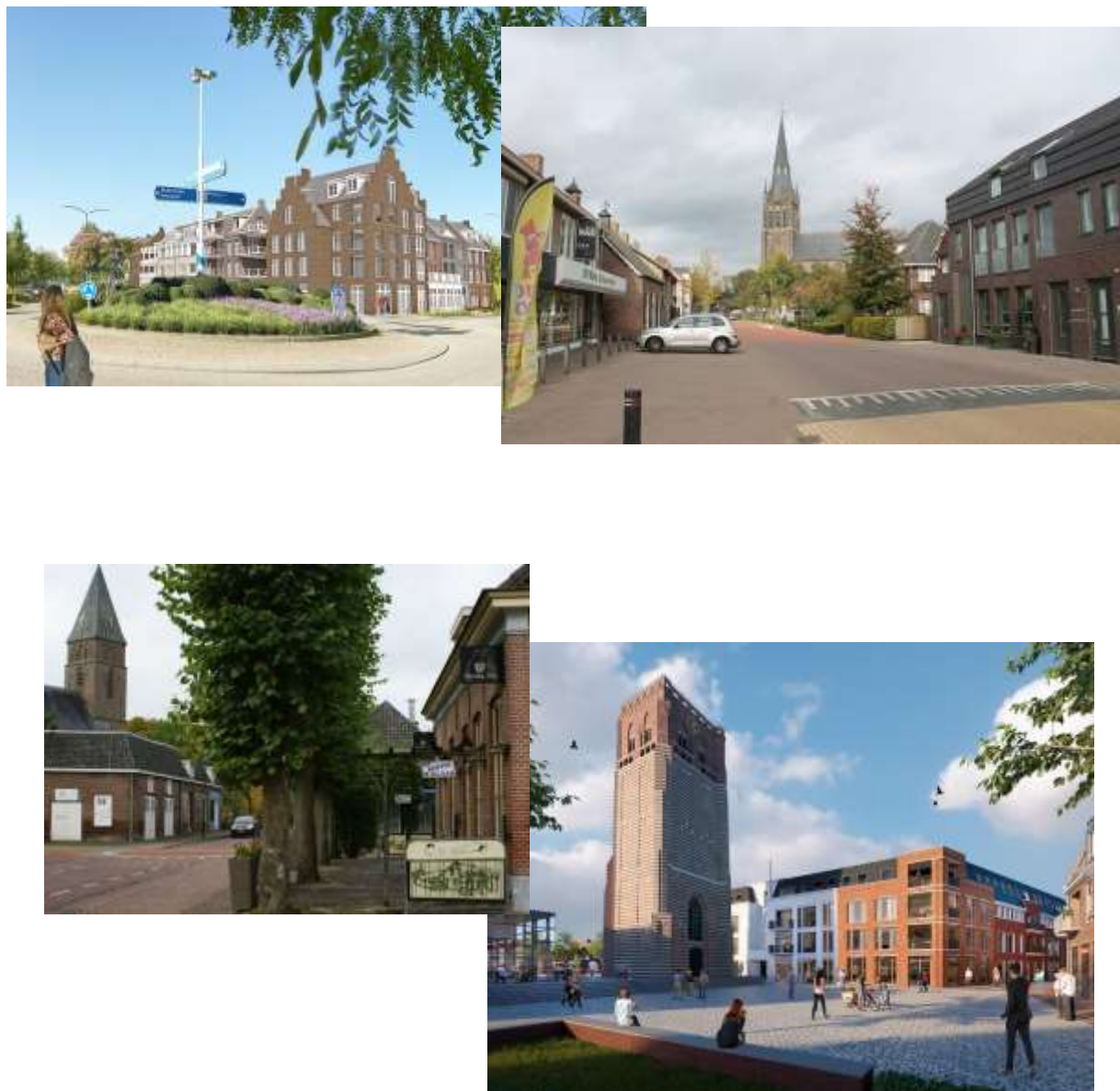


Scenario's en advies financieringssysteem centrummanagement gemeente Sint-Michielsgestel



Floor Dil - Stout Groep
in samenwerking met Ralf Immens, Erwin Frunt en Loek van Beers
Oktober 2022

Inhoud

1. Inleiding	3
2. Proces	3
2.1 Stuurgroepen en betrokken stakeholders.....	3
3. Financieringssystematiek: ondernemersfondsen	4
3.1 Scenario 1 – OZB-fonds	4
3.2 Scenario 2 – BIZ	5
3.3 Scenario 3 – Reclamebelasting.....	5
3.4 Advies	5
4. Belastingplichtige gebieden kernen	6
4.1 Sint-Michielsgestel	7
4.2 Den Dungen	8
4.3 Gemonde	9
4.4 Berlicum.....	10
4.5 Middelrode	10
5. Bestedingsdoelen	10
5.1 Inzet centrum/community manager	11
5.2 Evenementen	11
5.3 Aankleding	12
5.4 Communicatie	12
5.5 Bereikbaarheid / openbare ruimte.....	12
5.6 Commercieel.....	12
5.7 Aanjagen kansrijke projecten	12
6. De bijdrage	13
6.1 Scenario 1 – staffel naar categorieën van WOZ-waarde	13
6.2 Scenario 2 – exacte proportionaliteit	14
6.3 Scenario 3 – locatie van het pand	14
6.4 Advies	15
7. De organisatie.....	16
7.1 Stichting, bestuur en raad van advies	17
7.2 Financiële structuur en verantwoording	17
7.3 Centrummanager en commissies	18
8. Draagvlak	18
Bijlage 1 – betrokken stakeholders	20

1. Inleiding

In 2021 is door het college de Visie voor het centrum van Sint-Michielsgestel en Berlicum vastgesteld. Hierin is gesteld dat een centrummanagementorganisatie een spilfunctie kan innemen in het werken aan een commercieel aantrekkelijk centrum in de kernen, met balans tussen levendigheid en leefbaarheid. Daarbij heeft een gezonde centrummanagementorganisatie een solide financieringssysteem. In de visie is het voornemen geuit te onderzoeken op welke wijze een vorm van centrummanagement gerealiseerd kan worden en welke financieringssysteem hierbij past.

Dit onderzoek is inmiddels uitgevoerd door de kwartiermakers van Sint-Michielsgestel en Berlicum, in samenwerking met bureau Stout Groep. In dit advies schetsen we het proces, de resultaten en de scenario's voor de opzet van een financieringssysteem. Hierbij geven we ook beargumenteerd advies over welk scenario het beste past op de situatie in de kernen.

2. Proces

In de zomer van 2021 zijn de kwartiermakers en Stout Groep gestart met het proces om te komen tot een financieringssysteem voor een vorm van centrummanagement in de kernen. Het uitgangspunt hierbij is financiering voor ondernemers, door ondernemers: de opzet van een ondernemersfonds. De vraag die hierbij is onderzocht is welke systematiek en organisatiestructuur het beste past bij de situatie in de kernen van Sint-Michielsgestel. Uitgangspunt hierbij is zoveel mogelijk aan te sluiten bij en gebruik te maken van al bestaande organisaties en samenwerkingsverbanden. Met deze uitgangspunten is gestart met het in kaart brengen van de lokale situatie, het definiëren van de belangrijkste stakeholders en het voeren van gesprekken en organiseren van informatiebijeenkomsten met deze stakeholders.

2.1 Stuurgroepen en betrokken stakeholders

Er is een zo breed mogelijke groep van stakeholders betrokken bij het traject, bestaande uit:

- Ondernemers
 - Detailhandel ketens
 - Kleine detailhandel
 - Horeca
 - MKB
- Vastgoedeigenaren
- Financiële instellingen
- Bewoners
- Gemeente

Uit deze groepen stakeholders is voor Sint-Michielsgestel/Den Dungen/Gemondede en voor Berlicum/Middelrode een stuurgroep gevormd bestaande uit een representatieve groep stakeholders. Deze hebben een actieve rol gehad in de opzet van dit advies. Welke stakeholders in de stuurgroep vertegenwoordigd zijn is te zien in bijlage 1.

Naast de stuurgroep zijn ook de andere belastingplichtige ondernemers betrokken bij het proces. De kwartiermakers hebben aan al deze ondernemers een informatieflyer uitgereikt of gemaild. In deze flyer werden de ondernemers geïnformeerd over de plannen en uitgenodigd voor een informatieavond. De kwartiermakers hebben gepoogd met al deze ondernemers het gesprek aan te gaan om meer informatie te geven en het draagvlak te peilen. Die ondernemers waarbij dat gesprek heeft plaatsgevonden of die op een van de informatieavonden zijn geweest, zijn te vinden in bijlage 1.

3. Financieringssystematiek: ondernemersfondsen

Er is grofweg een drietal verschillende manieren van financieringssystematiek in de vorm van een ondernemersfonds te onderscheiden: het OZB-fonds, de Bedrijven Investerings Zone (BIZ) en de reclamebelasting. Elke vorm heeft zo haar eigen voor- en nadelen. Hieronder staan ze overzichtelijk weergegeven en per vorm beschreven.

Tabel 1 – Verschillende vormen financieringssystematiek

	OZB-fonds ('Leids model')	BIZ	Reclamebelasting
Ontwerp	Regelvrije ruimte, basis opslag op ozb niet-woningen geregeld in ozb-verordening.	Gebaseerd op rijksregeling als wettelijk kader. Begrensd in bestaansduur en bestedingsmogelijkheden.	Regelvrije ruimte met als basis opslag op reclame-uitingen.
Toepassing	Gemeentebreed.	Gebiedsgericht.	Gebiedsgericht.
Lokale bevoegdheid	Autonoom besluit, geen bijkomende wettelijke vormvereisten.	Naast politiek besluit wettelijk verplichte draagvlakmeting: > 50% respons, 2/3 voor, voorstanders > WOZ-waarde dan tegenstanders.	Autonoom besluit, geen bijkomende wettelijke vormvereisten.
Bijdrageplichtigen	Gebruikers en eigenaren.	Gebruikers en/of eigenaren.	Gebruikers.
Bestedingen	Vrije bestedingsruimte.	In verlengde van gemeentelijke taken (o.a. schoon, heel en veilig).	Vrije bestedingsruimte.
Bezwaargevoeligheid	Geen. Alleen bezwaar tegen WOZ-waardering mogelijk, niet tegen tarief.	Bezwaar mogelijk tegen aanslagoplegging.	Bezwaar mogelijk tegen aanslagoplegging i.v.m. beoordeling reclame-uiting.
Stabiliteit	Groot, opslag is onderdeel van de lokale economische infrastructuur (ozb-verordening).	Maximale duur van 5 jaar, dan weer verplichte draagvlakmeting. Door > 20% deelnemers is tussentijds een draagvlakmeting aan te vragen.	Groot, gemeenteraad stelt heffing in.

3.1 Scenario 1 – OZB-fonds

Een OZB-fonds wordt gevoed door een opslag op de OZB-belasting voor niet-woningen. Deze opslag gaat mee in de reguliere inning van deze belasting en is hetzelfde verdeeld: 55% voor eigenaren en 45% voor gebruikers van niet-woningen. Een OZB-fonds kan alleen gemeentebreed worden ingesteld voor alle niet-woningen in de gemeente. De OZB-belasting mag immers niet gedifferentieerd geheven worden door de gemeente. Dit betekent dat vaak gewerkt wordt volgens het "Leids Model". Hierbij wordt de gemeente opgedeeld in functioneel-economisch logisch samenhangende trekkingsgebieden, zoals bedrijventerreinen en winkelcentra. Deze trekkingsgebieden organiseren zich en hebben een jaarlijks budget ter hoogte van wat er in een jaar in dat gebied is opgebracht. Het

voordeel van deze systematiek is dat de financieringssystematiek direct voor de gehele gemeente geregeld is. Het is niet meer nodig om verschillende aparte heffingen voor verschillende gebieden in te richten. Het nadeel is dat alle verschillende typen ondernemers mee moeten doen in deze systematiek, ook als er een gebrek is aan een gezamenlijk belang of bestedingsdoel. Denk hierbij aan agrariërs in het buitengebied of losse winkelstripjes. Ook het maatschappelijk vastgoed is onderdeel van deze heffing.

3.2 Scenario 2 – BIZ

De Bedrijven Investerings Zone, ofwel BIZ, wordt gevoed door een heffing die door de gemeente wordt opgelegd met als wettelijk kader de Wet op de Bedrijven Investerings Zones. De heffing kan zowel opgelegd worden aan gebruikers als aan eigenaren en de hoogte ervan is vrij te bepalen. De heffing kan gebiedsgericht worden ingezet, bijvoorbeeld op een bedrijventerrein of in een centrumgebied. In de wet is omschreven welke bestedingsdoelen de heffing mag dienen (o.a. schoon, heel en veilig), dit is dus een minder vrije bestedingsruimte dan bij de OZB-heffing. Waar een OZB-heffing wordt ingesteld door de gemeenteraad, stelt de BIZ-wet een aantal aanvullende draagvlakelisen van de belastingplichtigen in het gebied. Voordat een BIZ kan worden ingesteld dient er een verplichte draagvlakmeting gedaan te worden onder de bijdrageplichtigen. Hiervan dient de opkomst minimaal 50% te zijn, met een minimum van 2/3^e die vóór stemt. Daarnaast dient de totale WOZ-waarde van de vóór-stemmers hoger te zijn dan die van de tegenstemmers. Een BIZ kan worden ingesteld voor maximum 5 jaar, waarna opnieuw de verplichte draagvlakmeting dient te worden gedaan. Verder kan op elk moment een groep van 20% van de bijdrageplichtigen een herstemming worden aangevraagd. Het voordeel van deze regeling zit vooral in het feit dat dit gebiedsgericht kan worden ingezet en dat bij alle gebruikers en eigenaren in het gebied kan worden geheven. Het nadeel zit in de onzekerheid en administratieve last die komt kijken bij de draagvlakmetingen.

3.3 Scenario 3 – Reclamebelasting

De reclamebelasting wordt gevoed op een heffing op niet-woningen als hier vanaf de openbare weg een reclame-uiting zichtbaar is. Bij de klassieke reclamebelasting is de hoogte van deze heffing afhankelijk van het aantal en de grootte van de reclame-uitingen. Vanwege de administratieve last en de bezwaargevoeligheid die dit met zich meebrengt wordt tegenwoordig vooral gebruik gemaakt van het Veldhovens model. De hoogte van de heffing is dan afhankelijk van de WOZ-waarde van het pand. Het voordeel van de reclamebelasting is dat deze gebiedsgericht kan worden ingezet en meer stabiliteit en minder administratieve last kent dan de BIZ. Een nadeel is dat de reclamebelasting alleen kan worden opgelegd aan gebruikers en niet aan eigenaren. Als vastgoedeigenaren deelnemen in dit type ondernemersfonds kan dat dus alleen op basis van vrijwilligheid.

3.4 Advies

Voor een financieringssystematiek in de kernen van gemeente Sint-Michielsgestel lijkt de reclamebelasting naar Veldhovens model het meest passend. De stakeholders zijn op zoek naar een centrummanagementorganisatie in de kernen, waardoor een gemeentebreed OZB-fonds minder geschikt is: hier zouden dan ook bijvoorbeeld bedrijventerreinen en agrariërs in moeten deelnemen. Bij de keuze tussen BIZ en reclamebelasting is belangrijk te constateren dat de organisatiegraad in de verschillende kernen nog niet zo groot is, al is de bereidheid samen te werken er zeker. In die situatie is een verplichte draagvlakmeting een risico voor het kunnen opzetten van de financieringssystematiek. Verder is de reclamebelasting bij uitstek geschikt voor centrumgebieden omdat hier vrijwel elke ondernemer een reclame-uiting heeft en dus belastingplichtig is. Hiermee is geborgd dat alle ondernemers meedoen. Wel is de wens in de kernen dat ook de vastgoedeigenaren meedoen. Hierover is door de kwartiermakers met een aantal vastgoedeigenaren gesproken. Hieruit

blijkt een positieve grondhouding, bereidwilligheid om mee te denken en ook om te zijner tijd op vrijwillige basis financieel deel te nemen in een centrumorganisatie vanuit een gedeeld belang. Daarmee is het grootste bezwaar hier weggenomen. In de verdere uitwerking van de begrenzing van de gebieden en advies over hoogte van de bijdrage wordt de reclamebelasting naar Veldhovens model als uitgangspunt genomen.

4. Belastingplichtige gebieden kernen

Om een financieringssysteem in de vorm van een ondernemersfonds op te zetten is het nodig om de gebieden waar de belasting geheven gaat worden af te bakenen. In de gemeente Sint-Michielsgestel zijn verschillende kernen met ieder hun eigen centra. Uitgangspunt hierbij is geweest om bij die kernen te onderzoeken of een belasting te heffen is waar ook daadwerkelijk sprake is van een centrumfunctie en waar voldoende organisatiekracht is om zelf te besluiten over de inzet van het budget. Dit zijn de kernen Sint-Michielsgestel, Den Dungen, Gemonde en Berlicum. Hierbij is per kern gekeken naar wat de meest geëigende afbakening van het centrum is en daarmee is gewerkt als uitgangspunt voor het onderzoeken van draagvlak in de kernen.

Inmiddels is er ook een beeld van de begrenzing van de centra als het gaat om belastingplichtig gebied. Dit gebied moet niet te klein zijn om wel financiële armslag te hebben in het centrum, maar moet ook niet te groot zijn om te voorkomen dat het een heterogeen gebied wordt waar de belangen te ver uiteen lopen. Belangrijk uitgangspunt hierbij is dat iedereen die wil meedoen, ook de mogelijkheid heeft om mee te doen. Dit betekent dat ook ondernemers die buiten het belastingplichtig gebied vallen maar wel willen deelnemen, met een vrijwillige financiële bijdrage kunnen meedoen in de centrummanagementorganisatie.

4.1 Sint-Michielsgestel



In Sint-Michielsgestel is de begrenzing van de kern van het centrumgebied aangehouden zoals deze is gemaakt in de centrumvisie. Hierbij bevindt het kerngebied zich aan beide zijden van de Dommel. Er is ook een aantal aanloopstraten te onderscheiden. Deze kunnen gezien worden als een buitenschil rondom het centrum: er is onder andere detailhandel en horeca, maar minder geconcentreerd dan in het kerncentrumgebied. Uit het draagvlakonderzoek blijkt dat voor beide gebieden deelname aan een financieringssysteem en centrummanagement bijdraagt aan de ontwikkeling van het centrum en de economische activiteit hier. Wel is hierbij een verschil te zien in de mate waarin het rode en het blauwe gebied profiteren van eventuele investeringen in het centrum. Hier kan gedifferentieerd worden in bijdrage. Daarnaast is de begrenzing van de nu gemarkeerde buitenschil niet eenduidig. Ook buiten deze schil, maar binnen de bebouwde kom, bevinden zich actieve ondernemers die baat hebben bij ontwikkeling van het centrum. Daarom zal bij de ontwikkeling van het fonds actief gekeken worden naar het betrekken van die ondernemers, en eventuele uitbreiding van dit gebied als daar voldoende draagvlak voor is.

Kerncentrumgebied, 1e ring (rood):

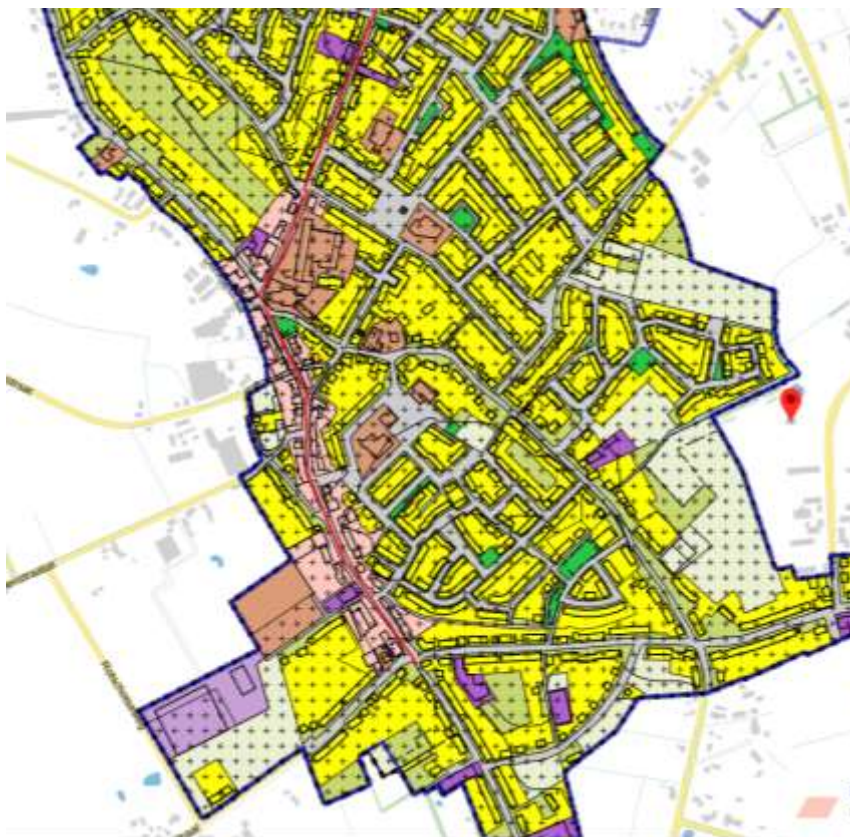
- Adrianusplein
- Petrus Dondersplein
- Kloosterpad
- Torenstraat
- Torenplein
- Hof van Overkerk

- Nieuwstraat 1 t/m 14
- Meanderplein

Buitenschil centrumgebied, 2e ring (blauw):

- Nieuwstraat 15 t/m 73
- Theerestraat 1 t/m 25
- Hortensiastraat
- Klokakker
- Campanulastraat
- Spijt 1 t/m 51

4.2 Den Dungen



In de kern Den Dungen is het centrumgebied af te bakenen aan de hand van het gebied met een centrumfunctie in het bestemmingsplan.

Het gaat om de volgende straten (rode lijn met rode percelen):

- Litserstraat
- Heilig Hartplein
- Maaskantje

Tijdens het proces is duidelijk geworden dat in de kern Den Dungen onvoldoende draagvlak bestaat bij de ondernemers om deel te nemen aan een vorm van centrummanagement met financieringssysteem. Deze kern zal dus in de verdere beelden en berekeningen buiten beschouwing gelaten worden. Zie verder onder hoofdstuk 8. Draagvlak.

4.3 Gemonde

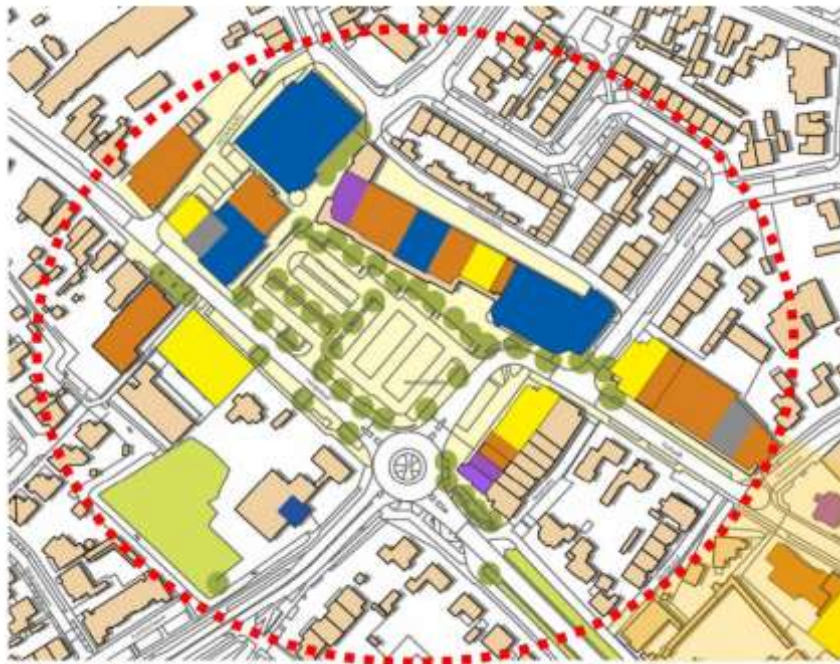


In de kern Gemonde is het centrumgebied ook af te bakenen aan de hand van het gebied met een centrumfunctie in het bestemmingsplan. Om ook de aanloopstraten mee te nemen zijn hierbij de beide doorgaande hoofdstraten meegenomen voor het gedeelte dat binnen de bebouwde kom valt.

Het gaat om de volgende straten (rode lijn):

- Dorpstraat
- Sint Lambertusweg vanaf nr. 41
- Kerkeind

4.4 Berlicum



In de kern Berlicum is het centrumgebied af te bakenen aan de hand van het gebied met een centrumfunctie in de nota detailhandel en horeca Berlicum/Middelrode 2015.

Het gaat om de volgende straten (binnen de rode cirkel):

- Het gehele Mercuriusplein
- Hoogstraat 133 t/m 162
- Kerkwijk 1 t/m 13A

4.5 Middelrode

Middelrode wordt als gebied (centrum) niet opgenomen in de verordening; daar zitten weinig ondernemers. De centrummanager kan t.z.t. beter per activiteit bekijken of aansluiten van de ondernemers in Middelrode mogelijk en zinvol is. Andersom kunnen de ondernemers zich melden bij de centrummanager.

5. Bestedingsdoelen

In de rondgang langs stuurgroepen en stakeholders is opgehaald wat de bestedingsdoelen zijn die men ziet voor de centra in de kernen. Deze vallen uiteen in een aantal hoofdcategorieën. Hierbij is allereerst uitgegaan van bestedingsdoelen waarvoor het georganiseerd ondernemerschap verantwoordelijk is, zoals de inzet van een centrummanager, evenementen, aankleding, communicatie en commercieel. Hierbij wordt nadrukkelijk de samenwerking gezocht met de gemeente. Hierin is het belangrijk in gesprek te blijven over wat centrummanagement en gemeente over en weer van elkaar verwachten in taken en budgetten. Bestedingsdoelen op het gebied van openbare ruimte, bereikbaarheid en het aanjagen van kansrijke projecten liggen vooral in verantwoordelijkheid van de gemeente. Hier stelt het centrummanagement zich op als gesprekspartner om in gezamenlijkheid op te trekken. Het is ook denkbaar dat de gemeente (op termijn) taken op dit gebied met bijbehorend budget uitbesteedt aan de centrummanagementorganisatie.

5.1 Inzet centrum/community manager

De inzet van een centrum- of community manager komt als eerste bestedingsdoel naar voren. Hierin kunnen de verschillende kernen gezamenlijk optrekken en iedereen een deel van de uren van de centrum- of community manager financieren uit het eigen budget.

De centrum- of community manager is uitvoerder van een deel van de taken en doelstellingen van het centrummanagement, daarbij valt te denken aan:

- Organiseren
- Samenwerking
- Informeren
- Gesprekspartner (vastgoedeigenaren, gemeente, bewoners, belangengroepen, ondernemersvereniging)
- Verbinden met gemeenschap
- Voorkomen leegstand / borgen juiste ondernemers aanbod
- Aantrekkelijk centrum
- In gesprek met gemeente over bijvoorbeeld:
 - Leefbaarheid (uitstallingen, veiligheid, schone winkelstraten, aankleding)
 - Levendigheid
 - Samenwerking in het maken van gemeentelijk beleid
 - Evenementen- en uitstallingenbeleid
 - Fietsvriendelijk centrum
 - Bereikbaarheid / Parkeren

5.2 Evenementen

De organisatie van evenementen wordt tevens als belangrijke taak van het centrummanagement in de kernen gezien. Levendigheid, actie en reuring zijn belangrijk in het centrum. Daarbij worden ook ondernemers van buiten het belastingplichtige gebied uitgenodigd om tegen een eigen bijdrage deel te nemen in de organisatie van evenementen. Goede afspraken met de gemeente borgen de continuïteit van evenementen op de lange termijn. Daarbij is de organisatie ook graag gesprekspartner voor gemeentelijke aangelegenheden hieromtrent, zoals het evenementenbeleid en -vergunningen.

- Organisatie evenementen
 - Kerst
 - Sinterklaas
 - Food/Bier truck
 - Carnaval
 - Koningsdag
 - Sport
 - Groenmarkt
 - Berlicum Vitaal
 - Oud en Nieuw
 - Bevrijdingsdag
- Lange termijn afspraken gemeente vaste evenementen
- Koopavonden en -zondagen
- Evenementenbeleid en -vergunningen in samenwerking met gemeente
- Gezamenlijke evenementenkalender

5.3 Aankleding

Investeren in de aankleding van de centrumgebieden in de kernen verhoogt de uitstraling en aantrekkelijkheid ervan. Hierbij wordt nadrukkelijk ook de verbinding gezocht met de aanloopstraten, om de centra als één geheel te laten zien.

- (Feest)verlichting
- Bloembakken / manden
- Muziek

5.4 Communicatie

In de communicatie en profilering zoeken de kernen de samenwerking. Hierbij is het idee om de budgetten bij elkaar te leggen en gezamenlijk op te trekken bij onder andere:

- Positionering/ profilering / zichtbaarheid
- Site en (social) media
- Deel citymarketing (routes in samenwerking met gemeente)
- Reclame zuil/ informatie zuil
- Nieuwsbrief

5.5 Bereikbaarheid / openbare ruimte

De taken op dit gebied liggen primair bij de gemeente. De centrummanagementorganisatie ziet hier een rol als gespreks- en samenwerkingspartner, onder andere op de volgende thema's:

- Overdekte fietsenstallingen
- Genoeg parkeerplaatsen
- Waar parkeren medewerkers van bedrijven uit centrum?
- Opruimen en netjes houden openbare ruimte, tijdelijke invulling grasvlaktes
- Uitstallingen beleid
- Veiligheid, geen donkere plekken, goede controle
- Aandacht voor duurzaamheid

5.6 Commercieel

De centra in de kernen commercieel aantrekkelijk houden voor bezoekers door onder andere:

- Leegstand voorkomen met goede winkel / horeca formules
- Heel Gestel Plakt
- Cadeaubon
- Koopingestel.nl
- BamiBord als communicatiekanaal
- Koopzondagen en -avonden
- Samenspel met weekmarkt
- Inspelen op evenementen als Kerst, Black Friday, Halloween, Sinterklaas, Pasen, Moederdag
- Loyaliteitsapp

5.7 Aanjagen kansrijke projecten

Ook hier ligt de primaire verantwoordelijkheid bij de gemeente maar ziet de centrummanagementorganisatie een aanjagende rol in bijvoorbeeld:

- Aanlegsteiger in de Dommel
- Beekvliet (film, verhaal verbinden Haaren)
- Kentalis ontwikkeling

- Poort van Gogh nationaal park
- Zonnewende
- Tiny House / flexibele werkplekken
- Oude toren bezoekbaar maken
- Wandel en fietsroutes
- Visie op het gebied tussen Meander en de Dommel

6. De bijdrage

Er is een aantal verschillende manieren om de bijdrage aan het ondernemersfonds per bijdrageplichtige te differentiëren. Hierbij is het uitgangspunt dat de bijdrage per bijdrageplichtige hoog genoeg is om een budget per kern te genereren waarmee de hiervoor beschreven bestedingsdoelen (op termijn) kunnen worden gerealiseerd. Tegelijkertijd moet de hoogte van de bijdrage per bijdrageplichtige ook zodanig zijn dat deze in redelijkheid te dragen is en niet een te grote belasting op de begroting is. Hierin kunnen we veel leren van andere ondernemersfondsen in andere gemeenten. Hieronder een paar scenario's uitgewerkt aan de hand van voorbeelden in andere gemeenten, met daarbij een doorrekening van wat dit betekent voor het budget van de kernen. Let op: bij de uitwerking van deze voorbeelden is nog geen rekening gehouden met de werkelijke belastingplicht die voortvloeit uit de reclamebelasting. Door vrijstellingen of doordat sommige commerciële panden geen reclame-uiting hebben hangen kan de werkelijke opbrengst wat lager uitvallen. Op basis van deze scenario's formuleren we een advies dat het best past op de situatie in de kernen in gemeente Sint-Michielsgestel.

6.1 Scenario 1 – staffel naar categorieën van WOZ-waarde

Hierbij houden we als voorbeeld het Binnenstadsfonds van Zaltbommel aan. Hier wordt de reclamebelasting geheven naar een zestal categorieën van WOZ-waarde, waarbij de heffing hoger is naarmate de WOZ-waarde hoger is.

WOZ-waarde	Jaarlijkse bijdrage
< 75.000	€ 268
75.000 - 150.000	€ 374
150.000 - 350.000	€ 482
350.000 - 500.000	€ 589
500.000 - 700.000	€ 696
> 700.000	€ 803

Het voordeel van deze systematiek is dat het principe van de grootste schouders dragen de zwaarste lasten is gewaarborgd, zonder dat er zoveel differentiatie ontstaat dat het onduidelijk wordt wat ondernemers moeten bijdragen. Daarnaast is door de categorieën geborgd dat er een minimum en een maximumbijdrage ontstaat. In de systematiek van dit voorbeeld wordt alleen gedifferentieerd naar WOZ-waarde, niet naar locatie. Dit betekent dat zowel het kerncentrumgebied als de schil daaromheen hetzelfde bijdragen.

Toegepast op de kernen in Sint Michielsgestel laat het volgende beeld zien:

Kern	Aantal niet-woningen	Totale WOZ-waarde	Opbrengst
Sint-Michielsgestel centrum – 1^e + 2^e ring	67	€ 16.000.000	€ 29.281
Berlicum	41	€ 9.594.000	€ 18.135
Gemonde	12	€ 3.169.000	€ 5.675
Totaal	120	€ 28.763.000	€ 53.091

Qua omvang van het ondernemerschap in de kernen bij elkaar opgeteld is Sint-Michielsgestel, exclusief Den Dungen, een stukje kleiner dan de binnenstad van Zaltbommel. Het totaalbudget van €53.000 wat ontstaat door deze bijdragen aan te houden lijkt goed in verhouding met vergelijkbare gemeenten met vergelijkbare ambities in bestedingsdoelen.

6.2 Scenario 2 – exacte proportionaliteit

Een andere manier van de bijdrage bepalen is niet te werken met categorieën van WOZ-waarde, maar de bijdrage direct te koppelen aan de hoogte van de WOZ-waarde. Hierbij gebruiken we als voorbeeld de gemeente Vught. Hier werkt men met een jaarlijkse bijdrage van €1,26 per €1000,- WOZ-waarde. Zo betaalt een gebruiker van een pand met een WOZ-waarde van €1.000.000,- precies twee keer zoveel als de gebruiker van een pand met een WOZ-waarde van €500.000,-. Ook bij dit systeem wordt geen rekening gehouden met de locatie van panden. In vergelijking met het hiervoor genoemde systeem van categorieën is de belasting preciezer geënt op de waarde van het pand, en treden ook meer verschillen op aan de randen: de niet-woningen met een heel lage WOZ-waarde dragen minder bij, die met een heel hoge WOZ-waarde meer.

Toegepast op de kernen in Sint-Michielsgestel levert het volgende beeld op:

Kern	Aantal niet-woningen	Totale WOZ-waarde	Opbrengst
Sint-Michielsgestel centrum – 1^e + 2^e ring	67	€ 16.000.000	€ 20.160
Berlicum	41	€ 9.594.000	€ 12.088
Gemonde	12	€ 3.169.000	€ 3.993
Totaal	120	€ 28.763.000	€ 36.241

Het voordeel van deze methode is dat het meer proportioneel is omdat de bijdrage precies geënt is op de waarde van het pand. Nadeel is dat die waarde fluctueert en dus niet aan de voorkant een helder beeld te schetsen is van wat elke ondernemer bijdraagt. In dit voorbeeld lijkt het budget per kern aan de lage kant voor de ambities in de bestedingsdoelen.

6.3 Scenario 3 – locatie van het pand

Tot slot is er nog een andere vorm en dat is differentiatie op locatie in plaats van WOZ-waarde. Dit is in de gemeente Roosendaal staande praktijk. Hier werkt men met een kerncentrumgebied en een schil hier omheen. In het kerncentrumgebied is de jaarlijkse bijdrage €400,- ongeacht WOZ-waarde, in de omliggende schil €250,-. De gedachte hierachter is dat de investeringen voor het grotere

gedeelte in het kerncentrumgebied landen en dat deze ondernemers hier dus het meest van profiteren.

Toegepast op Sint-Michielsgestel ziet dit er als volgt uit:

Kern	Aantal niet-woningen	Totale WOZ-waarde	Opbrengst
Sint-Michielsgestel centrum – 1 ^e ring	37	€ 16.000.000	€ 14.800
Sint-Michielsgestel centrum – 2 ^e ring	30	€ 4.756.000	€ 7.500
Berlicum	41	€ 9.594.000	€ 16.400
Gemonde	12	€ 3.169.000	€ 3.000
Totaal	120	€ 28.763.000	€ 41.700

Hierbij is onderscheid gemaakt tussen het kerncentrumgebied in de kern Sint-Michielsgestel en de ring hieromheen, zoals met rode en blauwe lijnen aangegeven in de afbakening van het centrum. Daarnaast is ook de kern Gemonde aangemerkt als buitenschil, omdat deze een geringere centrumfunctie heeft dan de andere centra. Het voordeel van deze systematiek is dat het hiermee mogelijk is om ook de ondernemers die niet tot het kerncentrumgebied behoren te betrekken en een bijdrage te laten leveren, met daarbij door de lagere heffing de borging dat degenen die het meest profiteren, ook het meest bijdragen. Het nadeel van deze systematiek is dat er geen differentiatie in WOZ-waarde meer is en dat daarmee het principe van de sterkste schouders dragen de zwaarste lasten wegvalt.

6.4 Advies

Het advies luidt om in de kernen in gemeente Sint-Michielsgestel een combinatie te maken van scenario 1 en scenario 3, waarbij er wel wordt gewerkt met categorieën van WOZ-waarde maar er ook gedifferentieerd wordt tussen een 1^e en 2^e centrumring, waarbij die laatste een lagere bijdrage kent dan de kerncentrumgebieden. Uitgangspunt voor de hoogte van de bijdrage is voor de differentiatie aan te sluiten bij de categorieën zoals gehanteerd in de gemeente Zaltbommel, maar deze qua bedragen, gezien de grote hoeveelheid kleine panden, iets meer te verdelen naar “de sterkste schouders dragen de zwaarste lasten”. Het totaalbudget van bijna €47.000 lijkt voor de schaal van de deelnemende kernen voldoende om (op termijn) de ambities zoals hiervoor omschreven waar te maken.

De categorieën zouden er dan als volgt uitzien:

WOZ-waarde	Jaarlijkse bijdrage kerncentrumgebieden	Jaarlijkse bijdrage buitenschil
< 75.000	€ 250	€ 125
75.000 - 150.000	€ 350	€ 175
150.000 - 350.000	€ 500	€ 250
350.000 - 500.000	€ 750	€ 375

500.000 - 700.000	€ 850	€ 425
> 700.000	€ 950	€ 475

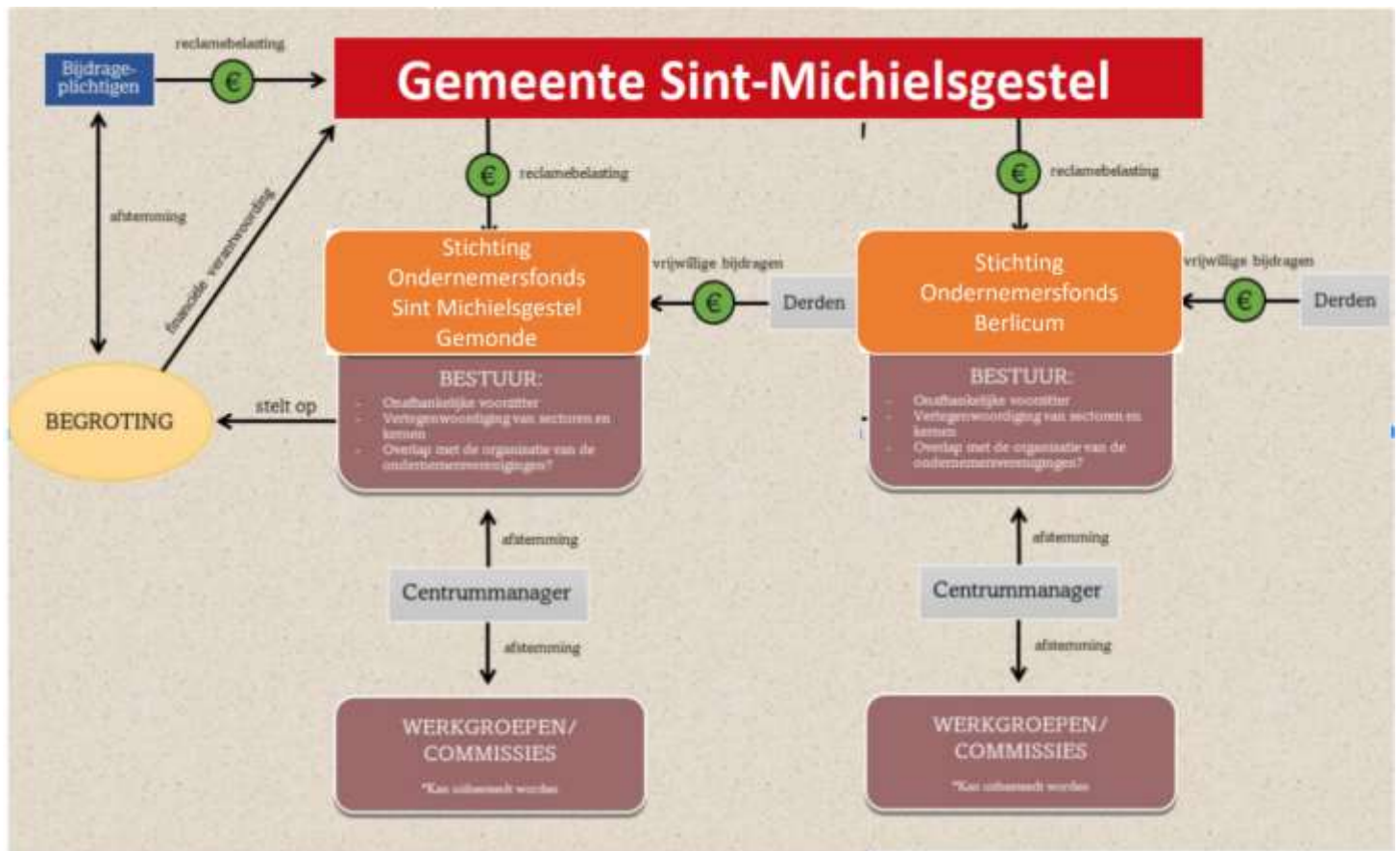
Toegepast op de WOZ-waarde in de kernen zou dit de volgende budgetten opleveren:

Kern	Aantal niet-woningen	Totale WOZ-waarde	Opbrengst
Sint-Michielsgestel centrum – 1^e ring	37	€ 16.000.000	€ 19.350
Sint-Michielsgestel centrum – 2^e ring	30	€ 4.756.000	€ 5.725
Berlicum	41	€ 9.594.000	€ 18.550
Gemonde	12	€ 3.169.000	€ 3.100
Totaal	120	€ 28.763.000	€ 46.725

Met de toepassing van deze tarifiering is geborgd dat er voldoende budget is om bestedingsdoelen te kunnen bereiken, de bijdrage per ondernemer niet een te grote hap uit de begroting neemt en dat de sterkste schouders de zwaarste lasten dragen. Daarbij is met de lagere tarifiering voor de buitenschil in de kern Sint-Michielsgestel en voor de kern Gemonde geborgd dat ook deze ondernemers bijdragen, tegen een tarief dat recht doen aan de mate waarin zij de vruchten plukken van het collectief.

7. De organisatie

Ook ten aanzien van de organisatiestructuur is gekeken op welke manier dit het beste past op de situatie in de kernen in gemeente Sint-Michielsgestel. Het uitgangspunt hierbij is het zo eenvoudig mogelijk te houden en aan te sluiten bij de al bestaande structuren. Hierbij zijn nadrukkelijk ook de ondernemersverenigingen betrokken om te bekijken hoe het nieuwe centrummanagement en de bestaande ondernemersverenigingen zich in de nieuwe structuur tot elkaar gaan verhouden en wie welke rol inneemt. In de onderstaande figuur is de voorgestelde organisatiestructuur schematisch weergegeven.



7.1 Stichting, bestuur en raad van advies

Voor de basis van de organisatie van een ondernemersfonds is het gangbaar te werken met een stichting en een stichtingsbestuur die een afspiegeling vormt van sectoren en kernen in het belastingplichtig gebied. De kernen hebben graag de eigen regie over het eigen budget. Dit betekent niet dat er voor iedere kern een afzonderlijke organisatie wordt ingericht. De organisaties vormen zich naar de stuurgroepen en die kernen daarbinnen die gaan deelnemen: de dorpskernen Sint-Michielsgestel en Gemonde trekken samen op en besluiten gezamenlijk waar zij het, per kern evenredig opgebrachte, budget aan willen besteden. Dit geldt ook voor Berlicum en Middelrode. In de praktijk betekent dit dat een deel van de bestedingen in de kernen afzonderlijk landt en dat er daar waar het meerwaarde oplevert gemeentebreed wordt samengewerkt, zoals bij profilering of de inzet van een centrummanager.

Naast de besturen wordt ook een raad van advies geïnstalleerd. De rol van de raad van advies is het gevraagd en ongevraagd adviseren van de besturen en het bevorderen van de samenwerking tussen de fondsen. De raad van advies en besturen komen minimaal eens per jaar bij elkaar. De raad van advies bestaat uit 3 onafhankelijke leden, waarvan minimaal één vertegenwoordiger van de gemeente.

7.2 Financiële structuur en verantwoording

De reclamebelasting wordt geïnd door de gemeente en doorgezet naar de stichting. Het stichtingsbestuur is verplicht jaarlijks een begroting op te stellen die sluit op de verwachte belastingopbrengst. Deze begroting moet worden afgestemd met de belastingplichtigen, bijvoorbeeld in een bijeenkomst waar deze wordt besproken.

De begroting vormt, samen met een verplichte accountantscontrole, de basis voor de financiële verantwoording van de stichting aan de gemeente. De inkomsten van de stichting hoeven niet alleen uit de belastingopbrengsten te bestaan: ook vrijwillige financiële bijdragen van derden, in dit geval bijvoorbeeld vastgoedeigenaren of ondernemers buiten het centrum, kunnen in de stichting worden opgenomen.

7.3 Centrummanager en commissies

De centrummanager heeft een belangrijke rol als spin in het web in de organisatie en uitvoering van de taken in de centrummanagementorganisatie, zoals ook beschreven bij de bestedingsdoelen. De centrummanager heeft overzicht over alles wat er speelt rondom de centra in de kernen. De centrummanager handelt in opdracht van het bestuur, en voert de taken uit zoals ze in de begroting bij de centrummanager zijn belegd. Daarnaast kunnen er voor verschillende taken werkgroepen of commissies worden opgezet. Denk hierbij aan een werkgroep evenementen, een werkgroep aankleding of een werkgroep profilering. De werkgroepen handelen ook in opdracht van het bestuur en in lijn met hetgeen is vastgelegd in de begroting.

7.4 Rol van de gemeente

Formeel heeft de gemeente geen rol in de centrummanagementorganisatie: het is een organisatie en financieringssysteem voor ondernemers, door ondernemers. Toch leert de praktijk dat juist samenwerking tussen gemeente en centrummanagement veel oplevert. Doordat de stakeholders in de centra zich op deze manier organiseren en professionaliseren, worden ze een serieuze gesprekspartner voor de gemeente. Dit geldt ook voor taken waar de gemeente primair voor verantwoordelijk is, zoals openbare ruimte en parkeren. De gemeente kan er ook voor kiezen (op termijn) taken en budgetten te verleggen naar een goedlopende centrummanagementorganisatie. Het is zeker in de opstartfase van belang dat er regelmatig en goede afstemming is tussen gemeente en centrummanagement om de rollen, taken en samenwerkingsgebieden te definiëren.

8. Draagvlak

De voorgaande scenario's en adviezen zijn tot stand gekomen in nauwe afstemming tussen kwartiermakers, stuurgroepen en andere stakeholders. Hieruit is een breed gedragen wens naar voren gekomen om een vorm van centrummanagement met financieringssysteem in te voeren. Er is behoefte aan een vaste, solide basis van waaruit structureel investeringen kunnen worden gedaan en activiteiten kunnen worden georganiseerd. Dit alles met als doel een bruisend, veelzijdig centrum in de kernen. De ondernemers zijn ook in de breedte bereid om hier financieel aan bij te dragen.

Een uitzondering hierop vormt de kern Den Dungen. Hier hebben de ondernemers in grote meerderheid aangegeven geen meerwaarde te zien van een vorm van centrummanagement met financieringssysteem. Voor de ondernemers in deze kern werkt de huidige organisatievorm, op basis van vrijwillige bijdragen en sponsoring, naar behoren. De ondernemers in Den Dungen zijn uitgenodigd om in de toekomst zich alsnog aan te sluiten bij centrummanagement, waarna zij ook een vertegenwoordiger in het bestuur van de centrummanagementorganisatie kunnen plaatsen. Met een toekomstige uitbreiding van het bestuur met Den Dungen is in de plannen voor de opzet van de stichting centrummanagement rekening gehouden.

In de andere kernen is er draagvlak voor de plannen. Er zijn informatieavonden georganiseerd en de kwartiermakers zijn langs gegaan bij de ondernemers in de gebieden om een informatieflyer uit te delen, in gesprek te gaan en het draagvlak te peilen. Hieruit ontstaat het volgende beeld. Van de ondernemers die in centrummanagementorganisatie Sint-Michielsgestel/Gemonde vallen, is een

ruime meerderheid positief over de plannen. Daarnaast is circa één derde van de bevroegde ondernemers wel geïnformeerd, maar heeft aan de hand van de verstrekte informatie geen reactie meer gegeven op de plannen. Dit is de “stille groep” van ondernemers die geen voortrekkersrol pakken maar die ook niet uitgesproken tegen de plannen zijn. Een viertal ondernemers heeft expliciet aangegeven tegen de plannen te zijn. De redenen hiervoor zijn vooral gelegen in scepsis over wat het hen oplevert in combinatie met al hoge kosten voor andere zaken in de bedrijfsvoering. Van de 24 ondernemers die in de centrummanagementorganisatie Berlicum vallen, hebben 21 ondernemers zich achter het plan geschaard. Hier is dus in ruime mate draagvlak aanwezig. Van de ondernemers die twijfel hebben uitgesproken of hebben aangegeven tegen de plannen te zijn, is de reden voornamelijk dat men voor het bedrijf te weinig voordelen ziet ten opzichte van de kosten.

Naast het informeren en bevragen van individuele stakeholders is in de ontwikkeling van de plannen gewerkt met een tweetal stuurgroepen. De stuurgroepen vormen een representatieve afspiegeling van de stakeholders en hebben intensief meegedacht. De ontstane plannen zijn weer getoetst bij hun achterbannen. Een bijzondere rol is hier weggelegd voor de beide ondernemersverenigingen. Deze hebben ook bewust een actieve rol in de stuurgroepen. Zij zien het belang van een centrummanagementorganisatie en onderzoeken tegelijkertijd welke taken waar moeten komen te liggen. Dit zal in de opstartfase van het fonds nog verder worden uitgewerkt. In de eerste ideeën hierover kunnen de ondernemersverenigingen een vertegenwoordiging in het bestuur vormen en/of betrokkenheid hebben bij de verschillende werkgroepen/commissies. Daarnaast kunnen ze zelf een duidelijke zelfstandige rol blijven houden in het netwerken en de belangenbehartiging voor haar leden. Ook worden er punten gezien waar goed samen opgetrokken kan worden, zoals in de communicatie.

In het draagvlakonderzoek kwam verder naar voren dat men het belangrijk vindt om een gezamenlijke basis op te zetten met een groep enthousiaste ondernemers. Vanuit hier kan het centrummanagement verder groeien, waarbij het denkbaar is dat grotere delen van de bebouwde kom op termijn ook deelnemen. Wat hierbij belangrijk wordt gevonden is dat iedereen mag meedoen: het centrummanagement beperkt zich niet tot de bijdrageplichtige ondernemers, andere partijen kunnen altijd tegen een vrijwillige bijdrage aanhaken bij bepaalde activiteiten. In het bijzonder gaat het hier om de vastgoedeigenaren, die niet via de belasting verplicht kunnen worden tot bijdragen. De vastgoedeigenaren die zijn bevroegd in het draagvlakonderzoek staan welwillend tegenover meedenken en meedoen in het fonds, vanuit het gedeeld belang de doelstelling van een attractief centrum en aantrekkelijk vestigingsklimaat na te streven. Dit wordt verder uitgewerkt in de opzet van het fonds.

Daarnaast zijn er ook andere stakeholders die graag meedoen in het centrummanagement. Zo hebben de bewoners aangegeven graag betrokken te zijn, vanuit het zoeken naar een balans tussen levendigheid en leefbaarheid. De werkgroepen/commissies zijn bij uitstek een plek om aan te schuiven. Verder heeft ook de Rabobank aangegeven een faciliterende rol te willen spelen door bijvoorbeeld relevante onderzoeken en marktkennis te delen met ondernemers.

Bijlage 1 – betrokken stakeholders

Stuurgroep kernen Sint-Michielsgestel, Den Dungen, Gemonde

- Alwien Geerts - OVSMG/Regiobank/Gemonde
- Marc Backus – MKB/Advies/Maaskantje/Den Dungen
- Martijn van Dis - Hema/Detailhandel/Nieuw centrum Sint-Michielsgestel
- Richard Jouvenaar - Ruwenberg/Toerisme/voorzitter Horeca/Grote ozb-afdrager

Overige betrokken stakeholders kernen Sint-Michielsgestel, Den Dungen, Gemonde

Met de volgende ondernemers zijn gesprekken gevoerd of zijn aanwezig geweest op een van de informatieavonden:

- Horecaoverleg
- Bestuursvergadering OVSMG
- Bewonersoverleg Brenthof, Dommelshuis en Dommelstaete
- Kort Fietswinkel (Henk Van Buuren)
- Rabobank
- Albert Heijn
- Kruidvat
- Cooijmans keurslagerij (Cindy)
- Albert Van Boven (Vastgoed)
- Theobert van Boven (Ontwikkelaar, Ondernemer in en net buiten centrum)
- Huub (Vastgoed)
- Maartje Berkelmans (Winkelpand eigenaar en bewoner centrum)
- Kaashapje (Ondernemer buiten centrum)
- Van Wanrooij (Mathijs Gerritzen)
- Regiobank (Dave Smits)
- Jumbo (Tom Jansen)
- Primera (Jacqueline Minkels)
- Kapsalon XL (Claudia Vlamincs)
- Hotel Restaurant Boer Goossens
- Dirk Van Uden
- Readshop (Piet van Esch)
- Herberg de Poeling
- Tom Spoormakers
- Van Buuren fietscomfort
- Bjorn Markgraaf tweewielers
- Van den Oetelaar Schoenmode
- Trendline
- No Limit Fashion
- Bloem Design
- Driekus
- Jens Mannenzaken
- Ter Stal Textiel
- Zussen

- Romeynders Makelaardij
- Oogwereld Ebbing
- Lunchcafe Toren4
- Wereldwinkel
- Fit
- Tonny van Lent
- Mitra
- Thijssens Advies
- Schildersbedrijf Van Erp
- Rijwielhandel Coen van Buuren
- Herenhaarmode Michel de Bakker
- Cafetaria Snackland
- Optiek 8A
- Vin Unique
- Twee Brouwers
- Chocking
- Repro XL
- Cafetaria Toppunt

Bij de hierboven niet genoemde bijdrageplichtige ondernemers is de informatieflyer afgegeven of gemaïld maar hierop is van de ondernemer geen reactie gekomen.

Stuurgroep Berlicum

- Marijn Steenbergen – Fleets en voorzitter OVB
- Rien Schellings – Pandeigenaar Berlicum Centrum en Schellings autoschade
- Tom de Kok – Eigenaar Hema Berlicum en Rosmalen
- Jack van Uden – Blokker Berlicum
- Bert Sterkenburg – Smaakvol en Trajectvol Berlicum
- Robin van de Heuvel – Lokz
- Ronald Geurts – Ondernemer en eigenaar vastgoed
- Danny van Zoggel – v.d. Doelen

Overige betrokken stakeholders Berlicum

Met de volgende ondernemers zijn gesprekken gevoerd of zijn aanwezig geweest op een van de informatieavonden:

- Dielissen en Altena Notarissen (Madhu Altena)
- Jumbo Berlicum (Luuk Olivier)
- Slagerij Hol (Reinier Hol)
- Kaashoekje (Judith Konings)
- Mieke Wijgergangs kantoorboekhandel (Rene)
- Zeeman Berlicum (Sharon)
- Kruidvat (Nina)
- Slijterij Verhagen (Marcel Verhagen)
- Gevers Optiek (Mari)
- Pim Bijleveld (Pannenkoekenhuis de Pimpernel en voorzitter Horeca)
- Muvoga (Kirsten en Loes)
- Regiobank Berlicum (Tom Stams)
- COOP Berlicum
- 't Vosje
- D-Reizen
- V.d. Graaff mode
- Tre Amici

- Mercur Vastgoed (Dennis Wouterse)
- Shoeby
- The Hair Hub
- Barbershop
- Bakkerij van Keulen
- Ebronia
- Grandeur
- Wereldwinkel
- Brouwers Honselaar

Bij de hierboven niet genoemde bijdrageplichtige ondernemers is de informatieflyer afgegeven of gemaïld maar hierop is van de ondernemer geen reactie gekomen.