
**VEERTIEN VEELGESTELDE VRAGEN OVER EEN
ONDERNEMERSFONDS**

***HANDREIKING VOOR DEELNEMERS AAN HET SYMPOSIUM VAN
HET PLATFORM ONDERNEMERSFONDSEN, 25 MEI 2012***

Aart van Bochove, Leiden, 14 mei 2012

Voorwoord

Er zijn medio-2012 omstreeks 20 ondernemersfondsen op OZB-basis actief. Afgaande op de opinievorming op een aantal plekken in het land, zullen er daar per 2013 weer een tiental bij komen. Het gaat om heel verschillende gemeenten, van steden als Leiden, Leeuwarden, Groningen en Utrecht, via sub-urbane gebieden als Pijnacker-Nootdorp en Lisse tot aan een plattelandsgemeente als Leek. Mogelijk zal volgend jaar het eerste regionale volgen: ondernemers en gemeentebesturen die in drie gemeenten tegelijk besluitvorming plegen. Op dit moment zitten de meeste fondsen nog in Zuid-Holland en in het noorden. Er worden voorbereidingen getroffen in Brabant. Ook in Amsterdam en Rotterdam is een discussie begonnen.

Er zijn honderden ondernemers actief in de fondsen en in de verenigingen en allianties die werken met geld uit de fondsen. Bijna overal wordt bij de voorbereiding van een fonds stevig gediscussieerd over wenselijkheid, structuur en bestedingsplannen. Zodra het fonds er eenmaal is, gaat het snel in 'het systeem' zitten. 'Gemak' is een veel gehoord woord: er is een probleemloze financiering van gezamenlijke activiteiten van ondernemers, dat geeft stabiliteit. De tijd en energie kunnen eindelijk besteed worden aan de inhoud en aan de echte belangenbehartiging, in plaats van aan het financieel overeind houden van de vereniging.

Die honderden ondernemers zijn voor het overgrote deel vrijwilligers. Op veel plekken huren de ondernemers inmiddels een fondsmanager in en vaak ondersteunt ook de kamer van koophandel een fonds. Maar het overgrote deel van het werk wordt door vrijwilligers gedaan.

Iets wat succes heeft, trekt de aandacht. De fondsen krijgen bij voortduring vragen van ondernemers naar de werking van een fonds. Maar er is niet een professionele 'helpdesk' of een communicatiebudget. Daarom heeft het Platform Ondernemersfondsen besloten om weer een symposium te organiseren, teneinde alle belangstellenden op een vrolijke en informatieve manier te vertellen over de mogelijkheden van een fonds. Dat symposium vindt plaats op 24 mei 2012 in Leiden.

Bij de voorbereiding van het symposium kwamen al vragen van deelnemers binnen, meer zelfs dan in het bestek van een middag behandeld kunnen worden. Om toch in de informatiebehoefte te kunnen voorzien, hebben we enkele veelgestelde vragen alvast in de voorliggende notitie aan de orde gesteld. Een deel van de tekst is hergebruik van tekst uit werkplannen van enkele recent gestarte fondsen. We wensen u alvast veel inspiratie toe.

Nog iets over het Platform Ondernemersfondsen. Er bestaat een informeel platform, ondersteund door de twee 'oude' fondsen uit Leiden en Leeuwarden. Doel van het platform is het uitwisselen van informatie en 'tips&tricks' tussen bestuursleden en managers van de fondsen. En indien nodig, zal het platform aan gezamenlijke belangenbehartiging doen. Het platform hanteert geen formele toelatingscriteria. Ook ondernemers die nog nadenken over een fonds of ondernemers die werken met een fonds op basis van een BIZ of een reclamebelasting kunnen hun licht in het platform komen opsteken. Maar in de praktijk is er weldegelijk overeenstemming over drie 'regels' die bij een 'echt' ondernemersfonds horen:

- Een fonds is 'voor en door ondernemers'. De gemeente heeft geen zeggenschap over het bestuur van het fonds en al helemaal niet over de besteding van het geld. Er wordt zeer strikt gewaakt tegen 'substitutie': zodra een gemeente naar een ondernemersfonds wijst als financieringsbron voor een gemeentelijke taak, gaat de brug omhoog. De enige verantwoording die een fonds aflegt aan de gemeente is die over de rechtmatigheid; de gemeente mag een tijdig aangeleverde

accountantsverklaring eisen. Formeel is er immers sprake van een subsidierelatie tussen gemeente en fonds. Overigens is de ervaring dat juist de volkomen onafhankelijkheid van de fondsen het weer mogelijk maakt om goed samen te werken met de gemeentebesturen: de verhouding wordt er gelijkwaardig van.

- 'Ondernemer' is iedereen die OZB betaalt in de categorie niet-woningen. Het fonds is er dus voor zowel eigenaren als gebruikers van onroerend goed en voor zowel profit als 'not for profit'. Zorg, onderwijs, cultuur en sport worden van harte uitgenodigd zich aan te sluiten bij de verenigingen van ondernemers die gebruik maken van het fonds en mee te doen aan het maken van plannen voor de besteding.
- Elk fonds heeft een structuur waarbij de mogelijkheid tot participatie van de individuele ondernemers zo groot mogelijk is. De meeste fondsen werken daartoe met een systeem van 'trekkingsrechten', waarbij een gebied of een sector in de gemeente het zelf opgebrachte deel van het fonds weer terug krijgt. Voorwaarde voor dit 'zelfbestuur' is wel dat er sprake is van een transparante en democratische alliantie of vereniging.

De kunst is om los van deze drie 'regels' zo min mogelijk voorschriften te hanteren. Ondernemers zijn creatieve mensen. Hoe meer eigen verantwoordelijkheid ze kunnen nemen, hoe meer er uit komt. Het fonds zorgt voor organiserend vermogen ter plaatse. De rest is aan de ondernemers zelf. Dat mobiliseren van de innovatieve kracht van de ondernemers maakt het op poten zetten en onderhouden van een fonds een spannende en inspirerende bezigheid.

Aart van Bochove, Leiden

Voorzitter Platform Ondernemersfondsen

1. Wanneer reclamebelasting, BIZ of OZB-fonds?

Gemeentebesturen hebben wettelijk de mogelijkheid om tot omstreeks 20 belastingen en heffingen in te voeren. De laatste jaren zijn drie daarvan in beeld als instrument voor het financieren van gezamenlijke acties van ondernemers: reclamebelasting, BIZ en OZB. In het verleden is ook wel gewerkt met precario (heffing op gebruik van de openbare ruimte voor terrassen en reclame-uitingen) en met de baatbelasting. Precario is uit beeld geraakt omdat de opbrengst te klein was en maar een beperkt aantal ondernemers meebetaalde, de baatbelasting bleek juridisch niet houdbaar, omdat niet onomstotelijk was te bepalen wie baat had bij de investering die betaald werd uit de opbrengst van de belasting.

We benoemen de drie resterende mogelijkheden.

Ten eerste. De reclamebelasting is een belasting op reclame-uitingen. Een reclame-uiting is alles wat iets meer is dan alleen een naamsaanduiding. De gemeente kan in een verordening een gebied aanwijzen waarbinnen reclamebelasting betaald moet worden. Dat kan een klein gebied zijn, het kunnen ook verscheidene gebieden per gemeente zijn. Probleem is wel dat de belasting alleen betaald wordt door de gebruikers van een reclamevoerend pand. In de praktijk: winkels en een beetje horeca. Andere bedrijven die evenzeer belang hebben bij "traffic" en collectieve belangenbehartiging, doen niet mee. En buiten de winkelgebieden werkt de reclame-belasting sowieso niet. Het instrument van de verordening maakt de reclamebelasting wat log – de gemeente heeft er veel zeggenschap over - maar de inzetbaarheid is flexibel. De tarifiering is dat ook. Er zijn globaal drie tariefgrondslagen:

- Een eenheidstarief, een gelijk bedrag voor elke winkel. Dat wringt wat: een groot en een klein bedrijf betalen dan evenveel. Deze manier van tarifieren lokt veel bezwaren uit: bedrijven gaan argumenteren dat ze alleen een naamsaanduiding voeren en geen reclame.
- Een bedrag gerelateerd aan de omvang van de reclame-uiting. Ook dat wringt wat: een belwinkel heeft een minimale omzet maar moet zichzelf met veel reclame vindbaar maken, terwijl een warenhuis op eigen kracht gevonden kan worden. Bovendien zijn de perceptiekosten – de kosten die gemaakt worden om de belasting te innen – vrij hoog: er moet gemeten en gerekend worden. Dat kan door gespecialiseerde bureaus gebeuren, maar dan nog kunnen de kosten oplopen tot 20% van de opbrengst.
- Een tarief gerelateerd aan de WOZ-taxatie van een pand.

De WOZ-grondslag begint de laatste tijd meer in zwang te komen, mede onder invloed van de ondernemersfondsen op OZB-basis. Op die manier begint de reclamebelasting te lijken op een gebiedsgericht OZB-fonds. Er zijn intussen voorbeelden van gemeenten waar de reclamebelasting als een soort try-out van een OZB-fonds wordt gebruikt. In dat geval raken eerst de winkeliers vertrouwd met de systematiek. Op het moment dat op de bedrijventerreinen en elders in de lokale economie de behoefte aan een vorm van collectieve financiering ontstaat, wordt de reclamebelasting afgeschaft of afgeschaald en vervangen door een gemeentebreed ondernemersfonds op OZB-basis.

De reclamebelasting is lang geleden in het leven geroepen om gemeentebesturen een instrument te geven ter beteugeling van wildgroei van reclame in het straatbeeld. De

belasting is nu aan een tweede leven begonnen als grondslag voor collectieve belangenbehartiging. De belasting is een effectief instrument om aan geld te komen in een situatie waarin de belangen van winkeliers leidend zijn. Omdat de populatie die meebetaalt vrij klein is, kunnen de kosten per belastingplichtige behoorlijk oplopen, alvorens een substantiële opbrengst in zicht komt.

Er zijn geen wettelijke draagvlakeisen: de gemeente kan een reclamebelasting invoeren zonder raadpleging van ondernemers, ook wanneer de opbrengst bestemd is voor de financiering van activiteiten van ondernemers. In de praktijk blijken veel ondernemers toch een soort referendum te organiseren onder ondernemers die de belasting gaan betalen (de winkeliers).

Ten tweede. Er is enkele jaren een wettelijke regeling geweest om tot een gebiedsgerichte 'businessstax' te komen, de zogenaamde BIZ. De BIZ wordt thans geëvalueerd. Er zijn 92 BIZ-pilots van de grond gekomen, waarvan 20 in koploper Den Haag.

De regeling stelt zeer complexe, getalsmatige draagvlakeisen, vast te leggen via een schriftelijke stemming onder de gebruikers van de panden (het huurdersdeel van de WOZ). Die bepalingen zijn zowel voor de gemeente als voor de vrijwilligers-bestuurders van sommige terreinverenigingen niet realistisch en haalbaar in de uitvoering gebleken. Juist de wat verouderde terreinen met een behoorlijke omvang en een diversiteit aan bedrijventypes staan voor bijna onneembaar hoge drempels. Op reeds goed georganiseerde terreinen bleek het eenvoudiger, maar ook daar was veel persoonlijke aandacht nodig. De BIZ is, met andere woorden, juist op de terreinen waar hij hardste nodig is, het moeilijkst haalbaar.

De toegestane bestedingen in de BIZ-gebieden zijn beperkt tot 'schoon, heel en veilig' in de openbare ruimte en in het verlengde van de taken van de gemeente. Gebieden die strikt private dingen willen (zoals promotie, mobiliteitsmanagement, kostenreductie door bundeling van inkoop, marketing) of gemeenten waar het vooral gaat om versterking van het ondernemings- en onderhandelingsklimaat, komen met een BIZ niet verder.

De BIZ-regeling geeft aan de gemeente een grote invloed. Het beginsel 'voor en door ondernemers' is er niet in zichtbaar.

Ten derde: een fonds op basis van een verhoging van de OZB voor niet-woningen. De mogelijkheid om de OZB daarvoor te gebruiken is feitelijk al zo oud als de OZB zelf. Leiden was de eerste stad waar deze "slapende" mogelijkheid voor het eerst geëxploreerd is. De aanpak wordt in het vervolg van deze notitie beschreven.

Een ondernemersfonds kan bestaan op grond van een politieke deal tussen een initiatiefgroep van ondernemers en de gemeenteraad: de gemeenteraad verhoogt de OZB voor niet-woningen met een van te voren afgesproken bedrag, de ondernemers die verhoging onder de conditie dat er een subsidie komt ter waarde van de OZB-verhoging voor de Stichting Ondernemersfonds. Meer dan die deal is niet nodig. Er zijn geen wettelijke voorschriften voor hoe een fonds er uit moet zien en waar het zich aan moet houden: het is allemaal zelfbestuur van de initiatiefnemers. Er zijn in de praktijk wel ene stel spelregels ontstaan, daarover straks meer.

Maar er zijn in de steden waar al een fonds bestaat wel een aantal spelregels ontstaan, daarover straks meer.

In de kern is de vraag naar een BIZ, een reclamebelasting of een WOZ-fonds vooral een zaak van ambitie: de reclamebelasting is vooral geschikt voor het financieren van klassieke winkelpromotie, de BIZ is geschikt voor verbetering van de openbare ruimte op een bedrijventerrein, een WOZ-fonds komt in beeld wanneer de ambitie om het hele ondernemingsklimaat in de gemeente een “boost” te geven en om dat te doen op een van de overheid en van de regelgeving onafhankelijke wijze, op eigen ondernemerskracht.

2. Wie is ‘ondernemer’?

De gemeente is in staat om “pijnloos” te voorzien in de voeding van een ondernemersfonds door dat die voeding even groot is als de opbrengst van een verhoging van de OZB voor niet-woningen. Het begrip “ondernemer” valt daarmee samen met de belastingcategorie niet-woningen. Dat betekent dat niet alleen de commerciële bedrijven – winkels, horeca, kantoren, dienstverleners, werkplaatsen, fabrieken – meedoen, maar ook “not for profit” ondernemingen uit overheid, het onderwijs, de cultuur, de zorg, welzijn, sport. Alleen het wettelijk van OZB vrijgestelde vastgoed doet niet mee: kerken die voor de eredienst in gebruik zijn, waterstaatkundige werken, kastuinbouw, landbouwgrond. Het bij elkaar brengen van zoveel ongelijksoortige organisaties was ooit een probleem, maar past nu goed bij trends in het economisch proces:

- “Not for profit” organisaties zijn zich steeds meer als onderneming gaan gedragen en zijn ook massaal lid geworden van ondernemersverenigingen. Er is veel meer begrip ontstaan voor de wederzijdse afhankelijkheid van profit en not-for-profit, bijvoorbeeld in de relatie tussen onderwijs en arbeidsmarkt.
- De omgevingsbelangen van profit en not-for-profit – veiligheid, bereikbaarheid, promotie, herkenbaarheid – vallen vaak samen.

Het feit dat een ondernemersfonds op OZB-basis niet gericht voor een enkele sector (bijvoorbeeld winkels) en in een enkel gebied (bijvoorbeeld binnenstad) kan worden ingezet maar voor alle ondernemingen in de hele gemeente geldt, leek in de steden waar al een fonds is, in eerste instantie een complicatie. Maar na verloop van tijd wordt juist die veelheid als een grote verworvenheid van het fonds ervaren: de context waarbinnen ondernemingen hun positie bepalen wordt veel breder en rijker. En er vindt nieuwe marktschepping plaats, door het ontstaan van nieuwe zakenrelaties.

De wet laat de gemeente toe om binnen zekere grenzen voor de eigenaren een ander tarief vast te stellen dan voor de gebruikers. Veel gemeenten doen dat ook: meestal wordt omstreeks 54% van de opbrengst van de OZB door de eigenaren opgebracht en 46% door de huurders. De eigenaren zijn dus ook ondernemer. Niet alleen naar de letter: ze worden van harte uitgenodigd om zich als ondernemer te manifesteren, in de activiteiten die vanuit het fonds gefinancierd worden deel te nemen en invloed uit te oefenen op de bestedingen. Een ondernemersfonds draagt bij aan bestrijding van leegstand, aan promotie, veiligheid en andere zaken die bijdragen aan een duurzaam rendement voor eigenaren van vastgoed. In die zin is er ook tussen eigenaren en gebruikers van vastgoed een belangenparalleliteit.

3. Wat betekent ‘voor en door ondernemers’?

Bij de deal met de gemeenteraad hoort dat de raad niet de "schuld" krijgt van de belastingverhoging, maar zich ook niet bemoeit met inrichting van en bestedingen uit het fonds. Natuurlijk is er weldegelijk een minimale bemoeienis: het fonds dient zich te houden aan algemene normen voor gesubsidieerde instellingen die met publiek geld werken, zoals het overleggen van jaarstukken en het blijven binnen de grenzen van de wet. Maar het inhoudelijk debat hoort geheel bij de ondernemers te liggen.

In sommige steden met een fonds heeft het de gemeente moeite gekost om aan die non-interventie te wennen. Maar de spelregel is wel overal geaccepteerd geraakt. Het rendement van een ondernemersorganisatie die eigen keuzes kan maken en zich in vrijheid kan organiseren is voor een gemeentebestuur op den duur veel groter dan dat beetje zeggenschap over een beperkt geldbedrag waar het in eerste instantie om ging. Juist door het fonds los te laten kan dynamiek ontstaan en krijgt de gemeente te maken met een goed georganiseerd ondernemerschap.

Het is overigens omgekeerd ook even wennen. Veel ondernemers hebben de gewoonte om hun probleem steeds te definiëren in relatie tot de overheid. Dat er een vrije ruimte komt voor gezamenlijk ondernemerschap, met geld maar zonder regels, kost vaak tijd om te ontdekken. In het begin van een fonds vragen tal van verenigingen wat de voorschriften zijn waar ze zich aan moeten houden. De kunst voor het bestuur van het fonds is natuurlijk om zo regelarm mogelijk op te trekken en de vrijheid om iets op poten te zetten zo maximaal mogelijk te houden.

We kunnen het beginsel "voor en door ondernemers" in een volzin vertalen: een ondernemersfonds is er voor de financiering van de collectieve belangen van ondernemers, waarbij alles wat ondernemers langs democratische weg bestemmen als hun collectieve belang, een valide bestemming is.

In deze volzin zit verpakt dat er geen inhoudelijke voorschriften zijn voor de bestedingen: het fonds is niet afhankelijk van politieke of publieke opinievorming. De beslissing over besteding uit het fonds is privaat: alleen de ondernemers gaan er over. Sommige bestedingen kunnen raken aan de publieke taak van de gemeente (zoals beveiliging en onderhoud van de openbare ruimte), maar de beslissing om geld te besteden aan het opplussen van een publieke taak moet door de ondernemers in vrijheid worden genomen.

4. Bestaat het risico dat de gemeente publiek taken onder het ondernemersfonds gaat schuiven?

Een harde spelregel is dat de gemeente niet zal proberen om publieke taken onder het ondernemersfonds te schuiven. In de BIZ-regeling is vastgelegd dat ondernemers het geld uit de BIZ alleen mogen gebruiken voor taken in de categorie schoon- heel en veilig, die in het verlengde liggen van de gemeentelijke activiteiten.

Zo'n beperking is ondenkbaar in de ondernemersfondsen. De gemeente komt helemaal niet voor in de bestedingsplannen. Wanneer de gemeente een bezuinigingstaakstelling afwentelt op het fonds, wordt het fonds een verlengstuk van de gemeentebegroting en heeft het geen meerwaarde meer.

De komst van een fonds heeft voor de gemeente wel een meerwaarde, maar die meerwaarde zit in de betere organisatie van de stad en in het beschikbaar komen van een stevige partner voor overleg en samenwerking, niet in een mogelijk financieel voordeeltje voor de gemeente. Echt zoden aan de dijk zal het ook niet zetten: zes miljoen euro is veel geld voor de behartiging van de collectieve belangen van ondernemers, maar het is slechts een fractie van een gemeentebegroting.

De vrees voor substitutie kan zeker in het begin hardnekkig zijn. Ondernemers komen vanuit die vrees vaak tot de wens om een 'service level agreement' af te sluiten. In zo'n 'sla' leggen gemeente en ondernemers vast wat het gewenste onderhouds- en serviceniveau is voor een bepaald gebied of in een bepaalde activiteit en welk aandeel daarin voor rekening van de gemeente komt. De gedachte is dat een handtekening onder een sla de gemeente weerhoudt van het afwentelen van bezuinigingen.

De ervaringen in den lande met sla's zijn echter nogal verdeeld. Een sla fixeert de onderhoudssituatie op een terrein op een gegeven moment. Maar zo'n terrein is een dynamisch geheel, de problematiek verandert voortdurend, de verkeersdruk, vervuiling en gebruikintensiteit wisselen. Er zijn legio situaties bekend van op zich heldere afspraken, die toch niet functioneerden, omdat de problematiek veranderlijk was.

Er begint daarom op veel plaatsen een voorkeur te ontstaan om vooral procedurele afspraken of stappenplannen te maken. Die afspraken kunnen gaan over gemeentelijke transparantie in de beschikbaarheid van budgetten en kostprijzen, over een periodieke schouw en, over de afdoening van klachten of over gezamenlijke planning van onderhoud. Het kan gaan om uiterst praktische afspraken, zoals het van ondernemerswege zorgen dat alle parkeerverkeer van de straat is op het moment dat er geveegd wordt. De gemeente bespaart omdat de klus snel geklaard kan worden. Maar de ondernemers winnen, omdat de straat echt schoon is. De gemeentelijke inspanning en die van de bedrijven zijn, kortom, geen communicerende vaten. Het gaat vooral om het scheppen van een onderhandelings situatie waarin recht wordt gedaan aan een vorm van dynamisch beheer.

De beste garantie tegen het afwentelen van gemeentelijke taken op het fonds is uiteindelijk toch het alleenbeslissingsrecht over het fonds van de ondernemers. De praktijk uit andere steden wijst uit dat de komst van een fonds de gemeente geen geld uitspaart, maar juist kost. De ondernemers zijn georganiseerd, hebben een onderhandelingspositie, kunnen veel beter zaken signaleren en uitspelen en voorstellen doen. Er komen kwaliteitsvragen aan de orde die eerst helemaal niet in beeld waren. Op het moment dat de ondernemers daar een financiële prikkel voor kunnen geven, wordt het voor de gemeente interessant om daar ook financieel in te gaan participeren.

De betrokken gemeenten klagen niet over de meerkosten die ze maken omdat het fonds er is. Ze kunnen hun gelden en acties dankzij de goede belangenarticulatie door de ondernemers veel gerichter inzetten. De effectiviteit van de gemeentelijke middelen neemt toe.

5. Hoe borg je het democratisch gehalte?

Een ondernemersfonds moet transparant zijn, in de zin dat alle bestedingen inzichtelijk zijn. Dat is een principiële statement: het fonds werkt met publiek geld, ook al is de besluitvorming privaat. Het is ook een praktisch statement: het geld moet door de

ondernemers als "van hen zelf" ervaren worden en dat verplicht tot duidelijkheid. En het is nog een keer een praktisch statement: goede initiatieven moeten bekend worden en anderen moeten zich erbij kunnen aansluiten.

Het democratisch gehalte is qua vormgeving soms lastig. Uitgangspunt is dat elke OZB-betaler moet kunnen meepraten en meebeslissen over de besteding van het geld. Daarom is er een voorkeur voor de verenigingsstructuur: elke ondernemer moet lid kunnen worden van een vereniging. Maar het oerdemocratische "meeste stemmen gelden" is niet altijd de meest handige uitwerking. Een bedrijf dat via de OZB tienduizenden euro's bijdraagt aan het fonds mag in de praktijk meer gewicht laten gelden dan een bedrijf waarbij het om tientjes gaat. Het vergt dus stuurmanskunst van de besturen van de verenigingen om iedereen tot z'n recht te laten komen.

In de praktijk is er wel uit te komen. De sleutel is dat verschillen van inzicht over bestedingen niet als politieke of bestuurlijke kwesties worden beschouwd, maar als verschillende business proposals. Je moet er een deal over kunnen sluiten.

Dan doen zich situaties voor waar een vereniging niet zoveel zin heeft, bijvoorbeeld omdat in het gebied met trekkingsrecht maar een handvol bedrijven is. Waar een vereniging niet passend is, kan worden volstaan met een alliantie of netwerk. Maar ook dan mag er druk uitgeoefend worden om transparantie te betrachten en alle OZB-betalers daadwerkelijk tot participatie te brengen.

6. Wat is het idee achter trekkingsrechten?

Bij de verdelingssystematiek in het fonds is het zoeken naar balans tussen twee uitgangspunten. Aan de ene kant is het zaak dat besluiten over geld zo dicht mogelijk bij de ondernemers genomen worden en dat de ondernemers het fonds als van hen zelf beschouwen (eigenaarschap). Aan de andere kant moeten ondernemers over de grenzen van hun eigen gebied en vereniging heen kunnen kijken, wijkoverstijgende acties kunnen plannen en toewerken naar een gemeentebreed "marktplein" van geldstromen, activiteiten en ideeën. Het systeem van trekkingsrecht blijkt die balans goed te kunnen treffen.

In dat systeem blijft al het geld in een centrale kas. Er komt maar één jaarrekening en één goedkeuringsprocedure.

Er zijn kleinere en grotere verenigingen en allianties. In Leiden zit een kwart van het hele budget bij een enkele vereniging (het sciencepark) en iets minder dan een kwart bij het centrummanagement. In andere steden is het beeld vergelijkbaar: er zijn een paar grote gebieden of sectoren, daar omheen komen kleinere gebieden voor. Het is natuurlijk onzinnig om er een gemiddelde van te maken, maar als vuistregel kan van een stad met 75.000 inwoners al snel tot 10 verenigingen of allianties met een trekkingsrecht komen. Verdeling van contant geld zou het budget vergruizen en een enorme papierstroom op gang brengen. Dat wordt voorkomen door het geld centraal te houden. Maar de verenigingen kunnen een recht laten gelden op hun eigen "inleg" en kosten maken tot de hoogte van die inleg. Verenigingen kunnen ook sparen; het kalenderjaar is geen bestedingsvenster. Ze kunnen dus ook een financiële positie opbouwen voor grotere investeringen.

De ondernemers moeten het geld als 'hun' geld gaan beschouwen, ook zonder dat ze het contant in handen hebben. Dat eigenaarschap kan bevorderd worden door een transparante

administratie. Er zijn steden waar elke trekkingsgerechtigde partij toegang heeft tot een eigen, besloten deel van de website van het fonds, waar alle financiële activiteiten van die partij en de stand van het trekkingsrecht tot op de komma nauwkeurig in beeld is gebracht. Dat blijkt goed te werken.

Op elke systematiek zijn weer uitzonderingen. Zo ook hier. Het is denkbaar dat sommige trekkingsgerechtigde partijen zo groot zijn, dat ze met eigen jaarplannen werken en ook andere inkomstenbronnen hebben dan alleen het fonds. In het geval de trekkingsgerechtigde partij zelf over een beheersstichting beschikt en BTW kan verrekenen, kan voor een kasstroom tussen ondernemersfonds en trekkingsgerechtigde op basis van een jaarplan worden gekozen.

Er hoort een waarschuwing bij. Het systeem van de trekkingsrechten is waterdicht. Het werkt zoals een bouwdepot bij de bank: op is echt op, een tekort is niet mogelijk. In de geschiedenis van de fondsen in het land is dan ook geen tekortsituatie aan de orde geweest. Met één uitzondering; en die uitzondering was inderdaad een zelfstandige stichting die op basis van een jaarplan geld kreeg en waar door een tekort schietende accountability een tekortsituatie kon ontstaan. In de betrokken stad zijn intussen afspraken gemaakt over aanvullend toezicht van het fonds op het bestedingstempo van de zelfstandige stichting.

Het vaststellen van de gebieden, van de sectoren of van de thematische allianties waarbinnen ondernemers hun trekkingsrechten uitoefenen, is een kwestie van maatwerk. De meeste ondernemers zullen hun belangen op gebiedsniveau formuleren. Dan is het zoeken naar "natuurlijke" gebieden, waarin ondernemers elkaar herkennen. Voor een deel zullen die natuurlijke gebieden zich vanzelf aandienen: bedrijventerreinen met duidelijke grenzen, afgesloten winkelcentra. Voor een ander deel zal tijd nodig zijn om de ondernemers ter plekke te raadplegen en tot voorkeuren te brengen. Als de ondernemers er echt niet uitkomen, is er een bestuur van het fonds om te beslissen. Veranderingen in gebieden of allianties zijn ook mogelijk: in de loop van de tijd veranderen problemen en voorkeuren. Er is praktisch wel een beperking aan de veranderbaarheid van de systematiek: het moet organisatorisch werkbaar blijven. Maar geen enkele grens is heilig: het systeem moet een goede balans treffen tussen berekenbaarheid en veranderbaarheid, tussen consolidatie en innovatie.

7. Hoe komt een ondernemer aan geld?

De bovenomschreven spelregels komen samen in de wijze waarop een ondernemer aan geld uit het fonds kan komen. In stappen:

- De ondernemer sluit zich aan bij zijn gebiedsvereniging (of andere alliantie). Als die er nog niet is, kan hij zelf een oprichtingsvergadering organiseren, met ondersteuning door het ondernemersfonds.
- De ondernemer begint in de vereniging een discussie over de visie op de bedrijfsomgeving. Daar volgen na verloop van tijd bestedingsvoorstellen uit.
- De vereniging krijgt aan het begin van elk kalenderjaar per brief van het bestuur van het ondernemersfonds te horen hoeveel trekkingsrecht zij heeft op het ondernemersfonds. Dat trekkingsrecht wordt opgeteld bij restanten van vorige jaren.

- De vereniging maakt plannen. Kleine verenigingen zullen dat per activiteit doen, grote verenigingen kunnen ook met een jaarplan werken. Het plan wordt digitaal ingediend bij het bestuur van het fonds.
- Het bestuur van het fonds toetst de aanvraag aan twee criteria: is er voldoende trekingsrecht? En wordt het voorstel naar behoren gedragen door de leden van de vereniging? Het bestuur kan inhoudelijke vragen stellen en de vereniging wijzen op omstandigheden zoals dubbelingen met de programma's van anderen, maar kan de aanvraag niet op inhoudelijke gronden afwijzen. De meeste aanvragen worden dus per hamerslag toegekend. Agendering in het fondsbestuur dient niettemin twee doelen: toetsen van de rechtmatigheid en veilig stellen van de transparantie.
- De vereniging krijgt bericht van goedkeuring en kan de activiteit aanbesteden of zelf uitvoeren.
- De rekening van de activiteiten wordt door de vereniging naar het fonds doorgeleid. Het fonds betaalt de rekening en zorgt voor vooraf trek van de BTW (het fonds zal zo goed als zeker BTW-plichtig worden verklaard).

8. Waarom is een fonds in eerste instantie een experiment?

De laatste spelregel voor een ondernemersfonds op WOZ-basis: een fonds is een instrument voor versterking van het handelend vermogen van het lokale ondernemerschap, het is geen doel op zich. Bij de eerste ronde – de periode na de oprichting van het fonds – geldt het fonds als een experiment, dat ook kan mislukken. Na die startperiode – het voorstel is om in Utrecht drie jaren te nemen – wordt het fonds geëvalueerd. Wanneer verenigingen en stakeholders dan van mening zijn dat het fonds niet bijdraagt aan hun slagkracht, verdwijnt het fonds weer en wordt de OZB weer verlaagd. Mocht het fonds door die eerste evaluatie heen komen en blijven bestaan, dan nog komt elke vier jaar bij weer een evaluatie de vraag aan de orde of het fonds nog naar behoren functioneert. Elke tijd heeft z'n eigen inzichten en het is best mogelijk dat over een tijd weer betere oplossingen beschikbaar zijn voor het probleem waar het fonds zich op richt.

De keerzijde van die experimentele status is dat het fonds ook volstrekt niet als een kant-en-klaar mechaniek moet worden gezien. Er moet ontwikkelruimte en experimenteeruimte zijn in het fonds, institutionalisering moet vermeden worden, grenzen van werkgebieden mogen flexibel blijven, bestedingen moeten permanent goed tegen het licht gehouden worden op hun nut en noodzaak. Een individuele onderneming verandert voortdurend en volgt de markt, de behoeftes van klanten. Een fonds moet als werktuig van die zelfde ondernemers ook voortdurend veranderen en met hun behoeftes meebewegen.

9. Wat betekent draagvlak in relatie tot een ondernemersfonds?

De OZB is een algemeen dekkingsmiddel voor gemeentebesturen en geen doelheffing. Wanneer we zeggen dat het ondernemersfonds betaald wordt uit een opslag op de OZB, dan is dat een metafoor die politiek wel klopt, maar wettelijk of juridisch onmogelijk is. Er loopt geen buis direct van de OZB-incasso naar het ondernemersfonds. Er loopt wel een buis van de algemene middelen van het gemeentebestuur naar het fonds. Formeel is het fonds een instelling die gesubsidieerd wordt vanuit die algemene middelen. De gemeenteraad heeft de

vrijheid om de OZB-tarieven te verhogen ter verkrijging van meer algemene middelen. Dat de gemeenteraad vervolgens besluit om een subsidie toe te kennen ter hoogte van de opbrengst van een zekere OZB-verhoging, is een politieke metafoor. De raad had ook kunnen besluiten om die extra opbrengst aan onderwijs te besteden, aan infrastructuur of aan wat ook. Maar praktische en materieel is het natuurlijk een krachtige metafoor: ondernemers betalen hun eigen collectieve belangenbehartiging en gebruiken daarvoor de belastingincasso van de gemeente.

Overigens heeft het tarievenbeleid van gemeentebesturen te maken met toezicht door rijk en provincie. De afspraak is thans dat gemeentebesturen vrij zijn in hun tarievenbeleid, maar dat achteraf kan worden ingegrepen wanneer die vrijheid leidt tot extreme tariefverhogingen. De (vorige) staatssecretaris van binnenlandse zaken heeft laten weten dat bij die toetsing rekening zal worden gehouden met de vraag of er in een gemeente een ondernemersfonds is. De gemeentebesturen die de OZB verhogen om een fonds te voeden, hoeven dus niet te vrezen voor een tik van de toezichthouder.

De verhoging van de OZB is formeel dus geen zaak van de ondernemers. De gemeenteraad kan in theorie gewoon besluiten om de tarieven te verhogen en de opbrengsten te bestemmen voor een ondernemersfonds, zonder ook maar enige raadpleging van belanghebbenden. Het is in een enkel geval – Lisse - ook zo gegaan: een enthousiaste wethouder overtuigde college en raad en plotseling was er een OZB-verhoging. Het heeft vervolgens twee jaar geduurd voordat de ondernemers van hun verbazing bekomen waren en een – overigens inmiddels bloeiend en breed gesteund – fonds hadden opgericht.

Maar een belastingverhoging ligt politiek gevoelig. Het lokale lastenniveau maakt immers deel uit van de vestigingsvoorwaarden van bedrijven. Een gemeenteraad kan dat politieke risico zelf lopen, naar het voorbeeld van Lisse. Maar het ligt in de rede dat de raad het politieke risico verlegt naar de initiatiefnemers: die moeten met een vertrouwenwekkend voorstel komen. De gemeente faciliteert en volgt de voorkeur zoals die zich onder de ondernemers ontwikkelt. Het vertrouwen van de raad is ten eerste een kwestie van intrinsieke kwaliteit van het voorstel: de raad moet de mogelijke komst van een fonds gewoon een goed plan vinden. Het is ten tweede een kwestie van draagvlak: het moet duidelijk zijn dat er in het bedrijfsleven veel mensen zijn die zo'n fonds nodig hebben en er kansen in zien, dan wel bereid zijn er hun nek voor uit te steken. Voorafgaand aan de besluitvorming moet de raad het vertrouwen hebben dat een grote groep ondernemers met een goed idee is gekomen en bereid is daarvoor te betalen.

Dan komt de vraag in beeld: wat is draagvlak?

In de politiek is er draagvlak wanneer bij een stemming de helft plus één zich voor een standpunt uitspreekt. In de economie is dat lastiger. De helft plus één van de ondernemers? Maar hoe ga je dan om met de enorme verschillen in omvang tussen ondernemingen, van de eenmanszaak op parttimebasis tot een academisch ziekenhuis met duizenden arbeidsplaatsen? De helft plus één van de omzet, de personeelsomvang, de toegevoegde waarde of de onroerend goed waarde dan? In de BIZ-regeling is geprobeerd om het draagvlak te kwantificeren. Deze gebiedsgerichte belasting kan worden ingevoerd wanneer tenminste de helft van de belastingplichtigen in een gebied zich in een schriftelijke stemming uitspreekt, wanneer daarvan tenminste tweederde voor is en wanneer de onroerend goed waarde van die tweederde hoger is dan die van de tegenstanders. Het probleem met deze

draagvlakeisen is dat ze al heel veel organiserend vermogen van de initiatiefnemers vergen. Het komt er op neer dat de BIZ sterke gebieden waar al veel aan collectieve actie gebeurt, verder versterkt, maar voor andere gebieden minder bruikbaar is.

Je kunt je afvragen of stemmingen wel thuis horen in de economie. Stemmingen horen thuis in het democratisch proces in de politiek, in de gemeenteraad. Maar de komst van een fonds ook gewoon een zakelijke propositie van ondernemers aan andere ondernemers. En zaken doe je niet op basis van een stemming, maar op basis het vertrouwen en de plausibiliteit dat je een goede deal gaat sluiten. Bij die deal hoort draagvlak en het is aan de gemeenteraad om te beoordelen of dat draagvlak er in voldoende mate is.

In de fondssteden is een praktische consensus ontstaan dat draagvlak drie dingen betekent:

- Er moet steun zijn onder de reeds georganiseerde ondernemers, de verenigingen. Het kan zijn dat op een bedrijventerrein daarmee slechts een deel van de ondernemers wordt bereikt, omdat de anderen niet de moeite hebben genomen om lid te worden van een vereniging en deel te nemen aan het overleg aldaar. In dat geval heeft 'freeriding' een prijs: je wordt gewoon niet gehoord. Het is redelijk dat de politiek de stem van de reeds georganiseerden honoreert. De politiek vraagt immers bij voortdurend om maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dan is het terecht om gezag toe te kennen aan de bedrijven die de verantwoordelijkheid voor hun omgeving al nemen. Het zijn allemaal vrijwilligers, die soms tegen de klippen op proberen samenhang en kwaliteit toe te voegen aan hun omgeving. Het fonds is er om die mensen te steunen.
- Er wordt gezocht naar steun onder de 'stakeholders', de grotere OZB-betalers. Het gaat daarbij niet alleen om het gegeven dat zij in absolute bedragen toch een behoorlijke som aan het fonds bijdragen. Het gaat er ook om dat grote bedrijven belangrijk zijn in hun omgeving. Hun belangen en ambities moeten in het ondernemersfonds goed tot articulatie komen.
- Er worden voldoende publicitaire uitingen gedaan om ook niet-georganiseerden die ook maar enigszins krant lezen of hun omgeving bezien toch te bereiken en in staat te stellen hun mening te ventileren.

Deze drie routes gezamenlijk leiden niet tot een geharnast ja of nee, maar tot een genuanceerd beeld. Er zullen altijd ondernemers zijn die nergens aan mee willen doen, hun isolement koesteren en zich verzetten tegen een lastenverhoging, hoe beperkt ook maar. Omgekeerd zullen er voorhoedespelers zijn met al uitgewerkte ideeën over hoe een fonds moet gaan werken. Door draagvlak op te vatten als een kwalitatief proces, worden die nuances zichtbaar, komen voorwaarden en prioriteiten in beeld. En er is een beeld van waar het enthousiasme zit, waar zorgen over zijn, waar al voldoende organiserend vermogen aanwezig is om snel te kunnen starten en waar nog geruime tijd ondersteuning nodig is.

Daar komt nog iets bij. Bij de discussie over het wel of niet invoeren van een fonds draait het vaak om de tegenstelling tussen reeds georganiseerde bedrijven die hun verantwoordelijkheid willen nemen enerzijds en freeriders anderzijds. Maar wanneer een fonds eenmaal effectief is, begint zich een grote 'middengroep' te manifesteren van ondernemers die best willen meebetalen en meewerken, zolang er maar een helder kader is en de discussies ook echt ergens over gaan. Er zijn voorbeelden van verenigingen waar de opkomst op vergaderingen binnen twee jaar vertienvoudigde, gewoon omdat er niet meer

eindeloos gepraat werd over de hoogte van de contributie en er ruimte was gekomen voor de inhoud. De verwachting is reëel dat dat ook in Utrecht zal gebeuren. Na enkele jaren zal de organisatiegraad van het bedrijfsleven zeer versterkt zijn en zal de belangenbehartiging een veel professionelere gedaante aannemen.

10. Hoe kom je tot vaststelling van tarief en opbrengst?

We willen vaststellen dat de komst van het fonds voor veel ondernemingen een lastenverlichting betekent, namelijk al die ondernemers die op basis van vrijwilligheid en goodwill al jaren lang tijd en geld in de stad en in de ondernemersverenigingen stoppen. Voor veel van die ondernemers zal de OZB-verhoging lager uitvallen dan de bedragen die zij thans aan contributie kwijt zijn; althans, in het geval de gelden uit het ondernemersfonds verrekenend worden met de contributie. Of die verrekening zal plaats vinden, is aan de verenigingen zelf.

Dan de grondslag voor de tarifiering.

De OZB voor niet-woningen voldoet aan het criterium van evenredigheid: de belastingdruk is gerelateerd aan de waarde van het bedrijfspand. In beginsel dragen de sterkere schouders de zwaardere lasten. Er zijn enkele uitzonderingen (bijvoorbeeld logistieke bedrijven met weinig personeel en weinig toegevoegde waarde op strategisch gelegen, dure grond), maar dat zijn incidenten.

Om welke opslag gaat het?

De tarifiering moet een balans treffen tussen twee uitgangspunten:

- De opbrengst van de verhoging moet voldoende substantieel zijn om ook echt iets te doen. Dingen kosten hun geld; de beveiligingscamera's, de feestverlichting, de promotie-campagne, het parkmanagement, de relaties onderwijs-arbeidsmarkt. Niet alles kan en niet alles hoeft tegelijkertijd, maar het fonds moet voldoende omvangrijk zijn om, ten eerste, acute noden en behoeftes te kunnen aanspreken en om, ten tweede, planontwikkeling en ondernemerschap aan te moedigen.
- De verhoging moet geen onevenredige pijn doen, moet niet meer dan een detail zijn in de kostenstructuur van bedrijven. Want ondernemers zijn gebaat bij samenwerking, maar ook bij het laag houden van de productiekosten.

In de praktijk gaan de discussies over een bedrag van €25 tot € 50 per € 100.000 WOZ-waarde. Dat is een balans tussen enerzijds de vraag wat dingen kosten en hoeveel je nodig hebt en anderzijds hoeveel je wilt betalen.

Is € 50 een draaglijke last? Een paar rekenvoorbeelden.

Stel dat de verdeelsleutel is 55% voor de eigenaren en 45% voor de gebruikers en dat voor € 50 wordt gekozen: € 27,50 betaald door de eigenaar en € 22,50 door de gebruiker / huurder (het voorbeeld komt uit Utrecht). Neem een winkelpand met een WOZ-waarde van zes ton, veel panden zitten in die range. De extra last voor dat pand na de komst van het fonds bedraagt € 300 per jaar, waarvan € 135 betaald wordt door de winkelier. Ter vergelijking:

lidmaatschappen van winkeliersverenigingen die geen andere inkomstenbron hebben dan de contributie, kunnen oplopen tot € 1000.

Nog een voorbeeld: een timmerman huurt als zzp-er een kleine hal voor opslag en een gereedschappen. Bij een WOZ-waarde van € 50.000, betaalt de timmerman jaarlijks € 11,25 mee aan het fonds.

Het gaat dus bij het overgrote deel van de belastingplichtigen om een beperkt of zelfs marginaal bedrag. Het is de 'wet van de grote aantallen' die tot een behoorlijke opbrengst leidt, niet de absolute druk per bedrijf. Iedereen doet mee, dat houdt de lasten licht. Ook de hier en daar geuite vrees dat de eigenaren hun aandeel aan het fonds gaan doorberekenen in de huur is niet gegrond. De OZB-verhoging is maar een detail in de totale kostenstructuur waar de eigenaar voor staat. Het zal zelfs moeite kosten om de verhoging goed zichtbaar te maken op het moment dat de kostenstructuur weer wordt doorgenomen en nieuwe huurcontracten worden voorbereid.

Slechts bij een kleine groep grotere bedrijven is de afdracht aan het fonds ook in absolute bedragen omvangrijk.

Voor zowel grote als kleine bedrijven geldt natuurlijk dat elke lastenverzwaring er weer een is, hoe beperkt ook. Er moet iets tegenover staan: zij moeten het fonds gaan ervaren als een versterking van hun bedrijfsomgeving, als een gemakarrangement, als "value for money".

Leidt die € 50 tot een substantiële opbrengst?

Een heel globale vuistregel: ga uit van een fonds met een omvang van tenminste 10 euro per inwoner. Met zo'n bedrag kun je flink slagkracht maken. De stad Utrecht (waar de rekenvoorbeelden uit afkomstig zijn) zit op 15 euro. Daar kan heel veel mee gebeuren.

Ondernemers zijn zuinig. Ze gaan, wanneer ze eenmaal over geld beschikken, dat niet onmiddellijk uit geven, maar eerst op zoek naar goede proposities. Zelfs in gebieden waar evidente behoeften liggen, kan het geruime tijd duren voor er echt bestedingen zijn. Dat is geen punt: ook het overleg over de problemen en de mogelijke oplossingen op een terrein voegen al iets toe aan organisatiegraad en samenhang op een terrein, zelfs zonder dat er geld wordt uitgegeven. Hier wordt de dubbele functie van geld zichtbaar: je kunt het als vereniging uitgeven aan concrete activiteiten, maar zelfs zonder dat je dat doet ontleen je er als vereniging een financiële positie aan die je slagkracht geeft. Er is dus absorptietijd nodig. Die is er ook: er kan gespaard worden binnen het fonds.

De ervaring is dat met neme promotionele activiteiten juist weer zeer snel van de grond zullen komen. Festivals, folders, winterse ijsbanen en alles wat maar meer bedacht kan worden voor winkelpromotie, werkt vaak direct omzetverhogend. Is er geld voor promotie, dan gaat dat geld ook op. Er kunnen dus tempoverschillen ontstaan in besteding tussen gebieden in de stad.

Er zullen uiteindelijk ook echt spannende dingen gebeuren met geld uit het fonds. "Community building", mobiliteitsmanagement, verduurzamen van kantorenparken, decentrale energie-opwekking, inkoopcoöperaties, politieke belangenbehartiging, economische journalistiek – het wemelt intussen van bestedingen waar een visie achter zit.

De aanwezigheid van een fonds is een prikkel om die visie te ontwikkelen. Maar om van visie tot actie te komen, kost tijd.

Twee concrete waarschuwingen:

- Probeer bij de voorbereiding van een fonds niet om critici te overtuigen door op een laag tarief te gaan zitten. Het verschil tussen 25 en 50 euro per ton WOZ-waarde is niet het hoofdpunt in de discussie. Hoofdpunt is ja of nee tegen het fonds. In de Gemeente leek ging het om 21 euro per ton WOZ-waarde, in Utrecht om 50 euro. En toch is de discussie in Utrecht relatief veel minder complex verlopen.
- Tussentijdse bijstellingen van het tarief zijn moeilijk. Het fonds zit heel snel in het systeem van de ondernemers. Na een paar jaar weer van tarief veranderen, vergt weer een heel nieuwe discussie.

Een ondernemersfonds als financieel kader is een nieuwe winterjas: hij knelt, hij moet nog ingelopen worden, maar hij is waterdicht en hij wordt in het gebruik steeds passender en prettiger.

11. Hoe om te gaan met fiscale gegevens?

De grondslag voor de trekkingsrechtensystematiek is de belastingstructuur van de gemeente. Het fonds en de verenigingen die werken met het fonds moeten een beeld hebben van die structuur: welke opbrengsten (en trekkingsrechten) horen bij welke sectoren en welke gebieden?

Het moet daarbij steeds gaan om een beeld op een zekere abstract niveau.

Belastinggegevens zijn vertrouwelijk, de WOZ-waarde is een zaak tussen eigenaar/gebruiker enerzijds en de gemeentelijke belastingdienst anderzijds, waar derde partijen buiten staan. Het zal verder gaan om een beeld met een zekere flexibiliteit: de vastgoedwaarde ontwikkelt zich niet overal even snel en werkgebieden van ondernemersverenigingen veranderen. In de praktijk moet er tussen bestuur en management van het fonds enerzijds en belastingdienst anderzijds een "understanding" groeien, waarin op basis van vertrouwelijke gegevens toch een adequaat beeld kan worden verschaft van het trekkingsrecht. Het fonds moet op het niveau van de individuele belastingbetaler wegblijven, dan wel discreet zijn. Uit ervaringen elders blijkt dat het in het begin tijd voor rekenen en overleggen kost om de trekkingsrechten scherp te krijgen. Maar na verloop van tijd is dat routine geworden. Een "bonus" voor de gemeente is het beschikbaar komen van een goede analyse: door de gebruiksmodaliteit van het fonds ontstaat nieuw inzicht in de waardeontwikkeling van de stad. Op termijn wordt duidelijk waar snelle groei is, welke wijken achterblijven, wat het effect is van investeringen, enzovoort.

12. Zijn er relevante niet-lokale partijen die iets vinden van een ondernemersfonds?

De eisen die de vestigingsomgeving aan bedrijven stelt, worden steeds belangrijker. Bedrijven moeten voor hun veiligheid zorgen, voor promotie, voor relaties met het onderwijs, voor een goede bereikbaarheid. Landelijke en sectorale organisaties van ondernemers hebben zelden het geld en de infrastructuur om op lokaal niveau voor de

belangen van de ondernemers op te komen. De ondernemersfondsen vullen in die zin een lacune. Zij besluiten ook lokaal of ze tot inrichting van een fonds over willen gaan. Er zijn niettemin een paar meningen van relevante 'buitenstaanders':

- VNO-NCW is natuurlijk de belangrijkste landelijke spreekbuis van ondernemend Nederland. VNO-NCW ziet de ondernemersfondsen niet als een landelijke zaak en wil de opinievorming overlaten aan regionale en lokale afdelingen. Ook lokale afdelingen van VNO-NCW en MKB-Nederland staan enigszins op afstand; de belangen waar het fonds voor gebruikt wordt, zijn immers meestal gebiedsgericht (terreinen, wijken) en VNO-NCW is geen gebiedsgerichte organisatie. Waar afdelingen zijn, worden ze doorgaans wel als 'stakeholder' bij de voorbereiding van een fonds betrokken. De respons wisselt, van kritisch tot zeer enthousiast. Veel VNO-NCW-leden zijn actief in de besturen van de fondsen.
- De kamers van koophandel hebben een algemene voorlichtingstaak en hebben uit dien hoofde veel informatie verspreid over ondernemersfondsen, op welke basis ook maar. Maar de kamers hebben in hun rol als 'regiostimuleerder' ook enige eigen handelingsvrijheid. Met name in het noorden en in Zuid-Holland hebben de kamers een actieve rol gespeeld in het organiseren van fondsen. Achtergrond daarvan is de erkenning dat er weinig organiserend vermogen is op lokaal niveau. De fondsen voorzien daarin.
- Het Ministerie van Binnenlandse Zaken houdt toezicht op de financiën van de gemeentebesturen en toetst of de stijging van de gemeentelijke belastingen macro-economisch gezien wel binnen de perken blijft. Het ministerie heeft al in 2006 laten weten in te kunnen stemmen met het gebruik van de OZB als voeding voor een ondernemersfonds (mits via een subsidierelatie met de gemeente). Bij de toetsing of gemeenten de belasting niet extreem verhogen, zal rekening worden gehouden met de vraag of die stijging te maken heeft met een ondernemersfonds.
- Het Ministerie van Financiën heeft de fondsen als BTW-plichtig aangewezen. Dat betekent dat de fondsen voor de BTW als ondernemer gelden en betaalde BTW op goederen en diensten in vooraftrek kunnen nemen.
- Er is slechts een enkele sector waar sprake is van een min of meer regionaal georganiseerd verzet tegen een ondernemersfonds, namelijk de landbouw. In het bijzonder LTO in de noordelijke provincies lobbyt actief tegen de komst van een ondernemersfonds. Achtergrond is dat er in de landbouw al veel collectieve heffingen zijn (al zijn die niet voor lokale bestedingen bedoeld). Op lokaal niveau wordt daarentegen vaak betoogd dat allianties van de landbouw met de rest van het bedrijfsleven van groot belang zijn voor de maatschappelijke integratie van en het draagvlak voor een toch steeds kritischer bejegende sector. Er zijn ook goede bestedingen te vinden, variërend van promotie (open erf acties) tot aan inkoopbundeling (zoals glasvezel aanleggen). De remedie tegen de weerstand is toch steeds weer op zoek te gaan naar lokale woordvoerders met wie het gesprek gevoerd kan worden over het beleggen van de belangen van de lokale landbouwers in het geheel van een fonds.

13. Wat heb je nodig om een begin te maken?

Om een ondernemersfonds te starten volstaat het om bij het jaarlijkse besluit van de gemeenteraad over de hoogte van de belastingtarieven rekening te houden met een verhoging vanwege de voeding van een ondernemersfonds. Dat gebeurt in de decembervergadering van de gemeenteraad en het kan wettelijk zelfs nog ter vergadering

door een amendement op de tarievenverordening in te dienen. De koninklijke weg is natuurlijk anders, namelijk om vroegtijdig met College van B en W en Gemeenteraad in gesprek te treden en te onderzoeken of en hoe de raad bereid is om een fonds mogelijk te maken.

Zo'n gesprek heeft twee dingen nodig:

- Een initiatiefgroep van ondernemers die willen en kunnen doorpakken, veel contacten hebben en goed hun belangen onder woorden kunnen brengen
- Een minimale goodwill bij de gemeente.

Vervolgens komt het aan op het (laten) ontwikkelen van een goed verhaal: een goede raadpleging van de ondernemers (zie de vraag over draagvlak), een goede analyse van de uitdagingen waar het lokale ondernemerschap voor staat en een voorstel voor inrichting van een fonds. Dat verhaal moet overtuigingskracht hebben naar zowel de ondernemers als de gemeente.

Het is raadzaam om een fonds altijd als experiment (voor bijvoorbeeld drie jaar) te lanceren. Ondernemers zeggen zo niet definitief ja tegen iets wat ongewis is, ze zeggen ja tegen een try-out. Bij een evaluatie moet dan later blijken of het werkt.

14. Waar moet je bij langer bestaande fondsen op letten?

Het oudste fonds – Leiden – bestaat sinds 1 januari 2005 en is al twee keer gedevalueerd.

Het voornaamste leereffect vanuit de al langer bestaande fondsen is het volgende.

Een ondernemersfonds is en gemaksarrangement. Acties die altijd moeizaam gingen, komen plotseling vlot van de grond. En de zorgen over de instandhouding van jaarbudget en verenigingshuishouding zijn voorbij, omdat er ieder jaar weer een nieuwe tranche komt. Het voornaamste gevaar voor een fonds is de gewenning aan het gemak. Een paar signaleringen:

- Het beginsel van 'voor en door ondernemers' moet steeds opnieuw weer worden benoemd en uitgedragen. Voor je het weet zijn er betaalde functionarissen (parkmanagers of anderszins) en bestuurders die met een vanzelfsprekendheid hun werk doen. Iedere keer weer is de vraag: wat willen de belastingbetalende ondernemers? Volkomen transparantie over hoeveel geld er is, waar het vandaan komt en welke bestedingen er voor zijn is een goed middel tegen routinisering.
- Niet alleen het fonds zelf gaat snel in 'het systeem' van de ondernemers, ook de organisatie. Sommige fondsen zijn de trekkingsrechten weer wat aan het losschroeven, omdat de verenigingen er wel heel erg kleefvast aan zitten. In het begin is het motto 'het-is-ons-eigen-geld' een goed middel om het eigenaarschap te vestigen: het fonds is het instrument van de ondernemers. Maar na verloop van tijd moet er toch weer over de grenzen van de vereniging gekeken worden. In veel steden is het inmiddels zoeken naar mogelijkheden om gebiedsoverstijgende of gemeentebrede acties te kunnen organiseren en financieren.
- Echte innovaties vergen visie. Na de komst van een fonds is het logisch dat eerst de Sinterklaasintocht en de surveillance worden betaald. Maar na een paar jaar is het tijd verder te kijken en nieuwe wegen in te slaan.

Het voornaamste leereffect is eigenlijk: zorg dat het fonds een motor blijft en niet een tijdelijk financieel hulpstuk.

