

Aktuelle Informationen zur möglichen Einrichtung eines BID in Dudweiler durch Herrn Leander Wappler, IHK des Saarlandes

Allgemeine Informationen zu einem BID sind zugänglich über die BID-Präsentation des 18. Unternehmensforums

Nach der Verabschiedung des Gesetzes zur Einrichtung von BIDs im Saarland erhielten die bereits aktiven Initiativen, die sich mit der Gründung eines BID beschäftigen, enormen Auftrieb. Insbesondere im Saarbrücker Stadtteil Burbach, in der Saarbrücker Futterstraße und im Zentrum von Wadern sind die Vorbereitungen recht weit vorangeschritten. Burbach steht bereits kurz vor der Antragstellung und dürfte daher das erste BID realisieren.

Das BID-Gesetz des Saarlandes greift die Erfahrungen aus anderen Bundesländern auf, setzt aber eigene, auch innovative Akzente, die für eine hohe Aufmerksamkeit bundesweit sorgen. Neu ist insbesondere, dass im Saarland neben den Eigentümern der Immobilien auch die Gewerbetreibenden in die Finanzierung und Entscheidung eingebunden werden können und eine aktive Rolle spielen können.

Auch Dudweiler hat die Voraussetzungen für ein BID: Ein noch lebendiges und schönes Zentrum mit ersten Leerständen und noch erhaltenen Strukturproblemen, die sich in der nahen Zukunft aufgrund des Bevölkerungsrückgangs in Richtung eines Niedergangs sehr verstärken werden, wenn nicht kraftvoll dagegen gesteuert wird. Noch ist die Kraft und die Basis in den Gewerbevereinen und der Unternehmerschaft für eine Initiative da.

Dort wo BIDs aktiv sind, zeigt sich, dass dies ein „tolles Instrumentarium“ ist, das ganz viel Bewegung in Stadtteile bringt und vor allem mentale Blockaden und Initiativhindernisse beseitigt. Es stärkt die Akteure, bringt völlig neue Perspektiven und auch eine finanzielle Schlagkraft, die ansonsten nicht erreichbar ist. „Aus einem Euro werden zwei oder sogar fünf“. Wichtigster Vorteil sei, dass die Trittbrettfahrer mit im Boot sind und sich nicht mehr entziehen können.

Qualitativ neu ist die solide, über mehrere Jahre zur Verfügung stehende finanzielle Basis, die eine neue, verlässliche Aktionsgrundlage in bisher nicht denkbaren Dimensionen schafft. Selbst in kleinen BIDs mit kleinen Beiträgen werden bei Einbindung von 50/ 60 oder mehr Beteiligten stattliche Summen erreicht.

Die klare Zielformulierung und der festgelegte Maßnahmenkatalog ermöglichen ein effizientes und erfolgsorientiertes Arbeiten. Ein Quartier oder das Zentrum werden damit quasi zu einem „Einkaufszentrum ohne Dach“, das die Erfolgsfaktoren der gemanagten Einkaufszentren per freier vertraglicher Bindung für sich erschließt.

Auch die Zusammenarbeit zwischen Initiativen und Stadt erhält eine ganz neue Qualität: Ämter müssen sich beteiligen, kommunale Dienstleistungen müssen laut Gesetz erbracht werden, es gibt gesetzliche Fristen zu Erledigung. Zudem begleitet laut Gesetz ein erweiterter, sehr hilfreicher Kreis das Projekt: Neben der IHK sind das Wirtschaftsministerium und kommunale Fachämter eingebunden.

Ganz pragmatisch empfiehlt Herr Wappler folgendes Vorgehen für Dudweiler.

In einer kleinen Arbeitsgruppe aus einigen interessierten Vertretern des Unternehmerforums, der Stadtteilverwaltung und der WiFö sollte man anhand eines Kataster- und Stadtplanes mögliche Bezirke auswählen. Wichtig ist dabei die detaillierte Kenntnis der Besitzstrukturen und der persönlichen Einstellung der Betroffenen.

Vorrangig ist die Eigentümerstruktur zu beachten, denn hier muss eine kritische Masse von 15 % zur Mitarbeit bereit sein. Wichtigstes Argument gegenüber den Immobilienbesitzern ist der absehbare Wertverlust der Immobilien bei wachsenden Leerständen und Niedergangssituationen in den betroffenen Geschäftsstraßen und im Zentrum allgemein sowie die langfristige Wertsteigerung und der Werterhalt, der in der Regel auch der Alterssicherung dient.

Die Eigentümer sind eine durchaus problematische Gruppe, die sensibel anzusprechen ist. Besonders kritisch sind in der Regel Erbgemeinschaften, die der Entwicklung indifferent gegenüberstehen und mit ihrer Blockade ein BID scheitern lassen können. Besonders wirksam ist eine Kombination aus gewichtigem Immobilienbesitz sowie Hausstrukturen, in denen Eigentümer und Gewerbetreibende wenigstens zum Teil identisch sind. Erfahrungsgemäß haben Gewerbetreibende, die zugleich Eigentümer sind, das größte Interesse und sind am schnellsten zu mobilisieren. In der Regel haben auch die örtlichen Banken größere Immobilienanteile im Besitz und sind daher wichtige und vor allem auch finanzstarke Partner.

Der Distrikt ist auf die Interessenstrukturen genauer zu untersuchen und abzugrenzen, wobei es sinnvoll sein kann, kleine Besitzenklaven auszugrenzen oder auch aus Randbereichen einzubeziehen, um möglichst viele potenzielle Unterstützer und wenig Problemfälle zu haben. Ein geschickter strategischer Zuschnitt des Areals fördert das Gelingen ganz entscheidend.

Im zweiten Schritt sind mögliche Themen und Aufgaben festzulegen. Es können gemeinsame Marketingmaßnahmen (die für reine Eigentümer jedoch wenig attraktiv sind) sein, bauliche Aufwertungen an Plätzen, Straßen, Fassaden und Gehwegen, mehr Sauberkeit und Sicherheit, optische Aufwertungen im Straßenraum und an den Geschäften, bessere Beleuchtung, Beschilderungen usw.

Festzulegen ist auch der zeitliche Rahmen: BIDs sind maximal auf fünf Jahre befristet.

In einer ersten Phase sollten vor allem die zugänglichen, positiv eingeschätzten EigentümerInnen gezielt und individuell angesprochen, beworben und überzeugt werden. Ist abzusehen, dass eine kritische Masse dem Vorhaben positiv gegenüber steht, ist der Kreis für den Kommunikations- und Überzeugungsprozess auszuweiten. In der Regel sind Eigentümerforen ein sinnvolles Mittel.

Sprechen sich 15 % der EigentümerInnen im ausgewählten Distrikt für ein BID aus, kann ein Lenkungsausschuss gegründet werden, der detailliert ein Konzept ausarbeitet als Basis für die Überzeugungsarbeit und den Antrag auf Einrichtung eines BID vorbereitet. In dieser Phase ist die IHK gerne bereit, beratend und unterstützend mitzuwirken.

Der Lenkungsausschuss wird zum aktiven Keim des BID. Er spricht alle an, überzeugt, moderiert, besorgt Infos und treibt den Prozess voran. Erfahrungsgemäß braucht es ein bis einhalb Jahre, bis Satzung und Konzept stehen.

Zu einem genehmigungsfähigen Konzept gehören: die räumliche Eingrenzung, ein detaillierter Maßnahmenplan, eine Kostenplanung zur Finanzierung der Maßnahmen, darauf aufbauend die Festlegung eines Finanzierungsschlüssels mit der Umlage, nach der alle Eigentümer und Gewerbetreibende im BID ihren finanziellen Beitrag leisten müssen, sowie die Festlegung der Lebensdauer des BID, i. d. Regel fünf Jahre.

Basis für die individuelle Beitragshöhe sind die Einheitswerte der Immobilien.

Die vorausgehende Konzeptarbeit ist vergleichbar mit der Vorarbeit einer erfolgreichen Existenzgründung. Je besser und ausgefeilter die konzeptionelle Basis, umso leichter ist die Überzeugungsarbeit und auch die Umsetzung.

Das Konzept ist später zugleich die Arbeitsbasis für die BID-Führung, die auf einer klaren, gemeinsam erarbeiteten Grundlage die Maßnahmen verwirklicht. Die Hauptarbeit wird also vorher geleistet und sollte zumindest semi-professionell begleitet werden. Gerade die erste Phase mit der Gründung eines Lenkungsausschusses ist zeitaufwändig, schwierig und braucht sehr viel konstantes Engagement.

Dieser Aufwand ist nicht mehr allein über das Ehrenamt zu leisten. Wichtig wäre neben einer festen Betreuung auch eine Anschubfinanzierung, die unter Umständen auch über Sponsoren bereitgestellt werden müsste. Professionelle Hilfe erleichtert die Vorarbeiten. Man braucht auf jeden Fall einen starken „Motor“ und einige aktive Mit-Initiatoren, die bereit sind, sich einzubringen und etwas anzustoßen.

Wichtig ist auch eine zuverlässige Unterstützung durch die Kommune und die zuständige Verwaltung sowie ein fester Ansprechpartner im Stadtteil, der all die notwendigen Informations- und Anschubaktivitäten koordiniert und steuert und die nicht zu unterschätzende Kärnerarbeit für das Projekt macht.

Die Einschätzung der BIDs ist zu sehr geprägt von dem Zwangscharakter, der ihnen unterstellt wird. Das muss aus den Köpfen wieder raus. Ein BID wird nur eingerichtet, wenn sich in einem intensiven Diskussions- und Überzeugungsprozess eine klare Mehrheit dafür entscheidet. Voraussetzung ist eine breite demokratische Willensbildung. In allen bisher eingerichteten BIDs bundesweit war die Zahl derjenigen Betroffenen, die es ablehnten, verschwindend gering. Allerdings steht ein hoher Aufwand vor dieser breiten Akzeptanz.

Im Zuge der Antragstellung müssen zudem alle Planungsdetails öffentlich ausgelegt werden. Alle Betroffenen haben die Möglichkeit, sich dagegen auszusprechen. Allerdings sieht das Gesetz im Sinne des BID ein Negativquorum vor: Wenn weniger als ein Drittel der Betroffenen nein sagen, kommt es zustande.

Das Konzept wird auf der Basis des BID-Gesetzes von der Kommune genehmigt und das BID mit öffentlich bindender Wirkung in Kraft gesetzt. Die Abgabenbescheide haben amtlichen Charakter; die Umlagen werden i.d. Regel auch von der Kommune eingezogen und treuhänderisch verwaltet.

Das BID kann verschieden organisiert sein, als Verein oder auch als zweckgebundene Gesellschaft. Es muss ein verantwortlicher Aufgabenträger vorhanden sein, der die Etats verwaltet, die Maßnahmen umsetzt. In Burbach wird der Träger aus dem Gewerbeverein heraus entstehen.

Wichtig ist, dass das BID keine kommunalen Aufgaben übernimmt, sondern die öffentlichen Aufgaben sinnvoll ergänzt und dort aktiv wird, wo die öffentliche Hand nicht hinreicht. Dies wird im Vorfeld eindeutig abgesprochen.

Ein BID kann sehr unterschiedliche Projektdimensionen mit ganz verschiedenen Budgets anstreben. Die Furcht vor einer die Gewerbetreibenden oder Eigentümer überfordernden Umlage ist unbegründet, da die beteiligten selbst den Umfang festlegen. Im Beispiel Bochum sind rund 80 Gewerbetreibende, Gastronomen und Immobilienbesitzer in einem BID aktiv, wobei der Jahresbeitrag von 90,- Euro bis zu max. 3000,- Euro reicht, was sich zu einem Jahresetat von 60.000 Euro und einem Projektetat von 300.000 Euro summiert, mit dem durchaus beachtliche Verbesserungen erreicht werden können.

Hinzu kommen in vielen Fällen Kofinanzierungen von den Kommunen oder dem Land, um die Vorbildfunktion der Projekte und ihre Ausstrahlung auf Nachahmer zu erhöhen.

Es ist letztlich auch nicht das Geld, das so viel bewirkt, sondern der Wille zu Gemeinsamkeit und Eigeninitiative, der ein Quartier dauerhaft und positiv verändert. Und der Effekt der Umlage, dem sich keiner entziehen kann, führt zu einer ansonsten nie erreichbaren Basis der Gemeinschaftsarbeit. Da jeder zahlt, haben plötzlich viel mehr Interesse an ihrem Umfeld und reden und arbeiten mit, wo sie vorher nur abgewartet und zugesehen haben.

Zur weiteren Information und Anregung verweist Herr Wappler auf die Erfahrungen aus der praktischen Erprobung insbesondere in Gießen. In Gießen sind derzeit 4 BIDs aktiv, die unterschiedliche Zielgruppen vertreten. Neben einer Innenstadt-Initiative gibt es auch eine kleinräumige Initiative in einem Quartier mit kleinteiliger Wirtschaft, vergleichbar mit Dudweiler. Interessenten empfiehlt Herr Wappler den direkten Kontakt zu der dortigen Initiative, der sehr informativ und vor allem sehr ermutigend sei. Es gibt über die IHK intensive Kontakte und es wird auch an eine Patenschaft der Gießener Initiativen für die saarländischen Projekte gedacht.

Ermutigend und für Dudweiler durchaus vorbildlich ist auch die starke Initiative in Burbach, die auf ähnlichen Stadtteilstrukturen aufbaut. Sehr positiv ist vor allem das große Medieninteresse, das die BID-Initiative auslöst. Ein derartiger PR-Schub ist ansonsten nur mit einem ungeheuren Aufwand zu erreichen.

Für Dudweiler interessant wäre auch eine mögliche Unterstützung durch die Universität des Saarlandes, beispielsweise durch das Institut von Prof. Zentes.

Sollte sich in Dudweiler eine BID-Initiative bilden, ist Herr Wappler gerne bereit, mit den Akteuren das Vorgehen eingehend zu besprechen und sie beratend zu unterstützen.