

Kommunens rolle i lokale erhvervspartner-skaber

Erfaringerne med erhvervspartner-skaber viser, at disse kan engagere lokale erhvervsdrivende i udviklingen af lokalområder. Kommunerne har mange forskellige muligheder for at deltage i etablering og drift af lokale erhvervspartner-skaber.

Af seniorforsker, PhD, Jesper Ole Jensen og seniorforsker, PhD Jacob Norvig Larsen, Statens Byggeforskningsinstitut, AAU

I flere kommuner og lokalsamfund er der oprettet erhvervspartner-skaber, der skal medvirke til at løfte et område. Partnerskaberne er kendetegnet ved, at de omfatter aktører inden for erhverv og detailhandel, kommuner, lokale aktører mm.

Et erhvervspartner-skab er kendetegnet ved, at det

- Vedrører et geografisk afgrænset lokalområde, har fokus på den service som virksomheder og deres kunder bliver mødt med. Kan vedrøre byrummets indretning, renholdelse og sikkerhed; men også fx markedsføring af området og dets virksomheder.
- Deltagerne kommer fra private virksomheder, butikker, iværksættere mv., men inkluderer også hyppigt samarbejde med repræsentanter fra kommunale forvaltninger, institutioner og andre lokale aktører i området som grundejere, boligselskaber og frivillige foreninger
- Er udviklingsorienteret, dvs. sigter på en forandring af området og udvikling af gode rammer for kvarterets virksomheder og borgere. Derudover omfatter det daglige driftsopgaver som renholdelse, markedsføring og mindre events

Partnerskaberne er med andre ord båret af frivillighed og forventninger om, at man selv får noget ud af at indgå i det, herunder at byområdet bliver mere attraktivt at handle og opholde sig i. I modsætning til i en række andre landes Business Improvement Districts (BID) er det i Danmark ikke tilladt at "tvinge" modvillige grundejere med.

Forskelligheden af lokale erhvervspartner-skaber er meget stor. I den ene ende af skalaen finder vi samarbejder med mange store aktører, eksempelvis C4 i Hillerød, Vidensby Lyngby og Erhvervsby Gladsaxe. Her betaler mange større virksomheder, institutioner og kommunen til en fælles indsats for at styrke samarbejdet mellem aktørerne og styrke området som helhed. I den anden af skalaen er der en række mindre samarbejder, eksempelvis i Kirke Hyllinge, Hirtshals, og Græsted, hvor partnerskabet primært er drevet af frivilligt lokalt engagement, og hvor kommunens bidrag er begrænset.

Frivillighed uden direkte finansiering

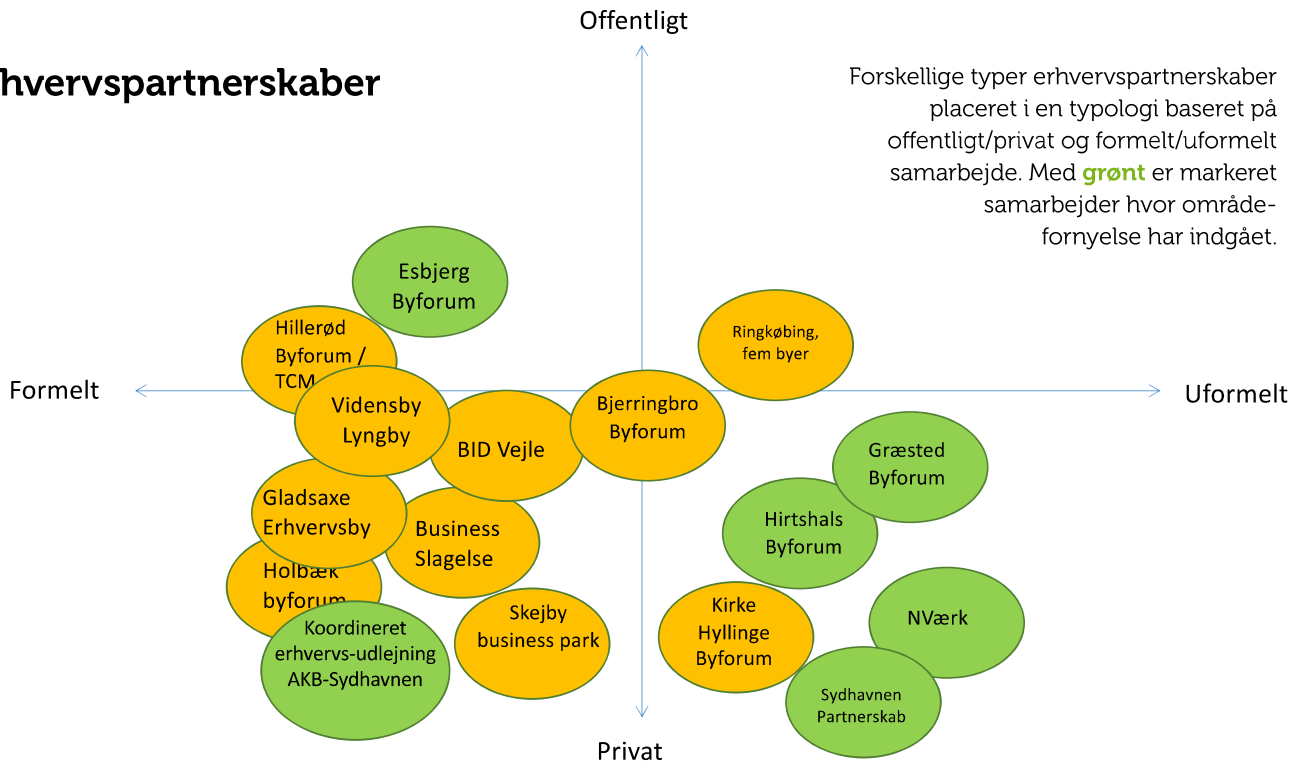
Imellem de to yderpunkter er der en lang række modeller, der er baseret på frivillighed og overvejende er uden direkte finansiering. Kommunen kan have en større eller mindre aktiv rolle. Et kendt partnerskab er Byforum Esbjerg, der er fra 1995. Kommunen er tovholder og en række virksomheder,

institutioner, frivillige foreninger mm. i byforum er med til at finansiere lokale initiativer og forbedringer i udvalgte områder i byen. Modellens succes har medført, at den er videreført i Bramming og Ribe.

I andre kommuner giver man støtte til lokale samarbejder, uden selv at være aktivt involveret, fx i Vejle. Her er der en række lokale samarbejder blandt butiksejere forskellige steder på hovedgaden og i de omkringliggende byer. I Ringkøbing-Skjern kommune har kommunen afsat 1 mio. kr. årligt til at støtte oprettelse af byfora i hver af kommunens fem hovedbyer. I Viborg kommune støttes aflønning af en bychef, der står for mobilisering af et byforum i Bjerringbro.

Et eksempel på indirekte kommunal støtte er områdefornyelsen i Københavns Sydhavn, som har ageret støtte for AKBs initiativ "koordineret erhvervsudlejning". Her har man gennem formulering af en handels- og bylivsstrategi, kortlægning af eksisterende butikker og survey blandt lokale beboere foretaget en centralisering af erhvervsudlejningen. Der sker nu en strategisk fornyelse af erhvervslejemålene, som nu huser flere og flere nye, anderledes og utraditionelle erhverv. Resultatet er meget synligt i bybilledet og giver handelslivet i Sydhavnen et løft.

Erhvervspartnerskaber



Partnerskabstyper

Forskelligheden vedrører således deltagerkreds, brugerbetaling til et sekretariat der driver samarbejdet, eller om det sker på frivillig basis, om kommunen deltager og hvordan, samarbejdets karakter, hvilke initiativer og indsatser der sættes i gang mm. Inspireret af tidligere forskning på feltet kan der skelnes mellem to vigtige dimensioner i samarbejdet:

- 1) Balancen mellem formel og uformel organisering (herunder medlemsbetaling og foreningsdannelse).
- 2) Balancen mellem offentligt og privat (herunder om graden af det kommunale engagement).

Krydses de to akser fremkommer fire felter, der repræsenterer principielt forskellige partnerskabstyper. Vores kortlægning viser, at der er mange partnerskaber med en stærkt privat deltagelse. Partnerskaberne er dermed lykkedes med at engagere lokalt butik- og erhvervsliv i længerevarende konstellationer typisk i et samspil med kommunen, andre foreninger, civilsamfund mm.

Områdefornyelse

I flere projekter har områdefornyelse vist sig at være en betydelig fødsels-hjælper. Områdefornyelse kan levere ressourcer til det opstartsarbejde som

er nødvendigt for at mobilisere de lokale aktører (fx i Maribo), eller levere viden, kortlægning mm. til en målrettet indsats (fx den koordinerede erhvervsudlejning i Sydhavnen). Samtidig har erhvervspartnerskabet i flere tilfælde været en udløber og forankring af områdefornyelsen, da man ønskede at fortsætte det lokale samarbejde, man har haft omkring områdefornyelsen (fx i Hirtshals og Græsted). Der er således flere grunde til allerede fra starten at tænke erhvervspartnerskaber ind som en mulig forankring af områdefornyelsen. Og omvendt – at benytte områdefornyelse til at styrke initiativer og organiseringer som lokale erhvervspartnerskaber sætter i gang.

Potentialerne i erhvervspartnerskaber

Hvad er der anderledes ved erhvervspartnerskaberne end ved andre typer indsatser og samarbejder? I forhold til handelsstandsforeningerne repræsenterer erhvervspartnerskaberne typisk en mere strategisk, udviklingsorienteret og langsigtet indsats med samarbejde mellem flere aktørgrupper. Partnerskaberne startes ofte op på baggrund af udfordrede bymidter, forårsaget af butiksdød, storcentre og internethandel. De har allerede vist sig at kunne levere resultater i form af mere levende bymidter, mere konstruktive samarbejder mellem de lokale aktører, og flere

fælles visioner om byen og bymidten. I lighed med udenlandske erfaringer har man erfaret, at etableringen af lokale erhvervspartnerskaber formår at skabe "place management" og bygge lokale broer mellem erhvervsliv og civilsamfund samt agere vigtig medspiller for kommunen omkring byudviklingen.

Undersøgelsen er gennemført af SBI med støtte fra Trafik, Bygge- og Boligstyrelsen.

Projektet er foreløbigt formidlet i en kort rapport, der kan findes på Trafik, Bygge- og Boligstyrelsens hjemmeside, www.trafikstyrelsen.dk

