



Foto: Atelje Lena

Stadsvandring tillsammans med olika intressenter.

”Sätt tydliga mål inför BID-processen!”



–Vi har varit medlemmar i Svenska Stadskärnor länge. När det var dags för oss att ta nästa steg i vår utvecklingstrappa var det naturligt att samarbeta med dem och använda deras BID-modell, säger Andreas Jarud, vd för Ängelholms Näringsliv AB.

Arbetet med att utveckla Ängelholms stadskärna har pågått sedan 1900-talet. Under senare delen genom Ängelholms Handelsklubb, vilket lades ned i slutet av 1990-talet samtidigt som man bildade en ekonomisk förening, Ängelholms Cityförening. Utvecklingsarbetet har sedan fortsatt. Man har satsat på kompetensutveckling, tagit fram strategier för tillväxt, nytt varumärke för staden och därefter en för stadskärnan. 2018 var det dags för nästa stora utvecklingsprocess.

För att sprida information om BID-processen berättar Andreas Jarud, vd för Ängelholms Näringsliv AB att de skickade ut över 300 brev innehållande affärsplanen till alla verksamheter i stadskärnan.

–Vi fick ut affärsplanen till alla företag och passade på att bjuda in oss själva för att prata BID över en kopp kaffe. Det resulterade i ett 10-tal möten, varav flera med helt nya verksamheter och kontakter, säger Andreas Jarud.

EXTERN PROCESSLEDNING GAV OSS NYA INSIKTER

– Det vi tycker har varit en stor styrka i vår process är att vi valde att ta externa professionella processledare. De har gett oss ett bredare perspektiv och vi har fått träffa andra centrumledare som jobbar aktivt med samma typ av frågor som vi. De tydliga riktlinjerna, tidsplanen och processledningen har resulterat i ett ökat engagemang hos våra medlemmar. Idag finns en helt annan kraft när saker ska beslutas och genomföras.



Dialog och samförstånd grunden för framgångsrik samverkan.

METODEN FUNGERAR

Ängelholm har nyligen avslutat sin BID-process, att ge några mätbara resultat i detta tidiga skede är svårt, men metoden fungerar.

– Det märker vi, nu när vi står inför helt nya utmaningar i samband med Covid-19, förklarar Andreas Jarud.

TÅLAMOD OCH UTHÅLLIGHET KRÄVS

Rådet som Andreas vill skicka med till städer och orter som vill påbörja ett BID är:

– Ha inte för bråttom i början! Sätt tydliga mål och och förankra dem väl. Det är viktigt för att få förståelse för vilka insatser som förväntas av intressenterna. Var beredda på att vara flexibla i själva processen. För när man väl är igång, gäller det att vara uthållig och acceptera att vissa lämnar intressenter och nya tillkommer. Det är naturligt, men det som förenar alla är den gemensamma målbilden.



Vi har blivit utmanade att tänka till, tänka om och tänka nytt. På ett strukturerat sätt har vi fått i uppgift att ta fram en organisationsform, handlingsplan med budget och finansiering för verksamheten.

SVENSKA STADSKÄRNORS BID-MODELL

- Syftet är att stärka samverkan mellan privata, offentliga och ideella aktörer inom ett avgränsat BID-område, där man tillsammans skapar en gemensam vision och målbild.
- Målet är att ha en fungerande samverkansorganisation och en godkänd nulägesanalys samt en affärsplan med tillhörande budget och en gemensam finansiering.
- Processarbetet pågår under cirka 18 månader i sju steg där intressenternas olika erfarenheter, kunskap och kompetenser tas tillvara.
- BID-modellen fungerar oavsett storlek på staden, orten eller platsen.
- Tillsammans förverkligas idéer som tidigare verkade omöjliga!

FÖR MER INFORMATION

Inger Alfredsson,
nationell samordnare
inger.alfredsson@svenskastadskarnor.se
Marlene Hassel, BID-manager
marlene.hassel@svenskastadskarnor.se



SVENSKA
STADSKÄRNOR
för levande orter och livfulla städer