

FAQs - BIDs

Af Julie Holck

1. Hvad står BID for?

BID står for Business Improvement District. Nogle steder (f.eks. Canada) hedder det et Business Improvement Area (BIA), andre steder (f.eks. Sydafrika) går det under navnet Central Improvement District (CID). Der findes ikke en internationalt vedtaget definition på BIDs; mindre variationer forekommer i de forskellige lande/stater, og svarene nedenfor vil derfor ikke være dækkende for samtlige BIDs.

2. Hvad er et BID?

Et BID er et afgrænset område, der opgraderes og forskønnes i kraft af et offentligt-privat partnerskab.

BIDs er autoriseret gennem en lovgivning, der definerer det overordnede formål samt ledelsesstruktur, funktioner og begrænsninger, men det konkrete indhold bestemmes af aktørerne i hvert enkelt BID. Rammen er altså fast, men indholdet er fleksibelt.

BIDs etableres på initiativ af private aktører (ejendomsejere og/eller kommercielle lejere), med kommunens godkendelse, ud fra aktørernes fælles ønske om at finansiere og supplere de kommunale serviceydelser i et byområde (f.eks. ren- og vedligehold, tryghed, forskønnelse m.m.). Det er vigtigt at understrege, at BIDs ikke *erstatte* kommunale ydelser, men altid *supplerer* dem.

Hvilke ydelser, BID'et leverer, afhænger af det enkelte sted, men det handler altid om at samarbejde og dele udgifterne til løsningen af fælles udfordringer med henblik på at gøre området ekstraordinært attraktivt og dermed øge kundestrøm, ejendomsværdi og konkurrenceevne. BIDs gavner dog ikke kun erhvervslivet, men hele det omkringliggende kvarter og byen som helhed, idet de fungerer som økonomiske og sociale ankre for området.

Et BID oprettes, hvis der er flertal for det blandt ejendomsejerne og/eller de kommercielle lejere. BIDs kan involvere fra ganske få (i princippet to) til flere tusind private aktører. BID'et kan levere en bred vifte af ydelser, der finansieres af et obligatorisk kontingent, der indsamles fra alle ejendomsindehaverne og/eller kommercielle lejere inden for BID-området. Muligheden for at indkræve et obligatorisk kontingent kræver en national lovgivning (som vi pt. ikke har i Danmark). Ansvar og den overordnede ledelse ligger i det enkelte BID's bestyrelse.

3. Hvor finder man BIDs – og hvor mange er der på verdensplan?

Der er (juni 2015) 81 BIDs i Toronto alene (og over 500 i Canada). Der er 68 i New York City (og over 1200 i hele USA). BIDs findes på Jamaica, og der er knap 200 i Australien, ca. 140 i New Zealand, 260 i Japan, 40 i Sydafrika, over 200 i UK (siden 2003) og ca. 80 fordelt i Tyskland (siden 2005), Serbien og Albanien. (Tallene for landene er omtrentlige). Hamborg har 15 succesfulde BIDs og flere på vej. Der er også enkelte BIDs i

Holland, og i Norge forbereder man netop nu den lovgivningsmæssige ramme, der er en forudsætning for BIDs.

4. Hvor kommer BID-modellen fra?

Det første BID opstod i gaden West Bloor Street i Toronto, Canada, i 1970. Den ellers livlige handelsgade var udfordret af nye, udenbys shoppingcentre og en ny underjordisk metro. Begge dele trak kunderne væk fra gaden, og flere butikker begyndte at lukke. En gruppe detailhandlere i gaden indså, at hvis de skulle overleve, måtte de gøre en fælles indsats for at skabe en ekstraordinært attraktiv gade. Hver især kunne de intet stille op, men sammen kunne de skabe – og markedsføre – en ekstra ren, tryk og interessant helhed. Med kommunens hjælp og støtte fik de mulighed for at oprette en ny forening, som skulle finansieres af alle, såfremt der var flertal for den. De udarbejdede en forretningsplan, der forklarede, hvordan man ville vende tilbagegang til fremgang, og hvad det ville koste. Planen blev vedtaget og det første BID, Bloor West Village, blev etableret. Initiativet virkede efter hensigten. Tilbagegang og stagnation blev vendt til fremgang og vækst, og modellen blev snart kopieret, videreudviklet og bragt til USA og senere til Sydafrika, Australien osv. Kort efter årtusindskiftet kom BIDs til Europa, hvor antallet er stigende.

Bloor West Village BIA (BID) eksisterer stadig den dag i dag (se www.bloorwestvillagebia.com).

5. Hvad skal vi med BIDs i Danmark?

BID-modellen kan ses som en ny samarbejdsmodel, der er velegnet til at udvikle strategier og løsninger i en tid, hvor bycentrenes funktioner og roller udfordres. Netop det oplever vi i disse år i Danmark. Mens de offentlige ressourcer bliver færre, bliver kravene til byerne større. Konkurrencen om at være mest attraktiv er hård, både på nationalt og globalt plan. Nye måder at leve og arbejde på, en ny økonomisk virkelighed, nye forbrugsmønstre (e-handel, deleøkonomi) og nye behov for oplevelser og sammenhæng betyder, at vi må gentænke, hvordan vi finansierer, udvikler og driver vores byer. Byens liv – eller mangel på samme – er uhyre vigtig for kommuners evne til at tiltrække borgere, virksomheder og besøgende, og her er BIDs en mulighed som ét blandt flere værktøjer, der kan revitalisere områder i forfald og stagnation.

Spørgsmålet om BIDs' relevans i Danmark bidrager til diskussionen om, hvorvidt den nordiske model, hvor det offentlige stort set har været alene om at have ansvar for og mandat til at skabe attraktive byområder, måske kan videretænkes og omfatte nye rammer for samarbejde og lokale fællesskaber på tværs af offentlige og private instanser – hele tiden med den målsætning at skabe bedre byer og følge med nye behov og konkurrenceforhold.

Resultatet af BIDs er mange steder mere end blot en nulstilling af krisen. Områderne bliver ofte væsentligt mere attraktive end før nedgangen. Erfaringer med BIDs viser, at de fungerer som katalysatorer for positive forandringer og fremgang ved at bidrage til en række økonomiske og sociale initiativer, der både skaber øget vækst og øget livskvalitet. BIDs er optaget af den daglige drift og konstante udvikling af et område, som er så vigtig for et godt, dynamisk byrum, og BID-organisationer er ofte gode til at sammentænke forskellige opgaver og processer med det fælles formål at skabe en god helhedsoplevelse. Mens der i dag er

prestige i at bygge nyt, er det knap så ærefuldt at skulle vedligeholde tingene efterfølgende. Her kan BIDs gå ind og sikre en ekstra høj standard for ren- og vedligehold.

6. Hvad kan BIDs, som vi ikke kan i forvejen?

Man kan, under de rette omstændigheder, nå langt med frivillige samarbejdsaftaler, men man kan ikke komme lige så langt, som man kan med formaliserede, legaliserede ordninger som BID-modellen. Det skyldes flere ting:

BIDs har et bæredygtigt betalingssystem. *Free-rider*-problematikken løses med det obligatoriske kontingent, der skaber et stabilt økonomisk fundament. Dette gør det muligt at udarbejde mere langsigtede planer, og det skaber tiltro til projekterne og vilje til at gennemføre dem. Mange danske handelsstandsforeninger har et medlemstal på kun ca. 50 %, og råderummet er ikke særlig stort. Det er problematisk, at halvdel af byens virksomheder kører på frihjul og får glæde af den anden halvdel investeringer. I BIDs er det flertallet, der, på almindelig demokratisk vis, bestemmer, og derefter bidrager alle til de fælles forbedringer.

BIDs inddrager ejendomsejerne. Ejendomsejerne er en overset gruppe og ressource i diskussionen om byernes udvikling i Danmark. BIDs giver ejendomsejerne mulighed for at påvirke og investere i byudviklingen, hvilket er hensigtsmæssigt, eftersom det i sidste ende er dem, der står med konsekvenserne af en henholdsvis død eller levende by.

BID-organisationer samarbejder og investerer kollektivt i supplerende lokale forbedringer og serviceydelser, der både gavner de involverede direkte, men også bidrager til en bæredygtig vækst af lokaløkonomien generelt. Ved at arbejde sammen, kan virksomhederne reducere deres omkostninger, dele risici og skabe nye platforme for vækst. BIDs kan ses som en ekstra investering med henblik på at styrke den lokale økonomi og give virksomhederne en samlet stemme og en platform for udveksling af synspunkter og forståelse af prioriteter.

BIDs bidrager til at samle offentlige og private kræfter i bestræbelsen på at skabe bedre byrum. Erfaringerne fra BIDs i udlandet er, at de resulterer i øget vækst, øget bæredygtighed (forstået bredt) og øget livskvalitet for borgere og brugere af området.

7. Hvorfor fungerer BIDs?

BIDs fungerer pga. den lovgivning, der gør det muligt at samle alle kræfter, løse *free-rider*-problematikken og få et stabilt og godt økonomisk fundament. Da BIDs ikke i sig selv er kommercielle virksomheder, men nonprofitorganisationer (hvor al overskud geninvesteres i området), har de også god mulighed for at søge fondsstøtte, hvilket bidrager yderligere til rækkevidden af ydelser. I modsætning til mange frivillige foreninger, hvor medlemskab skal fornyes hvert år, varer et BID i fem år. Et langsigtet budget kan derfor lægges fra starten, og ordningen har ført til en mere retfærdig fordeling af udgifter/indtægter og fordele/ulemper.

BIDs fungerer også, fordi de får skabt et tæt partnerskab mellem forskellige offentlige og private kræfter, herunder får etableret et stærkt, lokalt lederskab. Det engagement og den nærhed og fleksibilitet, som

dette giver, har vist sig at skabe ny dynamik, synergi og helhedsløsninger, som styrker det enkelte område og giver identitet. BIDs fungerer som et konstruktivt forum for at tackle udfordringer mellem det offentlige og det private.

Endelig er modellens fleksibilitet også afgørende for dens succes. Rammerne er faste og demokratisk bestemte, men indholdet skræddersys altid til det enkelte område. Ledelsens nære kendskab til området betyder, at organisationen kan handle hurtigt i forhold til nye behov og ændrede betingelser.

BIDs er dog ingen trylleformular, der med garanti skaber attraktive steder. BIDs er ikke en gratis løsning, og de involverede skal investere i ordningen og være klar til at løse komplekse problemstillinger, før resultaterne viser sig. God ledelse er en nødvendighed.

8. Hvordan etablerer man et BID – og hvor lang tid tager det?

Initiativet til BIDs kommer normalt fra private aktører (ejendomsindehavere og/eller kommercielle lejere), der mener, at det område, hvor de har adresse, kan blive væsentligt bedre, end det er: Renere, smukkere, tryggere, mere velholdt, mere interessant osv. Der er dog også eksempler på, at kommuner opfordrer til initiativet. Udgangspunktet kan både være et hærgnet og nedslidt område og et område, der er velfungerende, men alligevel har et stort uudfoldet potentiale.

Initiativtagerne udarbejder en vision og en forretningsplan i dialog med alle aktører og kommunen. Planen skal godkendes af kommunen og sættes derefter til afstemning blandt alle de private aktører i området, der bagefter skal være med til at finansiere den. Hvis der er flertal for ideen, bliver BID'et realiseret, og der ned sættes en bestyrelse og en driftsorganisation, som står for at levere de daglige ydelser. Processen tager typisk mellem 9 måneder og 2½ år.

Efter en periode på typisk fem år, udarbejdes en ny forretningsplan, der igen skal vedtages ved afstemning, før BID'et kan fortsætte.

9. Hvem er stemmeberettigede?

Det er de betalende (kommende) medlemmer, der stemmer. I de fleste lande er det ejendomsjerne, men i England er det de kommercielle lejere. Der er også eksempler på, at det er en blanding af ejere og lejere. Som regel er offentlige institutioner og nonprofitorganisationer fritaget, og nogle steder fritager man også erhvervsdrivende med en meget lille omsætning.

10. Hvem finansierer etableringsfasen?

Initiativtagerne selv, evt. med kommunal eller statslig støtte. I Skotland kan man f.eks. søge staten om op til £20.000 til etableringsomkostninger.

11. Hvem driver BID'et, når det er etableret?

De fleste BIDs nedsætter en nonprofitororganisation, der står for den daglige drift og som refererer til bestyrelsen. Små BIDs må nøjes med en enkelt medarbejder på kontoret og udefra hyrede folk til renhold m.m. Store BIDs kan have adskillige afdelinger og over hundrede medarbejdere på gaden. I Toronto er der tradition for at spare hele kontordriften væk; her bliver renholdsmedarbejderne f.eks. ansat direkte under bestyrelsen. Neuer Wall BID i Hamborg, der har fokus på fysisk forskønnelse, ren- og vedligehold, har ansat et byggefirma til at stå for den daglige drift. Der er med andre ord mange forskellige muligheder.

12. Hvem bestemmer i BID'et?

Det er bestyrelsen, der har ret, pligt og ansvar for at lede BID'et. De største kontingentbetalere er som regel altid en del af bestyrelsen, men den kan i øvrigt med fordel repræsentere BID'et bredt. Kommunen har som regel en repræsentant med ved bordet.

13. Hvilke ydelser leverer BIDs?

BIDs starter som regel med basale ønsker om følgende:

- bedre renhold, drift og vedligehold af byrummet
- øget sikkerhed/større tryghedsoplevelse
- promovering/markedsføring af området; at få fortalt de gode historier og dermed tiltrække nye, gode initiativer

Renhold, sikkerhed og markedsføring er fundamentet i et BID. Når det først er etableret, vokser andre initiativer som regel ud af fællesskabet. BID-modellen er meget fleksibel, og formål og serviceydelser tilpasses altid det enkelte område således, at ressourcerne bruges så effektivt som muligt og øremærkes til at løse netop de udfordringer, som findes i det pågældende område.

Det kan f.eks. handle om:

- Forbedring af tilgængelighed og mobilitet
- Udvikling af detailhandel
- Aktiviteter og events
- Erhvervsfremme, jobskabelse og iværksætteri
- Optimere forhold for medarbejdere i området
- Sociale programmer
- Bæredygtighed
- Strategisk udvikling
- Fysisk forskønnelse
- Nyt byrumsinventar, flere blomster og træer samt udvidet udsmykning ved højtider
- Seminarer, netværksmøder og vidensdeling blandt medlemmer
- Vidensudvikling
- Effektmålinger
- Fælles indkøb/stordriftsfordele for mindre og selvstændige virksomheder

14. Kan man være sikker på, at BIDs leverer det, de lover?

Det anbefales, at BID-organisationen skriver en årsrapport, der sammenligner mål med resultater, så medlemmerne kan se, hvad de får for pengene. Hvis BID'et *ikke* leverer det, de lover, får de hurtigt problemer med medlemmerne. Der er selvfølgelig ingen garantier, men da BIDs er afhængige af medlemmernes opbakning, bestræber de sig på at have konstant dialog med medlemmerne, stor gennemsigtighed og høj grad af målopfyldelse.

At BIDs generelt lever op til det, de lover, og at de virker efter hensigten, må formodes, eftersom modellen har eksisteret siden 1970 og stadig breder sig til flere og flere lande. Antallet af BIDs er stigende, og langt de fleste BIDs fortsætter i flere perioder. Det gør de kun så længe, de private aktører føler, at de får noget for pengene.

På www.1toronto.ca kan man finde statistikker og diagrammer for, hvordan økonomi, budgetter, jobudvikling og butiksmix har udviklet sig i de 81 BIAs (BIDs) i Toronto.

15. Én ting er, at BIDs fungerer i lande som USA, hvor man har stor tradition for private initiativer i det offentlige rum. Men vil det også fungere i Danmark, hvor det ikke er tilfældet?

Nytænkning er altid udfordret af traditioner. BIDs er et bud på en innovativ metode, som man har stor succes med i udlandet. Hvis BIDs bliver aktuelt i Danmark, skal der skabes en version, der tager hensyn til vores historie, værdier og behov.

16. Hvad er de konkrete fordele for kommunen?

For kommunen repræsenterer BIDs en velegnet platform for at skabe den nødvendige dialog med det lokale erhvervsliv/de private aktører med henblik på at udvikle et område positivt. Dialogen bliver mere jævnbyrdig, når det ikke er kommunen over for en individuel aktør i byen, men kommunen over for en sammenslutning af aktører med fælles interesser.

BIDs har vist sig at være en form for offentligt-privat partnerskab med et stort potentiale for innovation. BIDs bidrager til flere private investeringer og privat engagement i det offentlige rum, uden at kommunen mister den overordnede kontrol. Kommunens medvirken og ekspertise sikrer, at BIDs ikke ender med at skabe private 'bykonger'.

BIDs har vist sig i stand til at facilitere samarbejdet mellem den offentlige og private sektor, og også til at engagere civilsamfundet, så alle får mest muligt ud af ressourcerne.

BIDs erstatter ikke de kommunale ydelser, men supplerer dem. Kommunen får med andre ord en række supplerende ydelser 'foræret', som de ikke selv har ressourcer til at levere.

17. Hvad er de konkrete fordele for ejendomsejere?

For ejendomsejerne betyder BIDs øget ejendomsværdi (ofte markant øget) og positiv omtale. Ifølge NYC Small Business Services (New Yorks kommunale BID-afdeling) viser en undersøgelse, at ejendomsværdien i gennemsnit stiger 30 % hurtigere i BIDs i det første år og 15 % hurtigere de følgende år (i forhold til sammenlignelige områder uden BIDs). Flere og flere ejendomsejere erkender, at værdien af ejendomme ikke alene er determineret af de investeringer, man har foretaget i selve ejendommen. Snarere bestemmes størstedelen af ejendommens værdi ud fra, hvordan investorer, erhvervsliv og besøgende opfatter bymidten: som en helhed af erhverv, detailhandel og kultur.

18. Hvad er de konkrete fordele for detailhandlere og andre kommercielle lejere?

I England har BIDs været organiseret og finansieret udelukkende af de kommercielle lejere. Her er erfaringen, at BIDs for detailhandlerne medfører øget kundestrøm, stærkere personalefastholdelse, reducerede forretningsomkostninger (fælles varetransport/forsikringer/annoncering, delebiler, delecycler), bedre netværksmuligheder, fokuseret markedsføring af området, mere indflydelse i forhold til udviklingen af området samt assistance i forhold til håndtering af myndigheder, medier m.m. BIDs giver detailhandlerne mulighed for i fællesskab at gennemføre projekter, som de ikke hver især ville have råd til. Sammen kan de give handelsmiljøet en stærkere identitet og en bedre økonomi, der igen kan medføre flere jobs og flere investeringer.

19. Hvad er de konkrete fordele for restauranter, cafeer, biografer, teatre og andre kultur- og fritidsoperatører?

For besøgsindustrien betyder BIDs ligeledes øget kundestrøm, bedre markedsføring, mere indflydelse etc. De fleste foretrækker at gå ud om aftenen og natten i områder, der er trygge, tilgængelige og velholdte. Derudover fungerer de BID-organiserede arrangementer og events som yderligere magneter til gavn for gå-ud-stederne.

20. Hvad er de konkrete fordele for nonprofitorganisationer og offentlige institutioner?

I de fleste BIDs medtages offentlige institutioner og nonprofitorganisationer ikke. Men også for dem medfører BIDs flere besøgende, bedre områdepromovering, mere indflydelse og stærkere personalefastholdelse. Også for nonprofitorganisationer og offentlige institutioner gælder det, at der er brug for et vist flow af besøgende, og at der eksisterer en form for bundlinje, som skal være i balance. Dette fordrer et velfungerende nærmiljø, og forbedringer opnås bedst gennem en fælles indsats.

Et godt – og unikt – eksempel på et BID med mange offentlige og nonprofit-medlemmer er Figueroa Corridor BID i den sydlige del af Los Angeles' downtown, hvor halvdelen af kontingenterne betales af offentlige og nonprofit organisationer. I 1997 var området i alvorligt forfald og stærkt kriminaliseret, og de forskellige aktører i området mærkede klar stagnation. Flere museer havde et stærkt faldende besøgstal; det ortopæ-

diske hospital havde svært ved at tiltrække læger, og områdets stand var en decideret barriere for *University of Southern California* i forhold til at rekruttere studerende. Alle havde nået et punkt, hvor de enten skulle investere voldsomt i de eksisterende faciliteter eller flytte. De indså, at de havde de samme behov, hvad enten de var nonprofit eller ej.

Som resultat heraf blev Figueroa Corridor BID etableret i 1997, og alle de institutioner, der havde overvejet at forlade stedet, besluttede sig til at blive og investere i deres ejendomme i stedet for. Op mod \$ 1 mia. blev efterfølgende investeret.

21. Hvad er de konkrete fordele for borgere og foreninger?

Nærområdet bliver smukkere, renere, tryggere, mere velholdt, mere aktivt, mere spændende og med et bedre udbud af tilbud (butikker m.m.)

22. Hvad kræver det af de forskellige aktører?

Essentielt for BIDs er en høj grad af engagement. De private, og også de offentlige, aktører skal have vilje, lyst og kræfter til at skabe denne nye fælles organisation. Initiativtagerne må være ildsjæle, der har overskud til at lægge betydelige kræfter i etableringen, herunder kommunikation, dialog, ideudvikling og initiativ.

For kommunen gælder det, at de skal kunne se perspektivet i fællesskabet med de private aktører. De skal være klar til at støtte op om initiativet og til at lægge en del af det ansvar og de rettigheder og forpligtelser, som de traditionelt har anset som 'deres', over i et nyt forum. De mister ikke den overordnede kontrol, og BID'et 'tager' ikke deres opgaver – de supplerer, men erstatter ikke – men alligevel kan det i praksis kræve en holdningsændring.

Det er gængs praksis i BIDs, at det er kommunen, der står for indkrævning af kontingenter, og at de også dækker over evt. sent indbetalte kontingenter. Det er forskelligt, hvor meget de enkelte kommuner støtter op; i Toronto, hvor det første BID blev født, har man en decideret kommunal BID-afdeling med 12 mand (til 81 BIDs). I New York (70 BIDs) har man en tilsvarende afdeling (også 12 medarbejdere), hvis opgave det bl.a. er at skabe og dele ny viden, stå for netværksarrangementer, kurser, en årlig konference m.m.

23. Gode råd i forhold til etablering af et BID?

- God og grundig kommunikation og dialog med alle aktører er essentielt; alle skal have mulighed for at høre og blive hørt
- Undgå at kopiere andres forretningsplan, fordi den har været en succes et andet sted; vær meget opmærksom på de lokale behov og muligheder
- Undgå overdreven forsigtighed: Man skal ikke være bange for at lave en ambitiøs plan
- Et stærkt lederskab med engagement og drivkraft: der skal være én eller flere engagerede personligheder i front, der kan motivere, lytte, skabe fremdrift og få ting til at ske – det er typisk afgørende for resultatet

- Undgå at sætte kontingentet for lavt som udgangspunkt. BIDs fejler typisk ikke, fordi de tager en høj takst, men fordi de ikke leverer tilstrækkeligt gode og synlige ydelser. Modstand er ofte baseret på manglende information.
- Undgå at give løfter i forretningsplanen, som ikke kan indfries. Gennemsigtighed, konsistens og værdiskabelse er nøgleord

24. Hvem kan blive medlem af et BID?

Ejendomsejerne og /eller kommercielle lejere. Enkelte steder også individuelle boligejere og offentlige institutioner. I New York er der 4 ud af 70 BIDs, der har beboerne med; Bryant Park er ét af dem, her betaler de 22 cent pr. kvadratfod, svarende til ca. 11 kr. pr. m² pr. år (2012).

25. Hvad koster det at være medlem og hvordan udregner man medlemskontingentet?

Kontingentet kan udregnes på forskellige måder: Ud fra ejendomsværdi, etage m², facademeter, beliggenhed, funktioner – eller en blanding af disse. I langt de fleste BIDs bruges ejendomsværdien som beregningsgrundlag, da denne afspejler både ejendommens størrelse (m²), beliggenhed og funktion.

I de tilfælde, hvor der bor meget forskellige grupper i et område, kan det være relevant at differentiere betalingen i forhold til, hvor meget gavn den enkelte ejendom får af BID'et.

Kontingenterne er lige så svingende, som modellen er fleksibel. I Leytonstone BID i det østlige London betaler en lille butiksindehaver kun £50 om året, mens en stor bank i Better Bankside BID midt i London betaler £90.000 om året (2013 priser). I Philadelphia betaler et fåtal af store ejendomsejere langt det meste af den samlede kontingentsum. I Bryant Park er kontingentet så relativt lavt, at ingen ejere nogensinde har stillet spørgsmålstegn ved det, og desuden anses det som en PR-udgift.

26. Er kontingentet ikke bare en ekstra skat? Betaler vi ikke nok i skat i Danmark?

Kontingentet er en investering i et område og en helhed, som kommer de lokale forretninger til gode. Den enkelte detailhandler kan være nok så dygtig til at drive sin butik, og den enkelte ejendomsejer kan sørge for, at hans/hendes ejendom er helt i top, men hvis ikke konteksten er i orden, bliver det sjældent en optimal forretning. Værdien af en butik/ejendom i en by er altid afhængig af konteksten. BIDs kan betragtes om en form for hjælp til selvhjælp: Ikke en gratis løsning, men en investering, der typisk kommer mange gange tilbage.

BID-modellen er ikke én, der ikke kræver noget af den enkelte, men én, der er indsatsen værd. Det er selvfølgelig vigtigt, at kontingentet tilpasses den enkelte, så det i rimelig grad modsvarer gavn og nytte for vedkommende og ikke har et niveau, der bliver en urimelig belastning for de individuelle driftsbudgetter. Udenlandske erfaringer viser, at hvis et BID bliver upopulært, er det typisk ikke fordi, kontingenterne er for høje, men fordi ydelserne er for få/utydelige/irrelevante og ambitionsniveauet for lavt.

Det motiverende ved BID-kontingenter er, at medlemmerne kan se, at pengene bliver brugt til projekter lige uden for deres hoveddør. Det er også motiverende for den enkelte at vide, at alle betaler, i modsætning til frivillige foreninger. I mange danske byer er det typisk kun halvdelen af butikkerne, der f.eks. er med til at finansiere julebelysningen.

27. Kan man nægte at betale?

Kontingenter er obligatorisk. Betalingsreglerne for BIDs følger almindelig retspraksis. Hvis man ikke betaler, ender sagen i sidste ende i retten. Kontingenter opkræves som regel via kommunen, med hele den autoritet i opkrævningen, som det offentlige system repræsenterer.

28. Kommer beboerne i BID-området også til at betale?

Der er enkelte eksempler på BIDs, hvor beboerne (indehavere af ejerboliger) også er medlemmer og derfor også betaler kontingenter. Til gengæld stiger værdien af deres boliger parallelt med BID'ets forskønnelse af nærområdet. Igen: Bliver det aktuelt med BIDs i Danmark, skal man finde en model, der passer til det danske samfund.

29. Er BIDs kun finansieret af medlemskontingenter?

BIDs er nonprofitorganisationer og kan derfor søge offentlig støtte. Mange BIDs supplerer samtidig kontingentsummen med sponsorater, donationer og lejeindtægter i forbindelse med events og aktiviteter. I UK er den eksterne finansiering en meget væsentlig del af budgettet. Det offentlige kan også støtte med opstartøkonomi eller løbende tilskud.

30. Hvor stort er budgettet i et BID?

Eftersom BID-modellen er meget fleksibel, svinger budgetterne også meget i størrelse. De mindste klarer sig for under 1 mio. kr. om året, mens Philadelphias Center City District BID har et årligt budget på ca. \$ 20 mio. (2013). I England ligger gennemsnittet på £ 200.000-600.000 – her ligger antallet af medlemmer typisk på 3-400.

De fleste kommuner afsætter konkrete midler til administration af BIDs m.m. Der er stor forskel på, hvor meget kommunerne involverer sig. I Toronto, den største BID-by i verden (med 81 BIDs), har kommunen en særlig BID-afdeling med 12 ansatte. Det har de også i New York City (70 BIDs). I Cape Town modtager kommunen 3 % af BID-kontingenterne til gengæld for administration og kontingentindkrævning.

31. Kan man sikre, at BID-modellen bliver retfærdig i forhold til forskellige aktørers ressourcer og behov?

BIDs er altid interesserede i at skabe en så retfærdig betalingsmodel som muligt, simpelthen for at sikre så stor opbakning som muligt. I England forsøger man at sikre både små og store virksomheder ved at have en

regel, der siger, at der skal være flertal for BID'et på to måder: Dels skal antallet af medlemmer, der siger ja, være større end antallet, der siger nej, og dels skal dette flertal også repræsentere størstedelen af de samlede ejendommers *rateable value* (kan sammenlignes med ejendomsværdi).

Det er essentielt, at lovgivningen sikrer, at BIDs bliver gennemsigtige, ansvarlige og demokratiske strukturer.

32. Hvor lang tid varer et BID?

Typisk fem år. Kortere perioder frarådes.

33. Hvad sker der, når BID-perioden er gået?

Når perioden nærmer sig sin afslutning, udarbejdes en ny forretningsplan, som igen skal til afstemning, før BID'et kan fortsætte. Er der ikke flertal for den nye forretningsplan, ophører BID'et.

34. Kan vi etablere BIDs i Danmark med det samme?

Nej, det kræver en lovgivning, der giver organisationer ret til at indkræve et obligatorisk kontingent i et fysisk afgrænset område.

35. Kan vi lave en dansk BID-model? Hvad kræver det?

Ja, som alle andre lande kan også Danmark vælge at lave en lov, der giver mulighed for BIDs. En lovgivning kan ske gennem en ændring af enten Byfornyelsesloven (Ministeriet for By, Bolig og Landdistrikter) eller Planloven (Miljøministeriet).

Hvis en ændring skal komme på tale, skal de relevante parter allerførst give udtryk for, at der er interesse og brug for BIDs i Danmark. Det kræver, at ejendomsjere, detailhandlere, andre private aktører og brancheforeninger samt kommunale politikere og embedsmænd mener, at der er perspektiv i BID-modellen, og at den er relevant i en aktuel, dansk kontekst. Hvis dette er tilfældet, er næste step dialog mellem disse parter indbyrdes omkring ønsker, behov, udfordringer og potentialer. Dette skal samles og munde ud i formulering af et eller flere forslag til en ny lovgivnings rammer, formål, krav osv., som kan bringes i spil i forhold til de relevante ministre. Herefter kan en ny lov implementeres, eller der kan fremsættes forslag om pilotprojekter, sådan som tilfældet var f.eks. i England i 2003-2005.

36. Hvor lang tid går der, før en eventuel BID-lov er på plads?

I andre lande har det taget minimum 2 år, de fleste steder flere.

37. Kan en BID-model i Danmark også være med til at fremme målsætninger om bæredygtighed, iværksætteri og socioøkonomisk innovation?

Ja. Vi bestemmer selv, hvordan vi evt. skruer den danske model sammen. Der er ingen regler for, hvad BIDs kan og ikke kan. Hvis der er behov for at fremme bæredygtighed, iværksætteri og socioøkonomiske projekter, må man undersøge, hvordan man laver en model, der bedst understøtter dette. Det vigtigste er, at vi får lavet en model, der passer til danske forhold, værdier og ambitioner. Vi kan lade os inspirere, men vi skal ikke kopiere andre landes BID-lovgivning.

38. Har vi allerede noget, der ligner BIDs i Danmark?

Vi har offentligt-private samarbejdsaftaler inden for en lang række områder. Vi har frivillige foreninger (f.eks. handelsstandsforeninger), der arbejder på nogle af de mål, som også BIDs arbejder på. Esbjerg Byforum er nok den organisation, der kommer tættest på et BID. Herning Cityforening tæller mere end 90 % af grundejere og detailhandlere og nærmer sig dermed også et BIDs rammer. Vi har offentlige ordninger inden for byfornyelse (f.eks. områdeløft), hvor kommuner arbejder på at forbedre et afgrænset område i en afgrænset periode, i samarbejde med frivillige lokale, og der ligger ligeledes partnerskabstanker bag f.eks. Københavns Kommunes projekt "Grønne gårde" og forsøg med kvartersmanagement.

Men vi har ikke en model, hvor private aktører i byområder selv kan tage initiativet til et partnerskab, der forpligter alle til medansvar og medfinansiering i en periode på fem år, og hvor resultaterne er lige så omfattende som i BIDs.

39. Kan man være med i et pilotprojekt?

Planlovens § 4 rummer mulighed for at gennemføre en forsøgsordning, så modellen kan testes og tilpasses danske forhold og erfaringer før en evt. lovgivning.

40. Kan man tage BID-lignende initiativer allerede nu – inden en eventuel lov træder i kraft?

Man kan skabe nye, omfattende partnerskaber med samme formål som BIDs, men man kan ikke forpligte alle til at være med. Man kan komme langt, men ikke lige så langt. I en række europæiske lande har man siden 1980'erne arbejdet med såkaldte Town Center Management-modeller, hvilket man bl.a. har god succes med i Sverige.

I Danmark har Odense etableret partnerskabet "Sammen om centrum" mellem detailhandlere, erhvervsdrivende og kulturinstitutioner, og en række andre byer er gået i gang med/overvejer strukturer og samarbejder på tværs af offentlige og private aktører.

41. Kan BIDs 'opmuntre' kommunen til at slække på deres service?

Problematikken har været oppe at vende i Toronto, men det er ikke et udbredt problem. I USA er der så godt som ingen eksempler på, at BIDs har fungeret som en undskyldning for kommunen til at slække på

ydelserne; tværtimod har BIDs ofte resulteret i ekstra investeringer fra det offentliges side og højere effektivitet i ydelserne. I de fleste stater indskrives der klausuler i BID-lovgivningen, der forbyder kommunerne at lade BIDs erstatte deres ydelser. I Pennsylvania kræves det, at kommunen underskriver en "maintenance of effort"-aftale med BID'et. Hvis BIDs lukker sig selv ned, fordi de pålægges uønskede (kommunale) opgaver, mister kommunen en hel masse ressourcer, og det er de ikke interesserede i.

42. BIDs betyder som regel, at ejendomsværdien stiger. Ender det ikke med rigmandsghettoer, hvor det kun er store kædebutikker, der har råd til at blive boende? Er det til gavn for området som helhed?

I New York imødegår man 'rigmandsghettoer' med regler om *zoning*; der skal typisk være en vis andel boliger til 'tilgængelige' priser. Lignende regler vil ofte være hensigtsmæssige i forhold til udvalget af butikker, så man bevarer den diversitet, den "entreprenør-ånd" og de unikke, små enheder, der giver byen dens særpræg og dermed bidrager væsentligt til dens attraktionskraft. Den stemning og tiltrækning, som specialbutikker giver, er ofte meget mere værd for ejendommejereren, på længere sigt, end en høj leje vil være her og nu. Et BID kan derfor indskrive i sine formålsparagraffer, at den vil bevare de små enheder og selvstændige butikker.

43. Risikerer vi at privatisere det offentlige rum?

Så længe rammerne for BIDs er vedtaget politisk (nationalt), og så længe de enkelte kommuner er med til at udarbejde eller godkende forretningsplanerne for BIDs og desuden skal godkende enhver form for byrumsinventar m.m., bør dette ikke blive problematisk. BID-modellen repræsenterer en kollektiv, koordineret indsats, og en eventuel dansk lovgivning vil sætte rammerne for, hvad man må og ikke må. Dermed kan der hverken opstå bykonger eller strukturer à la gated communities.

44. Skubber BIDs ikke bare problemerne (kriminalitet, hjemløse m.m.) ud til andre dele af byen?

Mange politifolk er uenige i teorien om, at et fastsat antal kriminelle handlinger vil foregå lige gyldigt hvad; de siger, at mere opretholdelse af ro og orden er med til at skabe en netto reduktion af samtlige kriminelle handlinger. I Philadelphia har man lavet en undersøgelse, der netop påviser dette. Et forskningsprojekt angående BIDs' indvirkning på kriminalitet i Californien, udført af en række forskere for *the National Institute of Justice* i 2012, konkluderer, at der i gennemsnit var en 6-11 % reduktion i både alvorlig og mindre alvorlig kriminalitet i BIDs i forhold til ikke-BIDs, og at reduktionen forventes at stige over tid. Der kunne *ikke* måles mere kriminalitet i de tilstødende områder.

Mht. hjemløse er BIDs mange steder med til at hjælpe hjemløse videre, og man har en god dialog med dem. I Bryant Park BID på Manhattan, der tidligere mest husede narkohandlere, hjemløse og lignende, er der stadig hjemløse; man ser dem bare ikke så tydeligt blandt 4000 andre mennesker, og de fremstår ikke 'farlige' i den kontekst. De hjemløse selv er glade for den tryghed, som BID'et giver til parken.

I England er der eksempler på, at BIDs fjerner personer fra gaden, hvis de skaber utryghed (f.eks. en psykisk syg person, der går rundt og skriger på gaden og har en meget voldsom adfærd). Lovgivningen i hvert land sætter rammerne for, hvad BIDs må og ikke må.

45. Er BIDs kun relevante for ressourcestærke områder?

Ambitionsniveauet for BIDs må altid hænge sammen med de lokale ressourcer, forstået som kapital, men også som engagement, vilje og kreativitet. Hvis ikke der er så meget af det første, må der være meget af det andet. Ifølge Barbara Askins, direktør for 125th Street BID i Harlem, New York, er det vigtigste element i BIDs: *dedikation*.

Men BIDs er ikke en gratis løsning. Det er hjælp til selvhjælp, hvilket betyder, at der skal være nogen, der kan modtage hjælpen og transformere den til resultater og forbedringer.

Hvis et ressourcetsvagt område står over for at skulle løfte meget tunge opgaver, vil det være hensigtsmæssigt med hjælp udefra. Der er eksempler på, at meget nedslidte og socialt udsatte områder er blevet vendt til velfungerende områder ved, at det offentlige og/eller en fond har givet en saltvandsindsprøjtning ved at foretage investeringer i området og efterfølgende har fulgt op med forskellige former for erhvervsudvikling/inkubationsprojekter og støtte til et BID.

Men også i velfungerende områder er der plads til forbedring. Byen Bath i England er f.eks. en turistmagnet pga. de gamle, romerske bade i bymidten. Bath har et velfungerende erhvervs- og handelsliv, men også her er et BID med til at skabe yderligere forbedringer. Ud over et renholdsprogram har BID'et f.eks. lanceret et *night economy program*, der har til formål at gøre byen mere tryk i aften- og nattetimerne. Man har investeret i et digitalt system, der forbinder BID'ets natpersonale (à la natteravne) med byens udskækningssteder, politiet og frivillige ansat i kirkerne, så de i fællesskab kan forebygge konflikter og øge oplevelsen af tryk i byen.

46. Fungerer tingene ikke ok i Danmark? Hvor stor er motivationen til at skabe BIDs egentlig?

Jo, de fleste steder fungerer tingene fint eller nogenlunde, men der er altid plads til forbedringer. Udfordringen er at nytænke og handle, før problemerne er så store, at forfaldet for alvor har sat ind. Mange byer kæmper med at skabe liv, fordi generelle nedgangstider, ændret forbrugeradfærd, ændret demografi, nye konkurrenceforhold, trafikale omlægninger og/eller manglende offentlige ressourcer/prioriteringer har bevirket, at detailhandlen, erhvervsudviklingen og andre aktiviteter i området er stagneret. Lukkede butikker, voksende forfald, faldende ejendomspriser og færre borgere er de barske realiteter i mange danske byområder.

Bryant Park på Manhattan, tidligere et nedslidt sted med hjemløse og narkohandlere, blev forvandlet til det måske mest attraktive offentlige rum i hele New York City i kraft af et BID. I Philadelphia gik bymidten fra at være et forfaldent, hærgnet og utrygt sted til at være en fremgangsrig og blomstrende metropol bl.a. takket være et BID. I London har et Better Bankside BID omformet et område syd for Themsen fra at være et nedslidt, gammelt industriområde til at være et spændende, venligt og lettilgængeligt kvarter med flere attraktioner og mange eftertragtede arbejdspladser. I Hamborg var gaden Neuer Wall ikke en adresse, man prælede af for ti år siden – det er den nu, takket være Neuer Wall BID.

I Norge fungerer mange byer, ligesom i Danmark, nogenlunde godt, men flere udenbys centre skaber endnu flere udfordringer for norske bymidter end her. Siden 2010 har Norsk Sentrumsutvikling derfor arbejdet på at indsamle viden om BIDs og kommunikere med de lokale aktører i en række norske byer. I begyndelsen af 2015 afleverede de en rapport til regeringen om emnet med henblik på forhåbentlig snart at få etableret en egentlig BID-lovgivning i Norge.

47. Hvorfor skal kommunerne gå ind og støtte op om områder, der allerede er rimeligt velfungerende?

BIDs er hjælp-til-selvhjælps-organisationer. Med kommunens (begrænsede) opbakning kan de gøre en væsentlig – nogle gange massiv – forskel, der kommer alle borgere og aktører til gode. I sidste ende kan man formode, at synergi med BIDs, samfinansieringer og gode helhedsløsninger sparer offentlige ressourcer, der så kan bruges i akut trængende områder.

48. Er BIDs kun for store byer?

Nej, BIDs er også for små og mindre byer. I England og Skotland er BIDs f.eks. ikke begrænset til byområder, men fungerer også som udviklingsmodeller for landområder og industriområder og inden for specifikke erhverv som turisme, landbrug og lignende.

49. Hvor kan man finde mere information om BIDs?

Læs Realdanias rapport, *BID i Danmark* (2014): [LINK]

Om BIDs i Toronto: www.toronto-bia.com

Om BIDs i New York: www.newyorkbids.net

Eller: <http://www.nyc.gov/html/sbs/html/home/home.shtml>

Om BIDs i UK: www.britishbids.info eller www.atcm.org

Om BIDs i Skotland: www.bids-scotland.com

Om BIDs i Hamborg: www.hamburg.de/bids

Eksempler på BIDs

New York: Bryant Park BID: www.bryantpark.org

Philadelphia, USA: City Center District BID: www.centercityphila.org

Los Angeles: Figueroa Corridor www.figueroacorridor.org

London: Better Bankside BID www.betterbankside.co.uk

London: Camden Town BID

www.camdentownunlimited.com

England: Bath BID

www.bathbid.co.uk

Cape Town: Central City Improvement District:

www.capetowncid.co.za

Hamborg: Neuer Wall BID:

www.bid-neuerwall.de

BIDs i Hamborg:

www.hamburg.de/bid-projekte/