

Krimp en ondernemerschap

Waarom ondernemers in de krimpregio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen gevestigd zijn

Wojtek Eijsink

S2013150

Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Begeleidster: H.S. Delfmann

Rijksuniversiteit Groningen

Samenvatting

Verwacht wordt dat tussen 2010 en 2030 de bevolking in de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen met respectievelijk 21% en 9% zal krimpen. Mede hierdoor zullen lokale voorzieningen onder druk komen te staan en zal de leefbaarheid van de regio's afnemen. Voor beleidsmakers is het de opgave om het toekomstperspectief te verbeteren. De benadering van dit onderzoek is dat ondernemerschap kan bijdragen aan de verbetering van dit perspectief. Derhalve is het van belang te weten wat de motivering is van ondernemers om zich te vestigen in deze krimpgebieden. Door middel van diepte-interviews is getracht te achterhalen waarom ondernemers zich in de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen hebben gevestigd en in hoe verre economische, sociale en regionale of lokale factoren een rol hebben gespeeld bij de locatiekeuze. Een eenduidig antwoord is hierop niet te geven. Wel is duidelijk dat met name sociale factoren niet verwaarloosd mogen worden als men kijkt naar de beweegredenen van ondernemers. Op basis van dit onderzoek lijken deze namelijk een grotere rol te spelen dan economische factoren. Voor het aantrekken van nieuwe ondernemers zouden, naast economische, ook sociale factoren een extra barrière kunnen zijn wat betreft vestiging in de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen. Zodoende wordt aanbevolen dat beleidsmakers zich richten op het behouden van gevestigde ondernemers en het stimuleren van nieuw ondernemerschap vanuit de regio zelf.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	4
1.1 Aanleiding	4
1.2 Probleemstelling	5
1.3 Opbouw thesis	7
2. Theoretisch kader	7
2.1 Leefbaarheid	7
2.2 Evolutionaire economische geografie	9
3. Methodologie	11
3.1 Methode	11
3.2 Ethische overwegingen	12
4. Resultaten	13
4.1 Profielschets participanten	13
4.2 Sociale factoren	13
4.3 Economische factoren	16
4.4 Regionale of lokale factoren	17
4.5 Overige factoren	18
5. Conclusies	20
6. Reflectie	21
7. Literatuurlijst	21
8. Bijlagen	24
8.1 Interview guide	24

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Vanuit het perspectief van de ondernemer, lijkt een vestiging in een krimpgebied in eerste instantie een onverwachte keuze. Men zou niet verwachten dat een ondernemer zich vestigt in een gebied met een afnemende regionale afzetmarkt. Toch zijn er wel degelijk ondernemers die zich vestigen in krimpgebieden, wat dit fenomeen tot een interessant onderzoeksonderwerp maakt. Dit onderzoek tracht meer inzicht te verschaffen in dit gedrag van ondernemers, met als doel om op deze manier de negatieve gevolgen van de leegloop van bepaalde regio's in Nederland tegen te gaan.

In de regio's Noordoost-Groningen en Eemsdelta is sprake "substantiële en structurele bevolkings- en huishoudensdaling op regionaal schaalniveau" (Topteam Krimp, 2009). Dit soort krimp speelt zich gedurende een langere termijn af en brengt negatieve consequenties met zich mee voor de regio's waarin het speelt. Doordat niet alleen het aantal inwoners, maar ook het aantal huishoudens afneemt, komen lokale voorzieningen meer onder druk te staan. Ook neemt het economisch perspectief van de regio af (Topteam Krimp, 2009). Meer en meer huizen komen leeg te staan en verpauperen. De ouderen, werklozen en kanslozen blijven achter (Provincie Groningen, 2009).

De leegloop van bepaalde gebieden is vaak niet alleen het gevolg van het verdwijnen van voorzieningen. Dit fenomeen kan het proces echter wel versnellen (van Nimwegen & Heering, 2009). Het aantrekken van nieuwe ondernemers zou kunnen leiden tot een stijgend voorzieningenniveau, wat dit proces weer zou kunnen vertragen. Ondernemers kunnen ook werkgelegenheid stimuleren; nieuwe vestigingen bieden werkgelegenheid aan de lokale bevolking en kunnen op deze manier de werkloosheid drukken (Wenneker & Thurik, 1999). Dit zal bijdragen aan de leefbaarheid van deze regio's. Het verbeteren van de leefbaarheid in krimpregio's is één van de aandachtspunten van de overheid, zo blijkt uit een kamerstuk van toenmalig minister Donner (2011). Volgens dit stuk blijkt onder andere dat het bedrijfsleven in krimpregio's al bijdraagt aan het verbeteren van de leefomgeving, bijvoorbeeld via leerwerktrajecten.

Uitgangspunt van dit onderzoek is dat verbetering van het perspectief van de krimpregio's moet komen vanuit ondernemerschap in de regio. Nieuwe ondernemingen kunnen het aantal voorzieningen weer doen toenemen en creëren lokale werkgelegenheid.

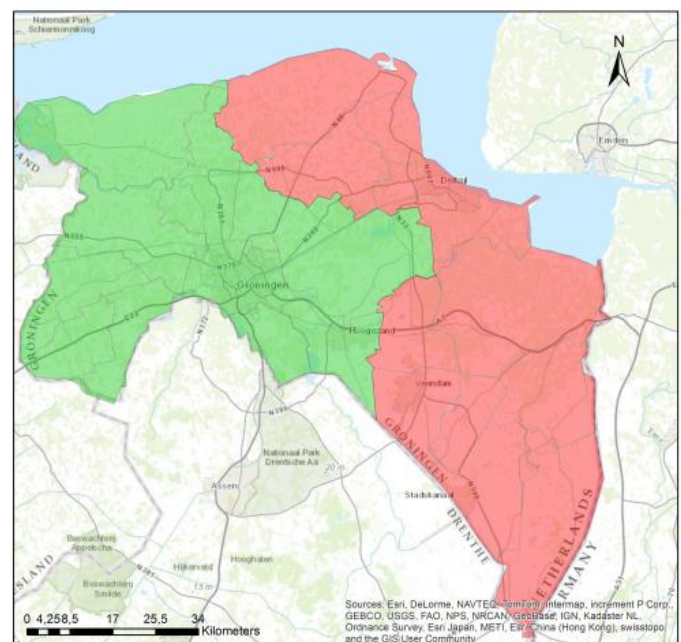
Toenemend inzicht in de motivering van ondernemers om zich te vestigen in krimpregio's biedt kansen aan beleidsmakers. Hierdoor kan het probleem wat de krimp met zich meebrengt, de afnemende leefbaarheid, op een betere manier worden aangepakt. Als dit op een effectieve manier wordt gedaan, kan het de kosten van de krimp drukken die binnen de provincie Groningen tussen 2010 en 2020 op €554 miljoen worden geschat (Provincie Groningen, 2009).

Er is een overvloed aan nationale en internationale krimp gerelateerde literatuur te vinden, beleidsdocumenten, wetenschappelijke artikelen en rapporten, gericht op de gevolgen en de aanpak ervan. Geen van deze stukken bekijkt echter hoe ondernemerschap zou kunnen bijdragen aan het tegengaan van de leegloop van de krimpgebieden. Hierdoor heeft het onderzoek naast maatschappelijke relevantie ook een wetenschappelijk belang.

1.2 Probleemstelling

Nederland kent drie 'topkrimpregio's' (Rijksoverheid, 2011), die zich bevinden in de provincies Limburg, Zeeland en Groningen. Uit praktische overweging beperkt dit onderzoek zich enkel tot de krimpgebieden in de provincie Groningen. Volgens het overzicht anticiper- en krimpregio's (MBZK, 2012), zijn dit, binnen de provincie Groningen, de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen. Hieronder vallen respectievelijk de gemeenten Appingedam, Delfzijl, Eemsum, Loppersum en Bellingwedde, Menterwolde, Oldambt, Pekela, Stadskanaal, Veendam, Vlagtwedde. Deze regio's zijn gevisualiseerd in afbeelding 1.

Krimpregio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen



Legenda
Overige delen provincie groningen
Regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen

Afbeelding 1: Krimpregio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen

Klassiek econoom Adam Smith (1776), schreef in ‘The Wealth of Nations’, dat de drie belangrijkste economische productiefactoren land, arbeid en kapitaal zijn. Men kan verwachten dat in krimpende regio’s de beroepsbevolking ook krimpt. Dit is volgens Derks et al. (2006) in de regio’s Eemsdelta en Noordoost-Groningen het geval. De slinkende beroepsbevolking zal er, als de arbeidsproductiviteit niet toeneemt, ceteris paribus toe leiden dat de totale productie in deze regio’s zal afnemen.

Volgens Schumpeter in Carree & Thurik (2010), die zeer invloedrijk was binnen de evolutionaire stroming van de economische geografie, is ondernemerschap de belangrijkste factor die economische groei genereert. Zeker gezien de beroepsbevolking krimpt in de regio’s Eemsdelta en Noordoost-Groningen, zal de economische groei hier meer afhankelijk worden stijgende arbeidsproductiviteit en nieuw ondernemerschap. Vanuit dit perspectief is het voor beleidsmakers belangrijk om nieuwe ondernemers aan te trekken

Op enkel economische gronden lijkt locatiekeuze in de regio’s Eemsdelta en Noordoost-Groningen niet optimaal. Mogelijk spelen er naast economische factoren ook andere aspecten een rol bij het locatiekeuzeproces. Zo vestigen ondernemers hun bedrijf vaak in de buurt van hun woonplaats (Dahl & Sorenson, 2009). Daarnaast is het mogelijk dat het sociale netwerk een rol speelt, in de zin van nabijheid van vrienden en familie of eventueel als geldschieters of werknemers (Jack & Anderson, 2002). Tevens zouden overige regionale of lokale aspecten een rol kunnen spelen bij de vestigingskeuze in de gebieden Eemsdelta en Noordoost-Groningen, zoals de waardering van het landschap of de ligging ten opzichte van een bepaalde plek. Dit was in het onderzoek van Jack & Anderson (2002) en in dat van Johnson & Raskert (1995) het geval.

Het doel van dit onderzoek is te achterhalen wat te beweegredenen van ondernemers zijn om zich te vestigen in een regio waarvan de bevolking krimpt, om op basis hier van aanbevelingen te kunnen doen aan beleidsmakers in krimpgebieden. De hoofdvraag van dit onderzoek is daarom als volgt:

“Waarom vestigen ondernemers zich in de krimpgebieden Eemsdelta en Noordoost-Groningen?”

Deze vraag zal door middel van de volgende deelvragen worden beantwoord:

1. “In hoeverre spelen sociale factoren een rol bij vestigingskeuze in de krimpgebieden Eemsdelta en Noordoost- Groningen?”

2. “In hoeverre spelen economische factoren een rol bij vestigingskeuze in de krimpgebieden Eemdelta en Noordoost- Groningen?”
3. “In hoeverre spelen overige regionale of lokale aspecten een rol bij vestigingskeuze in de krimpgebieden Eemdelta en Noordoost- Groningen?”

Verwacht wordt dat voor de ondernemers naast bedrijfsspecifieke factoren ook andere economische en sociale factoren een rol spelen in het vestigingskeuzeprocess, zoals andere economische actoren en instituties en het sociale netwerk. Uit onderzoek (Lechner et al, 2006) is namelijk gebleken dat sociale netwerken een belangrijke ‘start-up resource’ zijn van ondernemingen.

Het uitgangspunt van dit onderzoek is dat de oplossing van de problemen die de leegloop van regio’s Eemdelta en Noordoost-Groningen veroorzaken, moet worden gezocht in het entrepreneurship capital. Als de regio’s dit weten te vergroten, kunnen mogelijk nieuwe ondernemers worden getrokken naar de regio, wat een positieve invloed zal hebben op de regionale economie en de leefbaarheid. De toenemende leefbaarheid zou de bevolkingskrimp kunnen doen vertragen.

1.3 Opbouw thesis

De opbouw van deze thesis is als volgt: allereerst zal in het theoretisch kader de definitie van leefbaarheid worden gegeven, de relevantie van de evolutionaire economische geografie, het concept entrepreneurship capital en hoe het kan bijdragen aan het regionale perspectief vanuit een evolutionair geografisch perspectief. In de methodologie is de gebruikte methode en de verantwoording daarvan te vinden. Vervolgens wordt er een profielschets van de participanten gegeven en worden de resultaten van het onderzoek gepresenteerd, op basis van de gehanteerde deelvragen. Daarnaast zullen enkele overige bevindingen worden beschreven. Tot slot zullen de conclusies uiteen worden gezet en worden aanbevelingen gedaan voor toekomstig onderzoek en beleidsmakers.

2.Theoretisch kader

2.1 Leefbaarheid

Verwacht wordt dat in de regio Eemdelta de bevolking tussen 2010 en 2030 zal dalen met circa 21%, in de gemeenten die bij de regio Noordoost-Groningen horen zal het tot 2030

dalen met 9%, tot 2040 zal deze daling 18% zijn (Provincie Groningen, 2009). De krimp brengt allerlei problemen met zich mee, waardoor de leefbaarheid van de regio in het geding komt. De definitie van leefbaarheid die het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2009) geeft, is als volgt:

“Leefbaarheid is de mate waarin de omgeving aansluit bij de eisen en wensen die er door de mens aan worden gesteld.”

Het VROM herkent zes dimensies in de verklaring van leefbaarheid in een specifieke regio. Hieronder vallen de dimensies woningvoorraad, publieke ruimte, voorzieningen, bevolkingssamenstelling, leeftijdsopbouw en sociale samenhang en de dimensie veiligheid (VROM, 2009). Het "leefbaarheidsniveau" meet het VROM door middel van de Leefbarometer.

Dit onderzoek focust zich op de bijdrage van ondernemerschap aan leefbaarheid. Zo draagt ondernemerschap bij aan leefbaarheid doordat het kan aansluiten op eisen en wensen die door de mens worden gesteld aan de leefomgeving. Nieuwe ondernemingen kunnen namelijk het voorzieningenniveau doen stijgen. Uit onderzoek van Companen (2009) blijkt dat de inwoners van de regio Eemdelta waarde hechten aan de aanwezigheid van voorzieningen, circa 63% van de respondenten vindt het belangrijk dat deze op loopafstand aanwezig zijn. Daarnaast geeft ongeveer 30% van de respondenten aan dat verlies van voorzieningen een reden is om te verhuizen naar een locatie waar deze wel aanwezig zijn (Companen, 2009).

Tevens dragen nieuwe ondernemingen bij aan de leefbaarheid door het creëren van werkgelegenheid. Deze valt onder de dimensie bevolkingssamenstelling in de definitie van het VROM. Nieuwe ondernemingen kunnen de werkloosheid drukken en bij voormalig werklozen het inkomensniveau doen stijgen. Een lagere werkloosheid en een hoger inkomensniveau staan in positief verband met leefbaarheid (Gardenier et al., 2011; Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, 2009).

Uitgangspunt van het onderzoek is dat verbetering van het perspectief moet komen vanuit ondernemerschap in de regio. Nieuwe ondernemingen kunnen niet alleen het aantal voorzieningen weer doen toenemen, ze creëren ook meer onderlinge competitie en diversiteit. De studie die zich bezig houdt met de opkomst en ontwikkeling van een bedrijfstak in termen van dynamiek in populatie van bedrijven is de evolutionaire economische geografie.

2.2 Evolutionaire economische geografie

Binnen de economische geografie is de dualiteit van kennis van belang; de evolutionaire theorie onderscheidt algemene kennis en economische kennis. Economische kennis komt naar voren uit een selectieproces onder een grote diversiteit van ideeën die onder algemene kennis vallen. Ondernemerschap is een zeer belangrijk mechanisme in het genereren van diversiteit en spillover van economische kennis (Audretsch 2004; Wenneker & Thurik, 1999). Diversiteit is essentieel voor economische groei volgens de evolutionaire theorie. Regio's met hoge activiteit op het gebied van ondernemerschap hebben een hoge diversiteit en doen het economisch beter (Audretsch, 2004). Meer innovatieve bedrijven hebben volgens deze benadering een grotere invloed op regionale groei dan minder innovatieve ondernemingen. Een economie zonder diversiteit en selectie zal zich niet ontwikkelen (Audretsch, 2004). Investerings in R&D en menselijk kapitaal zijn belangrijke bronnen van diversiteit door het genereren van nieuwe economische kennis. De mogelijkheid die nieuwe economische kennis kan bieden aan een bedrijf is echter sterk afhankelijk van de institutionele context.

Entrepreneurship capital is een belangrijk concept binnen de evolutionaire geografie. Dit wordt in dit onderzoek geïnterpreteerd als de capaciteit van een regio om ondernemerschap te stimuleren en te ondersteunen (Audretsch, 2007). Deze capaciteit wordt bepaald door verschillende institutionele en sociale factoren, zoals de actieve actoren, instituties en regionale tradities. Volgens Audretsch & Keilbach (2004) heeft op regionaal niveau een hoog entrepreneurship capital een positief effect op economische prestatie.

Het effect van ondernemerschap op de regio wordt in het onderzoek bekeken vanuit een evolutionair perspectief. Deze invalshoek ziet ondernemerschap, die nieuw gegenereerde kennis kan omzetten in een economisch eindresultaat, als een zeer belangrijke drijfveer van regionale ontwikkeling. Gezocht zal worden naar motivaties van ondernemers die verband hebben met determinanten van het entrepreneurship capital in de krimpregio's. Dit is vanuit de evolutionaire geografie een belangrijke factor voor vestigingskeuze van ondernemers.

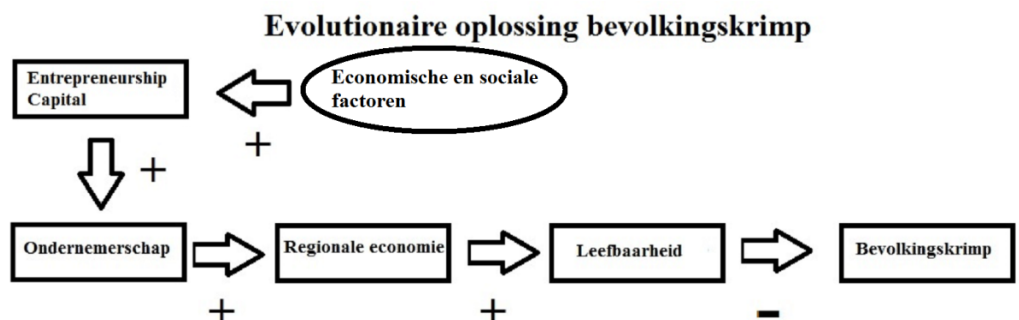
Voor de data-analyse is het van belang om motivaties van ondernemers om zich te vestigen in, of niet weg te trekken uit het krimpgebied te herkennen. Belangrijk is om hier uit te halen welke van deze motivaties een positief verband hebben met de determinanten van entrepreneurship capital. Dit zijn de punten waarop beleidsmakers in krimpgebieden zich

moeten concentreren. Als beleidsmakers in de krimpregio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen deze determinanten positief kunnen beïnvloeden zal het, vanuit het evolutionaire perspectief, voor ondernemers interessanter worden om zich te vestigen in deze regio's.

Het uitgangspunt van dit onderzoek is dat oplossing van de problemen die de leegloop van regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen met zich meebrengt, moet worden gezocht in het entrepreneurship capital. Als de regio deze weet te vergroten, kunnen mogelijk nieuwe ondernemers worden getrokken naar de regio, wat een positieve invloed zal hebben op de regionale economie en de leefbaarheid, wat de bevolkingskrimp zou kunnen vertragen, of utopisch gezien zelfs een halt kan toe roepen.

Door middel van het onderzoek wordt getracht te achterhalen wat voor de ondernemers in de krimpregio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen de economische en sociale factoren waren die een rol speelden bij hun vestigingskeuze. Gezocht wordt naar factoren die een positief verband hebben met het entrepreneurship capital van de regio's, en in hoeverre deze een rol speelden bij de vestigingskeuze.

Hoe het entrepreneurship capital kan bijdragen aan de reductie van de bevolkingskrimp is gevisualiseerd in afbeelding 2. Als het entrepreneurship capital vergroot wordt zal het interessanter worden voor ondernemers om zich te vestigen in deze krimpregio's. Als nieuwe ondernemers zich vestigen de regio zal dit vervolgens een positieve invloed hebben op de regionale economie, wat de leefbaarheid zal doen vergroten. Een economie die goed presteert zal lagere werkloosheidscijfers hebben, wat van invloed is op de leefbaarheid (MBZK, 2011). Dit kan vervolgens een negatief effect hebben op de bevolkingskrimp, door de toenemende leefbaarheid kan de bevolkingskrimp afnemen en op de lange termijn wellicht zelfs een halt toegeroepen worden.



Afbeelding 2: Conceptueel model

3. Methodologie

3.1 Methode

Om antwoord te kunnen geven op de hoofdvraag moet gebruik worden gemaakt van kwalitatieve data. Kwantitatieve data kunnen hier geen antwoord op geven. Door middel van kwalitatief onderzoek komt men achter dieper liggende gedachten, emoties en motivaties. Dit is waar het onderzoek zich op richt, de beweegredenen van ondernemers om zich te vestigen in de krimpgebieden Eemsdelta en Noordoost-Groningen. De subjecten van kwalitatief onderzoek zijn de participanten die deelnemen aan het onderzoek, in dit geval de ondernemers die zich hebben gevestigd in de krimpregio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen.

Het onderzoek wordt gedaan vanuit een etnografische benadering. De definitie die O'Leary (2010, p 116) geeft van etnografie is als volgt:

“To ‘write a culture’. Involves exploration of a cultural group in a bid to understand, discover, describe and interpret (...) from the point of view of its participants. (...) building ‘thick descriptions’ is the only way we can uncover the underlying frameworks that produce both behaviour and meaning.”

In dit geval is de ‘culturele groep’ de ondernemer die zich vestigt in het krimpgebied. Door middel van deze benadering wordt getracht de motivaties van ondernemers om zich te vestigen in krimpgebieden te ontdekken en te beschrijven. Op deze manier wordt geprobeerd meer kennis van en inzicht in dit gedrag te verkrijgen.

Data zijn verzameld door middel van semigestructureerde diepte-interviews met ondernemers met een vestiging in de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen. De gehanteerde interview-guide is te vinden in de bijlage. De participanten die hebben bijgedragen aan het onderzoek hadden zich gevestigd in de gemeenten Appingedam, Delfzijl en Eemmond. De participanten zijn gekozen door middel van een combinatie van “handpicked sampling” en “snowball sampling” (O'Leary, 2010). Via de Kamer van Koophandel zijn per gemeente de gegevens van ondernemersverenigingen beschikbaar. Via deze ondernemersverenigingen is contact gezocht met de ondernemers. Uit beschikbare informatie van Open Companies zijn

ondernemingen gekozen die na 2006 hun onderneming hebben opgestart of gevestigd in de regio Eemsdelta en Noordoost-Groningen. Als grens is voor 2006 gekozen, omdat sinds dat jaar, na de publicatie van het rapport “Structurele Bevolkingsdaling: Een Urgente Nieuwe Invalshoek voor Beleidsmakers” door Derks et al. (2006) de regio Noordoost-Groningen een ietwat negatief imago als krimpgebied heeft gekregen.

De hand gekozen participanten zijn per e-mail benaderd, vervolgens is per telefoon een afspraak gemaakt. Uiteindelijk hebben er zes ondernemers geparticipeerd in het onderzoek. Alle interviews hebben plaatsgevonden in de vestiging van de ondernemer. Aan het einde van de diepte-interviews is aan de ondernemer gevraagd of deze wellicht een andere geschikte participant kende, die wellicht zou willen meewerken aan het onderzoek. Via deze weg is één ondernemer gevonden, de andere vijf participanten zijn “handpicked”.

De transcripten van de interviews zijn vervolgens gecodeerd en geanalyseerd. Dit is handmatig gedaan. Gecodeerd is op basis van sociale-, economische-, regionale- en overige relevante factoren. Op deze basis hier van zijn de data in de resultaten verwerkt. Uit deze resultaten is getracht het vestigingsgedrag van ondernemers in de krimpgebieden te verklaren.

3.2 Ethische overwegingen

Wanneer er gebruikt wordt gemaakt van een kwalitatieve methode moet er rekening worden gehouden met de privacy van de participanten. Deze wordt gewaarborgd door anonimiteit van de participanten en vertrouwelijke behandeling van de verzamelde data. Anonimiteit wordt gewaarborgd door het gebruik van fictieve namen. Voorgaande aan het interview is dit aan de participanten voorgelegd, waarna deze akkoord zijn gegaan met opname van het interview.

Gestreefd wordt naar een objectief, onbevooroordeeld onderzoek. Dit is in zekere zin een utopie. Zo interpreteren wetenschappers volgens Rosenthal (1994) hun data anders, zodra deze een bepaalde verklaring of theorie hebben opgesteld, bewust of onbewust, om zo de theorie te bevestigen. Volgens Francis Bacon is deze bias een fundamentele karakteristiek van de mens (Flyvbjerg, 2001).

4. Resultaten

4.1 Profielschets participanten

Hans is 44 jaar en woont vanaf zijn vijfde in Appingedam, daar heeft hij een onderneming in de ICT sector. Deze is hij in 1997 begonnen samen met zijn collega. In 2008 hebben ze hun kantoor in Appingedam gevestigd.

Peter heeft samen met zijn vrouw in 2006 zijn bedrijf opgestart in Delfzijl. Hij is zelf afkomstig uit Appingedam, zijn vrouw is op haar veertiende vanuit Amsterdam naar Appingedam verhuisd. Peter heeft meerdere ondernemingen en meerdere vestigingen in onder andere Delfzijl en de Eemshaven. Deze zijn gericht op veiligheid en veiligheidsopleidingen.

Wouter is 44 jaar oud en komt uit Delfzijl. Hij heeft daar niet altijd gewoond maar wel altijd in de regio. Hij heeft altijd een passie voor de hengelsport gehad. In 2011 heeft hij een hengelsportzaak geopend in Delfzijl.

Luuk komt uit Amsterdam en is in 1990 vanuit Duitsland richting het Noorden van Nederland vertrokken. Hij heeft in 2006 meerdere ondernemingen in de Eemshaven opgestart, waaronder een bemiddelingsbureau, een hotel en een cateringbedrijf. Zelf woont hij in de stad Groningen.

Julian is 36 jaar en komt uit 't Zandt, tegenwoordig woont hij in Uithuizen. Daar heeft hij ook zijn huidige onderneming zitten, een ICT bedrijf. Hij zit gevestigd in het zelfde pand als waar hij zijn vorige onderneming had gevestigd, een computerwinkel.

Albert is 50 jaar en komt uit Delfzijl, dat is ook waar hij zijn huidige onderneming heeft opgestart. Hij heeft tot enkele jaren geleden in de vissector gewerkt in de omgeving. Zijn huidige onderneming, die hij halverwege 2013 heeft geopend, zit ook in die sector.

4.2 Sociale factoren

Bevestigd wordt dat bijna alle ondernemers hun onderneming vestigen in de buurt van hun woonplaats, zoals ook in het onderzoek van Dahl & Sorenson (2009) het geval was. Het leeuwendeel van de ondernemers woont al het hele leven in de regio en heeft nooit overwogen om zich elders te vestigen. Hierbij heeft het sociale netwerk een rol gespeeld, al hoewel dit niet bij alle participanten het geval is.

Voor Hans en Wouter heeft het sociale netwerk een grote rol gespeeld in het proces van vestigingskeuze. Beide ondernemers hebben hun sociale netwerk voornamelijk in de vestigingsgemeente en omliggende gemeenten liggen. Deze twee ondernemers geven aan nooit overwogen te hebben hun onderneming elders op te starten. Hans is met zijn onderneming in de ICT sector niet per se geografisch gebonden aan de regio. Hij geeft zijn sociale netwerk dan ook aan als belangrijkste reden om zich vestigen op zijn huidige locatie. Bevestigd wordt dat het sociale netwerk voordeel kan bieden aan de ondernemer (Jack & Anderson, 2002). Veel van Hans zijn vrienden wonen nog steeds in de regio, dat biedt op zakelijk vlak voordelen. Wouter antwoordde op de vraag of hij heeft overwogen zich elders te vestigen als volgt: *“Nee, nooit, (...) ik heb altijd al gezegd, als ik wat begin, dan begin ik hier in deze regio. (...) Ik heb er nooit over nagedacht om ergens anders heen te gaan. Mijn liefde is er gewoon voor deze regio, en dat zal ook altijd zo blijven.”*

Wouter geeft aan dat hij zich verbonden voelt met de regio. Het sociale netwerk van hem bevindt zich dan ook hoofdzakelijk binnen de gemeente waarin zijn onderneming is gevestigd, zoals te zien is in afbeelding 3. De binnenste ring is het sociale netwerk van de ondernemer, de buitenste ring bevat ook het zakelijke netwerk. Het sociale netwerk van Hans is gespreid over een iets groter gebied en valt grotendeels binnen het gebied waarvan Wouter aangeeft dat daar zijn zakelijke netwerk zit.



Afbeelding 3: Het sociale en zakelijke netwerk van Wouter

Wouter is ooit gevraagd om in Veendam een soortgelijke onderneming op te starten, maar heeft hiervan afgezien omdat hij daar geen binding mee heeft. Dit is mogelijk te verklaren doordat het buiten het gebied valt waar Wouter zijn sociale netwerk heeft zitten. Wouter geeft aan, net als Hans, dat zijn vrienden en kennissen belangrijke actoren zijn binnen zijn sociale netwerk, voor Wouter zijn dit zelfs de belangrijkste actoren.

Albert is ook geboren in de regio, maar geeft aan dat dit niet per se een reden voor hem hoeft te zijn om in de regio te blijven wonen. Hij zit nu echter op een dergelijke leeftijd dat hij niet meer uit de regio zou willen vertrekken, overwegend wegens sociale redenen.

De overige participanten geven aan dat het sociale netwerk geen rol speelde bij de overweging voor de vestigingslocatie, zo zei Peter het volgende: *“Kijk, moet je eens luisteren, als ik een prachtbedrijf kan opzetten in Almere dan ga ik zo naar Almere, de vrienden en familie die kunnen dan volgen. Ja dus(...) voor vrienden en familie, dat moet je scheiden van het zakelijke, dus dat is geen overweging om mij hier te vestigen.”*

Julian geeft een soortgelijk antwoord: *“Nee, dat maakt mij geen zak uit. Nee, ik voel mij verder helemaal vrij, om te gaan en staan waar ik wil.”*

Tevens geven Julian en Peter beiden aan dat hun sociale netwerk zich niet enkel in de regio Eemdelta en Noordoost-Groningen bevindt, de stad Groningen is ook een belangrijk onderdeel van hun sociale netwerk. Voor Julian speelt zelfs enkel het sociale netwerk in de stad Groningen een rol. Toch is Julian gevestigd in Uithuizen, dit heeft te maken met feit dat hij is gevestigd in de locatie van zijn vorige onderneming. Dit wordt in de volgende paragraaf toegelicht. Tevens geeft Julian aan de regio te willen verlaten. Naast dat hij op economisch vlak geen kansen meer ziet voor zijn onderneming op de huidige locatie, speelt de sociale omgeving een rol. Hij geeft aan de regionale bekendheid als negatief te ervaren.

“Iedereen spreekt je altijd aan, iedereen denkt ook dat je(...) met hun geld dingen doet. (...) Dat is dan weer het nadeel van zo 'n dorp, dat je elkaar allemaal kent.”

De enige ondernemer die niet is opgegroeid in de regio is Luuk. Hij woont al wel ruim twee decennia in de regio. Het sociale netwerk van Luuk bevindt zich in binnen-en buitenland. Hij geeft aan dat het sociale netwerk geen rol speelde bij de vestigingskeuze: *“Sociale netwerk, ja ik heb wel een heel groot sociaal netwerk, maar (...) ik ga gewoon waar ik heen moet gaan. Ik pak het vliegtuig en ik ben weer bij mijn vrienden of zo.”*

Ondanks dat er geen evident patroon te vinden valt qua sociale factoren, is wel duidelijk dat deze een rol kunnen spelen in het in het locatiekeuzeprocess. Deze kunnen in de verklaring van het vestigingsgedrag van de ondernemers in de regio's Eemdelta en Noordoost-Groningen niet genegeerd worden. Ondanks dat de gegeven verklaringen van de participanten uiteenlopend zijn, zijn er geen factoren gevonden die in relatie staan met één van de determinanten van het entrepreneurship capital.

4.3 Economische factoren

Vrijwel alle participanten geven aan dat ze op het moment van vestiging kansen zagen in het regionale afzetgebied, ondanks dat het gebied aan het krimpen was, wat in het onderzoek van Jack & Anderson (2002) ook het geval was. Dit is niet bijzonder; als de ondernemer geen kans zag, zou dit merkwaardiger zijn. Opvallend is dat Wouter de enige is die aangeeft daadwerkelijk onderzoek te hebben gedaan naar de kansen door de potentiële afzetmarkt in het vestigingsgebied te bestuderen.

De reputatie en het opgebouwde zakelijke netwerk speelden voor Hans de belangrijkste rol ten tijde van vestiging. Hans was al een tijd actief in de regio in de ICT sector, maar had nog geen kantoorruimte. *“Tegenwoordig is het zo, anno 2012 en 2013, als men roept internet, dan roept men eigenlijk automatisch al Hans. Omdat ik regiobekendheid geniet, en daarvan profiteer ik ook. Als ik ergens anders naartoe zou gaan, zou ik dat weer opnieuw moeten opbouwen.”*

Julian is gevestigd in het pand van zijn vorige onderneming en geeft aan te willen te vertrekken uit de regio. Hij wil zich vestigen in de stad Groningen. Als reden om de provincie niet te verlaten geeft hij een zelfde reden als Hans aan, zijn zakelijke netwerk. Het verlaten van de regio heeft naast een sociale ook een economische motivering; Julian meent niet serieus genomen te worden wegens zijn locatiekeuze. Hij is gevestigd in het pand van zijn vorige onderneming. Destijds heeft hij enkel gekeken of er een soortgelijk bedrijf aanwezig was in het dorp. Ook Hans geeft tijdens het interview aan bij het starten van zijn bedrijf uitsluitend te hebben gekeken of er niet al iets soortgelijks was.

Peter geeft aan dat hij helemaal geen oog had voor de regio en de economische kansen die deze te bieden had, ten tijde van vestiging. Zijn eerste klant was een grote, nationale klant, hierdoor keek hij ten tijde van vestiging niet naar de economische kansen die de regio hem te bieden had. Hij geeft aan ook te hebben overwogen om zich elders, centraler in Nederland te vestigen. Ondanks dat Peter expliciet heeft aangegeven dat het sociale netwerk voor zijn locatiekeuze geen rol speelt, heeft hij zijn onderneming toch in de regio gevestigd. Als reden noemt hij dat hem in de regio een perfect pand aangeboden werd. Dit is een voorbeeld dat de bevinding van Dahl & Sorenson (2009), dat ondernemers in de buurt van hun woonplaats het bedrijf opzetten, bevestigt.

Ondanks dat de ondernemer aangeeft dat het sociale netwerk geen rol heeft gespeeld ten tijde van de vestiging, kan de vestigingskeuze beter verklaard worden door sociale factoren dan door economische factoren, aangezien de ondernemer de kansen die de regio hem bood pas achteraf zag. Sociale inbedding kan de vestigingskeuze enigszins verklaren; een ondernemer van buiten de regio zou het pand waarschijnlijk minder snel aangeboden krijgen dan een ondernemer die wel uit de regio komt.

Luuk is de enige ondernemer die niet uit de regio komt, hij komt uit Amsterdam en werkte tot begin jaren negentig in Duitsland. Hij is puur vanuit economische overwegingen gevestigd op de huidige locatie. In de ontwikkeling van de Eemshaven zag hij zijn kans. Op de vraag of hij heeft overwogen de onderneming elders op te starten antwoordde deze: *“Nee, nee (...) hier was echt, hier ging het gebeuren.”*

Albert is eigenlijk per toeval zijn onderneming begonnen. Hij raakte werkloos en per toeval zag hij dat het pand te koop stond. De aanwezigheid van leveranciers of overige actoren heeft hier bij geen rol gespeeld.

Ook de economische factoren die hebben meegespeeld zijn zeer uiteenlopend, deze kunnen het vestigingsgedrag van de ondernemers niet geheel verklaren. Wel is duidelijk geworden dat economische factoren bij alle ondernemers mee hebben gespeeld ten tijde van vestiging. Dit is niet opmerkelijk omdat ondernemerschap in beginsel een economische activiteit is. De ondernemers die uit de regio komen hebben geen van allen specifieke economische factoren benoemd als motivering voor hun vestiging in de regio. Toch kan men op basis van de verzamelde data wel kansen zien voor de regio. Hans en Julian hebben als reden om niet te vertrekken het zakelijke netwerk genoemd. Hans en Peter hebben aangegeven dat zij in ondernemersverenigingen en business clubs een positieve impuls vinden voor hun onderneming, Peter omschrijft het zelfs als een perfect netwerk.

4.4 Regionale of lokale aspecten

De ondernemers die aangeven dat hun sociale netwerk heeft meegespeeld bij hun vestigingskeuze, geven ook aan dat het leven op de huidige vestigingslocatie bevalt. Gezegd zou kunnen worden dat dit de ondernemers zijn die zich ook daadwerkelijk verbonden voelen met de regio. Deze ondernemers geven allen aan het leven op het platteland te verkiezen boven dat in een stad. Zo zegt Wouter het volgende: *“Het leven in de grote stad heeft natuurlijk ook wel wat (...), alleen ik woon toch liever op het platteland.”* Deze uitkomst is

vergelijkbaar met de uitkomst van het onderzoek van Johnson & Raskert (1995), die concludeerden dat de vestiging van ondernemers in het “Greater Yellowstone” gebied voor een belangrijk deel verklaard kon worden door de waarde die aan het gebied gegeven wordt. Die uitkomst is in dit onderzoek echter minder evident.

Een regionaal aspect waarvan de participanten aangeven dat het kansen biedt aan de regio is de Eemshaven. Julian en Albert geven aan dat bepaalde branches hier van profiteren, zoals de supermarkten in de omliggende gemeenten. Peter geeft aan dat de ontwikkeling van de Eemshaven voor zijn eigen onderneming kansen biedt voor de toekomst,

Luuk heeft meerdere ondernemingen in de Eemshaven, en geeft aan dat één van zijn eigen ondernemingen in de toekomst kans kan bieden aan de regio: *“Ik ben nu ook met het Noorderpoortcollege aan de gang om, je hebt binnenkort waanzinnig veel turbinemonteurs nodig (...). Dus er is nog heel veel, heel veel in beweging, juist nu aan die opleidingen, daar ga ik dus echt op focussen, op die opleidingen (...). Ja, en dan denk ik dat wij hier in deze regio een hele mooie stap kunnen maken.”*

Ook wat betreft regionale of lokale aspecten is er geen rode draad aanwijsbaar die het vestigingsgedrag van de ondernemers in de regio's Noordoost-Groningen en Eemsdelta kan verklaren. Voor de ondernemers die zich verbonden voelen met de regio en waar voor het sociale netwerk bij de vestigingskeuze van belang was, speelde de manier van leven op het platteland wel. Voor de overige ondernemers speelde dit totaal niet.

4.5 Overige bevindingen

In het document “Krimp als structureel probleem” door het Topteam Krimp (2009) wordt benoemd dat voor het bedrijfsleven de krimp nog ver weg is. Uit de bevindingen van dit onderzoek is gebleken dat vrijwel alle ondernemers zich wel bewust zijn van de krimp die plaatsvindt in de regio. De ondernemers die uit de regio komen merken dit echter in economisch opzicht niet zo zeer bij zich zelf, wel bij andere ondernemers. Er is meer leegstand dan voorheen en veel ondernemers sluiten de zaak. Zelf zien ze de gevolgen van de krimp niet ten aanzien van hun afzet. Alleen Wouter geeft aan de gevolgen van krimp wel te kunnen zien in de vorm van afnemend klanten potentieel, maar doordat het bedrijf nog in de groeifase zit, ziet hij dit niet terug in een teruglopend aantal daadwerkelijke klanten.

Julian zegt als enige totaal niets van de krimp in de regio's te merken, zowel in economisch als in sociaal opzicht. In sociaal opzicht valt dit te verklaren uit het feit dat de ondernemer zelf

niet uit de regio komt en niet in de regio woont. In economisch opzicht merkt de ondernemer er niets van doordat deze is gevestigd in het Eemshaven gebied, dat volgens de participanten economisch gezien een bloei tegemoet gaat.

In sociaal opzicht merken de participanten niet dat er mensen uit hun sociale netwerk de regio verlaten. Wel geven Hans, Peter, Julian en Albert aan dat ze merken dat sportverenigingen het moeilijk krijgen.

Het punt dat Wenneker & Thurik (1999) aanhalen, dat ondernemerschap lokale werkgelegenheid stimuleert, wordt door het onderzoek bevestigd. Alleen Wouter en Julian geven aan dat hun werknemers niet uit de regio komen. Wouter is ZZP'er en heeft zodoende geen personeel in dienst, Julian geeft aan moeite te hebben met het vinden van het juiste personeel. De dichtstbijzijnde werknemer van Julian woont 20 km van de vestigingslocatie vandaan, buiten de, door het overzicht anticiper-en krimp regio's (MBZK, 2012) aangewezen krimpgebieden. Hij geeft aan dat dit komt doordat hoger opgeleiden de regio verlaten, aangezien er voor de hoger opgeleiden weinig aanbod van werk is, dit wordt bevestigd door het rapport van het Topsteam Krimp (2009).

De visie wat betreft de aanpak van de krimp die de participanten hebben is uiteenlopend. Wel geven de ondernemers aan dat dit moet komen vanuit de regio zelf. Peter vindt dat bedrijven onderling zich moeten realiseren dat ze met elkaar verbonden zijn, wat middels business clubs versterkt kan worden. De gemeenten moeten daarin volgens hem het goede voorbeeld geven: *“Ik vind dat ook zo van shop niet buiten deze regio, als deze regio dat jou kan bieden, (...) Ik vind ook zeker dat de overheid, de gemeenten het voorbeeld moeten geven.”* Hij geeft aan dat er moet worden gekeken in kansen. Luuk denkt daar wat betreft het laatste hetzelfde over. Er moet volgens hem niet zo negatief gekeken worden, er moet worden gezocht naar waar de kansen liggen. Hij zegt dat die in de Eemshaven liggen.

Julian geeft aan dat de gemeenten in het verleden meer ruimte hadden moeten bieden aan particuliere initiatieven, die werden in het verleden niet door de gemeente ondersteund. Daarnaast geeft hij aan dat het ondernemersklimaat beter kan: *“Worden we hier goed geholpen? Nee. Worden we ondersteund? Nee, nee. (...) Als je nu als gemeente meedenkt met een ondernemer, dan krijg je ze veel meer. Ondernemers trekken weg omdat er geen kansen zijn hier.”*

5. Conclusies

Op basis van de bevindingen van het onderzoek is het niet mogelijk een rode draad te vinden in de resultaten, die het vestigingsgedrag van ondernemers in de krimpgebieden Eemsdelta en Noordoost-Groningen verklaren. Een eenduidig antwoord op de hoofdvraag is derhalve niet te geven. Wel is duidelijk dat het vestigingsgedrag van de ondernemers niet alleen door economische factoren te verklaren valt. Niet geheel verrassend, want puur kijkend naar deze factoren is een gebied met een krimpende afzetmarkt allesbehalve optimaal. Uit de resultaten blijkt dat economische factoren bij alle ondernemers een zekere rol hebben gespeeld, ook niet verrassend, aangezien ondernemerschap in beginsel een economische activiteit is. Er zijn echter geen economische factoren gevonden die het gedrag van de ondernemers volledig kunnen verklaren. Wat dit betreft geven sociale factoren een betere verklaring. Bevestigd wordt dat het merendeel van de ondernemers zich vestigt in de buurt van hun woonplaats. Daarnaast speelt de aanwezigheid van familie en vrienden een belangrijke rol, al hoeft deze niet doorslaggevend te zijn. Een zelfde conclusie trokken Dahl & Sorenson (2009). Regionale of lokale aspecten kunnen voor een klein deel het vestigingsgedrag van de ondernemers in de regio's Noordoost-Groningen en Eemsdelta verklaren. Voor de ondernemers voor wie het sociale netwerk en belangrijke rol speelde, speelde de rurale levensstijl ook een rol, voor de overige ondernemers speelde dit totaal niet. Bevestigd wordt dat ondernemerschap bijdraagt aan de werkgelegenheid in de regio en op die manier bijdraagt aan de regionale economie en de leefbaarheid van de regio.

Als doel van het onderzoek is het verkrijgen van inzicht in de beweegredenen van ondernemers in krimpgebieden gesteld. Gezocht werd naar factoren die een positief verband hebben met het entrepreneurship capital van de regio's, deze zijn in dit onderzoek niet gevonden. Toch zijn er wat dit betreft enkele aanbevelingen te doen.

Eén van de determinanten van het entrepreneurship capital is het totaal aantal aanwezige ondernemers in de regio. In mijn visie moet er wat dit betreft vooral gefocust worden op het stimuleren van het ondernemerschap vanuit de eigen regio. Naast het feit dat de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen in economische zin over het algemeen niet aantrekkelijk zijn, moet er rekening gehouden worden met sociale factoren. Aangezien dit ook een rol speelt, kan dit een extra barrière zijn voor ondernemers van buiten de regio om zich te vestigen in de regio's. Daarom kunnen de regio's zich beter richten het behouden van gevestigde ondernemers en het stimuleren van nieuw ondernemerschap vanuit de regio zelf.

Eén van de participanten gaf als reden om te vertrekken een slechte institutionele setting in zijn gemeente aan, tevens één van de determinanten van het entrepreneurship capital. Dit is waar kansen liggen voor beleidsmakers in de regio, zowel wat betreft het behouden van gevestigde ondernemers als het stimuleren van nieuw ondernemerschap. Of meerdere ondernemers in de regio dit als negatief ervaren, kan uit de uitkomsten van dit onderzoek niet geconcludeerd worden. Hier zou in de toekomst nader onderzoek naar gedaan moeten worden.

6. Reflectie

Achteraf gezien ben ik in zijn totaliteit niet ontevreden over het eindresultaat van deze bachelor scriptie. Graag had ik expliciete factoren gevonden die te relateren zijn aan de determinanten van het entrepreneurship capital van de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen. In dat opzicht heb ik mijns inziens het vooraf gestelde onderzoeksdoel niet gehaald. Daarnaast moet benoemd dat niet alle interviews van dezelfde kwaliteit zijn, niet alle vragen zijn in dezelfde mate beantwoord en deze waren in het eerste interview en in mindere mate het tweede interview enigszins suggestief.

Desalniettemin ben ik redelijk content over het eindresultaat. Gezien de kleinschaligheid van het onderzoek, is het lastig om factoren die een duidelijk verband hebben met het entrepreneurship capital te vinden en zeker om op basis hiervan beleidsaanbevelingen te doen. Het onderzoek moet enkel gezien worden als een opstap naar toekomstig onderzoek naar ondernemerschapsmotivaties in de regio's Eemsdelta en Noordoost-Groningen.

7. Literatuurlijst

Audretsch, D.B., (2007). Entrepreneurship capital and economic growth. *Oxford Review of Economic Policy*, vol 23 (1), 63-78

Audretsch, D.B., Keilbach M. (2004). Entrepreneurship and regional growth: an evolutionary interpretation. *Journal of Evolutionary Economics*, vol 14, 605-616

Carree, M.A. & Thurik, A.R. (2010). The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth. In Zoltan J.A. & Audretsch, D.B. (Red.) *Handbook of Entrepreneurship Research* (557-594). s.l. : Springer

Companen (2009). *Regio Eemdelta, Onderzoek wonen en voorzieningen*. Geraadpleegd op 09-06-2013 via http://kknm.vanmeernaarbeter.nl/sites/kknm.vanmeernaarbeter.nl/files/Eindrapport_Compnnen.pdf

Dahl, M.S., Sorenson, O. (2009). The embedded entrepreneur. *European Management Review*, vol 6 (3), 172-181.

Derks, W., P. Hovens & L.E.M. Klinkers (2006). *Structurele Bevolkingsdaling: Een Urgente Nieuwe Invalshoek voor Beleidsmakers*. Den Haag: Ministerie van Verkeer en Waterstaat.

Donner (2011). *Wijkenaanpak en Vogelaarheffing*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties

Flyvbjerg, B. (2001). *Making Social Science Matter: Why Social Inquiry Fails and How it Can Succeed Again. 1e Editie*. Cambridge: Cambridge University Press

Gardenier, J.D., Nanninga, M., Rijn, H. van, Weijer, A (2011). *Leven in de leegte: Leefbaarheid in Noord-Groningen anno 2010*. Groningen: CAB.

Jack, S.L. & Anderson, A.R. (2002). The effects of embeddedness on the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, vol 17, 467-487

Johnson, J.D. & Raskert, R. (1995). The Role of Economic and Quality of Life Values in Rural Business Location . *Journal of Rural Studies*, vol 11 (4), 405-416.

Lechner, C., Dowling, M., Welpel, I. (2006). Firm networks and firm development: The role of the relational mix. *Journal of Business Venturing*, vol 21, 514-540

O'Leary, Z. (2010). *The Essential Guide to Doing Your Research Project*. 2nd Revised Edition. SAGE Publications Ltd.

MBZK (2011). *Leefbaarheid in balans: Ontwikkeling van de leefbaarheid in de periode 2008-2010 op basis van de Leefbaarometer*. Geraadpleegd op 11-06-2013 via <http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/rapporten/2011/07/30/leefbaarheid-in-balans/leefbaarheid-in-balans1.pdf>

MBZK (2012). *Factsheet krimpgebieden en anticipeergebieden*. [brochure] 25-07-2012.

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2009). *Leefbaarheid door de tijd*. Geraadpleegd op 09-06-2013 via <http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/rapporten/2009/10/25/leefbaarheid-door-de-tijd/leefbaarheid-door-de-tijd.pdf>

Nimwegen, N. van & Heerings, L. (2009). *Bevolkingsvraagstukken in Nederland anno 2009. Van Groei naar Krimp. Een Demografische Omslag in Beeld*. NIDI rapport 80. Amsterdam: KNAW Press.

Provincie Groningen (2009). *Krimp in Groningen*. Geraadpleegd op 01-03-2013 via http://www.provinciegroningen.nl/fileadmin/user_upload/Documenten/Downloads/krimpingroningen.pdf

Rijksoverheid (2011). *Rijk, provincies en gemeenten maken tussenbalans aanpak krimp op*. Geraadpleegd op 24-02-2013 via <http://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bevolkingskrimp/documenten-en-publicaties/persberichten/2011/06/30/rijk-provincies-en-gemeenten-maken-tussenbalans-aanpak-krimp-op.html>.

Rosenthal, R. (1994). *On Being One's Own Case Study: Experimenter Effects in Behavioral*

Smith, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan & T. Cadell: London

Topteam Krimp (2009). *Krimp als structureel probleem*. Geraadpleegd op 27-05-2013 via http://www.provinciegroningen.nl/fileadmin/user_upload/Documenten/Downloads/Rapport_Topteam_Krimp_Groningen_2009.pdf

Wenneker, S. & Thurik, R. (1999). Linking Entrepreneurship and Economic Growth. *Small Business Economics*, vol 13, 27-55

8. Bijlage

8.1 Interview guide

Openingsvragen

Kunt u mij iets over uzelf vertellen?

- Waar komt u vandaan?
- Hoe lang woont u al in?
- Waar heeft u verder gewoond?
- Wat deed u voor werk voordat u de onderneming opstartte?

Kunt u mij wat meer vertellen over uw onderneming?

- Wanneer heeft u uw onderneming opgestart?
- Waarom heeft u de onderneming opgestart? (persoonlijke redenen/financiële kansen?)
- Hoe is dit gegaan?
- Is dit de eerste onderneming die u gestart heeft?
- Hoe veel werknemers heeft de onderneming?
- Hoe groot is uw afzetgebied?

Waren er ook persoonlijke redenen om de onderneming te starten?

- *Need for achievement*, onafhankelijkheid?

Sleutelvragen

Waar heeft u, toen u uw onderneming opzette, deze gevestigd?

- Heeft u overwogen om de onderneming elders te starten?
- Waarom wel/niet overwogen?
- Waarom heeft u dit wel/niet gedaan?
- Overweegt u dit nu nog wel eens?

Wat waren voor u de belangrijkste redenen om u te vestigen waar u nu zit?

- Waarom waren deze redenen zo belangrijk?

Speelde uw sociale netwerk ook een rol voor uw locatiekeuze?

- Zo ja, in hoe verre?
- Wie waren daarin het belangrijkste?

Waren er regionale of lokale aspecten die invloed hadden op uw locatiekeuze?

- Rurale levensstijl?
- Ligging ten opzichte van Groningen/Duitsland/een andere locatie?

Speelden er specifieke economische aspecten een rol om de onderneming hier te openen?

- Aanwezigheid andere economische actoren?
- Aanwezigheid afzetmarkt?
- Aanwezigheid bepaalde infrastructuur?

Heeft de krimpende bevolking invloed op uw bedrijfsvoering?

- Hoe/waarom niet?
- Last van vertrekkende afnemers?
- Last van vertrekkende andere ondernemers?

Overige vragen:

Ik heb een tweetal kaarten meegenomen. Kunt aangeven wat de meest dichtbij gelegen stedelijke kern is waar u wel mee te maken heeft?

Hoe ziet u de link tussen de gemeenschap in ... en die stedelijke kern?

- Link tussen zakelijke contacten?
- Link tussen sociale contacten?

Kunt u op de kaart aangeven waar uw belangrijkste contacten zich bevinden?

- Onderscheid tussen zakelijk en sociaal
- Zakelijk: afzetmarkt met cirkel tekenen tenzij duidelijk nationaal/ internationaal

Life-slicing is een term die gebruikt wordt om aan te geven dat de grenzen tussen werk en privé steeds vager worden en meer overlap heeft. Tijdens het ontbijt wordt de werkmail al bekeken en op kantoor wordt de vakantie geboekt. Het steeds meer in elkaar overgaan van werk en privé kan ook een rol spelen bij het hebben van een eigen bedrijf. Herkent u dit?

- In hoeverre bent u afhankelijk van het internet?

- Hoe vindt u die balans tussen werk en privé?
- In hoeverre wordt dit beïnvloed door het gebruik en de beschikbaarheid van moderne technologie?

Slotvragen

Hoe ziet de toekomst er uit voor u en uw onderneming?

Wilt u verder nog iets kwijt over uw onderneming?