



Business Improvement Districts (kurz BID) haben das Ziel, dass ortsansässige Gewerbetreibende gemeinsam handeln anstatt „**einzel**n zu **handeln**“. Sie sind räumlich definierte Gebiete, die für einen bestimmten Zeitraum mit Geldern von ortsansässigen Unternehmen wirtschaften. In einem zeitlich befristeten Raum (max. 5 Jahre) sollen sie die Standortqualität erhöhen und die grundlegenden Probleme von benachteiligten Standortlagen anhand von Projekten verbessern (in Anlehnung an IHK Koblenz) .

Die Grundeigentümer werden verpflichtet eine Abgabe an den BID-Aufgabenträger zu entrichten (Staat erhebt die Abgaben). Das Ziel ist die Attraktivitätssteigerung eines definierten Gebietes, wobei die Maßnahmen vielseitig sein können:

- Steigerung der Aufenthaltsqualität
- Bepflanzung und Grünpflege
- Einrichtung von Bänken und Blumenbeeten

Gemeinsame Marketing-Aktionen der Einzelhändler
Organisation des Parkraums
Sicherheitsmanagement
Maschinelle Reinigung des öffentlichen Raums
Erneuerung der Straßenbeläge
Beleuchtungskonzept
Branchenmix und Leerstandsmanagement
Erstellung einer Einkaufs-App sowie eines gemeinsamen Internetauftritts

Die Interessensgemeinschaften sind oft als eingetragener Verein organisiert. Einen BID vorzubereiten dauert meistens zwei bis drei Jahre, da die Akteure, Immobilieneigentümer, Einzelhändler etc. eingebunden, Projekte über die Laufzeit definiert und Anträge entsprechend vorbereitet werden müssen.



Wirtschaftsförderung Frankfurt, „Business Improvement Districts (BID) als Chance für den Einzelhandel“, November 2018

Historischer Ursprung

In Toronto, Kanada, ist in den 60er Jahren der erste BID entstanden („Bloor West Village“). Auslöser war die Verlagerung der Subway in den „Untergrund“, weshalb die Laufkundschaft in den Straßen, wo die Einzelhändler ihre Ladenlokale hatten, ausblieb. Zusätzlich sind zahlreiche Malls außerhalb der Stadt entstanden und die innerstädtische Frequenz und der Umsatz gingen zurück.

Spenden der ortsansässigen Gewerbetreibenden reichten nicht aus, um die vielfältigen Aufgabengebiete zu finanzieren, weshalb die Stadtverwaltung eine Pflichtabgabe aller

Grundeigentümer zur Förderung des gemeinsamen Districts erhob – der erste BID war geboren.

Toronto hat bis heute mehr als 80 BIDs umgesetzt.

BIDs in Deutschland

Deutschland zählt zu den Vorreitern des BID-Modells in Europa. Das erste deutsche BID-Gesetz wurde Ende 2004 in Hamburg verabschiedet und trat am 1. Januar 2005 in Kraft („Gesetz zur Stärkung der Einzelhandels- und Dienstleistungszentren“). Es folgten Hessen (aktuell 6), Schleswig-Holstein (3), Bremen (2), Saarland, Nordrhein-Westfalen (7), Sachsen, Berlin (2), Baden-Württemberg Rheinland-Pfalz und Niedersachsen. Diese Bundesländer haben entsprechende Gesetze erlassen und BID-Initiativen gegründet. Aktuell gibt es 33 BID-Quartiere in Deutschland.

In Hamburg beispielsweise gilt das Hamburgische BID-Gesetz (§ 7, Abs. 3 und Abs. 4), wonach die Höhe der Abgabe sich als Produkt aus der modifizierten Fläche des betreffenden Grundstücks und dem Abgabensatz errechnet. Die modifizierte Fläche errechnet sich aus der Fläche des Grundstücks in Quadratmetern, multipliziert mit dem Geschossfaktor. Die Gesetze gelten auf Landesebene und unterscheiden sich von Bundesland zu Bundesland.

In Hamburg wurde in den vergangenen zehn Jahren rund 20 Mio. Euro in die Qualität der öffentlichen Räume, in Service-, Reinigungs- sowie Marketingleistungen investiert.

Als Aufgabenträger kann sich z.B. der ansässige Werbeverein definieren oder die Stadt+Handel City- und Standortmanagement BID GmbH tritt als Akteur auf.

Voraussetzungen für ein BID

Ein BID ist ein Instrument für Quartiere, um die Expertise und Interessen der Akteure vor Ort gebündelt zu nutzen. Durch die Einrichtung eines BID ist, anders als bei freiwilligen Werbegemeinschaften, zeitliche und finanzielle Planungssicherheit gegeben. Wird es beschlossen, müssen alle Gewerbetreibende des definierten Gebiets die Abgabe abtreten,

sodass Trittbrettfahrer keine Chance haben und dazu gezwungen werden, z.B. in die Aufenthaltsqualität ihres Quartiers zu investieren.

Voraussetzung ist, dass es einen Initiator für die Einrichtung eines BID gibt, der alle Akteure frühzeitig einbindet, Gewerbetreibende vom Mitmachen überzeugt und sogenannte Multiplikatoren aktiviert, die während der Laufzeit die Kommunikation u.a. mit der Stadtverwaltung übernehmen.

Gründe des Scheiterns eines BID

Es gibt keine offizielle Statistik darüber, wie viele BIDs in Deutschland gescheitert sind, denn oftmals ist nur schwer definierbar, ab wann ein innerstädtisches Projekt das Ziel eines BID hat.

Dennoch kann man sagen, dass folgende Gründe für ein Scheitern gegeben sein können (Quelle):

Lokal andere Probleme werden als relevanter wahrgenommen als jene, für die BIDs Problemlösungskompetenz reklamieren

Es mangelt an machtvollen Akteuren vor Ort oder machtvollen Interessensvertretungen
Grundsätzlich skeptische Haltung der öffentlichen Hand, Kompetenzen an private Akteure zu übertragen

Aber auch wenn ein solches Projekt scheitert, wurde lokale Aufmerksamkeit auf das Quartier gelenkt.

Fazit

Ein BID ist, wie auch ein Citymanager, ein hilfreiches Instrument zur Förderung der Innenstadt. Politik und Stadtverwaltung müssen mitmachen und Rahmenbedingungen schaffen. Nur die langfristige Planung und ein nachhaltiges Controlling von BID-Initiativen garantieren Erfolg.

Nach seiner Laufzeit muss, sofern kein weiterer BID definiert wird, geklärt sein, wer sich

um die abgeschlossenen Projekte weiterhin kümmert. Beispielsweise „Wer kümmert sich um die Bepflanzung?“, „Wer zahlt den Quartiersmanager?“, „Wer lagert die Weihnachtsbeleuchtung ein?“. Aus diesem Grund ist es wichtig, dass ein BID auch nach der Laufzeit gemanaged wird, auch wenn das Projekt nicht mehr so heißt. Die Zusammenarbeit mit der städtischen Wirtschaftsförderung oder der IHK ist hier empfehlenswert. In Frankfurt beispielsweise werden bis zu 70 Prozent der Kosten für die innerstädtische Weihnachtsbeleuchtung von der Wirtschaftsförderung Frankfurt übernommen.

Beitragsbild: Einkaufsstrasse – Stock Photo – Harry Beugelink/Shutterstock