zeggen: dat de opkomst meer dan 50% is, daarvan minimaal 2/3e 'ja' heeft gestemd en deze 'ja'-stemmers meer dan 50% van de WOZ-waarde van de stemmers uitmaken) dan wordt de verordening 'ondernemers-BIZ Binnenstad Almelo' voor de periode 2022-2026 definitief van kracht.

(NB. Bij een negatief besluit over de BIZ wordt de verordening níet van kracht).

Op basis van deze invoering wordt vanaf de OZB-inning van 2022 aan alle gebruikers van commerciële panden in het werkgebied een opslag opgelegd voor een bijdrage aan het BIZ-fonds. De BIZ-organisatie zal deze middelen van de gemeente jaarlijks verkrijgen via een subsidie-aanvraag met een bijbehorend jaarplan en bestedingsplan. Hierover rapporteert zij jaarlijks aan zowel de gebruikers (minimaal via het uploaden van plannen/begroting/ verantwoording op genoemde website en één presentatie per jaar op een CAA-ledenvergadering) als aan de gemeente. Dit businessplan fungeert direct als jaarplan voor het BIZ-jaar 2022.

6 - Afbakening BIZ-gebied

Voor de bepaling van het BIZ-gebied is als uitgangspunt het bestaande gebied voor de reclamebelasting genomen. Dit is het donkerroze gebied en het donkerblauwe gebied op de kaart op de volgende pagina. Aan dit gebied zijn drie zones toegevoegd:

- De zone ten oosten van de Grotestraat ter hoogte van Landgoed Huize Almelo, met name rond Het Kolkje. Het CAA is van mening dat dit gebied integraal onderdeel uitmaakt van de binnenstad;
- De zone Doelenstraat/Molenstraat. Deze straten functioneren momenteel al in de praktijk als onderdeel van het samenhangende 'Rondje Noord' en maken daarmee integraal onderdeel uit van het noordelijk deel van het werkgebied.
- De straten Schokland en Schuttenstraat maken volgens de initiatiefnemers in de praktijk deel uit van een samenhangende binnenstad en worden daarom ook toegevoegd aan het gebied.

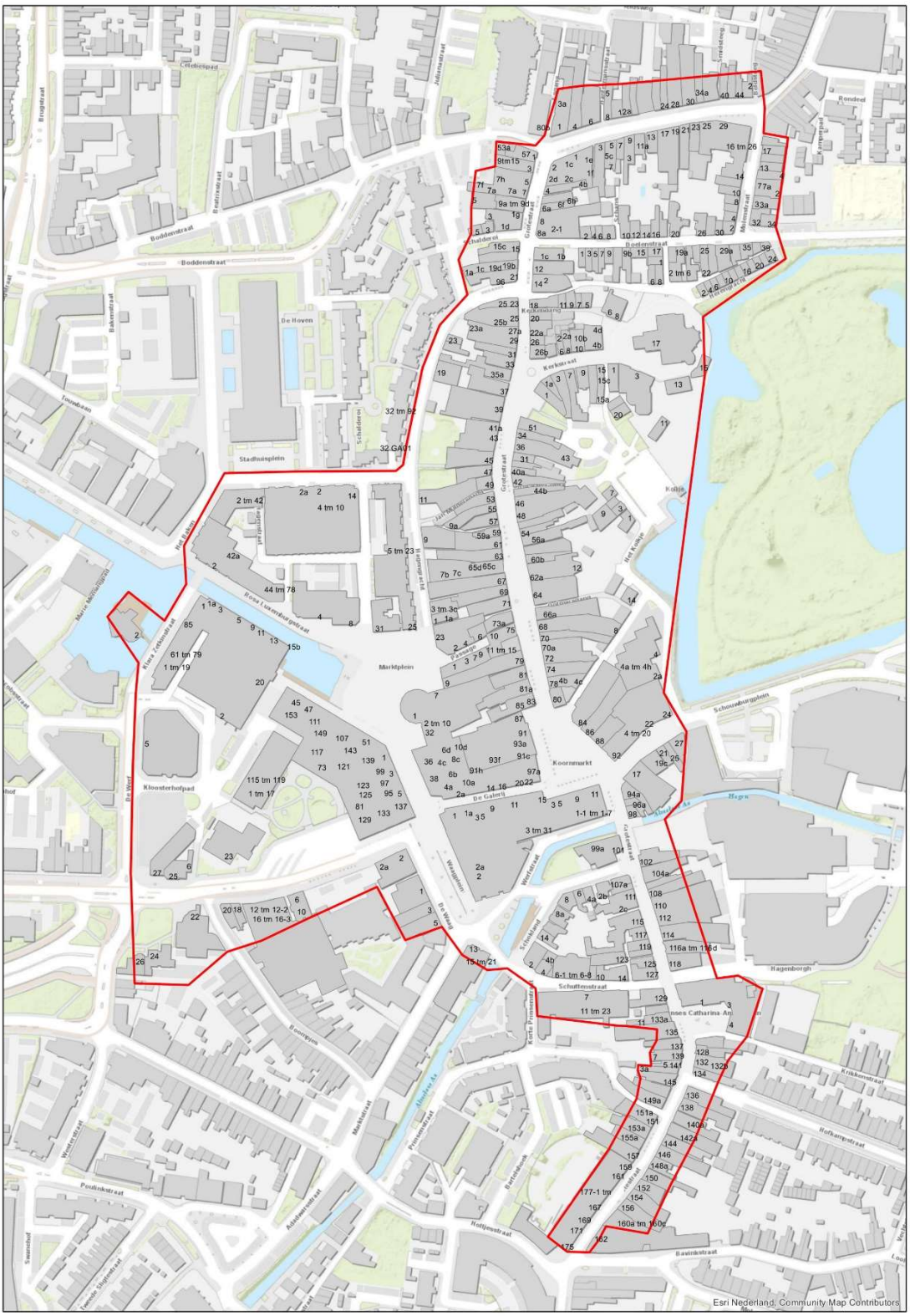
Met de toevoegingen van de drie genoemde gebieden aan het bestaande reclamegebied is het CAA van mening dat een samenhangend binnenstadsgebied ontstaat waarin een gemeenschappelijk belang voor collectieve activiteiten ontstaat. Daarbij vallen de volgende opmerkingen te maken:

- Het gebied is groter dan het in het Koersdocument Binnenstad genoemde compacte kernwinkelgebied. De reden om te kiezen voor een groter gebied is gelegen in het feit dat het feitelijke winkelgebied, met daarin actueel gevestigde ondernemers, op dit moment nog fors groter is dan het (op termijn) beoogde compacte kernwinkelgebied. Het CAA wil met haar programma ook in de toekomst van deze ondernemers investeren;
- Binnen het kernwinkelgebied hebben twee gebieden een 'status-aparte':

  - Het Rondje-Noord (Noordelijk deel Grotestraat, Oranjestraat, Molenstraat, Doelenstraat), presenteert zich richting de consument als een samenhangend winkelgebied. Met de ondernemers in dit gebied is afgesproken dat zij een regulier BIZ-tarief betalen en daarmee meefinancieren aan de totale inzet voor de binnenstad van Almelo. Binnen de begroting echter, wordt een specifiek werkbudget beschikbaar gesteld voor het Rondje-Noord, om recht te doen aan hun positie;

  - Het zuidelijk deel van de Grotestraat-Zuid, vanaf de kruising van de Hofkampstraat tot aan de kruising met de Holtjesstraat/Bavinkstraat heeft met het CAA afgesproken om een aangepast tarief voor de reclamebelasting te betalen. Dit omdat ondernemers in het gebied al enkele jaren van mening zijn te weinig te profiteren van de inzet van middelen in de binnenstad. Om deze reden is afgesproken tot een aangepast tarief te komen, dat de kosten voor de feestverlichting en de bloembakken dekt. Deze afspraak wordt gehonoreerd en voortgezet in de BIZ-structuur. Daarbij is er gekozen voor een variant waarin de middelen regulier geïnd worden, maar direct terugbetaald worden door het CAA.

Het precieze BIZ-werkgebied is te vinden op de kaart op de volgende pagina.



Figuur 3: Gebied Ondernemers-BIZ Binnenstad Almelo

7 - Tariefstelling

De ondernemers in de binnenstad van Almelo willen samen werken aan een sterke binnenstad, die levendig en aantrekkelijk is voor bewoners, toeristen en bezoekers en economisch rendeert. Om deze reden wordt, bij het implementeren van een BIZ in de binnenstad van Almelo, jaarlijks bij alle gebruikers van commerciële panden een bedrag geïnd via een opslag op de OZB-aanslag. De grondslag voor deze extra heffing heeft een basis in de WOZ-waarde van het commerciële deel (niet-woning) deel van het pand.

Daarbij gelden de volgende uitgangspunten:

1. Alle gebruikers van commerciële panden[6] binnen het werkgebied van de BIZ Binnenstad Almelo betalen een bijdrage op basis van de WOZ-waarde van het pand waarin zij hun onderneming drijven[7];
2. Het uitgangspunt van de BIZ is dat ondernemers in kleinere panden minder bijdragen dan ondernemers in grotere panden. De aanname daarbij is dat, in algemene en absolute zin, grotere bedrijven een groter belang hebben bij investeringen in de binnenstad dan kleinere ondernemers;
3. De jaarlijkse BIZ-bijdrage wordt gesteld op 0,23% van de geldende WOZ-waarde zoals deze is vastgesteld op 1 januari van het kalenderjaar;
4. Er geldt een minimumbijdrage van €500,-. Dat wil zeggen dat als de berekening "0,23*WOZ-waarde" uitkomt op een bedrag lager dan €500,-; de bijdrage op €500,- wordt gesteld;
5. Er geldt een maximumbijdrage van €1.500,-. Dat wil zeggen dat als de berekening "0,23*WOZ-waarde" uitkomt op een bedrag hoger dan €1.500,-; de bijdrage op €1.500,- wordt gesteld;
6. Commerciële panden binnen het werkgebied zonder een gebruiker (leegstaande panden) betalen geen heffing.
7. Het zuidelijk deel van de Grotestraat-Zuid, vanaf de kruising van de Hofkampstraat tot aan de kruising met de Holtjesstraat/Bavinkstraat betaalt een aangepast tarief. De reden voor dit aangepaste tarief ligt erin dat met de ondernemers in dit gebied is afgesproken dat zij enkel een bijdrage doen aan de feestverlichting en verder niet profiteren van en bijdragen aan de overige inzet binnen het BIZ-gebied. Voor dit deel van de Grotestraat geldt een vaste bijdrage van €250,- per gebruiker per kalenderjaar.

3 voorbeeldberekeningen met de gekozen tariefstelling

1. Kappersbedrijf "Hairstyle" huist in een pand met een WOZ-waarde van €150.000,- binnen het werkgebied van de BIZ. Op basis van het percentage van 0,23% komt de bijdrage uit op een bedrag van €345,-. Dit is lager dan het minimumbedrag van €500. Daarmee betaalt het bedrijf Hairstyle jaarlijks een bijdrage van €500,-.
2. Zalencentrum "Het Witte Paard" huist in een pand met een WOZ-waarde van €400.000,- binnen het werkgebied van de BIZ. Op basis van het percentage van 0,23% komt de bijdrage uit op een bedrag van €920,-. Het Witte Paard betaalt jaarlijks €920,-.
3. Warenhuis "Het Wespennest" is gevestigd in een pand met een WOZ-waarde van €1.000.000,- binnen het werkgebied van de BIZ. Op basis van het percentage van 0,23% komt de bijdrage uit op een bedrag van €2.300,-o. Dit is hoger dan het maximumbedrag van €1.500,-. Daarmee betaalt Het Wespennest jaarlijks een bijdrage van €1.500,-.

[6] In hoofdzaak gaat het hierbij om winkels, horecabedrijven, kantoren, recreatiebedrijven en andere dienstverleners. Andere categorieën van zogenaamde 'niet-woningen', zoals maatschappelijke, culturele, religieuze gebouwen worden uitgesloten van de heffing. Een volledige uitsluitingslijst is te vinden in de officiële gemeentelijke verordening.

8 - Meerjarenprogramma

In dit hoofdstuk zetten we uiteen waar de BIZ-middelen voor ondernemers in de binnenstad van Almelo de komende jaren voor ingezet zullen worden. We beschrijven de verschillende thema's en activiteiten die hieronder mogelijk kunnen vallen. Deze thema's en activiteiten dienen te allen tijde bij te dragen aan de hoofddoelstelling namelijk:

> *"Het aantrekkelijker maken van de binnenstad van Almelo, het imago versterken, meer bezoekers (inwoners, regiobezoekers en toeristen) trekken en hen binden aan Almelo. Dit zodat bedrijven meer omzet genereren en er een beter economisch perspectief ontstaat voor de ondernemers en werknemers in het gebied".*

De thema's zijn feitelijk de hoofdlijnen voor de volledige BIZ-periode, namelijk de komende vijf jaar. Binnen deze thema's wordt jaarlijks een jaarplan uitgewerkt. Hierop heeft elke ondernemer ("bijdrageplichtige") inspraak via vergaderingen van het CAA. Het jaarplan voor een kalenderjaar wordt vastgesteld in een ALV in het najaar van het voorafgaande jaar. Op basis van dit jaarplan wordt een subsidie-aanvraag aan de gemeente gestuurd, op basis waarvan de gemeente het BIZ-bedrag uit zal keren. De precieze uitvoering van deze subsidierelatie ligt vast in de 'Uitvoeringsovereenkomst BIZ Binnenstad Almelo'

Voor het startjaar 2022 is in dit businessplan reeds een eerste jaarplan uitgewerkt.



A - Samen voor een sterke binnenstad van Almelo

Met de keuze voor een BIZ ontstaat een stabiele situatie in de komende vijf jaar met een sterke organisatiestructuur en een robuust budget. Een belangrijk element is de komst en financiering van een centrummanager, die handen en voeten moet gaan geven aan de uitvoering van het meerjaren- en de jaarprogramma's en zo zorgt voor de nodige denk- en uitvoeringskracht en de verbinding tussen de verschillende partijen. Maar bestuur en centrummanager kunnen het niet alleen: ondernemers kunnen zich binnen de BIZ verenigen en samen de verschillende projecten en activiteiten oppakken en zo samen werken aan een sterke, aantrekkelijke binnenstad van Almelo. De inrichting van een aantal werkgroepen is hiervoor noodzakelijk.



De overgang van een reclamebelasting naar een BIZ is belangrijk, maar niet de laatste stap. Ondernemers, eigenaren en de gemeente Almelo hebben tegen elkaar uitgesproken dat ze intensiever willen samenwerken aan een sterke binnenstad. Daarvoor willen de ondernemers nu de BIZ oprichten en de verwachting is dat de eigenaren een jaar later eenzelfde stap zullen nemen. Daarmee ontstaat er een solide basis voor een sterk programma en een bijbehorend budget. Op dat moment zal er ook een organisatiestructuur opgezet moeten worden waarin de ondernemersbelangen en de vastgoedbelangen bijeen worden gebracht en er uitvoeringskracht ontstaat. Het uiteindelijke doel is om te komen tot een gezamenlijk Binnenstadsmanagement in Almelo, waarin de ondernemers en eigenaren vertegenwoordigd zijn. Deze binnenstadsmanagement-organisatie vertaalt de wensen van de ondernemers en de eigenaren in concrete doelen, activiteiten en projecten en voert ze uit.

Wat gaan we de komende jaren doen?

- Via de inzet van een centrummanager zorgen we voor de benodigde slag- en uitvoeringskracht en hebben we iemand die het meerjarenprogramma kan begeleiden en kan zorgen voor de broodnodige verbinding tussen ondernemers onderling en met andere partijen in en om de binnenstad;
- We gaan leden zo goed mogelijk betrekken bij de uitvoering van de diverse projecten;
- We willen samenwerken met de recent opgerichte Vereniging van Eigenaren in de binnenstad van Almelo en zijn van plan met hen de komende jaren een gezamenlijk binnenstadsmanagement op te zetten;
- We zorgen er meer voor dan nu dat het Rondje Noord als gebied een volwaardig onderdeel is van de binnenstad, maar wel met een eigen identiteit;
- We blijven investeren in een goede relatie met de gemeente en werken samen aan de realisatie van de ambitie uit het Koersdocument Binnenstad. Uiteraard veronachtzamen we daarbij niet onze rol als belangenbehartiger.

Wanneer zijn we succesvol?

We staan waar we willen als we in de BIZ-periode gekomen zijn tot:

- Een krachtige organisatie met een stabiel bestuur en uitvoeringskracht via een centrummanager of centrummangementteam
- Betrokken ondernemers die participeren via werkgroepen
- Goede en intensieve relaties tussen de ondernemers-BIZ en stakeholders in het centrum
- Het streven is, tot slot, om binnen twee jaar te komen tot een gezamenlijke binnenstadsmanagement-organisatie met vastgoedeigenaren (conform figuur 2 in hoofdstuk 3), maar daarvoor zijn we ook van anderen afhankelijk.

B - Uitstraling, sfeer en verblijfskwaliteit

De binnenstad van Almelo heeft op plekken een sterke en aantrekkelijke uitstraling, met de Gravenallee aan de oostzijde en het recent geherintroduceerde water aan de westzijde. De stad kent ook diverse aantrekkelijke historische panden en recent opgeknapte delen. Maar er is over het geheel genomen nog verbetering noodzakelijk om de uitstraling, de sfeer en de verblijfskwaliteit in de binnenstad van Almelo te verbeteren. Een goede uitstraling hangt af van meerdere onderdelen. Het is een samenspel van architectuur, uitstraling van de bedrijven, de inrichting van de openbare ruimte, het groen, het onderhoud en het schoon en netjes houden van de binnenstad. Op diverse van deze onderdelen kan nog verbetering worden geboekt: de stad kan nog een stuk schoner, netter en groener; dat geldt bijvoorbeeld ook voor het straatmeubilair (lantaarnpalen, prullenbakken, bankjes e.d.). Maar ook op het gebied van de uitstraling van panden is winst te behalen, zeker in het geval van leegstaande panden: regelmatig vervuilen de etalages en ligt er rommel, zowel buiten als binnen de winkelpui. Een schone binnenstad is een must voor een goede verblijfskwaliteit voor de bezoeker en daar willen we zo goed mogelijk extra op investeren.

De basisinrichting is van wezenlijk belang, maar als BIZ zijn we tevens verantwoordelijk voor een belangrijke kers op de taart: de jaarlijkse sfeerverlichting in de donkere maanden. Deze zorgt voor extra sfeer en gezelligheid in de binnenstad. Indien er budget overblijft, bijvoorbeeld omdat we binnen het thema parkeren tot de conclusie komen dat de reservering niet volledig gebruikt gaat worden, willen we dat budget deels gebruiken om ook op andere momenten in het jaar voor feestelijke aankleding te zorgen.



Wat gaan we de komende jaren doen?

- We zetten in op een sfeervolle binnenstad in de donkere maanden via de sfeerverlichting in het BIZ-gebied van de binnenstad. Via een robuuste begroting zorgen we ervoor dat de verlichting goed onderhouden en van goede kwaliteit blijft;
- In het geval er budget overblijft komt dit beschikbaar voor het introduceren van jaarlijks één of twee aanvullende aankledings-activiteiten, bijvoorbeeld in de zomerperiode;
- Een binnenstad die fijn is om te verblijven moet in ieder geval schoon en netjes zijn. We willen de komende jaren extra aandacht besteden aan een schone en opgeruimde binnenstad, zonder graffiti, zwerfvuil en andere storende elementen. Bij dit thema heeft de gemeente Almelo uiteraard een basistaak en we zullen er op letten dat deze taak goed uitgevoerd wordt. Onze ambitie ligt echter hoog en dat betekent dat dit soms de basistaak van de gemeente overschrijdt. Op dat moment willen we bekijken hoe we met vereende krachten de binnenstad nog netter en schoner kunnen krijgen. Concrete projecten waar we bijvoorbeeld mee aan de slag kunnen gaan:
  - "Schone straten op koopzondag", zodat al het afval en glaswerk dat overgebleven is snel en goed wordt opgeruimd en de stad er voor de koopzondag weer piekfijn bij ligt;
  - "Graffiti-arrangement", waarin nieuw verschenen graffiti in de binnenstad snel verwijderd kan worden;
  - "Oplappen lege winkelpuien", waarin we zorgen dat ook de lege winkelpanden niet detoneren in het straatbeeld. Primair ligt de verantwoordelijkheid hiervoor bij de eigenaar, maar een vieze winkelpui kan dermate storend zijn voor de omliggende ondernemers, dat we vinden dat we vanuit de BIZ soms ook zelf in actie moeten kunnen komen.
- We werken waar mogelijk samen met vergroeningsprojecten zoals die van Stichting Almelo Bomenstad om de binnenstad groener en sfeervoller te krijgen;
- We maken ons bij de gemeente hard voor goed onderhouden straatmeubilair in het gehele BIZ-gebied (niet alléén het kernwinkelgebied);
- We verkennen met de gemeente de mogelijkheid voor de toevoeging van meer prullenbakken, zitjes en kinderspeeltoestellen. Ook de mogelijkheid van een openbaar toilet wordt in samenwerking met de gemeente in beeld gebracht.



Wanneer zijn we succesvol?

- We staan waar we willen staan als de consument de binnenstad van Almelo als sfeervoller, schoner, en aantrekkelijker ervaart. Het succes daarvan meten we met name af aan de consumentenenquêtes behorende bij het koopstromenonderzoek Oost-Nederland. In 2019 gaf de consument de binnenstad van Almelo in dat onderzoek een 6,9 voor sfeer en uitstraling, een 7,1 voor netheid, een 6,8 voor de verblijfsruimte en een 6,0 voor de aanwezigheid van groen. Dit zien we als 0-meting. De rapportcijfers willen we per stuk minimaal 0,3 punt hoger krijgen aan het eind van de looptijd van de BIZ, bij een nieuw koopstromenonderzoek. We streven ook naar een tussentijdse extra meting, bijvoorbeeld aan het einde van het tweede BIZ-jaar;
- Aan het einde van het eerste jaar willen we minimaal twee projecten op het gebied van schoon en netjes geïntroduceerd hebben;
- In het tweede jaar moet een verkenning over een openbaar toilet en de toevoeging van meer prullenbakken/zitjes/kinderspeeltoestellen zijn afgerond;
- Indien er budget beschikbaar is, willen we vanaf het tweede of derde jaar van de BIZ aanvullende aankledingselementen introduceren, buiten de winterperiode om.

C - Marketing en promotie

Om de binnenstad van Almelo beter te laten renderen is het een must om extra mensen naar de stad toe te trekken. Vanuit de BIZ willen we de komende jaren Almelo zo goed mogelijk op de kaart zetten, met name in de voor ons belangrijke regio Noordwest Twente. Positionering, imago en klantenbinding zijn essentieel. Daarbij horen goede marketingacties en een aantrekkelijk evenementenprogramma. In deze opgave staan we niet alleen; we werken nauw samen met Stichting Almelo Promotie en zullen dat de komende jaren ook intensief blijven doen, waarbij we er vanuit de BIZ richting Almelo Promotie op inzetten om ons gezamenlijk te richten op de inwoner en regioconsument en om deze te verleiden vaker naar de binnenstad van Almelo te komen.



Wat gaan we de komende jaren doen?

- Via onze ondersteunende bijdrages aan Almelo Events sturen we op een sterk activiteitenprogramma, op verschillende momenten in het jaar en voor verschillende doelgroepen. Zo maken we de belofte waar, dat er in Almelo altijd wat te doen is. Bij het besteden van onze middelen aan de evenementenprogrammering willen we rekening houden met een goede spreiding van de evenementen door de gehele binnenstad. We blijven kijken naar goede toevoegingen in het aanbod: vanuit de achterban horen wij bijvoorbeeld de behoefte om de Fietsvierdaagse weer door de binnenstad te laten fietsen, maar ook is er bijvoorbeeld behoefte aan een regelmatige braderie (bijvoorbeeld op de Markt);
- We werken aan marketingcampagnes waarin de consument wordt verleid naar Almelo te komen, bijvoorbeeld op koopzondagen. Gedeeltelijk doen we dat samen met Almelo Promotie (dat is immers hun primaire missie) maar we ontwikkelen ook eigen campagnes, zoals de recente Almelo Loves You-campagne. Daarbij gaan we meer dan nu gebruik maken van online media, maar ook gaan we in overleg om de digitale informatieborden aan de invalswegen van de stad meer in te zetten voor het promoten van de binnenstad;
- We gaan aan de slag met het ontwikkelen van een klantenkaart/ loyaliteitskaart voor de binnenstad van Almelo;
- Het noordelijk deel van de binnenstad (Rondje-Noord) heeft haar hele eigen uitstraling en bijbehorende marketing- en activiteitenprogramma. Om dit uit te werken krijgen zij de beschikking over een eigen werkbudget. De hoogte van het budget wordt per jaar vastgesteld. In de voorbereiding zijn er, om tot een logische omvang te komen, berekeningen gemaakt op hoofdlijnen over het aandeel in het totale budget dat de ondernemers in Rondje-Noord bijdragen. Ook is gekeken naar de verhouding tussen de onderdelen van het meerjarenprogramma waar deze ondernemers meer en minder van profiteren.
- We blijven ons altijd inzetten voor het stimuleren van goed ondernemerschap en een focus op gastvrijheid. Dat willen we de komende jaren vooral doen met de middelen die ons worden aangeboden door de (momenteel zeer actieve) branche-organisaties, zoals InRetail, platform De Nieuwe Winkelstraat, Koninklijke Horeca Nederland, etc. We doen dit zoveel mogelijk budgetneutraal.

Wanneer zijn we succesvol?
We gaan de goede kant op als over een aantal jaren de bewoner, regiobezoeker en toerist meer dan nu het beeld hebben dat het leuk en aantrekkelijk is om een bezoekje te brengen aan de binnenstad van Almelo, vanwege het goede winkel- en horeca-aanbod, de leuke sfeer en de mooie activiteiten. Dit moet resulteren in een betere binding van de inwoner van Almelo aan de binnenstad, meer bezoekersaantallen en een hogere omzet in de binnenstad. Dit willen we afmeten aan de volgende indicatoren:

- We streven ernaar om het aantal weekbezoekers in de binnenstad, 80.000 in 2018, aan het einde van de BIZ-periode weer terug te hebben op 95.000, het niveau van 2015;
- We streven ernaar om in het Koopstromenonderzoek 2024 het percentage afvloeiing offline (de euro's die Almeloers uitgeven buiten Almelo) weer terug te brengen op het niveau van 2015, namelijk 29%. In 2019 was dit percentage gegroeid tot 31%;
- Samen met Almelo Promotie monitoren we de bekendheid en het imago van de binnenstad van Almelo. Dit dient nader uitgewerkt te worden.

Op projectgebied vinden we dat de BIZ een succes is als we:

- Via onze ondersteuning aan Almelo Events tot en jaarlijks evenementenprogramma weten te komen met een goede spreiding door de binnenstad, dat interessant is voor een breed en divers publiek;
- Er binnen twee jaar een loyaliteitsprogramma voor (de binnenstad van) Almelo is ontwikkeld;
- Er jaarlijks een campagne wordt gevoerd waarin de inwoner en (potentiële) regiobezoeker verleid wordt



D - Aanbodversterking en leegstandsaanpak

Een goed en onderscheidend aanbod is van groot belang om de binnenstad van Almelo interessant te houden voor de bezoeker. Daarbij hoort een goede mix van sterke filiaalbedrijven en interessante zelfstandige ondernemers die een stuk eigenheid en couleur locale aan Almelo geven. Leegstand is de laatste jaren in winkelgebieden een groeiend probleem en de coronacrisis zal dit probleem verergeren. Ook in Almelo is het daarom zaak om leegstand waar mogelijk duurzaam in te vullen met goede ondernemers of filiaalbedrijven. Waar dat niet lukt, kan tijdelijke invulling een goede optie zijn. Het leegstandsprobleem en de noodzaak tot een goed winkelaanbod is belangrijk voor zowel ondernemers als eigenaren, maar heeft vanuit de eigenaren prioriteit, omdat het direct raakt aan de verhuurbaarheid. Daarmee zullen de eigenaren in hun BIZ-plannen prioriteit geven aan dit thema. Vanuit de ondernemers-BIZ reserveren wij een kleiner budget, om in de tussentijd al enkele initiatieven te kunnen ontplooien, zoals de ontwikkeling van een bidbook. Vanuit de BIZ blijven wij daarbij nauw samenwerken met bestaande initiatieven zoals "Start je Winkel in Almelo". Voor de gemeente is leegstand een belangrijk aandachtspunt; in 2020 heeft de gemeente een leegstandsverordening ingericht.

Wat gaan we de komende jaren doen?

- Vanuit de gedachte dat niet elk leegkomend pand direct ingevuld (of getransformeerd) kan worden, willen we initiatiefnemers ondersteunen die leegstaande panden tijdelijk willen invullen. Veelal gaat het hierbij om concepten die (nog) niet commercieel rendabel zijn, maar die wel een waardevolle bijdrage hebben aan het aanbod en de sfeer van de binnenstad. Voorwaarde is daarbij dat de pandeigenaar zijn/haar pand vrij van huur aanbiedt aan het tijdelijke initiatief;
- Wanneer we goede plannen zien om nieuwe ondernemers te stimuleren zich te vestigen in de binnenstad van Almelo, willen we deze ondersteunen;
- Vanuit de ambitie om samen met vastgoedeigenaren tot een gezamenlijke BIZ te komen, hopen we vanaf 2022 te starten met een gezamenlijke concrete acquisitie-aanpak. Daarbij hoort zeer waarschijnlijk de inzet van een acquisiteur en de ontwikkeling van een brancheringsplan en bidbook: een manier om marktpartijen (ondernemers, filiaalbedrijven en investeerders) te stimuleren zich te vestigen of te investeren in Almelo. Een bidbook gaat in op de kernwaarden, cijfers, successen en het onderscheidend vermogen van Almelo en legt daarbij uit waarom het de moeite waard is te ondernemen in Almelo

Wanneer zijn we succesvol?

- We kunnen terugkijken op een succesvolle BIZ-periode wanneer we er samen enerzijds in geslaagd zijn om het aanbod in de binnenstad van Almelo te versterken en anderzijds de groei in leegstandspercentage tot staan hebben gebracht. Het succes op dit gebied meten we af aan:



- de consumentenbeoordeling van de omvang en kwaliteit van het winkelaanbod, zoals uitgewerkt in het Koopstromen-onderzoek Oost-Nederland. Deze zijn in 2019 respectievelijk 6,8 en 7,0. We streven ernaar deze aan het einde van de BIZ-periode (in een nieuw koopstromenonderzoek) minimaal 0,3 procentpunt te verhogen;
- de ontwikkeling van de aanbods- en leegstandscijfers. Daarbij zijn de cijfers in het Koopstromenonderzoek Oost-Nederland 2019 de 0-meting. Daarin is onder andere terug te vinden dat het leegstandspercentage in de binnenstad in 2019 25% Daarbij is transformatie van winkels naar andere functies zoals wonen wenselijk (want het is een feit dat er teveel winkelmeters in Nederland, en ook in Almelo zijn), maar het is niet de enige oplossing: de binnenstad is vooral gebaat bij een sterk aanbod.

Projectmatig streven we ernaar dat er:

- In het tweede jaar van de BIZ minimaal twee nieuwe initiatieven op gebied van tijdelijke invulling van leegstand ontwikkeld zijn.
- Er in het tweede jaar een brancheringsplan en bidbook beschikbaar komt. NB. Dit streven is afhankelijk van de gewenste samenwerking met een Vastgoed-BIZ.

E - Gastvrij parkeren en bereikbaarheid

Uit de voorbereidende gesprekken voor deze BIZ komt naar voren dat het betaald parkeren in Almelo al jaren een heet hangijzer is. Vanuit de initiatiefnemers van deze BIZ is de stellige overtuiging dat gastvrijer parkeren, namelijk gratis of zo aantrekkelijk mogelijk, bijdraagt aan de aantrekkingskracht van Almelo en dus aan het bezoekersaantal en de totale omzet. Immers, het is een feit dat Almelo in Twente is omringd door een aantal middelgrote kernen, met een relatief sterk winkelaanbod en tegelijkertijd een mogelijkheid tot gratis parkeren. Daarbij valt te denken aan kernen als Wierden, Borne, Rijssen en Nijverdal. Uit onderzoek blijkt dat Almelo de laatste jaren marktaandeel aan deze plaatsen verliest en het gratis parkeren is daar één van de belangrijke oorzaken van. Uiteraard kennen wij het argument dat consumenten bereid zijn te betalen voor parkeren wanneer een stad aantrekkelijk genoeg is, maar we menen ook dat dit met name geldt voor de belangrijkste 15-20 winkelsteden in Nederland; Almelo is er daar helaas niet één van en moet concurreren met diverse middelgrote en kleinere steden in de groep daaronder. Dat doen we met een aantrekkelijk aanbod en een goede sfeer en verblijfskwaliteit, maar dienen we óók te doen met gastvrij parkeren.

Tegelijkertijd zien we ook dat het gratis maken van parkeren in en rond de binnenstad van Almelo geen eenvoudige opgave is. De kosten om over te gaan tot volledig gratis parkeren zijn hoog en staan niet in verhouding tot de opbrengst die we met een BIZ op kunnen halen. Het huidige college van B&W van de gemeente Almelo heeft aangegeven geen significante bijdrage in het parkeertarief te willen doen. Daarmee zal de opgave van het gastvrijer maken van parkeren niet snel opgelost zijn. We zien echter wel enkele belangrijke stappen die we in de goede richting kunnen zetten.

Wat gaan we de komende jaren doen?

- We reserveren een bedrag uit de BIZ-begroting voor het financieren van gastvrij parkeren. Dit bedrag is niet genoeg voor een aandeel in een exploitatie van volledig gratis parkeren, maar kan wel een aandeel vormen in een andere significante oplossing (zie hieronder);
- We gaan met een werkgroep aan de slag om in beeld te brengen welke goede oplossingen er zijn om het parkeren gastvrijer te maken en welke inzet (o.a. qua financiering) er nodig is om deze situatie te bereiken. Daarbij denken we indicatief aan het goedkoper maken van de eerste uren (die van belang zijn voor veel consumenten) of het aan kunnen bieden van kortingsvouchers. In deze verkenning betrekken we inzichten vanuit andere steden; waar nodig zullen we expertise inschakelen;
- We werken, ook op basis van deze inzichten, samen met de vastgoedeigenaren (en hun toekomstige BIZ) een structureel plan van aanpak uit voor het gastvrijer maken van het parkeren;
- We mengen ons actief in de voorbereidingen voor de gemeenteraadsverkiezingen van 2022 en zetten daarbij in op basis van draagvlak en onderzoek op het gastvrijer maken van parkeren. We benaderen en informeren politieke partijen over dit onderwerp.



Wanneer zijn we succesvol?

We beseffen dat de opgave van gastvrij parkeren een grote is en de uitkomst ongewis. We menen echter dat dit één van belangrijkste thema's is voor de binnenstad van Almelo en zullen de komende jaren dan ook de stappen zetten die we kunnen. Uiteraard willen we ons succes afmeten aan het feit dat er hopelijk aan het einde van de BIZ-periode een situatie is met gastvrijer parkeren. Dat hebben we echter niet alleen in de hand. Daarom gaan we ook en vooral een inspanningsverplichting aan. Die bestaat er in ieder geval uit dat we:

- Aan het einde van het eerste BIZ-jaar op basis van een goede onderbouwing de verschillende mogelijkheden voor gastvrijer parkeren in beeld hebben, inclusief de bijbehorende kosten (voor ons en voor andere stakeholders, waaronder de gemeente);
- In de aanloop naar de gemeenteraadsverkiezingen actief alle relevante politieke partijen hebben benaderd met onze standpunten;
- Indien dit de beste optie blijkt, aan het einde van het tweede jaar een structureel systeem hebben ontwikkeld met kortingskaarten die ondernemers in het BIZ-gebied kunnen uitdelen aan klanten.

F - Monitoring

Meten is weten; dat geldt ook zeker in de retail, horeca en de dienstverlening en dus ook in de binnenstad. Helaas is het zo dat veel beleidskeuzes in de binnenstad niet op basis van harde data genomen worden. Dat geldt voor gemeentelijke keuzes, maar ook voor onze eigen projecten. In de huidige digitale samenleving kan dat beter. We willen ons er daarom binnen deze BIZ hard voor maken dat we meer dan nu meten wat het succes is van diverse inspanningen in de binnenstad. Een belangrijke graadmeter, die met de huidige technieken ook goed meetbaar is, is het passantenaantal in de binnenstad: per jaar, per dag, per uur, per locatie. Met behulp van deze informatie kunnen we goed in beeld brengen wat de effecten zijn van bijvoorbeeld evenementen en acties, maar bijvoorbeeld ook van gratis parkeren of juist negatieve tijdelijke ingrepen zoals wegafsluitingen. Passantenaantallen zijn ook een belangrijk onderdeel in de informatievoorziening richting potentiële ondernemers en investeerders. Alternatieve vormen van data zijn de gebruiksgegevens van parkeerdata, of gebundelde omzet-indexen van ondernemers in de binnenstad.

Wat gaan we de komende jaren doen?

- We komen in het eerste jaar van de BIZ tot een uitgewerkt voorstel voor een digitaal passantenmonitoringssysteem op de meest belangrijke locaties van de binnenstad, uiteraard met inachtneming van de geldende privacywetgeving en voeren dit zo snel mogelijk in.
- We benutten de info over passantenaantallen voor het jaarlijks bijsturen van onze inzet op marketing, evenementen en activiteiten. Indien deze info dan nog niet beschikbaar is, werken we aan monitoring op basis van gebruik van parkeergarages;
- Binnen het CAA onderzoeken we of er nog aanvullende monitoringssystemen mogelijk zijn, zoals de ontwikkeling van een omzet-indicator (gezamenlijk indexgetal omzet van binnenstadsondernemers)

Wanneer zijn we succesvol?

We menen dat we goede stappen hebben gezet als:

- Er in het tweede BIZ-jaar een digitaal (24uurs) monitoringssysteem voor passantenaantallen wordt geïnstalleerd;
- We met de gemeente afspraken hebben over het benutten van de data met betrekking tot het gebruik van de parkeergarages;
- We een intern systeem hebben ontwikkeld, waarin een representatieve groep ondernemers en/of filiaalbedrijven periodiek indexgegevens aanlevert met betrekking tot hun omzet, om de ontwikkeling van het economisch klimaat in de binnenstad te kunnen peilen.



9 - Begroting en jaarprogramma 2022

In dit hoofdstuk presenteren we de begroting en het jaarprogramma 2022 voor de Ondernemers-BIZ. De inkomsten bestaan uit de BIZ-bijdragen die opgebracht worden door de ondernemers in de Ondernemers-BIZ. De formule voor de bijdrage per ondernemer is:

0,23% van de WOZ-waarde van het pand, met een minimum van €500,- en een maximum van €1.500,-.

Op basis van de meest actuele berekeningen komen wij tot een jaarlijkse BIZ-opbrengst van €180.000. Dit zijn de inkomsten in de begroting. Hieruit worden de uitgaven aan de verschillende projecten gedekt. In de begroting is naast de dekking uit de BIZ-inkomsten ook een kolom opgenomen met dekking vanuit de gemeente Almelo. Het gaat hier om cofinanciering op enkele onderdelen.

NB. Deze begroting is tot stand gekomen zonder rekening te houden met de invoering van een vastgoed-BIZ. Indien de vastgoed-BIZ een feit is, met als streven een invoeringsdatum van 1 januari 2022 en beide BIZ'en komen samen in één organisatie, dan zal op dat moment een gezamenlijke begroting worden opgesteld.

Onderdeel	*Bedrag*
Samen voor een sterke binnenstad van Almelo	
Organisatiekosten	€ 12.000
Centrummanager/regisseur	€ 27.000
Perceptiekosten éénmalig (opstart)	€ 7.500
Perceptiekosten jaarlijks (1,5%)	€2.700
Uitstraling, sfeer en verblijfskwaliteit	
Sfeerverlichting	€ 40.000
Extra inzet schone binnenstad	€ 5.000
Marketing en promotie	
Activiteitenprogramma	€ 35.000
Gebiedsbudget Rondje Noord	€ 10.000
Promotiebudget	€ 10.000
Aanbodversterking en leegstandsaanpak	
Budget leegstandsinvulling en acquisitie	€ 5.000
Gastvrij parkeren en bereikbaarheid	
Reservering project gastvrij parkeren	€ 10.000
Monitoring	
Passantenmetingen/bezoekersbeoordelingen	€ 10.000
Onvoorzien 3%	€ 5.400
Totaal	**€179.600**

Toelichting jaarprogramma

Binnenstadsmanagement

- Er wordt een bedrag van €12.000,- gereserveerd voor de managements- en bestuurskosten, zoals kantoor-, vergader-, administratie- en verzekeringskosten, secretariële ondersteuning, abonnementen, relatiegeschenken en eventuele stagevergoedingen;
- In het najaar van 2020 is een centrummanager geworven voor de binnenstad van Almelo. Vanaf 2022 wordt deze centrummanager voor 50% betaald vanuit de BIZ. De gemeente Almelo ondersteunt de BIZ voor 2022 met een bijdrage van €27.500. Uit dit bedrag kan onder andere de overige 50% van de kosten voor de centrummanager betaald worden[8]. De centrummanager zet zich 16 uur per week in. De centrummanager is het eerste aanspreekpunt voor bestuur, ondernemers en gemeente inzake de uitvoering van het meerjarenprogramma BIZ in de binnenstad van Almelo. De centrummanager zal ook verantwoordelijk worden voor het organiseren van de werkgroepen, voor de verbinding met de vastgoed-BIZ en voor de koppeling van diverse belangen met gemeentelijke inzet (zoals de focus op beter straatmeubilair en een schone binnenstad);
- Er wordt een bedrag van €10.200,- gereserveerd voor de perceptiekosten vanuit de gemeente Almelo. Dit is een vergoeding aan de gemeente Almelo om te compenseren voor de kosten die zij maken voor de inning van de BIZ-bijdrage. Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen éénmalige kosten in 2022 voor de opstart van de BIZ (€7500,-) en de jaarlijkse kosten van 1,5% van de totale opbrengst. In 2022 is dit een bedrag van €2.700,-. Vanaf 2023 dienen dus enkel de jaarlijkse kosten van 1,5% begroot te worden.

Uitstraling, sfeer en verblijfskwaliteit

- Conform de inzet in de afgelopen jaren, reserveren we een bedrag van €40.000 voor onderhoud en exploitatie van de jaarlijkse sfeerverlichting. In dit bedrag zit ook een jaarlijkse betaling van de voorinvestering in de sfeerverlichting die is gedaan door de gemeente Almelo;
- We reserveren een bedrag van €5.000 voor een extra inspanning op het gebied van een schone binnenstad. Aan het begin van het BIZ jaar verkennen we welke inspanningen zoals een graffiti-aanpak, schone winkelpuien of 'schone straten op zondag';
- Indien er in de loop van het jaar middelen uit het BIZ-programma overblijven, dan werken we een investering uit in het aankleden van de binnenstad van Almelo op andere momenten dan de wintermaanden (zoals de zomerperiode).



[8] Een toezegging van 50% co-financiering tot en met 2022 is gedaan door het college van B&W van Almelo. Vanaf 2023 zal een nieuw college dienen te besluiten over een eventuele co-financiering voor de overige jaren.

Marketing en promotie

- Een bedrag van €35.000 wordt ingezet voor een evenementenprogramma in de binnenstad, verspreid over het jaar en door de stad, voor verschillende doelgroepen;
- We reserveren een bedrag van €10.000 voor promotionele acties en campagnes;
- Budgetneutraal wordt in 2022 een loyaliteitsprogramma (bijv. een klantenkaart) ontwikkeld.
- We stellen een werkbudget van €10.000,- beschikbaar voor Rondje Noord. Hieruit kunnen zij evenementen en/of promotieactiviteiten organiseren die het profiel en imago van Rondje Noord verder versterken.

Aanbodversterking en leegstandsaanpak

- Een bedrag van €5.000,- wordt beschikbaar gesteld voor een aanpak in aanbodversterking en leegstand; we werken de precieze aanpak uit begin 2022. We denken indicatief aan de ondersteuning van één of twee leegstandsinitiatieven en acquisitie-inspanningen. Ook willen we voorbereidingen treffen voor de ontwikkeling van een bidbook;
- De centrummanager zet zich in voor het bevorderen van de match tussen nieuwe en zich verplaatsende ondernemers en leegstaande panden. Ook zal hij desgewenst met eigenaren van leegstaand vastgoed aan de randen van het winkelgebied in gesprek treden of transformatie (naar een andere functie, zoals wonen) een optie is.

Gastvrij parkeren en bereikbaarheid

- We reserveren een bedrag van €10.000,- voor het thema gastvrij parkeren en werken een concrete aanpak uit in 2022. Een klein aandeel van dit bedrag zal beschikbaar gesteld worden voor eventuele onderzoeken en verkenningen inzake de verschillende kansen en mogelijkheden voor een situatie van meer gastvrij parkeren. Het restant van het bedrag zal benut worden in uitwerking van oplossingen voor gastvrij parkeren (bijvoorbeeld: korting op eerste parkeeruren, gratis uitrijkaarten voor ondernemers).

Monitoring

- We reserveren een bedrag van €10.000,- voor de ontwikkeling van een passantenmonitoringssysteem en werken een voorstel uit in 2022. Daarbij willen we bekijken of we hierin gezamenlijk kunnen optrekken met de gemeente. Monitoring vormt voor de resterende jaren van de BIZ (en wellicht toekomstige BIZ-situaties) een belangrijk onderdeel van het meten van de effectiviteit van projecten en de economische situatie in de binnenstad van Almelo.
- We werken (budgetneutraal) een voorstel uit waarin een mix aan ondernemers periodiek indexcijfers met betrekking tot hun omzetontwikkelingen aanlevert, om op hoofdlijnen de economische situatie in de binnenstad van Almelo te kunnen monitoren.

Onvoorzien

- Een bedrag van €5.400 (namelijk 3% van het totale budget), wordt gereserveerd voor onvoorziene uitgaven binnen het meerjarenprogramma. Een post onvoorzien is hoe dan ook verstandig vanuit oogpunt van voorzichtigheid. Daarnaast is het zo dat, met het mogelijk inkrimpen van het winkelgebied door transformatie van winkels naar woningen, het aantal commerciële panden de komende jaren mogelijk kan verminderen, waardoor de opbrengst van de BIZ licht kan dalen. Hier wordt via de post onvoorzien rekening mee gehouden.

10 - Organisatie

Beheer en uitvoering

De Stichting Ondernemersfonds Centrum Almelo Aktief (SOCAA) functioneert nu, tijdens de reclamebelasting als de organisatie die verantwoordelijk is voor het beheer en toezicht op de besteding van de middelen die opgebracht worden uit die reclamebelasting. Deze zet zij vervolgens door naar het CAA. Bij invoering van de BIZ wordt deze situatie gewijzigd:

Het CAA wordt als vereniging de organisatie die de BIZ-middelen jaarlijks via een subsidieverzoek bij de gemeente aanvraagt en ontvangt. De reden dat de SOCAA deze taak niet blijft vervullen, is gelegen in de Wet op de Bedrijven Investerings Zones, waarin benoemd is dat voor de ontvangst van BIZ-middelen uitsluitend een vereniging kan worden aangewezen, óf een stichting waarvan ten minste tweederde van de leden van het bestuur afkomstig is uit de kring van beoogde bijdrageplichtigen (art. 7.2, lid b1). In de huidige situatie van de SOCAA, die juist als onafhankelijk toezichthouder functioneert, is dat niet het geval. Daarom wordt er voor gekozen om de CAA als ontvangende partij aan te wijzen.

De functie van de SOCAA wordt stopgezet; in plaats daarvan wordt aan het CAA een Raad van Toezicht (RvT) toegevoegd, die belast is het met het controleren van jaarprogramma, begroting en de relatie met het hier voorliggende meerjarenprogramma.

Subsidie, rekening en verantwoording

Het bestuur van het CAA is jaarlijks, voorafgaand aan een begrotingsjaar, belast met het opstellen van een jaarplan en jaarbegroting en legt haar plan voor aan de ALV. De RvT toetst of jaarplan en begroting opgesteld zijn conform de geldende kaders, met name het meerjarenprogramma zoals dat in dit businessplan is geformuleerd. Na akkoord van de ALV en RvT doet het CAA een subsidieaanvraag bij de gemeente.

De gemeente zal in principe de subsidie toekennen en een voorschot van de BIZ-middelen uitkeren aan het begin van een boekjaar, omdat het precieze bedrag dat geïnd wordt aan het begin van het jaar nog onbekend is. Na afloop van een boekjaar levert het CAA een subsidieverantwoording aan de gemeente, met een overzicht van de met de middelen uitgevoerde activiteiten en een jaarrekening. Op dat moment wordt de subsidie definitief vastgesteld en wordt het eventuele restant van de door de gemeente geïnde BIZ-middelen aan de vereniging uitgekeerd.

Het CAA is vanuit de wet op de BIZ verplicht om aan alle partijen die een bijdrage doen aan de BIZ kosteloos begroting/jaarplan en jaarrekening/jaarverslag te verstrekken. Dit zal het CAA doen door deze stukken jaarlijks digitaal te presenteren en op verzoek aan bijdrageplichtigen kosteloos te versturen. Ook zullen de stukken jaarlijks besproken worden binnen ledenvergaderingen van het CAA.



Uitvoeringsovereenkomst met gemeente

De wijze waarop CAA en de gemeente Almelo zich tot elkaar verhouden inzake de inning, uitkering en besteding van de BIZ ligt vast in een uitvoeringsovereenkomst. Hierin staat bijvoorbeeld beschreven hoe de gemeente de BIZ-middelen int, hoe middelen bij CAA terechtkomen en wanneer, in extreme gevallen, de BIZ opgezegd kan worden door één van de partijen. Daarnaast is in de uitvoeringsovereenkomst het onderhoudsniveau op diverse vlakken genoemd (zoals groen, straatmeubilair, afval). Dit zodat duidelijk is waar de gemeente zich vanuit haar eigen taken voor inzet, zodat er geen sprake kan zijn van vervanging van publieke inzet door particuliere inzet vanuit de BIZ.

Looptijd en beëindiging

De BIZ start per 01-01-2022 en heeft een looptijd van vijf jaar. Daarmee eindigt in principe de BIZ automatisch op 31-12-2026 tenzij, in de loop van 2026, uit een stemming naar voren komt dat een meerderheid voorstander is van een nieuwe periode van vijf jaar. Jaarlijks zal de werking van de BIZ geëvalueerd worden; in het vijfde jaar vindt een definitieve evaluatie plaats, die ook als basis kan dienen voor de keuze van ondernemers om wel of niet door te willen gaan met de BIZ.