



BEGROTING en Toelichting

Periode maart 2018 - maart 2021

Roosendaal, Januari 2018

Kosten				Baten			
1	Wifi infrastructuur	Aanleg en opbouw	€ 290.000	Bijdrage ondernemers	Wifi		€ -
		Onderhoud en beheer	€ 80.000		Loyalty		€ 78.000
	Lora en sensoren	Living Lab	€ 200.000		Roosendaal 24		
	Totaal		€ 570.000	Totaal			€ 78.000
2	loyalty - Parkeren	Aanleg en opbouw	€ 45.500	Bijdrage partijen uit onderdelen	Loyalty	Gemeente	€ 147.350
		Lancering	€ 12.000		Collectief		€ 75.000
		Vaste kosten	€ 105.000		Vastgoed		€ 25.000
	Totaal		€ 162.500				€ 247.350
3	R24 platform	Aanleg opbouw	€ 65.000,00	Wifi	Gemeente	€ 203.000	
		Lancering	€ 15.000,00	Collectief		€ 15.000	
		Redactie	€ 201.000,00	Vastgoed		€ 10.000	
	Totaal		€ 281.000				€ 228.000
4	Beheer en organisatie	Data intelligence	€ 105.000	R24	Gemeente	€ 80.000	
		Community (ondernemers)	€ 167.200	Collectief		€ 35.000	
		Marketing	€ 211.000	Vastgoed		€ 22.000	
	Totaal		€ 483.200				€ 137.000
5	Kennisuitwisseling		€ 134.000	Living Lab Sensoren en LORA	Gemeente	€ 200.000	
		6	Doorontwikkeling		€ 150.000	Totaal	€ 884.250
7	TOTAAL		€ 1.780.700	1 Totaal per partij	Gemeente	€ 630.350	
					Collectief	€ 125.000	
					Vastgoed	€ 57.000	
					Ondernemers	€ 78.000	
				2 Bijdrage Provincie		€ 890.350	
				Totaal lokaal		€ 890.350	
				TOTAAL		€ 1.780.700	

Begroting over drie jaar: maart 2018 – maart 2021

In de opbouw naar het project in 2017 is er een totaalbegroting opgesteld voor de opbouw, aanleg en exploitatie van 'De weg naar de slimme binnenstad Roosendaal'. Dit totaal project heeft een 3 jaar begroting van € 1.983.200,-. De realisatie van dit project is gesplitst in twee deelprojecten:

- deel 1 : met een begroting van € 202.500,- dat op dit moment is goedgekeurd en in uitvoering is (de kolom 'Reeds in Krediet' in de tabellen)
- deel 2 : het meerjarenprogramma met de begroting van € 1.780.700,- in dit document.

Omdat er vanuit de oorspronkelijke begroting (die zag op beide delen) de uitvoering van diverse posten in deel 1 plaatsvindt zijn de begrote kosten van deel 1 in mindering gebracht op de posten in deel 2. Dit verklaart dan ook wat gedetailleerde bedragen in plaats van afgeronde bedragen voor deel 2.

De projectduur is van maart 2018 tot april 2021. De begroting is in jaren onderverdeeld, in de toelichting en beschrijving wordt het startjaar genoemd, bijvoorbeeld 2018. Daarmee bedoelen we de periode 'maart 2018 tot en met maart 2019'. Dus met 2020 bedoelen we de periode 'maart 2020 tot en met maart 2021'

Onderstaand wordt per post een toelichting gegeven en een verdieping op deze post naar de verdeling over de 3 jarige looptijd van dit projectdeel. De kosten zijn verdeeld in opbouw van het instrumentarium, het gebruik en onderhoud van dit instrumentarium, het beheer, het delen en vastleggen van alle verworvenheden en de doorontwikkeling op het instrumentarium.

Uitgaven

1. Infrastructuur (Wifi en Living Lab)

De aanleg van Wifi binnen het project wordt later uitgevoerd dan de overige onderdelen. Dit is ook geen onderdeel van deel 1. De aanleg zal in 2019 starten. Wel worden in 2018 voorbereidingen getroffen om dit ook goed en adequaat te kunnen doen opdat in de gehele projectperiode deze infrastructuur ook ingezet en benut kan worden.

- A) De aanleg van een dekkend WIFI netwerk kent opstartkosten die in het 2018 worden gemaakt. Het leeuwendeel van de aanleg en installatiekosten worden in 2019 gemaakt en zijn als zodanig ook in de begroting opgenomen. Deze totale kosten voor deze post bedragen € 290.000,-. Deze bestaan uit:
1. Ontwerp netwerk
 2. Apparatuur
 3. Aanleg
 4. Configuratie

B) Om dit netwerk goed te laten functioneren is er jaarlijks onderhoud vereist. Het gaat om € 40.000,- per jaar. Dit bestaat uit het vervangen van defecte apparatuur, allerlei verbruikskosten (servers, stroom, etc.) en het beheer en het dagelijks monitoren en aanpassen van het netwerk naar gebruiker en gebruik. In het jaar van aanleg worden ook onderhoud en gebruikskosten gemaakt, dus over 2019 en 2020. Dit is in totaal € 80.000,-

Lora; Living Lab

In het kader van digitale infrastructuur is in Roosendaal reeds gestart met het Living Lab. Een eerste installatie van LORA infrastructuur als onderdeel van de totale infrastructuur is inclusief onderhoud en beheer. De kosten voor het eerste jaar zijn € 100.000,-. De verdere uitbouw en onderhoud zijn jaarlijks € 50.000,-.

Totaal infrastructuur

De totaal kosten voor infrastructuur voor de looptijd van dit project zijn € 570.000,-. Daarvan liggen er € 140.000,- in 2018 en in verband met de aanleg € 340.000,- in 2019. De kosten voor onderhoud en beheer zijn jaarlijks € 90.000,- en dus voor de resterende looptijd € 180.000,-

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Wifi	A) Aanleg	€ 40.000	€ 250.000		€ 290.000	
	B) Onderhoud en gebruik		€ 40.000	€ 40.000	€ 80.000	
Living Lab		€ 100.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 200.000	
	Totaal	€ 140.000	€ 340.000	€ 90.000	€ 570.000	

2. Loyalty en Parkeren

Het instrumentarium om Loyalty en parkeerkorting te kunnen realiseren bestaat uit 3 onderdelen;

1. Aanleg en opbouw; ontwikkeling systeem, opbouw, configuratie, inrichten en installatie bij deelnemende ondernemers, koppelen van parkeersysteem en loyalty, borgen van de data en de customer support, etc. In deel 1 (reeds in eerder krediet 21-1-2017) is hier al mee gestart, voor Deel 2 is daarvoor nog € 45.500,- opgenomen.
2. Lancering; Een eerste 'soft' launch moet goed worden neergezet, het aanscherpen van de systemen en de uiteindelijke grote lancering naar zowel deelnemende ondernemers en partijen als bij de eindgebruiker (consument) en het gebruik starten. In deel 1 (reeds in krediet) is hiervoor al een post opgenomen, voor deel 2 is daarvoor nog € 12.000,- opgenomen.

Vaste jaarlijkse kosten; Het systeem vraagt licenties, beveiliging van data, vervanging apparatuur, aanpassing, onderhoud, verbruikskosten en aanpassingen door gebruik. Dit is jaarlijks 105.000,-. Het goed gebruiken, en er mee werken valt onder post 4 'Beheer en organisatie.

Totaal Loyalty Parkeren

De totale kosten voor Loyalty Parkeren minus het gedeelte dat reeds in het Krediet voor Deel1 zit zijn in totaal € 162.500,- voor bovenstaande invulling.

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Loyalty en parkeren	Aanleg en opbouw	€ 45.500			€ 45.500	€ 54.500 (Loyalty opbouw)
	Lancering	€ 2.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 12.000	€ 23.000 (Werving)
	Vaste kosten	€ 25.000	€ 35.000	€ 55.000	€ 105.000	
	Totaal	€ 72.500	€ 40.000	€ 50.000	€ 162.500	€ 77.500

3. R24 Platform

Het platform, waarop alle systemen samenkomen en waar de interactie met de (potentiele) bezoeker plaatsvindt is R24. Dit platform is een mix aan portalen, waaronder sociale media, drukwerk, onderlinge communicatie (Chainels) en een persoonlijk portaal voor de deelnemende consument (Mijn R24). De kosten hiervoor bestaan uit 3 onderdelen:

1. Aanleg; het koppelen van alle relevante content, media en realisatie van dit ingewikkelde online web. In deel 1 (reeds in krediet, 21-12-2017) is hiervoor al een deel opgenomen. De kosten voor deel 2 (de rest van het project) zijn € 65.000,-
2. Lancering: De lancering bestaat uit meerdere campagnes om verschillende doelgroepen op eigen wijze te bereiken. In deel 1 (reeds in krediet, 21-12-2017) is hiervoor al een deel opgenomen. De kosten voor deel 2 (de rest van het project) zijn € 15.000,-
3. Redactie: actuele relevante content, up-to-date en compleet vraagt continue aandacht en invulling. De snelle online media moeten ook qua inhoud en opmaak up-to-date zijn en blijven. Na lancering zijn de kosten hiervoor jaarlijks € 67.000,-

Totaal R24 platform

De totale kosten voor de realisatie en actueel houden van het R24 platform zijn (minus Deel 1) begroot op € 281.000,-

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
R24 Platform	Aanleg en opbouw	€ 65.000			€ 65.000	€ 20.000 (R24)
	Lancering	€ 5.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 15.000	€ 20.000 (Lancering)
	Redactie	€ 67.000	€ 67.000	€ 67.000	€ 201.000	
	Totaal	€ 137.000	€ 72.000	€ 72.000	€ 281.000	€ 40.000

3. Beheer en organisatie

Het inregelen en opzetten van instrumentarium voor de toekomst heeft geen zin als dit niet goed beheerd, aangestuurd en gebruikt wordt. De grootste valkuil is het niet adequaat inrichten en niet voldoende ruim begroten van deze post. Zeker innovatie in centrumgebieden, nieuwe manieren van klantbejegening en het goed omgaan met privacygevoelige content heeft verschillende componenten:

1. Gouvernance en beheersorganisatie. Een organisatie inrichten die zowel de geldstromen als informatiestromen goed kan beheren, juridische borging etc. In deel 1 (reeds in krediet) word hier stevig op ingezet, in deel 2 dient deze organisatie te zijn ingericht om te kunnen draaien.
2. Data intelligent. Een goed draaiend programma levert heel veel data op. Dit is niets waard als hier geen relevante informatie van wordt gemaakt. Welke keuzes moet de organisatie maken, hoe kunnen deelnemers beter op elkaar aansluiten en hoe kunnen nieuwe product-marktcombinaties worden gevonden en ingezet. Hier is jaarlijks € 35.000,- voor opgenomen
3. Community management. Een systeem met veel gebruikers, zowel aan de bedrijfskant als aan de consumentenkant, werkt soepel als de community wordt geleid en wordt versterkt. In begin gaat het om gebruik te stimuleren en om het beheer. In deel 1 (reeds in Krediet, 21-12-2017) is hiervoor al een deel opgenomen. Voor deel 2 is hiervoor jaarlijks € 62.400,- opgenomen. De kosten voor deel 2 (de rest van het project) zijn € 15.000,-
4. Marketing: het goed kunnen vermarkten van het aanbod naar de vraag is erg belangrijk. De juiste klantbenadering met de juiste marketing strategie. Een platform dat talloze mogelijkheden biedt, ook voor nieuwe partijen. De marketing strategie moet bewaakt worden en elke nieuwe stap moet goed in de markt worden gezet. Hier is jaarlijks € 70.000,- voor begroot (in 2018 iets meer).

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Beheer en Organisatie	Opbouw					€ 49.000
	Data intelligence	€ 35.000	€ 35.000	€ 35.000	€ 105.000	
	Community (ondernemers)	€ 42.400	€ 62.400	€ 62.400	€ 167.200	€ 20.000 (ondernemerscoach)
	Marketing	€ 71.000	€ 70.000	€ 70.000	€ 211.000	
	Totaal	€ 148.400	€ 167.400	€ 167.400	€ 483.200	€ 69.000

4 Kennisuitwisseling

Dit project is zeer innovatief en geeft heel veel mogelijkheden om innovaties uit te testen, de verbeterpunten aan te pakken en de voorwaarden voor succes uit te vinden. Het goed borgen van deze kennis en ervaring het uitdragen van de successen en de uitdagingen en het aanbieden van Roosendaal als proeftuin voor vernieuwing vraagt continu aandacht. Er zijn verschillende onderdelen die de kennisuitwisseling realiseren:

- 1 – Route naar de slimme binnenstad; een ‘experience’ voor iedereen (onderwijs, andere gemeenten, branches, etc.) waar in het klein dit project wordt uitgelegd. Hier is in deel 1 (reeds in krediet, 21-12-2017) al uitvoering aan gegeven.
- 2 – Koppelen van instellingen (hogescholen en innovatienetwerken) aan Roosendaal
- 3 – themasessies, seminars en workshops over en voor de slimme binnenstad
- 4 – publicaties met partners over de uitkomsten van dit project

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Kennisuitwisseling		€ 34.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 134.000	€ 16.000 (Stand)
	Totaal	€ 34.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 134.000	€ 16.000

6. Doorontwikkeling

Innovatie is niet eenmalig en het gehele instrumentarium ontwikkelt zich gedurende de projectperiode door, zowel het systeem als de mogelijkheden die derden kunnen bieden om het hele project te verbeteren. Dit is niet eerder gedaan, dus er is een grote kans op onvoorziene omstandigheden die nodig zijn om de juiste koers te blijven volgen. De reservering voor het verbeteren en doorontwikkelen van de verschillende onderdelen is opgenomen met € 50.000,- per jaar over drie jaar.

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Doorontwikkeling		€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 150.000	
	Totaal	€ 50.000	€ 50.000	€ 50.000	€ 150.000	

7. Totaal

Het totale project (Deel 2) heeft een begroting van € 1.780.700,- over drie jaar. Deel 1 (Reeds in krediet, 21-12-2017) kent een totaal van € 202.500,-. In bijgaande tabel is dit totaal naar periode ingevuld.

		2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
	Totaal	€ 581.900	€ 719.400	€ 479.400	€1.780.700	€ 202.500

De inkomsten

1. Lokaal

Het project wordt gedragen door de belangrijkste stakeholders van de binnenstad van Roosendaal, zoals de laatste jaren in het binnenstadsbestuur door deze partijen wordt samengewerkt. Dit zijn:

- Gemeente Roosendaal
- Collectief Roosendaal: de ondernemersvereniging van de binnenstad die ook beschikt over middelen uit het ondernemersfonds waarmee zij hun bijdrage kunnen doen
- Vastgoedvereniging: de gezamenlijke eigenaren van commercieel onroerend goed in de binnenstad van Roosendaal die zijn verenigd.
- De deelnemende ondernemers (los van het collectief) door een jaarlijks deelnamefee

Dit resulteert in de volgende bijdragen.

	2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Gemeente Roosendaal	€ 280.350	€ 242.000	€ 108.000	€ 630.350	€ 101.250
Collectief Roosendaal	€ 35.000	€ 45.000	€ 45.000	€ 125.000	
Vastgoed	€ 10.000	€ 22.000	€ 25.000	€ 57.000	
Deelnemende ondernemers	€ 18.000	€ 30.000	€ 30.000	€ 78.000	
Totaal	€ 343.350	€ 339.000	€ 208.000	€ 890.350	€ 101.250

2. Provinciaal

Provincie Noord-Brabant heeft aangegeven dat dit project heel goed past in de opgave die zij heeft om voor binnensteden van middelgrote gemeenten te ondersteunen op economisch gebied. Provincie Noord-Brabant heeft aangegeven om 50% te willen bijdragen. De lokale invulling, de aanvraag bij de provincie en de gebruikelijke subsidievoorwaarden en deugdelijke uitvoering zijn belangrijke voorwaarden voor deze bijdrage. De provinciale bijdrage is 50%; dit geldt voor zowel deel 1 (reeds in krediet) als het gehele project

	2018	2019	2020	Totaal	Reeds in krediet 21-12-17
Lokale partijen	€ 343.350	€ 339.000	€ 208.000	€ 890.350	€ 101.250
Provincie Noord-Brabant	€ 238.550	€ 380.400	€ 271.400	€ 890.350	€ 101.250
Totaal	€ 581.900	€ 719.400	€ 479.400	€ 1.780.700	€ 202.500

3. Bijzondere bijdrage ondernemers

Dit begroting voor dit project voorziet in de opbouw en het beheer en onderhouden van een 'slimme binnenstad Roosendaal'. Daarnaast is het belangrijk om te beseffen dat naast deze begroting de deelnemende ondernemers 0,5% van hun omzet gaan bijdragen aan het parkeertegoed van de bezoeker van Roosendaal. Met het beoogd aantal deelnemers kan dit oplopen tot enkele tonnen euro's per jaar. De werkelijke bijdrage is niet vast te stellen, omdat dit afhankelijk is van de omzet die wordt gemaakt, het aantal deelnemende ondernemers etc.

Deze opbrengsten komen ten goed van de consumenten door concreet kortingen te geven en/of andere marketingacties uit te voeren.