

Kurzfassung des Vortrages "Business Improvement Districts"

**Mario Bloem, "d-plan" Deutsche Planungs- und Beratungsgesellschaft
für Stadtentwicklung mbh, Hamburg**

In den vergangenen Jahrzehnten hat sich in den USA das Instrument des "Business Improvement Districts" (BIDs) zu einem der erfolgreichsten Methoden zur Revitalisierung und Stärkung innerstädtischer Geschäftsbereiche entwickelt. Der sichtbare Erfolg der BIDs macht neugierig: Wie funktioniert ein BID? Was macht BIDs so erfolgreich? Sind Business Improvement Districts auch in der Bundesrepublik denkbar?

Die Entstehung von Business Improvement Districts geht zurück auf eine Initiative von Gewerbetreibenden in der kanadischen Stadt Toronto im Jahre 1970, bei der sich eine Gruppe von Laden- und Grundbesitzer im Stadtteil „Bloor West Village“ zusammenschlossen, um in einer gemeinsamen Anstrengung ihren Einzelhandelsstandort aufzuwerten und damit die Ansiedlung eines Einkaufszentrums in nächster Umgebung zu verhindern. Das hierbei entwickelte und seit dem erfolgreich angewandte Modell, das sich aus den Elementen Eigeninitiative, Selbstverpflichtung (Selbstbesteuerung) und Public-Private-Partnership zusammensetzt, wurde in den USA in den 80er Jahren weiterentwickelt und durch Landes- und Gemeindegesetze rechtlich verankert. Heute existieren in Nordamerika mehr als 1.200 BIDs.

Die Gründung eines BIDs basiert in den meisten Fällen auf der Eigeninitiative von Geschäftsleuten und Grundeigentümern eines Stadtquartiers, die ihr Umfeld verbessern wollen. Die hierzu notwendigen finanziellen Mittel können nach Durchführung eines speziellen, durch Landesgesetze geregelten Verfahrens für einen festgelegten Zeitraum (meist 5 Jahre), von allen Grundeigentümern des Quartiers als zweckgebundene Zwangsabgabe eingefordert werden. Die Zwangsabgabe, die zusammen mit der Grundsteuer von der Kommune eingezogen wird, wird im vollen Umfang an die nicht-staatliche BID-Gesellschaft weitergeleitet.

Die BID-Gesellschaft kann im Rahmen der Gesetze über diese Mittel weitgehend selbstbestimmt verfügen und erhält hierdurch eine verlässliche, mehrjährige Einnahmequelle zur Finanzierung von Maßnahmen wie z.B. zusätzliche Pflege des öffentlichen Raums, Durchführung von Veranstaltungen und Events, Werbung und Marketing, Verbesserung der verkehrlichen Erreichbarkeit sowie Finanzierung von Sachinvestitionen (Beleuchtung, Straßenbelag, Straßenmöblierung).

Da sowohl die Maßnahmen als auch das hierfür notwendige Budget von den Grundeigentümern und Gewerbetreibenden selbst festgelegt und verwaltet wird, werden die BID-Kosten nicht als zusätzliche Steuer empfunden, sondern als Möglichkeit, im Rahmen der eigenen Leistungsfähigkeit, die Standortbedingungen durch Eigeninitiative positiv zu beeinflussen.

Hierbei hat sich gezeigt, dass die Kosten, die durch einen BID entstehen, relativ gering sind und um ein Vielfaches durch die Erhöhung der Kundenfrequenzen und die allgemeine Wertsteigerung, die der Standort erfährt, ausgeglichen werden. Gleichzeitig sind Wohnflächen von der BID-Abgabe ausgenommen, da die Bewohner des Stadtquartiers aus der Standortaufwertung keine wirtschaftlichen Vorteile ziehen können und man soziale Verdrängungseffekte ausschließen möchte.

Unabhängig von den Vorteilen, die sich aus der Gründung eines BID ergeben, stellt sich die Frage, auf welcher rechtlichen Grundlage der mit der BID-Abgabe verbundene Eingriff in das Eigentum erfolgt.

In Nordamerika wird in speziellen Landesgesetzen der Bundesstaaten (USA) bzw. der Provinzen (Kanada) den Bürgern das Recht eingeräumt, BIDs zu gründen. In diesen Landesgesetzen ist festgelegt, welche Regelungen eingehalten werden müssen, um einen BID zu etablieren, in welchen Bereichen sich ein BID betätigen darf, in welcher Form eine Kontrolle der Tätigkeit erfolgt und nach welcher Laufzeit sich ein BID automatisch auflöst, falls er nicht durch ein erneutes Votum eine Verlängerung erfährt (die sogenannte „sunset clause“ beträgt meist 5 Jahre).

Deutlich sichtbar ist, dass BIDs in älteren Landesgesetzen wesentlich stärker reglementiert wurden als dies in den neueren Gesetzen der Fall ist. Zurückzuführen ist diese Entwicklung in gewissem Umfang auf die positiven Erfahrungen mit BIDs im allgemeinen. Wesentlich wichtiger war jedoch die Erkenntnis, dass eine zu enge Definition der Tätigkeitsbereiche eines BIDs eine möglichst kreative und damit kostengünstige Umsetzung von Ideen behindert. So beschränken sich die jüngeren Landesgesetze auf einige wesentliche Vorgaben bezüglich der Gründung, der öffentlichen Kontrolle und der Betroffenen-Beteiligung, während die zulässigen Tätigkeitsbereiche recht offen definiert werden.

Betrachtet man den Erfolg und die beeindruckende Verbreitung von Business Improvement Districts in Nordamerika, so stellt sich die Frage, ob das BID-Modell auch in der Bundesrepublik Anwendung finden könnte und mit welchem rechtlichen Instrumentarium ein derartiges Modell zu realisieren wäre.

Nach den Ergebnissen einer rechtlichen Untersuchung, die d-plan in Zusammenarbeit mit Dr. Stefan Bock für das Ministerium für Städtebau und Wohnen, Kultur und Sport des Landes Nordrhein-Westfalen durchführte, kann diese Frage grundsätzlich bejaht werden.

Verfassungsrechtliche Aspekte, die sich aus dem Eingriff in das Eigentum und aus der gruppennützige Verwendung der Zwangsabgabe ergeben, stehen einer BID-Gesetzgebung in Deutschland nach den Ergebnissen dieser Untersuchung nicht entgegen. Die Rahmengesetzgebung zur Gründung von BIDs würde - ähnlich wie in den USA - auf Landesebene erfolgen. Die Ausgestaltung, Kontrolle und Umsetzung der Maßnahmen fiel vollständig in den kommunalen Bereich.

Ob in Zukunft Business Improvement Districts nach nordamerikanischem Vorbild zur Stärkung innerstädtischer Geschäftsbereiche auch in Deutschland beitragen werden, ist zur Zeit noch unklar. Der Erfolg von BIDs in den USA lässt jedoch hoffen, dass sich dieses Instrument auch in Deutschland durchsetzen wird.

Um BIDs auch in Deutschland als Instrument des City- und Stadtmarketings einsetzen zu können, bedarf es folgender Schritte:

- 1) Initiative von privater Seite (Gewerbetreibende, Grundeigentümer) in ihrem lokalen Umfeld ein BID gründen zu wollen
- 2) Antrag von privater Seite an die Landesgesetzgebung, über ein "BID-Gesetz" oder ein "Gesetz zur Erprobung von BIDs als Modellprojekt", die Gründung von BIDs zu ermöglichen
- 3) Erarbeitung eines "BID-Gesetzes" auf Landesebene unter Einbeziehung privater Initiativen und kommunaler Vertreter
- 4) Verabschiedung des Gesetzes (evtl. Festlegung der Bereiche für Pilotprojekte)
- 5) Beginn der Erprobung / Gründung der ersten BIDs

Innerhalb des o.g. Prozesses besitzt die private Initiative die Funktion des Motors und Trägers der Entwicklung. Weder die Kommune, noch das Land, sondern die private Seite muss sich überlegen, ob sie die Möglichkeiten eines BIDS nutzen möchte oder nicht. Nur auf diese Weise ist gewährleistet, dass BIDs in Deutschland nicht als zusätzliche Abgabe sondern als freiwilliges Instrument zur Standortverbesserung angesehen werden und ihre positive Wirkung entfalten können.

Mario Bloem

d-plan Deutsche Planungs- und
Beratungsgesellschaft für Stadtentwicklung mbH
Rödingsmarkt 14 - 20459 Hamburg
Tel.: 040 / 3750-2850 - Fax: 040 / 3750-2899 - www.d-plan.de