



ATCM Association of Town Centre Management
Summer School 2012

INNHold

1. BUSINESS IMPROVEMENT DISTRICT BID I ENGLAND.....	4
2. JACQUIE REILLY – LEDER AV BID I ATCM.....	5
3. PETER SMITH – URBAN CITY EALING.....	6
4. IAN FLETCHER – BPF (BRITISH PROPERTY FEDERATION).....	8
5. DAVID OWEN – GFIRST GLOUCESTERSHIRE.....	10
6. PETER THOMAS – BII.....	11
7. JEFF WILSON – SAINSBURY’S.....	12
8. DEBATT.....	13
8.1. BID – TCM	
8.2. BID – oppgaver/rolle	
9. WORKSHOP – FRAMTIDIGE BID-MODELLER.....	14
9.1. Digitale løsninger	
9.2. Tilleggsverdier	
9.3. Eiendomsbesitterne	
9.4. Satse på medarbeiderne	
9.5. Lobbyvirksomhet	
9.6. Utvikle, uttale og selge visjonen	
9.7. Balansert næringsområde	
9.8. Kvelds- og nattøkonomien	
10. KONKLUSJON.....	15





INNLEDNING

Association of Town Centre Management (ATCM) er en overbygning for sentrumsorganisasjoner i England tilsvarende Norsk Sentrumsutvikling (NSU) i Norge. Organisasjonen har nærmere 600 medlemmer, 6 ansatte og har sitt tilhold i London.

ATCM arrangerer årlig en sommerskole. I 2012 var denne lagt til Bristol i perioden 2.–4. juli.

I 2012 var en av dagene avsatt til å drøfte BID. NSU valgte å delta både med tanke på nettverksbygging og som en del av erfaringsinnhenting. Denne rapporten er et sammendrag av det som framkom i løpet av BID- dagen. For nærmere informasjon om ATCM se atcm.org.

På de samme nettsidene er også fordragene fra sommerskolen 2012 lagt ut.

Stavanger 14. august 2012

Karl-Jan Søyland
Prosjektleder BID – Norsk Sentrumsutvikling



1. BUSINESS IMPROVEMENT DISTRICT BID I ENGLAND

For en nærmere beskrivelse av den engelske BID-modellen vises det til hovedrapport om erfaringsinnhenting.

Dette kapitlet inneholder et sammendrag av innledninger, spørsmål og kommentarer. Kommentarene er i stor grad forfatterens subjektive vurderinger.



2. JACQUIE REILLY – LEDER AV BID I ATCM

Innledningsforedraget ble holdt av Jacquie Reilly, som er leder av BID i ATCM. ATCM er for øvrig tillagt hovedansvaret for etablering av BID i England. Jacquie Reilly har hatt en ledende rolle i dette arbeidet helt fra starten, og arbeider nå primært med å videreutvikle BID-modellen. Hun har skrevet en rekke artikler om emnet. Disse finnes på atcm.org under tittelen *National BID's Advisory Service*.

Sist gang BID ble drøftet i ATCM-sammenheng var for 8 år siden. Ca. 25 av totalt ca. 170 BID-områder i England var representert på årets konferanse i Bristol. Arbeidet i England startet i 1990 og i dag er mer en 15 000 virksomheter berørt av ordningen. De stedene der det har vært avstemming om en eventuell ny periode har det i snitt vært en positiv oppslutning på 74 %. Ordningen har vært spesielt vellykket nå i en periode med store økonomiske utfordringer.

Så langt kan det slås fast at ordningen har vært en suksess. En viktig årsak til denne suksessen er at de som er involvert i ordningen ser på dette som en investering – hjelp til selvhjelp – og ikke som en form for skatt. Derfor er begrepet *levy* og ikke begrepet *tax* nyttet i BID-sammenheng. Der dette i ulik grad ikke har fungert godt nok er årsaken i stor grad at for mange av de involverte har valgt å se på dette som en form for skatt.



Utfordringen nå er å videreutvikle modellen og i særlig grad finne løsninger for et sterkere engasjement fra eierne.

Det nye nå er at modellen vurderes tatt i bruk i forhold til turisme.

Kommentar: Forholdet mellom Town Centre Management (TCM) og BID virker i flere tilfeller uklart. Det samme synes også ATCM sin rolle å være. Dette kom tydelig fram i spørre/kommentarrunden. Etterhvert som BID får en større og større utbredelse vil ATCM måtte endres.

Sett i forhold til den positive omtalen av BID-modellen var det noe overraskende at bare 25 BID-områder var til stede på konferansen.



3. PETER SMITH – URBAN CITY EALING

Synspunkter som leder av BID – Ealing

Ealing er en bydel vest i stor-London. BID-området omfatter ca. 300 virksomheter. Virksomhetene betaler 1,07 % av «rateable value» (begrepet er redegjort for i hovedrapporten.) Virksomheter med «rateable value» lavere enn kr. 100 000 er ikke med i ordningen. De minste virksomhetene betaler mellom kr. 1100 og kr. 1500 i årlig BID-bidrag. BID har et årsbudsjett på kr. 4 mill. Av dette utgjør BID-inntektene kr. 3,1 mill (ca. 77 %). Det er ingen bidrag fra det offentlige. Kr. 1 350 000 brukes til drift av BID. Kr. 2 650 000 brukes til tiltak (66,25 %)

BID – Ealing framheves som et velfungerende BID.

Innleder var spesielt opptatt av at det i forbindelse med et ministerskiftet har blitt en fornyet BID-debatt. Sentrale myndigheter har tydeligvis sett viktighetene av dette og

antall steder der dette innføres eller vurderes innført er sterkt økende.

Urban City Ealing har nettopp votert for en ny BID-periode på 5 år. Dette gir nødvendig forutsigbarhet. I dag er det driverne som betaler BID-bidraget. Dette kan gi uheldige utslag og det vil framover være viktig og helt nødvendig å få med eiendomsbesitterne. Dette er utvilsomt den største utfordringen akkurat nå

Det er også en interessant utvikling å se at det nå er tendenser til at det dannes «BID-clusters». Birmingham har eksempelvis 9 BID-områder. I Ealing er dette et viktig tema og det drøftes nå etablering av flere nye BID-områder, og kan bety at BID kan være i ferd med å bli noe mer enn et verktøy for bare sentrumsutvikling.

I Reading og flere andre steder er det helt tydelig at det offentlige ønsker å legge stadig flere ting inn i BID-modellen. BID skal være et tillegg til og ikke istedenfor offentlige



tjenester. I økonomisk vanskelige tider som nå er det all grunn til å være oppmerksom på dette.

Ealing har nå jobbet etter denne modellen i 6 år og mener at den har vært sterkt medvirkende til at byen for tiden er i en flott utvikling.

Det foregår en fortløpende vurdering av å ta i bruk løsningen på nye områder. Blant annet drøftes det nå om modellen kan nyttes for å få til gode fellesløsninger i boområder.

Kommentar: I noen av innleggene under konferansen ble det understreket at BID-suksessen i stor grad var avhengig av hvem som stod i spissen for dette. Ealing har tydeligvis rett person på rett plass. BID-organisasjonene er svært små og har oftest bare én ansatt og sjelden mer enn to. Styrene har som ofte mange medlemmer som også har ulønnede operative oppgaver.

Nærmere informasjon om BID: www.bid-norge.no
og www.norsk-sentrumsutvikling.no





4. IAN FLETCHER – BPF (BRITISH PROPERTY FEDERATION)

Synspunkter som eiendomsbesitter

Innlederen representerer en av de store eiendomsbesitterne i England.

De to viktigste forutsetningene for et godt bysentrum er handel og investeringslyst/vilje.

Innenfor varehandelen er det mange kreative folk, og i de senere årene har utfordringen i første rekke vært å få noen til å investere i bysentrene. De stedene der BID er etablert er også investeringsviljen økende. BID er den eneste kjente løsning som de senere årene har klart å medvirke til økt investering innenfor et bysentrum.

For en eiendomsbesitter vil nye bygg utenfor sentrum ofte være mer lønnsomme enn eldre bygg i et bysentrum. BID er derfor et viktig verktøy for å styrke eiendomsverdiene i sentrum og dermed også øke investeringslysten. BID-områdene er interessante for investorer.

Det er viktig at BID bygger på en visjon og strategi som har tilslutning og støtte i de lokale styringsorganene. Dette siste synes ikke alltid å være tilfelle.

Det snakkes nå om en «Super-BID» som ingen helt kan forklare hva er. Det viktigste er ikke navnet, men at BID er i utvikling. Et framtidig nytt område kan være at BID overtar et større ansvar for ledige lokaler og etablerer en type «bank» og medvirker til å skaffe nye leietakere.

Bekymringen er at flere områder i byer i England er kommet for langt i negativ retning til at BID kan være til noen hjelp. Det er behov for et langt tyngre verktøy.

Kommentar: Innlederen gav innledningsvis uttrykk for noe undring over at det hadde gått så lang tid siden forrige BID-konferanse. Ytringen må vel kunne ses på som en aldri så liten kritikk av ATCM – særlig fordi organisasjonen er gitt en viktig rolle i forhold til det å få til nye BID-områder og å utvikle modellen videre. Dette ble også kommentert i spørsmål/kommentarrunden. Forutsatt at innlederen er representativ gav innlegget meget klart inntrykk av at eiendomsbesitterne nå ønsker å bli en del av BID-løsningen.



John Hirst, direktør i BID – Bristol





5. DAVID OWEN – GFIRST GLOUCESTERSHIRE

Synspunkter som ansatt i LEP

Innleder representerte Gloucestershire LEP. LEP står for Local Enterprise Partnership og skal være et bindeledd mellom næringsdrivende og myndighetene og driver i tillegg utstrakt lobbyvirksomhet i forhold til sentrale myndigheter. Det finnes 39 slike organisasjoner i England støttet av sentrale myndigheter.

Handel er et viktig næringsområde som ofte er lite påaktet. Gloucestershire er et av de få stedene der det ikke er store kjøpesentre utenfor byen.

BID er et viktig verktøy. I dagens økonomiske klima vil alt som smaker av skatt være negativt. BID har vært modige på dette området og vært helt tydelige på hva dette dreier seg om. Det verste som kan skje er at myndighetene i dagens økonomiske situasjon tvinger fram BID-løsninger. En god og velfungerende løsning avhenger fullt og helt av at dette er et næringslivsinitiativ.

BID krever evne og vilje til å tenke langsiktig. Det er en utfordring i forhold til politikere som tenker valgperioder.

Langsiktighet kombinert med BID har vist at utfordringene med godt resultat kan løses på nye måter.

Det synes mange steder å mangle gode områdeplaner som også kan være utgangspunkt for en BID-løsning. Det må være sentrale myndigheters oppgave å bevilge midler til å lage slike planer.

Visjonene er viktige. Det er ikke nok med bare rent og trygt. Dessverre er det områder som er kommet for langt i negativ retning til å kunne reddes ved å etablere BID.

Eiendomsbesitterne har en helt sentral rolle, og må bli en del av BID.

Oppsummert – en tydelig visjon – ti års perspektiv – rette folk med de rette ambisjoner.

Kommentar: Det er verd å merke seg at BID handler om noe mer enn rent og trygt og at eiendomsbesitterne er nøkkelen. Manglende forståelse for den betydning varehandelen innebærer ble sterkt understreket. Det samme gjelder behovet for langsiktighet.



6. PETER THOMAS – BII

Synspunkter fra fritidsområdet

Innlederen representerte The British Institute of Inn-keeping som er en organisasjon for barer og puber med til sammen 11 000 medlemmer.

Innledningsvis reiste innleder spørsmålet om alkoholen er i ferd med å bli den nye tobakken ut fra en begrunnelse om et stadig strengere regelverk knyttet til alkohol. I byene er det etterhvert blitt slik at pubene drives av de store bryggeriene. De frie stedene ligger stort sett utenfor byene.

BID er viktig for å få til helheten et bysentrum skal være. Puber og barer er en del av denne helheten, og det er viktig at puber og barer blir vurdert som små bedrifter/virksomheter

og ikke bare som skjenkesteder. I Nottingham har det som et eksempel vært mulig å få til et samarbeid mellom puber og barer innenfor BID, noe som har gitt gode resultater med tanke på kriminalitetsforebygging. BID er så absolutt en løsning for kvelds- og nattøkonomien. Noe av det mest positive i BID er at alle har en stemme – utfordringen er å bli bedre kommunikasjonsmessig.

Kommentar: Fra flere innledere, og spesielt denne innlederen, ble manglende kommunikasjon og lite informasjon trukket fram som en utfordring. Utfordringen har utvilsomt sammenheng med at den enkelte BID-organisasjon er liten. Dette ble også trukket fram i kommentar/spørreunden. Puber og barer har til nå ikke alltid vært sett på som fullverdige næringer. Dette er tydeligvis i endring og det er tydelig at kvelds- og nattøkonomien blir stadig viktigere innenfor BID.



7. JEFF WILSON – SAINSBURY'S

Synspunkter fra varehandelen

Sainsbury's har mer enn 800 butikker i bysentrene. Årlig bidrar Sainsbury's med over 15 millioner kroner til BID (kr. 18 750 per butikk).

Sainbury's er positive til BID både fordi det representerer noe viktig for byen og måten dette gjøres på som et initiativ fra næringslivet selv. Varehandelen er på tross av det store antall arbeidsplasser og omsetning relativt lite synlig som næring. Det er nødvendig med organisasjoner som også kan jobbe med overordnede ting.

BID er nå i en situasjon der det er behov for videreutvikling (evolusjon, ikke revolusjon). BID bør bli en kampanjeorganisasjon som representerer din by og ditt sentrum og jobber bredt i forhold til alle utfordringer.

En fare i dag er at dette kan utvikle seg til en løsning der det handler mest om å skaffe mer penger og på ulike måter gli over i oppgaver som tradisjonelt har lagt til det offentlige.

Kommunikasjonen ut mot medlemmene er mangelfull. De rette folkene til å implementere de rette tingene er nøkkelen.

Kommentar: Flere innledere har pekt på kommunikasjon og rette folk til å gjøre de rette tingene som viktige utfordringer.

Et viktig moment i forhold til BID i England er at ordningen har kommet i gang som følge av bysentrum i sterk tilbakegang med et økende forfall og kriminalitet. Så godt som alle engelske løsninger har sitt utgangspunkt i rent og trygt. Det virker nå som om dette er på plass og at oppmerksomhetene i større grad er rettet mot markedsføring, omdømmebygging, kvelds- og nattøkonomi, m.v.



8. DEBATT

Synspunktene som framkom i debatten kan oppsummeres som følger:

8.1. BID – TCM

BID er ment å fange opp mye av det TCM til nå har arbeidet med. På sikt vil antakelig den mest hensiktsmessige løsningen være at disse integreres. BID er en mer regelstyrt ordning en TCM. TCM har mange steder vært preget av stort engasjement og ulik grad av dugnad og frivillighet. Det er en fare for at den humane kapitalen vil gå tapt dersom TCM forsvinner. Aktørene betaler i dag mange steder obligatoriske bidrag til BID og frivillige til TCM. Stadig flere reagerer på dette. Det kan være spesielt viktig å beholde TCM i byer der det er flere BID-områder og hvor TCM fungerer som en overbygning for disse.

TCM skal jobbe i rommet mellom næring og myndigheter. BID blir av mange sett på som en del av næringslivet i sentrum. Det vil framover være behov for noen grenseopp ganger.

Birmingham er antakelig den byen som har den beste BID-løsningen. *Det er laget egen rapport fra NSU sin studietur til Birmingham august 2012. For ytterligere opplysninger om Birmingham vises det til denne rapporten.*

8.2. BID – OPPGAVER/ROLLE

BID har i dag for det meste en operasjonell rolle. Spørsmålet framover blir om rollen både skal være strategisk og operasjonell, eller om denne skal deles mellom BID og TCM.

Det synes å være nærmest full enighet om at eiendomsbesitterne må på banen. Oppfatningen er at eiendomsbesitterne ikke vil være interessert i BID dersom BID ikke har en strategisk dimensjon.

BID har de siste årene beveget seg fra rent og trygt til strategisk planlegging, investering, markedsføring, langsiktighet m.v. Denne utviklingen må fortsette og forsterkes (evolusjon).

Styreleder i BID bør ikke ha noen form for personlig tilknytning til næringslivet i sentrum (eier, driver). Styreleder må være uavhengig.

Kommentar: Temaet for BID-sesjonen var «Super-BID – hvordan vil BID se ut i framtiden.» For NSU var den framtidige Super-BID'en hovedgrunnen for å delta. Spørsmålet dukket ikke opp før på slutten av debatten da daglig leder i ATCM ba om synspunkter på Super-BID. Ingen var i stand til å forklare hva dette var og saken ble kontant avvist fra salen. BID er BID – utfordringen nå er å utvikle dagens modell med forholdet til eiendomsbesitterne som det klart viktigste.

9. WORKSHOP – FRAMTIDIGE BID-MODELLER

Workshoppen var primært tilrettelagt med tanke på å gå videre med ideen Super-BID. Da deltakerne på en særdeles tydelig måte hadde avvist Super-BID som en ide uten innhold ble workshoppen noe preget av dette:

Følgende er de viktigste momentene fra workshoppen (tilfeldig rekkefølge)

9.1. DIGITALE LØSNINGER

Framtiden ligger i digitale løsninger, sosiale medier m.v. Her henger de fleste sentre etter. BID-planene må fange opp dette. Det må utvikles en kommunikasjonsstrategi i forhold til eiere og drivere, myndigheter – og i aller mest i forhold til kunder/brukere.

9.2. TILLEGGSDIENESTER

BID må skape tilleggs/merverdier. Satsing på digitale løsninger er et eksempel på dette.

9.3. EIENDOMSBSITTERNE

Å få med eiendomsbesitterne må bli en helt sentral oppgave. BID må derfor også inneholde langsiktige strategiske valg.

9.4. SATSE PÅ MEDARBEIDERNE

Medarbeiderne i alle sentrumsvirksomhetene får liten eller ingen oppmerksomhet. Kåringer og sosial nettverksbygging er viktig. Fornøyde og dyktige medarbeidere er de viktigste lojalitetsbyggerne. BID må arbeide for en naboskapstenkning som støtter, oppmuntrer og medvirker.

9.5. LOBBYVIRKSOMHET

Rammebetingelser, støtte og forståelse fra særlig lokale styringsmyndigheter må bedres. Myndighetene må tenke sentrum som et næringsområde.

9.6. UTVIKLE, UTTALE OG SELGE VISJONEN

Det må skje «bottom up» som et initiativ og pådriv fra næringslivet selv.

9.7. BALANSERT NÆRINGSOMRÅDE

Flere steder i England opplever at ledige butikklokaler for ofte blir serveringssteder. Ubalansen har ført til at området ellers også får litt for mange virksomheter med et humanitært formål, og såkalte «pop-up shops». Det er mange eksempler på at denne balansen ikke er tilfredsstillende.

9.8. KVELDS- OG NATTØKONOMIEN

Viktig for den helheten sentrum skal være. Kvelds- og nattøkonomien må bli et mer sentralt tema i BID.

Kommentar: Det virker som om BID England har lagt bak seg «rent og trygt»-perioden og nå ser seg om etter nye mål.

Det kan også virke som om ATCM og BID i noen grad ser på hverandre som konkurrenter. Selv om ATCM er sterkt involvert og langt på veg har vært pådriver for å få til BID i England kan perioden på hele åtte år fra sist dette var et konferansetema tyde på dette. Lav deltakelse fra BID-områdene kan også tyde på dette.

Det kan også være viktig å merke seg at det snakkes relativt lite om penger og arrangementer, men i stor grad fokuseres på de mer overordnede og strategiske oppgavene.



10. KONKLUSJON

Forholdene i England og Norge kan ikke uten videre sammenliknes. Eksempelvis beskrives det sentrumsområder som neppe kan kan reddes. Så langt NSU kjenner til finnes det ingen slike områder i Norge.

Ellers er det mange felles utfordringer som for eksempel forholdet til eiendomsbesitterne, ny teknologi, kvelds- og nattøkonomien m.v.

I løpet av de tre dagene konferansen varte var det ingen signaler om at BID ikke var en god løsning. Signalene var entydig i retning av at BID foreløpig er den eneste måten å sikre samarbeid og finansiering av felle-løsninger.



Einar Kongsbakk, direktør NSU og Gerrard Gibbons, direktør BID – Liverpool

