

BIZ-plan ondernemers Katwijk centrum 2022-2026

Samen investeren in een vitaal en bruisend centrum

Inhoudsopgave

1 Inleiding	3
1.1. Aanleiding	3
1.2. Conclusies KIAT samengevat	3
1.3. Wat is een BIZ	4
1.4. Wat betekent dit financieel?	5
1.5. Leeswijzer	5
2 BIZ-gebied Katwijk Centrum	6
2.1. Richtlijnen afbakening	6
2.2. BIZ-gebied	6
• Princestraat (westkant vanaf Voorstraat)	7
2.3. Vrijstellingen BIZ	9
2.4. Omgang met leegstand	9
3 Ambitie & doelstellingen	11
3.1. Centrale ambitie	11
3.2. Bouwstenen voor het centrum	11
4 Meerjarenprogramma	13
4.1. Introductie	13
4.2. Thema 1: Samenwerking & organisatie	13
4.3. Thema 2: Basis op orde	14
4.4. Thema 3: PR & marketing	17
5 Begroting	19
5.1. Bijdrageplichtigen en heffing	19
5.2. Meerjarenbegroting	19
5.3. Dekking & overschotten	20
6 Organisatie	21
6.1. Rechtsvorm & termijn	21
6.2. Het Bestuur	21
6.3. Samenwerking centrumpartners in ontwikkeling	21

1 Inleiding

1.1. Aanleiding

Het centrum van Katwijk aan Zee timmert hard aan de weg. In 2019 is het Kom-In-Actie-traject (KIAT) van De Nieuwe Winkelstraat uitgevoerd, met het advies om het centrum anders te organiseren. Het traject heeft een helder beeld opgeleverd waar Katwijk centrum zich als winkelgebied op moet richten om de positie te versterken. En de wijze van samenwerken om dit toekomstbeeld te bereiken. Voor structurele financiering van de plannen willen de ondernemers een Bedrijveninvesteringszone (BIZ) oprichten.

1.2. Conclusies KIAT samengevat

Sterke punten

- + Unieke ligging Katwijk centrum
- + Grootste winkelgebied aan de kust
- + Veel zelfstandige ondernemers
- + Veel activiteiten winkeliersvereniging
- + Aanwezigheid van conceptstores
- + Parkeren in duingarage op loopafstand
- + Voldoende auto parkeren
- + Toeristisch karakter Nationaal Park Hollandse Duinen
- + Mix van strand, centrum en haven
- + 5 sterren KVO

Zwakke punten

- Grote loopafstanden
- Emmaplein en Noordzeepassage weggestopt
- Aanbod niet compleet (ketens, supermarkten, weekmarkt)
- Beperkt restaurantaanbod /terrasruimte
- Onlogische routes
- Gebrek uniforme uitstraling
- Onvoldoende comfort (fietsers, uitstallingen, bewegwijzering)
- Geen specifiek vermaak voor kinderen
- Infrastructuur is niet op orde
- Entreegebieden niet attractief
- Informatie voor consument is beperkt/onlogisch

Aanbevelingen

Een tiental aanbevelingen is geformuleerd met concrete acties, gericht op de drie belangrijkste speerpunten: 'basis op orde', 'identiteit' en 'aan de slag'.

1. Aanpak compact centrum en leegstand
2. Formeer een werkgroep Basis op orde
3. Verbeter de samenwerking:
 - a) Stuur het centrum aan als bedrijf

- b) Professionaliseer de centrumorganisatie
- c) Kies voor een gezamenlijke koers
- 4. Formeer een werkgroep PR & Marketing
- 5. Verdiep centrum als onderdeel marketing Katwijk aan Zee
- 6. Bepaal de bezoekersgroepen van het centrum van Katwijk aan Zee
- 7. Bepaal de (relevante) signatuur van het centrum van Katwijk aan Zee
- 8. Neem de regie over de contactmomenten die er toe doen
- 9. Verzamel (digitale) content
- 10. Breng digitale toepassingen op niveau

Samen werken aan een gemeenschappelijk doel

Het KIAT is inspiratie geweest om aan de slag te gaan met de samenwerkingsorganisatie in het centrum van Katwijk aan Zee. Er zijn twee Werkgroepen samengesteld, als ook een Stuurgroep met partners uit het centrum. Voor uitvoering van de projectplannen uit de werkgroepen is financiering nodig van alle centrumpartners, en met name de 'gouden driehoek' van ondernemers, vastgoed en gemeente.

Ondernemers financiering vanuit BIZ

Een professionalisering van de samenwerking en het waarborgen van structurele financiering is noodzakelijk om ervoor te zorgen dat Katwijk centrum haar positie naar de toekomst versterkt wordt. Met de realisatie van een BIZ per 1 januari 2022 willen de ondernemers verantwoordelijkheid nemen. Commitment naar de toekomst toe in zowel samenwerking als financiering is de sleutel tot succes.

1.3. Wat is een BIZ

Met de Wet op de BIZ wordt **samenwerking** tussen ondernemers onderling, en tussen ondernemers en gemeente versterkt en collectieve investering in het centrum voor de komende 5 jaar mogelijk gemaakt. Door middel van een BIZ gaan alle ondernemers in het afgebakende BIZ-gebied (gebruiker van niet-woningen) mee investeren in concrete projecten die ten goede komen aan het economisch functioneren van het centrumgebied. De BIZ is dus een instrument van, voor en door ondernemers, waar de ondernemers van het centrum van Katwijk de vruchten van plukken.

De belangrijkste eigenschappen van de BIZ samengevat:

- Het initiatief voor het oprichten van de BIZ ligt bij de ondernemers. **Men bepaalt zelf** op welke manier men wil investeren in versterking van het centrum van Katwijk.
- Met de BIZ kunnen activiteiten gefinancierd worden die vanuit de BIZ-wet geformuleerd zijn als activiteiten in de openbare ruimte, die **gericht zijn op het bevorderen van de economische ontwikkeling**, ruimtelijke kwaliteit, de leefbaarheid en/of veiligheid. Hieronder worden ook internet gerelateerde activiteiten verstaan.
- In een overeenkomst wordt vastgelegd wat de taakverdeling is tussen gemeente en BIZ, zodat gemeentelijke taken niet overgeheveld worden naar de BIZ.

- De heffingsmaatstaf voor de BIZ-bijdrage is de op de voet van hoofdstuk IV van de Wet waardering onroerende zaken voor de onroerende zaak vastgestelde waarde.
- De BIZ komt er alleen wanneer er **aantoonbaar draagvlak** is bij de bijdrageplichtigen. Er is sprake van voldoende draagvlak wanneer:
 - Minimaal 50% van de WOZ-objecten een stem heeft uitgebracht
 - 2/3 van de uitgebrachte stemmen voor de invoering is
 - De voorstemmers dienen daarnaast meer WOZ-waarde te vertegenwoordigen dan de tegenstemmers
- De BIZ wordt opgericht voor een **duur van 5 jaar**. In het vijfde jaar wordt de BIZ geëvalueerd en dient opnieuw het draagvlak te worden aangetoond om de BIZ te verlengen.

1.4. Wat betekent dit financieel?

Wanneer het draagvlak voor een BIZ wordt aangetoond gaat iedere ondernemer in het BIZ-gebied per jaar een bijdrage betalen afhankelijk van de WOZ-waarde van zijn/haar pand. De volgende staffel wordt gehanteerd.

WOZ-waarde	BIZ-bijdrage
€ 12.000 tot € 500.000	€ 695,-
€ 500.000 tot € 1.000.000	€ 895,-
€ 1.000.000 en meer	€ 1.750,-

1.5. Leeswijzer

Achtereenvolgens zijn de volgende onderwerpen uitgewerkt:

- Hoofdstuk 2 geeft inzicht in de afbakening van het BIZ-gebied en vrijstellingen in de BIZ;
- In Hoofdstuk 3 zijn de ambities & doelstellingen van de BIZ uitgewerkt;
- Hoofdstuk 4 behandelt het Meerjarenprogramma op basis van thema's;
- In hoofdstuk 5 is de Meerjarenbegroting toegelicht;
- Tot slot is in hoofdstuk 6 de Organisatiestructuur voor de BIZ en samenwerking met de centrumpartners uitgewerkt.

2 BIZ-gebied Katwijk Centrum

2.1. Richtlijnen afbakening

De BIZ vormt een afgebakend en aaneengesloten gebied in het centrum van Katwijk, waarbinnen ondernemers van **niet-woningen** gezamenlijk gaan investeren. Alle ondernemers werkzaam in een onroerende zaak gekarakteriseerd als niet-woning vallend binnen de BIZ zijn bijdrageplichtig. In geval van leegstand wordt de bijdrage geheven van de eigenaar.

Uitgangspunten voor de afbakening van het gebied zijn:

- Het BIZ-gebied is een aaneengesloten gebied met een logische afbakening;
- Ondernemers binnen het gebied hebben baat bij de investeringen die door de BIZ worden gedaan.

2.2. BIZ-gebied

Op het kaartbeeld op pagina 4 is het BIZ-gebied weergegeven. Het BIZ-gebied bestaat uit de volgende straten en huisnummers:

Het BIZ gebied is aangegeven op de onderstaande kaart en omvat de volgende adressen:

- Princestraat 4 tot en met 40 even huisnummers (Oostkant vanaf Voorstraat);
- Princedwarsstraat 2-a
- Princestraat 1 tot en met 39 oneven huisnummers (Westkant vanaf Voorstraat);
- Voorstraat 7 tot en met 49 oneven huisnummers (Zuidkant vanaf Zee);
- Voorstraat 10 tot en met 50 even huisnummers (Noordkant vanaf Zee);
- Badstraat 1 tot en met 17a oneven huisnummers (Oostkant vanaf Voorstraat);
- Badstraat 2 tot en met 38 even huisnummers (Westkant vanaf Voorstraat);
- Noordzeepassage 101 tot en met 123 oneven huisnummers (vanaf Badstraat);
- Noordzeepassage Overdekt, huisnummers 19, 20, 23a, 23b, 24 en 31;
- Emmaplein 1 tot en met 37 even en oneven huisnummers (vanaf Noordzeepassage);
- Taatedam 2 tot en met 10a even huisnummers;
- Taatedam 53 tot en met 55.

2.3. Vrijstellingen BIZ

In het BIZ-gebied wordt aangesloten bij de geijkte vrijstellingen vanuit de WOZ-aanslag. Daarnaast is ervoor gekozen om aanvullende objecten, die met name een maatschappelijk karakter hebben, vrij te stellen van BIZ-bijdrage. Het kan gaan om:

- Objecten die vanuit de WOZ-administratie zijn aangemerkt als trafo, telefooncentrale en zendmast;
- Objecten die vanuit de WOZ-administratie zijn aangemerkt als overig cultureel, verpleegtehuis en verzorgingstehuis/bejaardentehuis;
- Belastingobjecten voor zover die bestemd zijn en in gebruik zijn voor het geven van onderwijs.
- Objecten die zijn aangeduid als trafo, museum, dagverblijf, opslag/distributieruimten of overige culturele en religieuze gebouwen.

Een nadere uitwerking van o.a. de vrijstellingen is opgenomen in de Verordening BIZ Ondernemers Katwijk Centrum 2022-2026.

2.4. Omgang met leegstand

Conform de BIZ- wet wordt in geval van leegstand de eigenaar van het object aangeslagen tegen tarieven die 50% bedragen van de reguliere tarieven. Op die wijze wordt rekening gehouden met het feit dat eigenaren van leegstaande onroerende zaken in mindere mate profijt hebben van de activiteiten die middels de BIZ-bijdragen bekostigd worden.



Het BIZ-gebied

3 Ambitie & doelstellingen

3.1. Centrale ambitie

Om de positie van het centrum van Katwijk te versterken en aantrekkelijk te houden wordt ingezet op een compacter en sfeervoller centrum, met zo weinig mogelijk leegstand en een goede verbinding naar zee. Dit kan niet gerealiseerd worden zonder samenwerking tussen de ondernemers en andere centrumpartners in Katwijk. Voor een professionelere samenwerking van de ondernemers wordt ingezet op een BIZ. Financiële middelen zijn nodig om investeringen te doen. Niets doen is geen optie, we moeten vooruit!

Ambitie:

Vergroten van de economische vitaliteit en aantrekkingskracht van Katwijk centrum voor de eigen inwoners en bezoekers, door middel van een sterke, structurele samenwerking tussen ondernemers onderling en met de gemeente, vastgoedeigenaren en andere centrumpartners. Met als doel dat het ondernemersklimaat in ons centrum aantrekkelijk blijft én bezoekers graag een bezoek blijven brengen.

Doelstellingen

Om de ambitie te bereiken wordt ingezet op de volgende doelstellingen:

- Intensiveren van de samenwerking tussen ondernemers onderling en de samenwerking tussen de partners in het centrum om de centrale ambitie te bereiken;
- Versterken van het **voorzieningsaanbod in een compact centrum** en het terugdringen van de leegstand door nieuwe (onderscheidende) ondernemers aan te trekken;
- Het creëren van een **prettig verblijfsklimaat** in het centrum door te investeren in de fysieke beleving en uitstraling (de basis op orde) waardoor bezoekers langer verblijven en meer besteden;
- Investeren in een heldere en **duidelijke profilering** van het centrum en dit gezamenlijk uitdragen naar potentiële bezoekers uit de eigen gemeente, de directe regio en toeristen.

3.2. Bouwstenen voor het centrum

Om de visie en doelen te kunnen realiseren werken de ondernemers de komende vijf jaar samen vanuit een meerjarenprogramma. In het meerjarenprogramma is de ambitie met doelstellingen vertaald naar drie hoofdthema's en bijbehorende projecten.

De belangrijkste thema's voor Katwijk centrum zijn:

- Samenwerking & organisatie
- Basis op orde
- PR & marketing

De ambitie, doelen en thema's geven koers. Met de BIZ worden structurele financiële middelen ingezet vanuit ondernemers om deze koers te realiseren. De ondernemers kunnen dit niet alleen. Er wordt ingezet op een nieuwe organisatiestructuur samen met de andere partners.

4 Meerjarenprogramma

4.1. Introductie

In dit hoofdstuk zijn de thema's uitgewerkt waar de BIZ zich de komende jaren op gaat richten. Per thema zijn de visie en deelactiviteiten opgenomen, wat een beeld geeft van de komende jaren. Benadrukt wordt dat de BIZ jaarlijks bepaalt waar de BIZ-gelden aan besteed worden. Middels bijeenkomsten en deelname in de werkgroepen hebben alle ondernemers inspraak in de activiteiten die worden gekozen. Voor 2022 is een concreet jaarplan opgenomen in hoofdstuk 5.

4.2. Thema 1: Samenwerking & organisatie

Doelstelling

Intensiveren van de samenwerking tussen ondernemers onderling en de samenwerking tussen de partners in het centrum om de centrale ambitie te bereiken.

Wat willen we bereiken?

- Het stimuleren van de samenwerking en gezamenlijke activiteiten tussen ondernemers;
- Het verbinden en verankeren van de belangen van de ondernemers met de belangen van de gemeente, vastgoedeigenaren en andere centrumpartners om gezamenlijk het centrum te versterken.

Wat gaan we doen?

- **Professionaliseren:** Door middel van de nieuw opgezette centrummanagement organisatie waarin ondernemers, gemeente, vastgoedeigenaren en andere partners vertegenwoordigd zijn wordt het centrum professioneel aangestuurd.
- **Centrummanager:** Aantrekken van een centrummanager die coördineert en stuurt op de gestelde doelen en die een deel van de uitvoeringstaken op zich neemt. Vanuit de BIZ wordt hier een bijdrage voor gereserveerd, waarbij gestreefd wordt naar een gecombineerd opdrachtgeverschap met de gemeente en de Vereniging van Eigenaren in oprichting. Op basis van de accenten in het jaarplan wordt een profielschets opgesteld en de werving gestart.
- **Communicatie:** Stimuleren van kennisuitwisseling, netwerkvorming en samenwerking tussen ondernemers wordt ingevuld middels een periodieke nieuwsbrief (4 x per jaar), kennis- en netwerkbijeenkomsten en actieve deelname in werk/projectgroepen.

4.3. Thema 2: Basis op orde

Doelstelling

Versterken van het voorzieningenaanbod in een compact centrum, het terugdringen van de leegstand en een prettig verblijfsklimaat creëren in het centrum, waardoor bezoekers langer verblijven en meer besteden.

Wat willen we bereiken?

- Terugdringen van het aantal leegstaande panden door te komen tot duurzame invulling en aantrekken van nieuwe ondernemers;
- Streven naar uniformiteit en identiteit met een inrichting van de openbare ruimte, bewegwijzering, groenvoorzieningen, speelvoorzieningen, verlichtingselementen, inrichtingselementen (banken, prullenbakken, fietsenrekken) en aandacht voor uniformiteit in uitstraling van het gebied als geheel (bijvoorbeeld reclameborden en vlaggen).

Wat gaan we doen?

➤ Leegstand

- **Sfeergebieden uitwerken:** Uitwerking geven aan clusters en/of sfeergebieden in het centrum en die nader invullen met passende functies, zoals maatschappelijke/ culturele retail, conceptstores, een wisselwinkel, satellietwinkels, wellness gerelateerde invulling etc.;
- **Actieve relocatie:** In beeld brengen van winkels buiten het kernwinkelgebied die passen in het centrum en deze actief benaderen om te verplaatsen, eventueel gestimuleerd door een verplaatsingssubsidie van de gemeente;
- **Leegstandsmakelaar:** Onderzoek naar mogelijke inzet van een leegstandsmakelaar in samenwerking met de gemeente en eigenaren;
- **Maskering:** Leegstandsmarkering door actieve inzet op tijdelijke initiatieven of maskering door gebruik van etalages e.d.
- **Vastgoed vereniging:** Samenwerking hiermee op gebied van uniforme winkelpuien, KVO, leegstandsaanpak etc. zijn in het belang van alle partijen.

➤ Fiets problematiek centrum

- **HEMA-plein fietsvrij:** Tegengaan van overlast van fiets-parkeren op het HEMA-plein door middel van het niet meer toestaan van fietsparkeren aldaar.
- **Fietsparkeren:** De plaatsen voor het fietsparkeren duidelijker aangeven.

➤ **Bereikbaarheid en zichtbaarheid**

- **Bewegwijzering:** Het realiseren van meer duidelijke bewegwijzering/verkeersborden in het winkelgebied.
- **Verlichting:** Het doortrekken van de verlichting in de Princestraat in het hele winkelgebied, voor een uniforme uitstraling die past bij de Katwijkse identiteit.
- **Uitstraling Entree gebieden:** Door het gedeeltelijk autovrij maken van het centrum ontstaan er bij de entrees van het winkelgebied vaak obstakels die niet klantvriendelijk zijn en niet bijdragen aan een “welkom” in het gebied. Dit wordt versterkt door de vele busjes die frequent op deze plaatsen parkeren om hun (internet)pakketjes te bezorgen in het winkelgebied. Dit probleem vraagt een betere oplossing.
- **Vervoer:** Stimuleren van R-Net en parkeren op de Noord duinen i.c.m. een treintje welke gedurende het zomerseizoen de verbinding maakt tussen parkeerplaats en winkelcentrum.

➤ **Openbare ruimte**

- **Vergroenen:** Het realiseren van meer groen in de Badstraat, Emmaplein en Voorstraat en het verbeteren van de groenvoorzieningen in de Princestraat.
- **Mood-board sterke en zwakke punten:** Door middel van een schouw en referenties gezamenlijk een mood-board maken van de sterke / gewenste voorbeelden die het centrum versterken en een mood-board van plekken die niet bijdragen aan wat Katwijk wil uitdragen. Zo wordt helder waarop in te zetten en wat aan te pakken.
- **Badstraat en Voorstraat:** De uitstraling van de Badstraat en de Voorstraat is nog steeds niet gelijk aan die van de (fraaie) Princestraat. O.a. verlichting, straatmeubilair en groen moeten nog worden verbeterd.
- **Info-zuilen:** De huidige info zuilen (o.a. bij parkeergarage) uitbreiden en tevens de content beter beheren.

➤ **Overige**

- **KVO:** Door Covid-19 is het belang van de KVO (Keurmerk Veilig Ondernemen) belangrijker dan ooit. Dit vraagt om frequent overleg tussen winkeliers en overheid.
- **Kinder-entertainment:** Creëren van entertainment voor kinderen in het centrum is voor bewoners en bezoekers een must. Niet alleen voor de allerkleinste maar ook voor puberende jeugd. Dit sluit ook aan op klachten over overlast (KVO onderwerp).
- **Warenhuis aan Zee:** Onderzoek starten naar een “Warenhuis aan Zee” internet collectief tussen winkeliers in het centrumgebied.

- **Lidmaatschappen:** BIZZZ organisatie aan laten sluiten bij partijen als Chainels en DNWS om ook op de hoogte te blijven van landelijke ontwikkelingen.
- **Meetinstrument:** Een meetinstrument inzetten om de bezoekersstromen te monitoren (vervanging van voorheen RMC). Dit instrument hebben gemeente en ondernemers nodig om doelstellingen van de toeristisch/economische agenda te meten. Tevens ook voor veiligheid en vergunningen (denk aan Covid-19 maatregelen en beperkingen).

4.4. Thema 3: PR & marketing

Doelstelling

Investeren in een heldere en duidelijke profilering van het centrum en deze gezamenlijk uitdragen naar potentiële bezoekers uit de eigen gemeente, de directe regio en toeristen.

Wat willen we bereiken:

- Een belangrijke opgave is klanten in het gehele centrum gastvrij te onthalen;
- Het centrum als één merk neerzetten;
- Identificeren van de doelgroepen, het up to date houden van de online omgeving en het door ontwikkelen van het merk Katwijk aan Zee in samenwerking met de gemeentelijke organisatie en inzet op gebied van marketing.

Wat gaan we doen?

- **Weekmarkt:** Een weekmarkt in het Zeezijde winkelcentrum om meer loop en activiteit te creëren.
- **Dal momenten Actie:** Nieuwe activiteiten ontplooiën voor m.n. de dal momenten. Bijvoorbeeld 2 voor 1 actie uitwerken om bezoekers aan te trekken.
- **Informatiegids:** Een mooie informatiegids over Katwijk (zonder advertenties) met duidelijke info over locaties d.m.v. plattegrond - winkels, strand, museum, zwembad, witte kerk, vuurbaak, duinen en alles wat Katwijk te bieden heeft. Deze folders moeten verspreid worden bij overnachtingsplekken in de regio. Denk aan hotels, b&b's, strandhuisjes enz.
- **Evenement:** Het bestaande evenement Katwijk Plein Air van de Stichting Kunstvereniging Katwijk uit laten groeien tot de "Katwijkse week van de schilderskunst" waarbij ook het Katwijks Museum en de winkeliers aansluiten.
- **Toeristenmarktdagen:** De 10 toeristenmarktdagen zijn in de zomer al jarenlang een geweldig commercieel succes voor winkeliers, Horeca Katwijk en de marktkeopliden en tevens het belangrijkste evenement van het jaar. Elke toeristenmarktdag heeft een ander thema en trekt tienduizenden klanten uit de regio en vele toeristen zowel uit binnen- en buitenland.
- **Jaarkalender:** inzicht krijgen in de jaarkalender van evenementen in Katwijk en deze tegen het licht houden of de evenementen passen bij de identiteit, welke mogelijk een boost kunnen krijgen of dat er nog kansen zijn voor aanvulling.
- **Online & offline profilering:** door ontwikkelen van het merk Katwijk aan Zee en de online / offline profilering naar de meest kansrijke doelgroepen nader uitwerken.
- **Limes project:** Dit project heeft enorme potentie voor de totale gemeente en tevens voor al onze bezoekers. Het voegt veel toe aan het "perfecte plaatje" voor een dagje Katwijk: het totaal van natuur (strand en duinen), cultuur, horeca en grootste winkelcentrum aan zee.

- **Samenwerking cultuursector:** Samenwerking zoeken met de cultuur sector: Katwijks Museum, Natuurcentrum, bibliotheek en DunaAtelier. Cultuur in een bruisend centrum wordt steeds belangrijker. Dit verdient een betere samenwerking. Inmiddels zijn er al veel contacten gelegd.
- **Leiden marketing:** In de werkgroep Online en Offline Profilerings is inmiddels ook een samenwerking opgestart met Leiden Marketing. Er is hier veel kennis en kunde aanwezig waar wij van kunnen profiteren. Tevens willen wij de vakantieganger van Leiden verleiden een dag in Katwijk door te brengen om te genieten van natuur (strand en duinen), cultuur, horeca en grootste winkelcentrum aan zee.

Tenslotte

Uit deze opsomming blijkt dat de BIZ een heel goed instrument is om SAMENWERKING te stimuleren. Alleen op deze wijze krijgen we COLLECTIEF zaken van de grond. Niet op de wijze van mooie rapporten schrijven maar om zaken effectief uit te werken om op deze manier de leefbaarheid van het gebied voor bewoners en bezoekers te verbeteren. Daar is een stap naar professionalisering voor nodig welke wij binnen de BIZ kunnen gaan realiseren.

5 Begroting

5.1. Bijdrageplichtigen en heffing

Op basis van de afbakening telt de zone op 23 november 2021 in totaal circa 115-120 bijdrageplichtigen.

De bijdrage vormt een vast bedrag per WOZ-klasse. De volgende staffel wordt gehanteerd, waarbij de WOZ-peildatum van 1 januari van het betreffende belastingjaar worden gebruikt als basis voor de BIZ-bijdrage in dat jaar:

WOZ-waarde	BIZ-bijdrage
€ 12.000 tot € 500.000	€ 695,-
€ 500.000 tot € 1.000.000	€ 895,-
€ 1.000.000 en meer	€ 1.750

Indien de BIZ-bijdrage bij leegstand wordt geheven wordt van de eigenaar, dan is deze ook afhankelijk van de WOZ-waarde en bedraagt:

Waarde van	Tot en met	Bijdrage
€ 12.000	€ 499.999	€ 347,50
€ 500.000	€ 999.999	€ 447,50
€ 1.000.000	>	€ 875

5.2. Meerjarenbegroting

De begroting heeft betrekking op de benoemde thema's, projecten, organisatie en overig.

Buffer

In de begroting is een post onvoorzien opgenomen van 7% per jaar als buffer voor de perceptiekosten als ook andere onvoorziene uitgaven, bijvoorbeeld toegekende bezwaren.

Globale verdeling budgetten Meerjarenbegroting

De Meerjarenbegroting geeft de globale budgetten naar thema weer. Per jaar wordt er een plan opgesteld waarin de budgetten zijn verdeeld naar projecten. Zo kan er onderling nog één en ander afgestemd worden om te voldoen aan de behoefte per jaar. Het is mogelijk dat er in de toekomst een thema wordt toegevoegd of komt te vervallen. Het totale budget minus perceptiekosten (2,5%) en

onvoorzien vormt het budget voor een jaarplan waarmee de subsidie wordt aangevraagd en ook verantwoord.

Meerjarenbegroting BIZ Katwijk Centrum 2022 - 2026

	2022	2023	2024	2025	2026
Thema 1. Samenwerking & organisatie	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500
Thema 2. Basis op orde	€ 21.500	€ 21.500	€ 21.500	€ 21.500	€ 21.500
Thema 3. PR & marketing	€ 64.952	€ 64.952	€ 64.952	€ 64.952	€ 64.952
Organisatiekosten	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500	€ 2.500
Onvoorzien & perceptiekosten	€ 6.883	€ 6.883	€ 6.883	€ 6.883	€ 6.883
Totaal	€ 98.335	€ 98.335	€ 98.335	€ 98.335	€ 98.335

5.3. Dekking & overschotten

BIZ-subsidie

De door de gemeente uit te keren BIZ subsidie bestaat uit de opbrengst van de heffing onder de bijdrageplichtigen, verminderd met de perceptiekosten die de gemeente rekent (2,5%). De BIZ-subsidie is niet met BTW belast.

Leegstand

In het geval van leegstand wordt niet de gebruiker, maar de eigenaar van de onroerende zaak belast. Zodra het pand weer verhuurd of verkocht is, zal in het daarop volgende jaar de nieuwe gebruiker worden belast.

Vertrek van ondernemers

In geval van tussentijds vertrek van een ondernemer uit het BIZ-gebied krijgt men geen geld terug. Het is aan de ondernemer om dit onderhands met de volgende gebruiker of eigenaar te verrekenen.

Overschotten

Indien aan het eind van een subsidieperiode een deel van de op die periode betrekking hebbende BIZ-subsidie niet is besteed, kan dat deel worden verschoven naar de volgende periode. Zo kunnen er middelen ontstaan voor extra investering in het centrum van Katwijk. Als er geen volgende BIZ-periode komt, zal de Vereniging het niet bestede bedrag, na aftrek van alle door de gemeente goedgekeurde kosten, naar rato terugbetalen aan de bijdrageplichtigen die voor de laatste subsidieperiode de BIZ-bijdrage hebben betaald.

6 Organisatie

6.1. Rechtsvorm & termijn

De BIZ Katwijk centrum kiest ervoor om samen te werken vanuit een vereniging als rechtsvorm. De BIZ wordt opgericht voor de maximale termijn van 5 jaar. Het BIZ-bestuur is verantwoordelijk voor de uitvoering van het voorliggende BIZ-plan.

6.2. Het Bestuur

Het Bestuur 'zet de koers uit' met voorliggend meerjarenprogramma en bijbehorende begroting voor de periode 2022 t/m 2026. Op basis van deze begroting worden jaarplannen opgesteld, die worden uitgevoerd onder verantwoordelijkheid van het bestuur. Hierover legt het bestuur jaarlijks verantwoording af aan de gemeente en aan haar achterban van ondernemers over de besteding van de beschikbare middelen. Bovendien zorgt zij ervoor dat alle leden kosteloos kennis kunnen nemen van de begroting, de rekening en de verantwoording.

Voor de efficiëntie wordt het BIZ-bestuur zoveel mogelijk geïntegreerd in de samenwerking met de centropartners, met name vastgoed en gemeente. De beschikbare middelen vanuit de BIZ worden in deze samenwerking aangevuld met middelen van andere partijen, om zo gezamenlijk te investeren in Katwijk centrum en niet 'langs elkaar heen' te werken. In de volgende paragraaf zijn de contouren, gemaakte afspraken en ook het bijbehorende organisatiemodel opgenomen voor de brede samenwerking. Omdat de samenwerking in oprichting is, blijft het BIZ-bestuur verantwoordelijk voor het BIZ-budget en maakt zij hierover afspraken met de gemeente in de verordening en de uitvoeringsovereenkomst.

6.3. Samenwerking centropartners in ontwikkeling

In het centrum van Katwijk is een samenwerking ontstaan tussen de centropartners. De BIZ draagt daar haar deel aan bij. Samen met de andere centropartners worden plannen uitgewerkt in de 2 Werkgroepen volgens een vast Projectplan. Dat wordt ingediend bij de Stuurgroep, waarna de Stuurgroep de plannen naast elkaar legt en afweegt welke projecten budgetten krijgen voor uitvoering. Twee keer per jaar is er een deadline om de Projectplannen in te dienen, zodat de Stuurgroep keuzes kan maken in de verdeling van het budget.

Overlegmomenten

- De Stuurgroep komt gemiddeld eens per 6 tot 8 weken samen;
- De Werkgroepen komen gemiddeld eens in de 2 tot 3 weken samen, afhankelijk van de behoefte. Vanuit de werkgroepen is het mogelijk aparte projectteams samen te stellen die een project begeleiden.

Bijlagen

1. Lijst van bijdrageplichtigen
2. Uitvoeringsovereenkomst
3. Verordening
4. Statuten BIZ-vereniging