

Op kantoor bij de thuiswerkende ondernemer

Een onderzoek naar thuiswerkende ondernemers in twee naoorlogse aandachtswijken



Ellen Boerema, 2007

Op kantoor bij de thuiswerkende ondernemer

Een onderzoek naar thuiswerkende ondernemers in twee naoorlogse aandachtswijken

Auteur

Ellen J.G. Boerema s1587935

Rijksuniversiteit Groningen

Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen
Master Vastgoedkunde
Master Thesis

Begeleidende docent

Dr. P.R.A. Terpstra

Praktijkbegeleider

Henk Schomaker

Datum

December 2007

Voorwoord

Ter afsluiting van mijn Master Vastgoedkunde aan de Rijks Universiteit Groningen heb ik onderzoek gedaan bij Kristal, een projectontwikkelaar voor woningcorporaties in de Randstad met vestigingen in Amsterdam, Rotterdam en Rijswijk. Ik heb vooral in Amsterdam gezeten. Ook heb ik voor het onderzoek gedurende ongeveer drie maanden één dag in de week bij HaagWonen gezeten, een woningcorporatie in Den Haag en een partner van Kristal. Mijn begeleider van Kristal stelde voor onderzoek te doen naar informele ondernemers en hun wensen wat betreft huisvesting. Dit leek mij een leuk onderwerp en hier heb ik me dan ook vol enthousiasme op gestort.

Tijdens de uitvoering van mijn onderzoek ben ik uiteraard wel tegen wat problemen opgelopen, maar velen hebben mij weer op weg geholpen. Een aantal dankbetuigingen is dan ook op zijn plaats. In de eerste plaats wil ik Henk Schomaker van Kristal bedanken voor zijn hulp en advies als bedrijfsmentor. Hij heeft mij veel verteld en daar waar mogelijk heeft hij advies gegeven. Ook wil ik Bregit Jansen bedanken voor de mogelijkheid om bij HaagWonen tijd voor mijn onderzoek door te brengen. Daarnaast wil ik Cor Rentier bedanken voor zijn tips met betrekking tot het zoeken naar ondernemers en verder wil ik Marion Boerema bedanken, fijn dat je ook van deze scriptie de eindredactie wilde doen, ik beloof dat het de laatste is. Voor de morele steun, ook een woord van dank aan mijn ouders en huisgenootjes, sorry voor de keren dat ik chagrijnig thuiskwam. Ten slotte wil ik mijn begeleider van de universiteit, Pieter Terpstra bedanken voor zijn heldere uitleg en reflectie op mijn stukken.

Wederom zijn de ervaringen die ik heb opgedaan tijdens dit onderzoek, zeer leerzaam geweest en deze zal ik tijdens mijn verdere carrière zeker kunnen gebruiken.

Amsterdam, november 2007

Ellen Boerema

Samenvatting

In de twintigste eeuw hebben perioden van functiemenging en functiescheiding elkaar afgewisseld. In 1900 was functiemenging vanzelfsprekend, in de periode 1920 tot 1960 overheerste functiescheiding en inmiddels in de overheid ervan overtuigd dat functiemenging noodzakelijk is om een wijk tot succes te maken. De wijken die gebouwd zijn in de periode van functiescheiding zullen aangepast moeten worden om goed te kunnen functioneren en daarom verplichten gemeenten ontwikkelaars om bij herstructurering van deze wijken een bepaalde hoeveelheid bedrijfsruimte te realiseren. Helaas worden de ondernemers in de wijken niet gevraagd naar hun mening, omdat ze moeilijk te vinden zijn. In deze wijken zijn namelijk vooral thuiswerkende ondernemers aanwezig.

Dit onderzoek heeft antwoord gegeven op de volgende probleem- en doelstelling:

Probleemstelling: Thuiswerkende ondernemers worden niet bij herstructurering betrokken.

Doelstelling: Inventariseren wat de wensen van thuiswerkende ondernemers zijn met betrekking tot hun huisvesting.

Het onderzoek is uitgevoerd in de wijken Nieuwendam-Noord in Amsterdam en Den Haag Zuidwest in Den Haag. Beide wijken zijn naoorlogse aandachtswijken en mogelijkheden voor bedrijfshuisvesting zijn zo goed als niet aanwezig. Aan de andere kant is de vraag naar dit soort ruimten in de wijken ook laag. De thuiswerkende ondernemers in beide wijken is gevraagd wat hun wensen zijn met betrekking tot hun (toekomstige) huisvesting.

De drie belangrijkste redenen die de ondernemers aangeven als motivatie om nu vanuit hun woning werken, zijn: 1) het is goedkoop, 2) het is makkelijk en 3) ik heb niet meer ruimte nodig. De thuiswerkende ondernemers voeren over het algemeen ook weinig activiteiten uit vanuit hun woning; het grootste deel is werkzaam in de sectoren industrie en bouw en zakelijke dienstverlening en voert de belangrijkste werkzaamheden uit bij de klant thuis. De ruimte die de ondernemers nodig hebben, gebruiken zij vooral voor het opstellen van een computer en een bureau. Er is ook een groep ondernemers die wel thuis klanten ontvangt. Deze ondernemers gebruiken 30 tot 40 vierkante meter meer dan de anderen. De kosten die voor toekomstige huisvesting gemaakt kunnen worden, lopen uiteen van €120,- tot €240,- per vierkante meter per jaar, maar het grootste deel van de ondernemers geeft aan dat ze in de toekomst vanuit de woning willen blijven werken.

De overheid wil de mate van functiemenging vergroten, door meer bedrijfsruimte toe te voegen, maar dit alleen is niet voldoende. Het is vooral belangrijk de juiste voorwaarden te scheppen voor het ontstaan van wijk economie. Slechts een klein deel van de ondernemers die nu al in de wijk aanwezig zijn, vooral thuiswerkende ondernemers, wil in de toekomst doorstromen naar officiële bedrijfsruimte. Dit onderzoek leidt tot de volgende aanbevelingen. Voor de thuiswerkende ondernemers die in de toekomst naar een officieel bedrijfspand willen, moet geschikte ruimte aanwezig zijn; kleine ruimten van 30 tot 50 vierkante meter die geschikt is voor verschillende activiteiten, uiteenlopend van opslag tot het ontvangen van klanten. Verder is vervolgonderzoek nodig naar de voorwaarden die wijk economie stimuleren en de bijdrage die thuiswerkende ondernemers leveren aan de wijk economie.

Inhoud

Voorwoord

Samenvatting

1. Inleiding	7
1.1. Probleemstelling	8
1.2. Doelstelling	8
1.3. Onderzoeksvragen	8
1.4. Onderzoeksgebied	9
1.5. Onderzoeksmethode	9
1.6. Onderzoeksontwerp	9
1.7. Conceptueel model	10
1.8. Leeswijzer	10
2. Theoretisch kader	11
2.1. Ondernemers	11
2.1.1. Wat is een ondernemer?	11
2.1.2. Thuiswerkende ondernemers	12
2.1.2.1. Formeel	12
2.1.2.2. Informeel	14
2.1.3. Wijkeconomie	15
2.2. Vestigingslocatie ondernemers	17
2.2.1. Ruimtelijk	17
2.2.2. Fysiek	17
2.2.3. Sociaal	19
2.2.3.1. Verschil buurt en wijk	19
2.2.3.2. Leefbaarheid	20
2.2.3.3. Sociale cohesie	21
2.3. Eigenschappen huidige wijken	24
2.3.1. De geschiedenis	24
2.3.2. Naoorlogse wijken	27
2.3.3. Aandachtswijken van minister Vogelaar	29
2.4. Deelconclusie	31
3. Amsterdam	33
3.1. Aandachtswijken	33
3.2. Vestigingsplaatsen ondernemers	34
3.2.1. Huidige mogelijkheden	34
3.2.2. Plannen gemeente	36
3.2.3. Overige activiteiten	37
3.3. Deelconclusie	38

4. Den Haag	39
4.1. Aandachtswijken	39
4.2. Vestigingsplaatsen ondernemers	41
4.2.1. Huidige mogelijkheden	41
4.2.2. Plannen gemeente	43
4.2.3. Overige activiteiten	44
4.3. Deelconclusie	44
5. Veldonderzoek	45
5.1. Methode	45
5.2. Onderzoeksresultaten	46
5.2.1. Verschillende branches per wijk	46
5.2.2. Redenen om vanuit huis te werken	47
5.2.3. Gebruikte oppervlakte in de woning	48
5.2.4. Groeiambities informele ondernemers	50
5.2.5. Mogelijke kosten voor huisvesting	51
5.3. Deelconclusie	51
6. Conclusies en aanbevelingen	53
6.1. Conclusies	53
6.2. Aanbevelingen	55
7. Evaluatie	56

Literatuur

Bijlagen

- I. Criteria ondernemers Kamer van Koophandel en Belastingdienst
- II. Vrije beroepen
- III. Interviews sleutelfiguren
- IV. Vragen thuiswerkende ondernemers

1. Inleiding

Begin 2007 heeft minister Vogelaar van Wonen, Wijken en Integratie definitief veertig probleemwijken aangewezen die een nieuwe impuls moeten krijgen. De aanpak van probleemwijken valt nog onder de doelstelling van het Grote Steden Beleid en richt zich op het verbeteren van wonen, werken, leren, integreren en veiligheid. Het project begon in februari 2007 onder de naam 'Van probleemwijk naar prachtwijk', maar in de zomer van 2007, na de wijktoer van de minister, is de naam veranderd naar 'Van aandachtswijk naar krachtwijk'. De veertig aandachtswijken moeten binnen acht tot tien jaar omgevormd worden tot vitale, woon-, werk- en leefomgevingen. In juli 2007 schrijft Vogelaar het 'Actieplan probleemwijken' waarin zij de plannen omtrent de veertig wijken beschrijft. Eén van de actiepunten die de minister aangeeft, is het vergroten van ondernemerschap in de wijken. Hierbij zegt zij te streven naar samenwerking tussen de Kamer van Koophandel, woningcorporaties, Midden- en Klein Bedrijf Nederland (MKB-NL), Verbond van Nederlandse Ondernemingen en het Nederland Christelijk Werkgeversverbond (VNO-NCW) en de plaatselijke ondernemersorganisaties. Ze geeft echter niet duidelijk aan hoe dit in het werk zal gaan. Het MKB-NL is dan ook van mening dat Vogelaar een kans heeft gemist en zal zelf een actieplan gaan opzetten om de leefbaarheid in de wijken te verbeteren.

Één van de groepen van de selectiecriteria is de leefbaarheid in de wijken. Over het algemeen is de leefbaarheid in de aandachtswijken laag, dit houdt in dat er weinig tot geen sociale cohesie is en dat het vertrouwen van de buurtbewoners in de wijk laag is. Ook is er in de wijken slechts beperkt sprake van functiemenging wat de leefbaarheid niet ten goede komt. Soms staan bestemmingplannen maar één functie toe, dat is vaak wonen, waardoor er in de wijken overdag weinig tot geen activiteit plaatsvindt. Ook kan het voorkomen dat er door het bestemmingsplan veel verschillende functies zijn toegestaan, maar dat deze functies niet (meer) benut worden en daardoor leegstaan. Door functies te mengen, is er gedurende de hele dag activiteit in een gebied waardoor de levendigheid en de leefbaarheid toenemen. Helaas lenen niet alle wijken zich even goed voor het mengen van functies omdat er bijvoorbeeld geen of weinig plaatsen zijn waar kleine ondernemers zich kunnen vestigen. Vooral naoorlogse wijken worden hierdoor gekenmerkt. Deze wijken zijn vaak eenzijdig in functie, wonen, en in bebouwing, vaak hoogbouw met veel kleine woningen en er is op het oog dan ook weinig activiteit. Maar dat wil niet zeggen dat er helemaal geen activiteit is. Er kunnen bijvoorbeeld thuiswerkende ondernemers in de wijk gevestigd zijn.

Thuiswerkende ondernemers werken vanuit een niet daarvoor bestemde ruimte en zijn dan ook vaak niet van buitenaf herkenbaar. Door deze thuiswerkende ondernemer uit de anonimiteit te halen, kan hij meewerken en meebouwen aan het imago en de identiteit van de wijk. Op deze manier kan herstructurering van een wijk leiden tot meer werkgelegenheid waardoor de leefbaarheid in de wijk toeneemt. Ook kunnen mensen die ooit vanuit een woning begonnen zijn en nu een 'echt' bedrijfspand hebben, als rolmodel dienen voor de rest van hun wijk. Juist in de naoorlogs wijken, waar slechts beperkt fysiek ruimte is voor kleine ondernemers, is het mogelijk dat er voor de buitenstaander onzichtbare activiteiten zijn, in de vorm van deze thuiswerkende ondernemers. Vrijwel iedereen kent iemand die vanuit zijn woning een bedrijf runt en er zijn dan ook al verschillende onderzoeken gedaan

naar deze vorm van bedrijvigheid. Echter, de onderzoeken uit het verleden richten zich vooral op wijken gebouwd met functiemenging als ideaal, de wensen van het MKB als geheel of op (thuiswerkende) ondernemers in vooroorlogse wijken. De wensen van thuiswerkende ondernemers in de naoorlogse aandachtswijken, zijn niet bekend. Bij herstructurering van deze wijken wordt dan ook geen rekening gehouden met de wensen van thuiswerkende ondernemers en dat is jammer. Het gevolg kan zijn dat de herstructurering de thuiswerkende ondernemers de wijk uit jaagt waardoor de activiteit verder afneemt en de herstructurering juist minder in plaats van meer activiteit tot gevolg heeft.

Naast dit probleem, is er nog iets dat een probleem vormt: woningcorporaties worden door de gemeente gedwongen om bij het herstructureren van een wijk of deel daarvan een bepaalde hoeveelheid bedrijfsruimte te realiseren. Zij zijn echter van mening dat er geen vraag is naar deze bedrijfsruimte. Vanwege nieuwbouw liggen de prijzen te hoog voor kleine ondernemers en de ruimten zijn te groot. Tijdens een bijeenkomst van het KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing werd dan ook gezegd: 'De kracht zit in het onzichtbare werk (werk aan huis), terwijl de politiek concrete, zichtbare resultaten wil'. Gevolg is dat er veel verplicht gebouwde, nieuwe bedrijfsruimte leeg staat en dat er geen betaalbare plek is voor startende, kleine ondernemers waardoor mensen vrijwel gedwongen worden een bedrijf vanuit hun eigen woning te runnen. Ook is het mogelijk dat ondernemers vanuit hun woning op een soort 'glazen plafond' stuiten waardoor ze niet de overstap kunnen maken naar een officieel bedrijfspand. Er is dan een 'gat' tussen het werken vanuit de woning en het werken vanuit een bedrijfsruimte.

1.1 Probleemstelling

Het bovenstaande leidt tot de volgende probleemstelling:

Thuiswerkende ondernemers worden niet bij herstructurering betrokken.

1.2 Doelstelling

De doelstelling van dit onderzoek is als volgt:

Inventariseren wat de wensen van thuiswerkende ondernemers zijn met betrekking tot hun huisvesting.

1.3 Onderzoeksvragen

Voor de uitvoering van het onderzoek zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

- 1) Wat zijn de eigenschappen van thuiswerkende ondernemers?
- 2) Wat zijn de wensen van thuiswerkende ondernemers met betrekking tot huisvesting?
- 3) Hoe kunnen de wensen van thuiswerkende ondernemers in de toekomst gebruikt worden?

1.4 Onderzoeksgebied

Het onderzoeksgebied is door middel van een aantal criteria afgebakend, dit zijn:

- (toekomstige) projecten van Kristal
- wijken in een van de vier grote steden
- aandachtswijken aangewezen door minister Vogelaar
- naoorlogse wijken

Deze criteria zullen in hoofdstuk 5 verder worden toegelicht.

1.5 Onderzoeksmethode

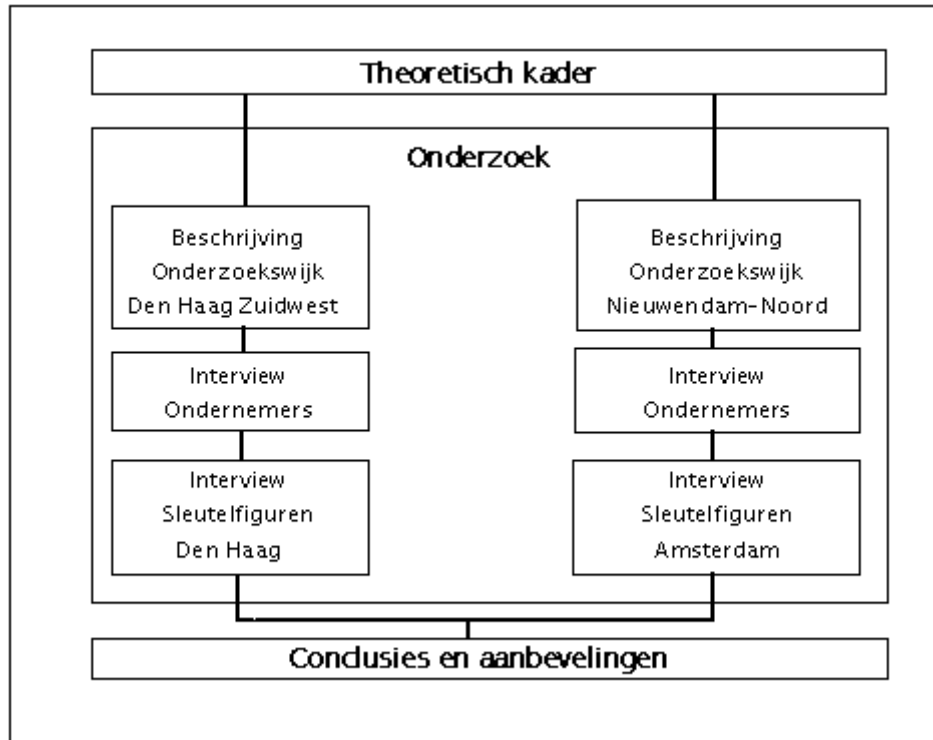
Dit onderzoek bestaat uit twee delen, te weten primair en secundair onderzoek. Om een goed beeld te krijgen van de situatie zoals die op dit moment is, is secundair onderzoek in de vorm van literatuuronderzoek uitgevoerd. Hiermee kan onderzoeksvraag 1 beantwoord worden. Voor vraag 2 is primair onderzoek in de vorm van veldonderzoek de meest geschikte methode. Door met de ondernemers zelf te gaan praten, kan een zo duidelijk mogelijk beeld worden verkregen van de wensen en eigenschappen van thuiswerkende ondernemers. Omdat de variaties in eigenschappen in vorige onderzoeken sterk uiteen lopen, is ervoor gekozen interviews af te nemen in plaats van enquêtes omdat een interview meer informatie geeft. In eerste instantie is gezocht naar informele thuiswerkende ondernemers, maar vanwege de aard van deze ondernemers, zijn ze zo goed als niet te vinden. Daarom zijn uiteindelijk de formele thuiswerkende ondernemers doelgroep voor dit onderzoek geworden. Ten slotte is voor het beantwoorden van deelvraag 3 alle gevonden informatie gecombineerd.

1.6 Onderzoeksontwerp

Dit onderzoek is een verkennend onderzoek, exploratief van aard. Er zijn vooraf geen theorie of hypothesen beschikbaar die getoetst zullen worden. Het is een kwalitatief onderzoek, wat inhoudt dat de resultaten worden gepresenteerd in woorden, zonder gebruik te maken van statistische vergelijkingen. Hierbij is een vooraf gedefinieerde systematiek gebruikt zonder verdere aanduiding van relaties of verklaringen. Het is interessant om te weten in welke sectoren de thuiswerkende ondernemers werkzaam zijn en of er overeenkomsten zijn tussen de wensen van ondernemers in de verschillende sectoren. Aan de hand daarvan kan gekeken worden wat de mogelijkheden zijn om de wensen van de ondernemers te betrekken bij herstructurering van een wijk.

1.7 Conceptueel model

Bovenstaand onderzoek kan in het volgende model samengevat worden.



1.8 Leeswijzer

Dit rapport begint in hoofdstuk 2 met een beschrijving van het theoretisch kader. Hier komen de verschillende achtergronden aan bod die van belang zijn bij dit onderzoek. De hoofdstukken 3 en 4 geven een beschrijving van achtereenvolgens de te onderzoeken wijken in Amsterdam en Den Haag. Hoofdstuk 5 licht het veldonderzoek toe en toont de onderzoeksresultaten en in hoofdstuk 6 zullen de conclusies en aanbevelingen gepresenteerd worden. Ten slotte bevat hoofdstuk 7 een korte reflectie en evaluatie van het gehele onderzoek.

2. Theoretisch kader

Voordat begonnen kan worden met het empirische deel van het onderzoek, moet bekend zijn wat er in het verleden al ontdekt is en wat er bekend is over de doelgroep. Eerst zal verder ingegaan worden op het begrip 'ondernemer' en daarna zal in paragraaf 2.2 de vestigingslocatie van ondernemers aan bod komen. Paragraaf 2.3 geeft een beschrijving van de eigenschappen van de huidige wijken en tot slot zal in 2.4 een korte conclusie gegeven worden.

2.1 Ondernemers

Voordat een inventarisatie gemaakt kan worden van thuiswerkende ondernemers, moet eerst duidelijk zijn wat nu van iemand een ondernemer maakt. Deze paragraaf gaat verder in op het fenomeen ondernemer en geeft vervolgens een beschrijving van de thuiswerkende ondernemer. Tot slot wordt het belang van wijk economie toegelicht.

2.1.1 Wat is een ondernemer?

Voordat verder ingegaan kan worden op het begrip thuiswerkende ondernemer, moet eerst duidelijk zijn wat nu een ondernemer is. Volgens van Dale is een ondernemer: 'iemand die in een tak van handel of bedrijf zelfstandig, voor eigen rekening en risico, werkt'. De Kamer van Koophandel, het Nederlandse handelsregister, en de Belastingdienst hebben beide een andere definitie voor een ondernemer. Beide instanties hanteren een aantal criteria waar aan voldaan moet worden voordat iemand een ondernemer is. Echter, de instanties hanteren niet exact dezelfde criteria. Zo heeft de Kamer van Koophandel zes criteria waar een persoon aan moet voldoen voordat hij gezien wordt als een ondernemer, terwijl de Belastingdienst er acht heeft. Het belangrijkste verschil tussen beide definities, is dat de Belastingdienst meer redeneert vanuit de ondernemer zelf, terwijl de Kamer van Koophandel meer op de presentatie van de ondernemer naar buiten gericht is. De lijst met de criteria van beide instanties staat in bijlage I. Verder worden mensen die een vrij beroep uitoefenen, niet ingeschreven bij de KvK, terwijl deze groep wel BTW moet afdragen aan de Belastingdienst. De lijst met vrije beroepen die de KvK hanteert, is te vinden in de bijlage II. Zoals blijkt, zijn er veel verschillende definities van het begrip ondernemer, maar er is geen eenduidige definitie te geven. In dit verslag wordt de definitie van Van Dale aangehouden.

Een ondernemer zijn en het hebben van een bedrijf zijn twee verschillende dingen. Ook voor het begrip bedrijf is geen eenduidige definitie te geven. Een aantal instanties gaat er bij een bedrijf van uit dat de doelstelling is om winst te behalen, terwijl bijvoorbeeld het CBS het aantal uren als maatstaf heeft. Wanneer een persoon minimaal 15 uren per week besteed aan de instelling, wordt het gezien als bedrijf. Ondanks het verschil dat kan bestaan tussen de begrippen ondernemer en het hebben van een bedrijf, zullen in dit verslag de termen als synoniem gebruikt worden.

2.1.2 Thuiswerkende ondernemers

Bovenstaande criteria geven niet aan dat het noodzakelijk is voor een ondernemer om vanuit een officieel bedrijfspand te werken, maar het criterium dat een ondernemer openlijk optreedt, in concurrentie met anderen doet dit wel vermoeden. Echter, als er in een wijk geen fysieke ruimte aanwezig is voor ondernemers, wil dat nog niet zeggen dat er geen ondernemers zijn. Vanuit woningen en garages kunnen immers ook bedrijfjes gerund worden. Ondernemers werkzaam vanuit deze ruimtes, zijn thuiswerkende ondernemers. Zij kunnen formeel of informeel zijn. Het verschil is dat de formele thuiswerkende ondernemers wel ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel en de Belastingdienst en de informele thuiswerkende ondernemers niet. Deze paragraaf gaat eerst verder in op de formele thuiswerkende ondernemers en de informele thuiswerkende ondernemers komen daarna aan bod.

2.1.2.1 Formeel

De definitie van een thuiswerkende ondernemer die in dit onderzoek gehanteerd wordt is: 'een ondernemer werkzaam vanuit een niet daarvoor bedoelde ruimte, bijvoorbeeld een woning of garage'.

Het starten van een onderneming is een grote stap waar veel bij komt kijken. Door de onderneming vanuit de eigen woning te starten, is het mogelijk een aantal activiteiten achterwege te laten. Zo hoeft er niet gezocht te worden naar een geschikte locatie en een geschikt pand voor de nieuwe onderneming, hoeft er geen geld in de huisvesting ervan gestoken te worden en ook allerlei faciliteiten die nodig zijn voor het starten van een bedrijf, zoals telefoonlijnen, Internet en facilitaire voorzieningen hoeven niet geregeld te worden. Toch is het niet zomaar toegestaan om vanuit je eigen woning een bedrijf te starten. Zo moet je toestemming hebben van de gemeente en moet de bestemming van je woning het toestaan. Meestal wordt een bedrijf toegestaan als (KvK, internet):

- het bedrijf een kantoorfunctie heeft
- er geen klanten aan huis komen
- er geen overlast ontstaat
- slechts een klein deel van het huis voor bedrijfsactiviteiten wordt gebruikt

De ruimte die in de woning gebruikt wordt voor de onderneming, kan gezien worden als werkruimte en de kosten die daarvoor gemaakt worden, zijn aftrekbaar van de belasting. Hierbij wordt onderscheid gemaakt in huur- en koopwoningen. Bij huurwoningen is een 'evenredig deel van de huur, de energiekosten, verzekeringskosten, schoonmaakkosten en dergelijke gemaakt voor de werkruimte en de inrichtingskosten voor de werkruimte' (belastingdienst, Internetsite) aftrekbaar. Bij koopwoningen zijn de regels complexer, maar het gaat te ver om deze regels hier verder toe te lichten.

Omdat het zo aantrekkelijk is om vanuit de eigen woning een bedrijf te starten, zijn er in het verleden al verschillende onderzoeken uitgevoerd naar dit fenomeen. De opkomst van de ICT sector heeft de vraag sterk doen oplaaien. Zo zijn er rond de eeuwwisseling onderzoeken geweest naar de invloed van de ICT op het aantal thuiswerkenden en het extra aantal ondernemers dat vanuit de woning een bedrijf zou gaan starten. Hieruit bleek dat het 'niet zinvol is om ruimtelijke scenario's te ontwikkelen op basis van de indicator ICT. De reden

hiervoor is dat de relatie tussen ICT en ruimtelijke inrichting in sterkere mate gedomineerd wordt door andere factoren dan door ICT' (Drogendijk, 1999). Kortom, ICT kan dus niet als enige factor gezien worden voor een toename in het thuis werken en ondernemen. Toch heeft de ICT bijgedragen aan het idee dat werken vanuit de woning de toekomst zou hebben. De verwachtingen van woonwerkwoonings waren aan het begin van dit millennium dan ook groot (De Vries, 2001). Destijds begon 74 % van alle ondernemers vanuit de woning en maar liefst 86 % daarvan hield zich bezig met zakelijke dienstverlening. Echter, het grootste deel van die starters bestond uit mannen rond de 36 die hoogopgeleid waren en een goede baan ernaast hadden (Schutjens, 1999). De laagopgeleiden die een onderneming startten, waren vooral werkzaam in de detailhandel en begonnen, wellicht daarom, veel minder vaak vanuit hun eigen woning. Tegenwoordig is 25 % van alle MKB ondernemingen werkzaam vanuit de woning en vrijwel al deze ondernemingen behoren tot het kleinbedrijf, met één tot tien werknemers (Van Rijt, 2007).

In 2006 hebben Mackloet en anderen onderzoek gedaan naar de motivaties van ondernemers om vanuit de woning te starten. Zij hebben onderzoek gedaan naar thuiswerkende ondernemers in twee wijken die gebouwd zijn in de jaren '90; wijken gebouwd met functiemenging als ideaal. Echter, deze wijken 'waarin de filosofie van functiemenging al doorklonk, zijn een gemakkelijke prooi geweest voor een exploratief onderzoek naar ondernemen vanuit huis' (Mackloet, 2006). De redenen die de ondernemers het meest aangeven om de woning als vestigingsplaats te hebben, zijn:

- 1) gemakkelijk
- 2) lage kosten
- 3) niet meer ruimte nodig

Verder blijkt dat, in 2006, van alle ondernemingen die ingeschreven staan in de wijken, 82 % werkt vanuit de woning. De variatie in werkzaamheden die vanuit de woning worden uitgevoerd is groot; de ondernemers zijn werkzaam in vrijwel alle bedrijfstakken. Maar ondanks dat is er ook veel overeenkomst tussen de verschillende ondernemers en kan er een gemiddeld gebruikt oppervlak worden berekend. De thuiswerkende ondernemers, wonend in jaren '90 wijken gebruiken 20 vierkante meter en de meeste ondernemers (70 %) zijn begonnen vanuit een aparte kamer. Echter, wanneer wordt gekeken naar thuiswerkende ondernemers in alle wijken, is het gemiddeld gebruikte oppervlak 65 vierkante meter (Van Rijt, 2007). Er is echter geen verklaring voor het grote verschil in oppervlakte. De ondernemers die de minste ruimte gebruiken, zijn de zogenaamde 'uithuizige' ondernemers, zoals taxibedrijven, schilders en accountants. Deze uithuizige ondernemers gebruiken ook minder vaak een aparte ruimte of kamer voor het bedrijf. Daarnaast hangt de gebruikte ruimte voor het bedrijf in de woning samen met het aantal werknemers, het aandeel bedrijfsactiviteiten dat buitenshuis plaatsvindt, het streven naar omzetgroei, het wel of niet hebben gedaan van aanpassingen aan de woning en het hebben van kinderen (Mackloet, 2006). Verder blijkt uit het onderzoek dat 23 % van de ondernemers binnen twee jaar wil verhuizen en dat maar liefst 86 % van hen het werken vanuit huis in de toekomst wil handhaven. Wat te verwachten was, is dat de woningkenmerken bijdragen aan de wens om thuis te ondernemen. 'Grote, woningen, koopwoningen, woningen waarin aanpassingen kunnen plaatsvinden om bedrijfsactiviteiten te accommoderen; deze woningtypen kunnen als ankers functioneren voor kleinschalige bedrijvigheid', aldus Mackloet (2006).

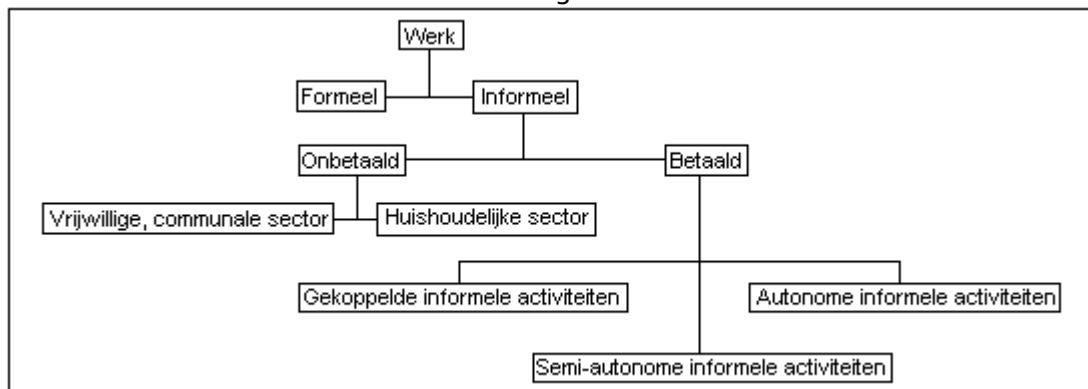
In tegenstelling tot wijken gebouwd in de jaren negentig, zijn naoorlogse wijken niet gebouwd met functiemenging als ideaal. Functiescheiding was bij deze wijken het credo. De problemen en wensen van ondernemers in wijken gebouwd in de jaren '90, kunnen sterk verschillen met de wensen en eigenschappen van ondernemers in naoorlogse aandachtswijken. Zo blijkt uit onderzoek van Van Rijt (2007) dat de ondernemers in de aandachtswijken vooral behoren tot het kleinbedrijf en dat zij eigenlijk niet werkzaam zijn in de sectoren transport en industrie. De typen ondernemers die veel werkzaam zijn in deze wijken, zijn de ZZP'ers (Zelfstandigen Zonder Personeel) en de allochtone ondernemer. Omdat vooral allochtone ondernemers vaak in dezelfde sectoren starten, is er in de wijken weinig diversiteit aan bedrijvigheid, waardoor de wijk economie gevoeliger wordt voor conjuncturele schommelingen. Niet alleen de diversiteit, maar ook de kwaliteit van de ondernemingen in de aandachtswijken is lager dan in andere wijken. Volgens de onderzoekers is één van de oorzaken van het gebrek aan diversiteit in de bedrijvigheid, het gebrek aan diversiteit in bedrijfshuisvesting. De sectoren die het best gedijen in de aandachtswijken, zijn de 'schone' sectoren, dus de creatieve bedrijvigheid, persoonlijke en zakelijke dienstverlening, zorg en welzijn en detailhandel.

2.1.2.2 Informeel

Thuiswerkende ondernemers kunnen naast de formele sector ook werkzaam zijn in de informele sector, welke wordt aangeduid als de 'onzichtbare economie'. Deze onzichtbare economie wordt volledig gevuld door werkzaamheden van de informele ondernemers. Informele ondernemers zijn, vanwege hun informele karakter, vrijwel altijd werkzaam vanuit een niet daarvoor bedoelde ruimte. De variatie in werkzaamheden in deze sector is groot; het kan gaan om betaald werk, onbetaald werk, grijs werk: betaald krijgen voor een klusje voor de buurman, en zwart werk. De werkzaamheden die in de informele sector worden aangeboden als zwart werk, bestaan voor een groot deel uit arbeidsintensieve sectoren. Werknemers uit de meer kennisintensieve sectoren zijn relatief minder werkzaam in het zwarte deel van de informele sector. Jaap de Koning, directeur van Sociaal Economisch Onderzoek Rotterdam (SEOR) en professor aan de Erasmus Universiteit van Rotterdam, gebruikt de volgende definitie voor de informele sector:

'Het geheel van op zich geoorloofde activiteiten, transacties en betalingen waarvan de output niet in de nationale rekeningen is opgenomen' (De Koning, 1997)

Onderstaand schema laat zien hoe werk ingedeeld kan worden.



Eigen bewerking gemaakt aan de hand van de tekst De Koning, 1997

Zoals al eerder bleek, bestaat werk uit een formele en een informele sector. De informele sector is weer in te delen in betaald en onbetaald werk. Het onbetaalde werk bestaat uit huishoudelijk werk, de grootste sector, en de vrijwillige ofwel communale sector. Huishoudelijk werk wordt gedaan voor leden van het huishouden, terwijl werk in de communale sector bestaat uit diensten die niet voor leden van het huishouden gedaan worden, bijvoorbeeld een klusje voor de buurman. In de betaalde informele sector zijn er wel geldelijke beloningen, maar deze worden bewust of onbewust voor de belasting verborgen gehouden. Ook hier is een verdere onderverdeling te maken. De sector bestaat uit gekoppelde informele activiteiten, semi-autonome informele activiteiten en autonome informele activiteiten. Bij gekoppelde informele activiteiten voeren werknemers of werkgevers binnen formele kaders informele werkzaamheden uit waarvan de inkomsten naar het bedrijf gaan. De semi-autonome informele activiteiten betreffen informele activiteiten die door derden voor formele bedrijven worden uitgevoerd en de autonome informele activiteiten zijn informele diensten en of goederen die direct voor de consument bedoeld zijn, bijvoorbeeld de 'zwarte' kapper of klusser. Het echte zwarte werk bestaat dus uit autonome informele activiteiten. Gedurende de vorige eeuw zijn er verschillende studies uitgevoerd om de grootte van de informele sector te bepalen. De grootte van het betaalde deel van de informele de sector ligt tussen de 100.000 en 400.000 arbeidsjaren, waarbij het grootste deel ingenomen wordt door de autonome informele arbeidsmarkt. Echter, de onbetaalde huishoudelijke sector neemt veruit het grootste deel van de informele werkzaamheden voor zijn rekening (De Koning, 1997).

Het aanbieden van informele arbeid kan een aantal motieven hebben, waaronder het 'opstap'-motief. Hierbij wordt het informele werk gezien als een opstap naar formeel werk. Een ander motief wordt gevormd door het grote aantal regels waar aan voldoen moet worden. Vanwege een woud van regels kan een ondernemer het aantrekkelijker vinden om zwart of grijs werkend vanuit zijn eigen woning te beginnen. Met de afschaffing van de Vestigingswet op 18 juli 2007 is het echter makkelijker geworden om een onderneming te beginnen. Vooral voor ZZP'ers is de afschaffing van deze regels een belangrijke stap. 'Juist deze groep is sterk ingebed in stedelijke netwerken en afhankelijk van nabijheid en face-to-face contacten' (Cüsters, 2003). De thuiswerkende, informele en gewone ondernemers zorgen samen voor de economische activiteit in een wijk, ofwel de wijk economie. De volgende paragraaf toont de noodzaak van wijk economie aan.

2.1.3 Wijk economie

De wijk economie houdt verband met de leefbaarheid in een stad of wijk en is daar zelfs onlosmakelijk mee verbonden. Wijk economie kan beschreven worden als: 'het geheel van waarneembare economische activiteiten in de wijk' (Storteboom en Den Uyl, 2003). Een goede wijk economie zorgt voor beweging in een wijk, bedrijven zijn overdag geopend en zorgen voor aanloop en doorloop in de straten en 's avonds nemen de bewoners het over. Hierdoor is er de hele dag activiteit in de wijk wat een positieve invloed heeft op de leefbaarheid ervan. Ook zorgt functiemenging voor werkgelegenheid in de buurt en het kan zorgen voor sociale contacten. Hierbij moet vooral gedacht worden aan de contacten die opgedaan worden bij het bakkertje op de hoek, waar iedereen komt en zijn verhaal vertelt.

Funcziemenging in de vorm van meer bedrijvigheid in woonwijken heeft dus een goede invloed op de leefbaarheid van wijken. Deskundigen uit de praktijk noemen als belangrijkste doelstelling voor funcziemenging de leefbaarheid, levendigheid en de stedelijke dynamiek die het met zich meebrengt. Maar ondanks de voordelen die wijkeconomie met zich meebrengt, bijvoorbeeld in de vorm van funcziemenging, wordt het belang ervan door de rijksoverheid niet voldoende ingezien. Zij richt haar aandacht vooral op de bedrijventerreinen en dat is vreemd. Zeker als je weet dat maar liefst 60 procent van de werkgelegenheid niet op bedrijventerreinen plaatsvindt (Cüsters, 2003). In 2003 heeft stichting KEI onderzoek laten doen naar de economie in vooroorlogse wijken, waarbij ook naar de mate van funcziemenging is gekeken. Een belangrijke uitkomst was dat wijkeconomie niet te plannen is. De overheid moet de juiste voorwaarden scheppen zodat wijkeconomie de kans krijgt te ontstaan, want een zeer groot deel van alle bedrijvigheid heeft er mee te maken.

Uit ander onderzoek blijkt waarom wijkeconomie een ondergeschoven kindje is: niemand van de belanghebbende partijen heeft écht een warm hart voor de economie in de wijken (Storteboom en Den Uyl, 2003). Zowel de gemeente, de woningcorporaties en het ministerie van VROM en Binnenlandse Zaken zien de economie in een wijk meer als een middel om bijvoorbeeld woongenot of leefbaarheid in een wijk te vergroten. Een aantal redenen voor de magere belangstelling voor wijkeconomie zijn het grote belang dat aan woongenot toegeschreven wordt, de grote hoeveelheid regels en het feit dat het voor beleggers oninteressant is om in kleine ruimtes te investeren waar frequente wisselingen plaatsvinden. Een andere, niet onbelangrijke oorzaak voor de geringe belangstelling in wijkeconomie is dat het geen wettelijke taak is van de overheid om goede voorzieningen te creëren voor economie, terwijl het wel een wettelijke taak is om voor voldoende woningen te zorgen. Een laatste argument waarom er weinig plaats is voor de MKB ondernemingen, is dat samenwerking met het MKB door projectontwikkelaars nog steeds als risicovol gezien wordt. Bij een samenwerking met grote bedrijven, is de ontwikkelaar zeker van zijn inkomsten. Ook wordt bij het realiseren van bedrijfsruimte vaak gestreefd naar het faciliteren van zoveel mogelijk werkgelegenheid op een zo eenvoudig mogelijke manier en dat wordt nu eenmaal sneller gehaald met één groot gebouw dan met een aantal kleine.

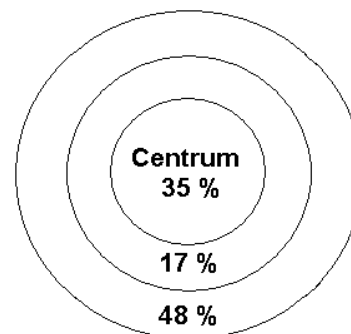
Uit het onderzoek van Storteboom en Den Uyl (2003) blijkt dat het in vooroorlogse wijken eigenlijk wel goed gaat met de economie. Echter, deze activiteit is niet ontstaan dankzij, maar ondanks (het gebrek aan) overheidsbemoeienis en hier moet verandering in komen. Verder is er een duidelijk onderscheid in de verschillende sectoren die gevestigd zijn in de vooroorlogse wijken: het grootste deel van de bedrijven bestaat uit zakelijke dienstverlening, detailhandel komt relatief weinig voor. Op dit moment schrijven beleidsmakers de wijkeconomie vooral een ondersteunende functie toe, terwijl deze economie voor onder andere de kenniseconomie een belangrijke broedplaats is. Het is, volgens Storteboom en Den Uyl, belangrijk om te voorkomen dat de detailhandel nog meer verdwijnt uit de wijken, omdat juist deze bedrijvigheid voor een aantrekkelijker vestigingsklimaat zorgt voor andere bedrijven, zoals kleine bedrijven in de zakelijke dienstverlening. Door de beleidsmakers te overtuigen van het meer dan ondersteunde nut van wijkeconomie, zullen ze er wellicht een warmer hart voor krijgen en er meer aandacht in steken.

2.2 Vestigingslocatie ondernemers

Nu bekend is wat ondernemers, formele thuiswerkende ondernemers en informele thuiswerkende ondernemers zijn en het belang van de wijk economie is aangetoond, is het interessant om te weten wat een goede vestigingslocatie voor ondernemers is. Immers, ondernemers zullen de voor hun bedrijf meest geschikte vestigingsplaats willen hebben omdat dit de meeste omzet met zich meebrengt. Over de vestigingswensen van thuiswerkende ondernemers is weinig bekend. Wat wel bekend is, zijn de wensen van het MKB. Omdat, zoals gezegd, thuiswerkende ondernemers vrijwel allemaal onder het kleinbedrijf en dus onder het MKB vallen, kunnen en zullen de wensen van het MKB als uitgangspunt gebruikt worden. De vestigingslocatie kan op drie manieren geïnterpreteerd worden: ruimtelijk, fysiek en sociaal. Al deze aspecten spelen mee bij het bepalen van de kwaliteit van een vestigingslocatie. Achtereenvolgens worden de verschillende aspecten verder toelicht.

2.2.1 Ruimtelijk

De ruimtelijke vestigingslocatie is de plaats van een onderneming in de stad. Uit onderzoek (Mensen en Van Rijtman-Veltman, 2005) blijkt dat er een duidelijk ruimtelijk patroon van MKB bedrijven in de stad bestaat. Het centrum huisvest vrij veel MKB'ers (35%), de rand om het centrum bevat minder bedrijvigheid (17%) en de buitenschil van de stad bevat veel MKB-ondernemingen (48%). Zie de figuur hiernaast.



MKB patroon in de stad, eigen bewerking

Dit komt overeen met de geschiedenis van de stadsplanning. Het centrum van een stad of dorp is vaak ontstaan in de tijd dat functiemenging regel was, de ring daaromheen is ontstaan in de jaren na de oorlog, met functiescheiding als fundament en in de jaren tachtig van de twintigste eeuw is de buitenring ontstaan met bedrijventerreinen aan de rand van de stad. Eerdergenoemd onderzoek heeft ook aangetoond waar de verschillende sectoren het meest gevestigd zijn. Opvallend is dat van vrijwel alle sectoren het grootste deel in het centrum van de stad is gevestigd, de industrie en de vervoerssector vormen is hierop de uitzondering, het grootste deel van deze bedrijven is gevestigd aan de rand van de stad. Dit is te verklaren door regelgeving die de vervuilende industrie verbied in de binnensteden gevestigd te zijn en de wens van de vervoerssector om dicht bij ontsluitingswegen gevestigd te zijn. In de sector verhuur en zakelijke diensten en de bouwsector is het aandeel bedrijven in het centrum en aan de rand van de stad ongeveer even groot. Het MKB voelt zich met meest thuis in binnenstedelijke milieus, winkelgebieden en met name in grote steden (Mensen en van Rijtman-Veltman, 2005).

2.2.2 Fysiek

De fysieke vestigingslocatie van een bedrijf, is het pand of de panden waarin het bedrijf gevestigd is. De beste fysieke vestigingslocatie voor een bedrijf, hangt echter met een hoop factoren samen, zoals de doelgroep van het bedrijf en de activiteiten die uitgevoerd worden.

Er kan niet gesproken worden van ‘het’ aanbod voor MKB bedrijven, maar er zijn wel een aantal factoren die voor MKB’ers aantrekkelijker en belangrijker zijn dan voor grote bedrijven, dit zijn (Mensen en Van Rijtmán-Veltman, 2005):

- woon-werkwoningen
- bedrijfsverzamelgebouwen
- kleinschalige bedrijfsunits en -kantoren

Van Rijtmán (2007) voegt daar nog ‘woningen van waaruit een bedrijf operationeel mag zijn’ aan toe. De laatste tijd is er een opkomst te zien van het aantal woon-werkwoningen dat op de markt komt, maar deze panden hebben vaak een te hoge prijs voor MKB’ers (Mensen en van Rijtmán-Veltman, 2005). En dat terwijl juist het midden- en kleinbedrijf een goede doelgroep is voor deze woningen. Nu komt het veel voor dat, mede vanwege de prijs, de woon-werkwoningen vooral door de hogere inkomens in loondienst worden gebruikt en dat de extra ruimte, bedoeld als bedrijfsruimte, gewoon als extra kamer gebruikt wordt. Dat is jammer, omdat er dan geen bijdrage wordt geleverd aan de wijk-economie.

Niet alleen te dure woon-werkwoningen zorgen ervoor dat het MKB een achterstand heeft op de grotere bedrijven ten aanzien van de vestigingslocaties. Zo heeft een MKB-bedrijf minder ruimte nodig, maar hebben zij ook een relatief kleine beurs. Verder hebben grote bedrijven vaak goede contacten met ontwikkelaars en andere mensen in het commerciële vastgoed en met lokale en regionale overheden. De kleinere ruimte die het MKB nodig heeft, is ook niet overal voorhanden. Op dit moment worden woningcorporaties door gemeenten verplicht om bij grootschalige herstructurering ook een bepaalde hoeveelheid bedrijfsruimte te realiseren. Echter, na realisatie staat deze ruimte vaak leeg. Bert Heine van Kleinschalige Vastgoed Amsterdam is van mening dat deze verplichting onzin is. Het is, volgens hem, gebaseerd op New York waar woontorens van 100 verdiepingen worden gerealiseerd. De ontwikkelaars daar worden verplicht om in de plint voorzieningen te realiseren, maar in Nederland zijn de woontorens volgens hem veel te klein daarvoor. Verder zijn de ruimten die plichtgetrouw gerealiseerd worden, veel te groot. ‘Vaak worden ruimten van 200 vierkante meter of meer aangeboden en dat is veel te groot voor de kleinschalige ondernemer. En dat terwijl dit toch de doelgroep is voor de ruimten’, aldus Bert Heine. Door het gebrek aan communicatie tussen de ontwikkelaars en het MKB, worden er te weinig ruimten gemaakt die geschikt zijn voor hen. Ten slotte hebben kleine ondernemingen minder kennis van de kosten en opbrengsten van hun vestigingslocatie en van de effecten van bereikbaarheid van hun bedrijf dan grote ondernemingen. Hierdoor zijn de grote ondernemingen wederom in het voordeel.

Het vestigingsklimaat in een wijk voor zowel woningen als bedrijven wordt door een aantal factoren beïnvloed, waaronder de cohesie in een wijk. Het CDA schreef in 2002 over de Nederlandse samenleving: ‘Onverschilligheid lijkt het (...) te winnen van betrokkenheid. Daarom is versterking van de sociale cohesie en leefbaarheid nodig’. De betrokkenheid kan bijvoorbeeld voortkomen uit de aanwezigheid van herkenbare gebouwen, uit een unieke stedenbouwkundige structuur of het wonen temidden van gelijkgestemden (Van der Land, 2003). En veel betrokkenheid zorgt voor een stabiele wijk. Een stabiele wijk is een gunstiger vestigingsplaats voor bedrijven, deze zullen zich hier meer vestigen, waardoor de leegstand

afneemt, de leefbaarheid stijgt enzovoorts. Andersom werkt het ook: wanneer de leefbaarheid in een wijk afneemt, zullen op den duur steeds meer winkels uit het gebied vertrekken waardoor er meer leegstand komt en meer overlast ontstaat. Er is dan sprake van een negatieve spiraal. Dit toont nogmaals aan dat er een wisselwerking is tussen de wijk en de gebruikers van de wijk. Het sociale vestigingsklimaat wordt in de volgende paragraaf verder toegelicht.

2.2.3 Sociaal

De sociale vestigingslocatie van een bedrijf, bestaat uit een aantal factoren. In één stad kunnen per gebied de verschillen in sociale vestigingslocatie sterk uiteen lopen. Hierbij spelen de begrippen 'buurt' en 'wijk' een rol. Dit zal hierna verder toegelicht worden. Vervolgens worden de leefbaarheid (2.2.3.2) en de sociale cohesie (2.2.3.3) in een gebied besproken.

2.2.3.1 Verschil buurt en wijk

Vaak worden de begrippen 'wijk' en 'buurt' als synoniem gebruikt, terwijl er toch een groot verschil is. Zo is een buurt vrijwel altijd kleiner dan een wijk, het is een gebied waar sociale samenhang of sociale cohesie tussen de bewoners aanwezig is (WRR, 2005). Een wijk daarentegen is meer een administratieve eenheid van het (gemeentelijk) overheidsorgaan. De omvang van een buurt kan niet eenduidig worden aangegeven, omdat deze per bevolkingsgroep kan verschillen; voor kleine kinderen en bejaarden is de buurt veel kleiner dan voor middelbare scholieren, die soms zelfs de hele stad als 'hun' buurt zien. Het is afhankelijk van de betrokkenen wat voor gebied als buurt wordt ervaren. Voor beleidsmakers en onderzoekers is het dus verstandig om de grootte van de buurt aan de betrokkenen aan te passen.

Dat de buurt vooral een kwestie is van gevoel van de buurtbewoners, blijkt ook uit het rapport 'Wijkeconomie in Zuid-Holland' van Ter Beek e.a. (2005). Zij beschrijven dat er vaak verlangend wordt teruggekeken naar hoe het vroeger was, toen 'het er nog gezellig was'. Het beeld dat hierbij hoort, is een buurt vol winkeltjes en kleine bedrijfjes waarin iedereen elkaar kent.



Funcziemenging in oude stadsbuurten

Omdat de buurtbewoners naar dezelfde winkeltjes gaan, kent iedereen de mensen uit de buurt en is de sociale cohesie en controle groot. Tegenwoordig is dit beeld van de buurt echter sterk veranderd. Door onder andere schaalvergroting, concentratie en concurrentie zijn veel ondernemers verhuisd of verdwenen en zijn veel van de oorspronkelijk aanwezige familiebanden verdwenen. Ook het wonen boven de zaak komt niet veel meer voor. En dat is jammer, want juist dit is een mooie vorm van funcziemenging. Men woonde en werkte in

dezelfde omgeving waardoor er op alle momenten van de dag activiteit was en de sociale controle in de buurten was groot. Door het wegtrekken van (delen van) families en door het verdwijnen van de winkeltjes voor de dagelijkse boodschappen, komen buurtbewoners elkaar niet meer vanzelfsprekend tegen. Hierdoor kent men minder mensen uit de buurt en zijn de sociale banden minder sterk. Het gevolg is dat niet alleen (een deel van) de wijkeconomie verdwenen is, maar dat ook het draagvlak voor het overgebleven deel grotendeels is verdwenen. De leefbaarheid van de wijk is daardoor gedaald. De volgende paragraaf geeft aan waarom leefbaarheid zo belangrijk is.

2.2.3.2 Leefbaarheid

Zoals gezegd, heeft de leefbaarheid van een wijk invloed op de betrokkenheid van gebruikers van dat gebied. De leefbaarheid in een wijk wordt beïnvloed door zowel het sociale als het economische netwerk. Het economische netwerk, de wijkeconomie, is hiervoor al beschreven, het sociale deel volgt hieronder.

In paragraaf 2.2.1 is aangegeven dat MKB ondernemingen zich graag vestigen in binnenstedelijke milieus, maar zij zullen zich alleen vestigen daar waar de sfeer goed is, daar waar voldoende betrokkenheid is van de gebruikers van het gebied. Er moeten bijvoorbeeld voldoende klanten rondlopen, maar 'de meeste zorgen maken deze ondernemers zich over de veiligheid en criminaliteit rond het bedrijf' (Van Rijt, 2007). De wijk moet dus leefbaar zijn. Dit is niet alleen voor ondernemers, maar ook voor bewoners van groot belang en daarom krijgt leefbaarheid veel aandacht van de politiek. De laatste tijd heeft het begrip weer hernieuwde aandacht gekregen in de aandachtswijken van minister Vogelaar. In deze aandachtswijken zou de leefbaarheid laag zijn, maar wat maakt een wijk nu leefbaar?

'Met het begrip leefbaarheid wordt aangegeven hoe aantrekkelijk en/of geschikt een gebied of gemeenschap is om er te wonen of te werken. Het is een typisch containerbegrip en dus diffuus en multidimensionaal', aldus wikipedia.nl. De definitie van Van Dale luidt: 'geschikt om erin of ermee te leven'. Beide definities zijn zeer subjectief. Ondanks dat, zijn er toch veel studies geweest naar de leefbaarheid van wijken en vooral hoe deze te meten is. Leefbaarheid is dan ook te verdelen in objectieve en subjectieve leefbaarheid. Objectieve leefbaarheid gaat over de feitelijk registreerbare situatie, zoals de voorzieningen in een wijk of het aantal werklozen, en de subjectieve leefbaarheid zegt iets over hoe mensen die situatie ervaren. Ook het Sociaal en Cultureel Planbureau (SCP) kent twee soorten buurtkenmerken om de tevredenheid van burgers mee aan te geven. Dit zijn de 'harde' en 'zachte' buurtkenmerken. Onder harde kenmerken wordt verstaan de sociale en fysieke structuur en de zachte kenmerken zijn de percepties van sociale veiligheid en sociale cohesie. Subjectieve leefbaarheid en zachte buurtkenmerken zijn echter zeer moeilijk te meten en daarom wordt in dit onderzoek uitgegaan van de objectieve betekenis van leefbaarheid en wordt vooral naar de harde buurtkenmerken gekeken.

Het SCP geeft verder aan dat leefbaarheid een samenspel is tussen fysieke kwaliteit, sociale kenmerken en veiligheid in de woonomgeving (De Hart, 2002). De overheid heeft dit mooi geformuleerd in 'schoon, heel en veilig'. De verschillende componenten van leefbaarheid

hangen sterk met elkaar samen en zullen dan ook gezamenlijk aangepakt moeten worden. Voor bedrijven geldt dat er sprake kan zijn van een positieve spiraal en dit geldt ook voor bewoners. Zo zullen bijvoorbeeld vervuilde straten minder uitnodigen om op straat een praatje met de buurman te maken waardoor de betrokkenheid met de burens laag is. Dit leidt er weer toe dat er weinig rekening met de burens gehouden wordt in de vorm van geluidsoverlast en dergelijke. Alles tezamen zorgt dit voor een onveilig gevoel en dat veroorzaakt de kenmerkende negatieve spiraal in de probleemwijken. Volgens Hart (2002) 'is juist in wijken met een slechte leefbaarheid het bevorderen van de sociale cohesie van groot belang'. Sociale cohesie komt dan ook in de volgende paragraaf aan bod. Een ander, recenter, onderzoek is dat van Marlet en Van Woerkens. Zij hebben in 2007 een Atlas voor gemeenten uitgebracht waarin ze een aantal factoren aanwijzen die een positieve dan wel negatieve invloed zouden hebben op de leefbaarheid in een wijk. Volgens hen gaat een positief effect uit van de volgende factoren: een geringe afstand van de wijk tot het centrum, tevredenheid van de bevolking met de bebouwing in de wijk en een (relatief) groot aandeel kinderen van nul tot 9 jaar oud, ouderen van 65+, Turken, zelfstandigen, sociale cohesie in de wijk en in de stad en een groot aandeel hogere inkomensgroepen. Factoren die een negatieve invloed hebben op de leefbaarheid, zijn een (relatief) hoog aandeel jongeren tussen de tien en negentien jaar, een hoog aandeel Marokkanen, Antillianen, veel langdurig werklozen en veel werklozen (jongeren) in een kansrijke omgeving. Dit wordt bevestigd door de integratiemonitor van 2004 (Crok, 2004).

Een aantal fysieke factoren in de wijk die een negatieve invloed hebben, zijn volgens Marlet en Van Woerkens een hoog percentage hoogbouw, veel sociale huurwoningen en een bouwperiode tussen 1975 en 1985. Verder heeft een grote omvang van de stad een negatieve invloed. Wijken die deze eigenschappen hebben, hebben volgens Marlet en Van Woerkens, grote kans in de toekomst leefbaarheidproblemen te krijgen. Aan de hand van een aantal vergelijkbare onderzoeken heeft het SCP een model ontwikkeld waarmee de tevredenheid van bewoners in een wijk wordt voorspeld door een aantal factoren. De tevredenheid van burgers met hun wijk, hangt ook samen met hoe de leefbaarheid in de wijk wordt ervaren. Hierbij blijkt sociale cohesie de belangrijkste factor te zijn (Schnabel, 2007). Factoren die een negatieve invloed hebben op de tevredenheid, zijn een grote concentratie lage inkomensgroepen, veel niet-westerse allochtonen en fysieke verloedering. Opvallend is dat de kenmerken van de woningvoorraad volgens het onderzoek van de SCP niet van invloed zijn. Verder hangen de kenmerken van het SCP wel duidelijk samen met de kenmerken die Marlet en Van Woerkens gevonden hebben.

2.2.3.3 Sociale cohesie

Zoals blijkt uit de vorige paragraaf, is sociale cohesie een belangrijke factor bij het beoordelen van leefbaarheid in een wijk, het is zelfs de belangrijkste factor. Dit is niet alleen door het SCP onderzocht, maar ook door de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR). De oorsprong van het begrip en de relatie ermee tot de stadsvernieuwing gaat terug tot het begin van de twintigste eeuw. Toen hebben de Franse socioloog Durkheim en de Duitse socioloog Tönnies zich al gebogen over de vraag wat nu 'de samenleving nog bijeenhield in tijden van snelle en fundamentele sociale veranderingen' (van Marissing, 2004). Laatstgenoemde socioloog maakte een onderscheid tussen een

'gemeenschap' en een 'gesellschaft', waarbij het belangrijkste verschil het gebrek aan sociale cohesie in de gesellschaft is. In een gemeenschap bestaan veel sociale contacten en is sociale solidariteit gebaseerd op gedeelde gevoelens en ervaringen en in een gesellschaft overheersen onpersoonlijke, oppervlakkige contacten. 'Een verdergaande individualisering en heterogenisatie maken de stedelijke samenleving tot een steeds groter palet van leefstijlen' (Van Marissing, 2004). Dit geeft al aan dat de ontwikkelingen de afgelopen jaren gekenmerkt worden door een verschuiving van een gemeenschap naar een gesellschaft, met een daarmee samenhangende daling van de sociale cohesie. Dit is een belangrijke oorzaak voor de toegenomen aandacht voor sociale cohesie die de laatste jaren heeft plaatsgevonden.

Inmiddels is sociale cohesie diep verzonken in de plannen voor stadsvernieuwing, maar het begrip heeft nog steeds vele betekenissen. Het WRR hanteert de volgende definitie van sociale cohesie: 'Bij sociale cohesie gaat het om de wederzijdse betrokkenheid van burgers bij elkaar, de omvang en kwaliteit van hun netwerken en hun feitelijke en normatieve integratie in de maatschappij' (WRR, 2005). Hierbij wordt vaak gekeken naar de mate waarin men lid is van verenigingen, de kerk en óf en hoeveel vrijwilligerswerk men doet. Schuyt (1997) definieert het als volgt: de interne bindingskracht van een sociaal systeem (een gezin, een groep, een organisatie, een universiteit, een stad of een samenleving als geheel). Dit houdt in dat sociale cohesie geen persoonskenmerk is, maar een systeemkenmerk dat betrekking kan hebben op verschillende sociale systemen en schaalniveaus. De verschillende schaalniveaus die bestudeerd kunnen worden, zijn nationaal, regionaal, plaatselijk, groeps- of organisatie niveau. Hierbij kan gekeken worden naar de binding binnen of tussen de verschillende niveaus. 'Hoewel sociale cohesie een systeemkenmerk is, wordt het in empirisch onderzoek overwegend geanalyseerd op het individuele niveau' (Van Marissing, 2004). De sociale cohesie van het systeem, in dit geval de samenleving, kan vervolgens afgeleid worden uit de mate van integratie, participatie en identificatie van de individuele mensen in die samenleving.

Naast verschillende betekenissen, bestaat sociale cohesie ook uit vijf verschillende dimensies (Forrest en Kearns, 2001). Deze dimensies zijn samen te voegen tot drie componenten die op buurtniveau van belang zijn (Bolt en Torrence, 2005)

- 1) Sociale participatie door middel van sociale interactie en formele participatie (gedragscomponent)
- 2) Gelijke opvattingen over regels in de buurt (waarden en normencomponent)
- 3) Identificatie met de buurt (belevingscomponent)

De gedragscomponent bestaat voor een groot deel uit de onderlinge contacten tussen de burens. Tegenwoordig bestaat slechts tien procent van de persoonlijke relatienetwerken uit burensrelaties wat erop wijst dat de buurten steeds meer geprivatiseerd worden. Het contact met de buurtbewoners is laag. Een aantal persoonskenmerken zorgt ervoor dat men meer op de buurt gericht is, dit zijn: een lage opleiding, een laag inkomen, een hoge leeftijd of het hebben van jonge kinderen. Verder kan 'een homogene bevolkingssamenstelling van de buurt ook de onderlinge contacten bevorderen' (Bolt en Torrence, 2005). De waarden- en

normencomponent is door de mindere mate van contact, belangrijker geworden. Men kan nieuwe buurtbewoners niet meer actief wijzen op de geldende normen en waarden, dus nieuwe bewoners moeten vanzelfsprekend hetzelfde leefklimaat nastreven. Als dat niet zo is, zullen er wrijvingen ontstaan. Tot slot de belevingscomponent, het ontastbare deel van sociale cohesie. Dit is het gevoel dat men heeft over de buurt en de leefomgeving. 'De keuze voor een leefomgeving kan voor iemand een manier zijn om uitdrukking te geven aan zijn of haar leefstijl' (Bolt en Torrence, 2005). Hierbij zal keuzevrijheid het gevoel van een eigen buurt vergroten. Maar vooral lage inkomens hebben deze keuzevrijheid niet en moeten uitwijken naar een wijk die betaalbaar is en misschien niet of minder wenselijk. Hier komt weer naar voren dat homogeniteit in een wijk het gevoel van identificatie met de buurt kan vergroten. Tot slot is ook de reputatie van een wijk belangrijk bij de sociale cohesie. Hierbij is de interne reputatie het beeld dat bewoners van de wijk hebben over de sociale en fysieke kenmerken ervan en de externe reputatie is de mening die buitenstaanders hebben. Hierbij kan het gebeuren dat een negatieve externe reputatie ervoor zorgt dat bewoners zich gaan afzetten tegen de buurt, waardoor de interne reputatie ook daalt.

Bij deze dimensies is vooral de horizontale cohesie, de cohesie tussen en binnen de groepen van belang. Echter, de verticale cohesie, tussen de bewoners en de beleidsmakers, is ook van belang. De beleidsmakers moeten immers de wijk plannen en hebben op die manier een grote invloed op de derde component, identificatie met de buurt. Door rekening te houden met de wensen van de bewoners en andere gebruikers van de wijk, zal de belevingscomponent positief beïnvloed worden. En participatie met de bewoners kan het gevoel van eigenaarschap vergroten (WRR, 2005). De derde vorm van cohesie is de institutionele cohesie, dat is de binding tussen de beleidsmakers onderling. Het belang hiervan spreekt voor zich.

Sociale cohesie wordt vaak als oplossing aangedragen voor problemen die plaatsvinden in wijken met lage inkomens en sociale, economische en fysieke problemen, maar 'sociale cohesie betekent niet altijd dat een samenleving beter af is', aldus de Hart (2002). Zo kan een te enge vorm van sociale cohesie leiden tot gesloten groepen waarbinnen de individuen zich gedragen en handelen naar het beeld van de groep. De leden van de groep zullen hun persoonlijke gedrag en hun belangen afstemmen op het gemeenschappelijk belang. Het gevaar is dat hoe groter de cohesie binnen een groep is, hoe duidelijker de grenzen met de omgeving aangeduid worden. Dit kan vooral een probleem vormen bij gemengde buurten, bijvoorbeeld wanneer mensen van eenzelfde nationaliteit of geloof in een buurt te sterk naar elkaar toe trekken en geen buitenstaanders tolereren. Er is dan wel veel sociale cohesie in een buurt, maar deze is versnipperd over verschillende groepen waardoor de buurt als geheel weinig tot geen sociale cohesie vertoont.

Ondanks de mogelijke negatieve gevolgen van te enge sociale cohesie, is afwezigheid ervan een groter probleem. Uit het genoemd onderzoek van het WRR is gebleken dat afnemende sociale cohesie veel nadelige gevolgen kan hebben, zoals 'anonimiteit, vervreemding, onveiligheid, criminaliteit, afnemend welzijn en wellicht ook afnemende welvaart' (WRR,

2005). Voor wijken is het dus van groot belang dat er sociale cohesie is. Maar hoe zorg je ervoor dat er sociale cohesie ontstaat in een nieuw te bouwen wijk? Zoals gezegd, draagt de fysieke inrichting bij aan (een gevoel van) een veilige omgeving en vormt een bron van identiteit en gevoel van eigenheid en eigenaarschap. Dit blijkt zowel uit de derde component van sociale cohesie als uit het WRR-rapport. Het woningaanbod moet dus gericht zijn op de bewoners van een wijk zodat zij zich eigenaar voelen van de wijk. In de literatuur is geen verband te vinden tussen de aanwezigheid van bedrijfsruimten en de mate van sociale cohesie, maar aangenomen mag worden dat het aanwezig zijn van de juiste bedrijven een positieve invloed hebben op de belevingscomponent van sociale cohesie. Voorwaarde is wel dat deze bedrijven een geschikte huisvesting moeten kunnen vinden in de wijk.

2.3 Eigenschappen huidige wijken

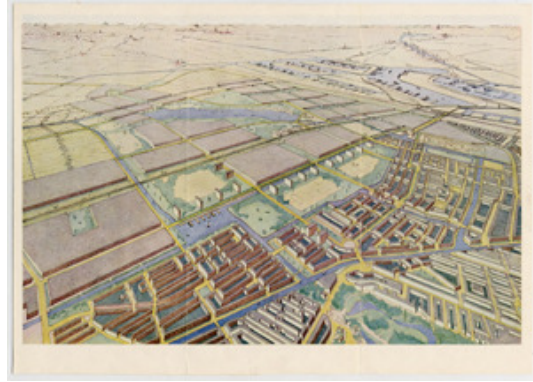
Nu bekend is wat een wijk leefbaar maakt voor zowel ondernemers als bewoners, is het interessant om te weten in hoeverre deze eigenschappen aanwezig zijn in de verschillende wijken, met name in de naoorlogse aandachtswijken.

2.3.1 De geschiedenis

Vroeger waren de functies in een stad als vanzelfsprekend gemengd. Men woonde boven zijn winkel of slagerij en de opslag van goederen was achter het huis in een schuur of gewoon in de kelder of op zolder. Het vervoer van de goederen verliep door de grachten, waar men ook aan woonde en werkte en zelfs de beveiliging werd gedeeld in de vorm van verdedigingswerken rondom de stad. Dit alles maakte de stad tot een levendig geheel. Tot de industriële revolutie begin de twintigste eeuw zijn doorbraak had. De industrialisering, de daarmee samenhangende schaalvergroting en de komst van de auto hebben in een korte periode voor grote veranderingen gezorgd. Vanwege de grotere, sterk vervuilende fabrieken, die gewoon tussen woningen midden in de stad stonden, werd het woonklimaat in de steden snel minder en zelfs onhoudbaar. Functiescheiding werd aangedragen als de oplossing waarmee de kwaliteit van het wonen zou stijgen.

In 1928 wordt het CIAM (Congrès Internationaux d'Architecture Moderne) opgericht door Siegfried Giedion en Le Corbusier. Het is een internationale organisatie waarin de krachten gebundeld worden om tot nieuwe richtlijnen te komen wat betreft vernieuwing van de architectuur. De beweging bestaat zowel uit architecten als stedenbouwkundigen die rekening wilden houden met de technische, economische en sociale problemen die zich in de steden bevinden. En hoewel het in het begin moeilijk was opdrachtgevers ervan te overtuigen dat hun ideeën beter waren dan de traditionele architectuur, werden ze toonaangevend in Europa en bepalen ze nu een groot deel van onze omgeving. Nederlandse leden waren onder andere Van Eesteren, Berlage en Rietveld en de architectenvereniging De 8. Van Eesteren was in 1930 verantwoordelijk voor het uitbreidingsplan Amsterdam-West en architectenvereniging De 8 sloot zich aan bij het 'Nieuwe Bouwen', waar het CIAM voor pleitte. Dit nieuwe bouwen was het antwoord op de onhoudbare situatie van fabrieken tussen de woningen en ging uit van open bebouwing waarbij de gevels óf op het oosten óf op het westen waren gericht voor optimale toetreding van zonlicht. Verder pleitten de CIAM-leden voor een scheiding van de belangrijke functies wonen, werken, verkeer en recreatie in de stad, wat ook wel bekend staat als de 'functionalistische stad'. Het idee achter deze

sterke scheiding was dat het de efficiency en de veiligheid in de stad zou bevorderen. In de jaren '20 en '30 van de twintigste eeuw werden nieuwe wijken grotendeels gebouwd naar de ideeën van de functionalistische stad. Tijdens een volgend CIAM werd het 'Handvest van Athene' opgesteld wat in de navolgende decennia als gebruiksaanwijzing diende voor de bouw van verschillende steden.



Uitbreidingsplan Amsterdam van Van Eesteren

Het hoogtepunt van het nieuwe monofunctionele denken bevindt zich na de Tweede Wereldoorlog. Toen werden er vanwege groot woningtekort, grote monofunctionele wijken gerealiseerd, de zogenaamde 'slaapsteden'. Wat eigenlijk belangrijker is, in die tijd werd het idee van functiescheiding, mede door het Handvest van Athene, vanzelfsprekend; bestemmingsplannen gaven duidelijke scheidingen aan, er werden verschillende zones in de stad aangebracht en er werden milieuhindercategorieën aan delen van de stad gekoppeld. Dit is terug te zien in de monofunctionele woonwijken, bedrijventerreinen en winkelcentra van die tijd. De bebouwing van de naoorlogse wijken wordt sterk beïnvloed door het Nieuwe Bouwen, wat tot uiting komt in de duidelijke functiescheiding.

Na een korte periode, ontstaat er begin jaren '60 kritiek op deze manier van stedenbouw. Onder andere van Jane Jacobs, die er in 1961 al van overtuigd was dat functiemenging noodzakelijk is om een wijk succesvol te maken. In haar boek 'The death and life of great American cities' heeft zij één belangrijke boodschap: een stad, en de wijken daarin moeten een divers aanbod hebben van verschillende functies om het tot een succes te maken. Er zijn volgens deze invloedrijke Amerikaanse vier voorwaarden waar aan voldaan moet worden om een voldoende divers aanbod te bieden:

- 1) het gebied moet meer dan één, en het liefst meer dan twee, primaire functies vervullen om ervoor te zorgen dat het gebied op meerdere tijden gebruikt worden door verschillende personen.
- 2) De bouwblokken moeten kort zijn waardoor er veel mogelijkheden ontstaan om hoeken om te gaan.
- 3) Er moet een fijnmazige variatie bestaan van gebouwen die verschillen in leeftijd en staat waardoor een goede mix ontstaat op de te behalen yield van deze gebouwen.
- 4) De dichtheid van mensen in het gebied moet groot genoeg zijn. Hierbij maakt het niet uit waarvoor de mensen in het gebied zijn.

Het is volgens Jacobs belangrijk dat alle vier de voorwaarden in meer of mindere aanwezig zijn, de factoren kunnen niet los van elkaar gezien worden. Ondanks het grote belang dat door Jacobs en andere wetenschappers aan functiemenging wordt toegeschreven, is functiemenging pas sinds de stedelijke vernieuwing in de jaren tachtig van de vorige eeuw echt op de kaart komen te staan. Tegenwoordig zijn er, naast de argumenten van Jacobs, nog meer argumenten te vinden die voor functiemenging pleiten. Deze zijn meer gericht op hedendaagse problemen (Timmermans en Kleyn, 2003):

- *beperking van mobiliteit en arbeidsmarkt*, door meer menging van wonen en werken, kan men ook dicht bij de woning werken en is er minder woon-werkverkeer
- *beperking van mobiliteit en verzorgingsstructuur*, een groter aantal verzorgende diensten verlagen de af te leggen afstand
- *optiek van een hogere kwaliteit van de dienstverlening*, hier geldt ook het argument van de kortere afstand
- *verhoging van de levendigheid*, kleine winkeltjes of dienstverleners verhogen wel de levendigheid, zakelijke dienstverlening een stuk minder
- *verhoging van de veiligheid*, door wonen tussen kantoorlocaties aan te brengen, verhoogt de sociale controle
- *sociaal-economisch evenwicht*, vooral in de gehele stad
- *schaalniveaus*, per activiteit moet bedacht worden wat het juiste schaalniveau is.

Naast bovengenoemde argumenten, is ook het steeds schonere werk van grote invloed op het thuiswerken. Veel werkzaamheden kunnen ook thuis uitgevoerd worden. Hierbij moet weer de opmerking geplaatst worden dat de aanwezigheid van economische activiteiten van groot belang is voor het goed functioneren van een wijk of stad. Het gaat daarbij in het bijzonder om de verzorgende, toeleverende en vernieuwende activiteiten. Van Beckhoven en van Kempen (2002) geven de volgende motieven voor het aanpakken van homogeniteit in de wijken:

- 1) sociaal-economisch: eenzijdigheid leidt tot concentratie- c.q. segregatie-effecten in de zin van 'inkomenswijken'
- 2) sociaal-cultureel: eenzijdigheid leidt tot een zwakkere sociale structuur
- 3) ruimtelijk-economisch: eenzijdigheid leidt tot een verslechterde marktpositie van de buurt

Na vele kritieken op de functiescheiding is duidelijk dat het mengen van functies beter is, maar waarom gebeurt dat nu nog niet? Dat komt omdat er zowel fysiek als planmatig te weinig ruimte is voor ondernemen (Ter Beek, 2005). Planmatig zorgen de Europese en de nationale wetgeving voor beperkingen ten aanzien van vestiging van ondernemers, bijvoorbeeld in de vorm van de Hinderwet en de milieuwetgeving. En ook bestemmingsplannen geven vaak nog steeds slechts één functie aan in een gebied. Fysiek zijn er te weinig bedrijfs- en kantoorpanden of -ruimten beschikbaar. Anno 2007 is er in Amsterdam nog steeds te weinig aanbod van kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimte in Amsterdam (Melenhorst en Windels, 2007). Hierbij zijn de verschillen tussen de wijken echter groot. Het centrum heeft vanzelfsprekend het grootste aanbod van deze ruimten, maar vooral in naoorlogse wijken is de beschikbare ruimte voor kleine ondernemers beperkt. Zoals al eerder naar voren kwam, is de reden dat er zo weinig ruimte beschikbaar is voor ondernemers, dat niemand echt een warm hart heeft voor de economie in wijken (Storteboom en Den Uyl, 2003). De volgende paragraaf licht toe hoe de situatie in de naoorlogse wijken is.

2.3.2 Naoorlogse wijken

In de Tweede Wereldoorlog zijn gedurende de vijf jaren van de oorlog zo goed als geen woningen gebouwd, waardoor er in 1945 een woningtekort is ontstaan van ongeveer 300.000 woningen. Ook zijn er gedurende de oorlog zo'n 90.000 woningen geheel verwoest, 50.000 woningen zwaar beschadigd en nog eens 500.000 woningen licht beschadigd. Na de oorlog is het overheidsbeleid dus logischerwijs gericht op wederopbouw. Naast de noodzaak tot wederopbouw vanwege het grote aantal verwoeste woningen, is het aantal inwoners in de periode vlak na de oorlog met bijna de helft gestegen; van 8,8 miljoen inwoners in 1940 naar 12,9 miljoen in 1970. Ook het aantal huishoudens is in die periode met de helft gestegen tot 3,6 miljoen huishoudens. Een naoorlogse wijk is een wijk die na de Tweede Wereldoorlog gebouwd is, naar de stedenbouwkundige visies van toen. Echter, over de duur van deze periode zijn meerdere visies mogelijk. In 1956 verklaarde de regering dat de wederopbouw van Nederland officieel afgerond was, maar in de negen jaren die volgden zijn nog eens twee miljoen woningen bijgebouwd. Deze vielen redelijkerwijs ook onder de Wederopbouwwet en zijn dus het gevolg van de Tweede Wereldoorlog. Volgens de Rijksdienst zijn woningen gebouwd in de periode 1945–1965, naoorlogse woningen. In dit onderzoek is ook deze periode aangehouden.

Vanwege de grote bouwopgave, werden er in de jaren na de oorlog experimenten uitgevoerd naar snellere bouwmethoden, de zogenaamde systeembouw. Bij systeembouw worden delen van de woning in de fabriek gemaakt (prefab) welke op de bouwplaats worden samengevoegd tot een woning. In relatie tot traditionele bouw is met systeembouw slechts de helft van het aantal manuren nodig voor de realisatie van een woning en kunnen er dus sneller woningen gebouwd worden. Er werden 170 systemen ontwikkeld waarvan slechts 21 systemen het haalden tot de testfase. Geen van de geteste systemen voldeed en daarom werd uiteindelijk door het Rijk een Engels systeem geïmporteerd. Vanwege het grote belang van snelle wederopbouw, heeft de overheid subsidies ingesteld voor het stimuleren van het gebruik van de snelle systeembouw. Een ander middel voor snelle bouw van woningen kwam in 1948 tot stand: de 'Normaalwoning'. Hierbij ontwerpen architecten standaardwoningen toegespitst op de streek waarna kleine series van deze woningen gerealiseerd kunnen worden. Het voordeel was dat de goedkeuringsprocedure niet telkens doorlopen hoefde te worden. De 'keuzeplanwoningen' zijn nog een manier waarop de overheid het snel bouwen probeerde te stimuleren. Wederom hoefde voor deze plannen de goedkeuringsprocedure niet te worden doorlopen en ontstonden er standaardwoningen.



Keuzeplanwoningen

Systeembouw leidde wel in korte tijd tot een groot aantal woningen, maar zorgde tevens voor een star en eentonig stedenbouwkundig beeld. Desondanks bleef minister Bogaers de systeembouw flink stimuleren met subsidies van 25 procent en extra woningcontingenten wanneer systeembouw toegepast werd. Zijn opvolger brak met dit beleid en tegelijkertijd veranderden ook bij de consument en de architecten de ideeën over het wonen in identieke hoogbouw. Zo kwam halverwege de jaren zeventig een eind aan de massale hoogbouw. Door de gevolgde methode van wederopbouw, de snelle bouw en de nieuwe methoden, is de kwaliteit van de naoorlogse wijken niet echt hoog. In combinatie met het ‘Nieuwe Bouwen’ heeft dit geleid tot de volgende eigenschappen voor naoorlogse wijken (Ter Beek, 2005):

- De woonfunctie is dominant
- Veruit het grootste deel is sociale huur en eigendom van woningcorporaties
- Economische activiteiten zijn geconcentreerd in enkele winkelcentra en winkelstraten
- Buiten deze concentraties van detailhandel zijn zeer weinig tot geen fysieke mogelijkheden voor ondernemers
- Woningen en winkelcentra zijn in handen van een beperkt aantal partijen, met vaak een of enkele corporaties als belangrijkste partij.

De woonfunctie in de naoorlogse bouwwerken domineert sterk, maar wat het meest opvalt is dat de plinten van de naoorlogse gebouwen niet geschikt zijn gemaakt voor bedrijfshuisvesting. Hierdoor is de variatie in naoorlogse wijk zeer klein en zijn de wijken eentonig van aard, waardoor vooral weinig draagkrachtige bevolkingsgroepen in deze wijken wonen. De meer draagkrachtige bevolking kiest vaak voor een levendige wijk waarin veel te doen is, waarbij ook wordt gekeken naar de economische activiteiten in die wijk. In 2005 hebben Ter Beek e.a. een SWOT-analyse gemaakt voor naoorlogse wijken.

<p>Sterk</p> <ul style="list-style-type: none"> - clustering van detailhandel vaak aanwezig - vastgoed geconcentreerd qua eigendom (met name corporaties) - vaak relatief ruime woningen - wijken zijn ruim van opzet 	<p>Zwak</p> <ul style="list-style-type: none"> - vaak sterke scheiding wonen-werken - afwezigheid kleinschalige bedrijfspanden buiten winkelcentra - traditionele winkelcentra vaak toe aan impuls
<p>Kans</p> <ul style="list-style-type: none"> - samenwerking met corporaties - ruime opzet biedt kansen voor ruimte-vragende initiatieven, bijvoorbeeld zorginstellingen, bedrijfsverzamelgebouwen e.d. - opkomst allochtone middenklasse 	<p>Bedreiging</p> <ul style="list-style-type: none"> - risico van negatieve spiraal blijft aanwezig - gebrek aan financiële middelen - wet- en regelgeving belemmeren bedrijven - risico korte termijnfocus van corporaties en keuze voor economisch meest aantrekkelijke invulling panden (wonen boven werken)

De SWOT-analyse van Ter Beek is twee jaar oud, en enkele kanttekeningen zijn dan ook op hun plaats. Aan de sterke kant van de wijken, is nog een vijfde argument toe te voegen: de goede bereikbaarheid van en in de naoorlogse wijken. En aan de kansen zijde is ook iets veranderd. Inmiddels is de opkomst van de allochtone klasse geen kans meer, maar een feit. In naoorlogse wijken zijn veel allochtone ondernemers werkzaam. Een nieuwe kans is de lage prijs van het bestaand vastgoed. De zwakke kanten en mogelijke bedreigingen zijn gelijk gebleven. Door meer gebruik te maken van de kansen die naoorlogse wijken hebben,

kunnen deze wijken weer aantrekkelijk worden voor alle bevolkingsgroepen en een goede mix van deze groepen bevordert de sfeer in de wijk. Wanneer corporaties meer betaalbare ruimten aan kunnen bieden voor economische activiteit, is de eerste stap naar een gezonde economie en daarmee naar een gezonde wijk gezet.

Een ander onderzoek toont aan dat de veelal niet gewaardeerde naoorlogse wijken wel degelijk cultuurhistorische waarde hebben (Blom, 2004). Bij massale sloop en nieuwbouw, zou deze waarde verloren gaan. De positieve punten die dit onderzoek benadrukt, zijn dat 60 procent van de vroegnaoorlogse woningen als eengezinswoning is gerealiseerd, er in deze wijken meer openbaar groen aanwezig is dan in menig Vinex-wijk, de locatie van de wijken gunstig is, er een grote diversiteit aan (vaak kleine) woningen is, de woningen een goede prijs-kwaliteitverhouding hebben en het uitgangspunt voor de stedenbouwers en architecten uit die tijd de menselijke maat was. Let wel, een goede prijs-kwaliteitverhouding houdt in dat zowel de prijs als de kwaliteit laag zijn en met de menselijke maat wordt vooral de fysieke maat van de mens bedoeld. Zo bouwde men woningen voor het standaard gezin met een werkende vader, moeder als huisvrouw en twee kinderen. Er waren weinig variaties in de woningen en de deuren en verdiepingen werden zo hoog gemaakt dat er letterlijk een mens in paste, de deuren werden twee meter hoog en de verdiepingen iets hoger, 'omdat men er toch wel in zou passen'. Tegenwoordig wordt er weer gebouwd met als uitgangspunt de menselijke maat, maar nu is de uitleg van dit begrip duidelijk anders. Het gaat nu veel meer om de belevingswaarde van een woning, waarbij bijvoorbeeld een meerwaarde wordt gezien in hoge verdiepingen en deuren.

2.3.3 Aandachtswijken van minister Vogelaar

Na de periode van grote overheidsbemoeienis tijdens de wederopbouw, wordt het begrip klassieke stadsvernieuwing geïntroduceerd. Hierbij krijgen burgers meer zeggenschap bij de buurtaanpak, is het uitgangspunt bouwen voor de buurt, zijn de organisaties projectgericht en wordt er planmatig en gefaseerd gewerkt. Het uitgangspunt dat woonwijken als broedplaats kunnen dienen voor kleine bedrijfjes wordt echter niet gehaald en uiteindelijk overheerst vooral de woonfunctie.

Na de wederopbouw zijn er een aantal periodes die de revue passeren. Dit zijn de klassieke stadsvernieuwing (1965-1973), de stadsvernieuwing (1973-1983) en de stedelijke vernieuwing (1983-1992) waarin drie pijlers centraal staan, te weten de sociale, de fysieke en de economische pijler. Met de komst van de stedelijke vernieuwing, stijgt ook het besef dat een goede wijk economie van belang is voor het goed functioneren van een wijk. In 1992 wordt een nieuw beleid uitgezet waarin de aandacht vooral uitgaat naar 'de aantrekkelijkheid van gebieden als plaats om te wonen, te werken, te ondernemen en te verblijven' (Ekkers, 2003). Hierbij komen de economische activiteiten binnen de wijken en buurten meer centraal te staan, alsook de niet-fysieke maatregelen. Vervolgens wordt door de 25 grootste gemeenten in Nederland het Grote Steden Beleid (GSB) gestart, wat een uitwerking is van de stedelijke vernieuwing. Het richt zich uiteindelijk op drie dimensies:

- Economie en werk
- Fysieke infrastructuur
- Sociale infrastructuur

In 1997 wordt de Nota Stedelijke Vernieuwing geïntroduceerd en in deze nota wordt voor het eerst meer aandacht besteed aan het integrale karakter van het begrip herstructurering. Het Rijk wil vooral het eigenwoningbezit vergroten, meer particulier opdrachtgeverschap stimuleren en ze wil woonwijken veranderen in meer gewilde woonmilieus.

Al met al worden in de verschillende periodes van stadsvernieuwing en stedelijke vernieuwing vooral de fysieke doelstellingen en in mindere mate de sociale doelstellingen gehaald. De economische pijler van de stedelijke vernieuwing delft het onderspit en wordt te vaak vergeten of niet goed uitgevoerd. De laatste jaren komt daar echter verandering in. Het motto 'zonder gezonde economie geen gezonde wijken' wordt in de laatste 3 kabinetten meer en meer nagestreefd. De meest recente ontwikkeling in het GSB is die van minister Vogelaar, in de vorm van veertig aandachtswijken. Dit beleid richt zich op het verbeteren van wonen, werken, leren, integreren en veiligheid.

Begin 2007 heeft Minister Vogelaar veertig aandachtswijken aangewezen. Een uitgebreide selectieprocedure heeft uiteindelijk tot de veertig wijken geleid. Ten eerste zijn de wijken op basis van hun viercijferige postcode onderscheiden, daarna zijn ze geselecteerd op achttien selectiecriteria, die onder te verdelen zijn in vier groepen (KEI-centrum):

- 1) Sociaal-economische achterstanden
- 2) Fysieke achterstanden
- 3) Leefbaarheidproblemen
- 4) Fysieke problemen

Naast deze 'harde' criteria, is er bij de selectie ook steekproefsgewijs gekeken naar het oordeel van de bewoners van de wijken. Hiervoor heeft de minister naar de uitkomsten van Woningbehoefteonderzoeken (WBO) en opvolger Woon Onderzoek Nederland (WoON) gekeken. Daarbij werd gekeken naar de afwijking van de verschillende waarden in de wijken met het gemiddelde van Nederland. Na deze eerste selectie is de gemeenten gevraagd of zij zich konden vinden in de selectie en het beeld van de wijken. Gemeenten en andere relevante organisaties hebben reacties gegeven op de eerste selectie en dit was grotendeels positief. De stichting KEI was 'gelukkig met hernieuwde aandacht stedelijke vernieuwing' en ook de vier grote steden waren allemaal tevreden. Enschede, Amersfoort en Den Helder wilden andere wijken in hun stad benoemen tot probleemwijk, terwijl Tilburg zijn plaats weigerde. Ook wilden veel gemeenten die niet op de lijst staan alsnog een plaats krijgen, vanwege de financiële hulp die in het verschiet ligt. De uiteindelijke lijst bleef vrijwel ongewijzigd.

In juli 2007 heeft de minister haar plan uiteengezet in het document 'Actieplan Krachtwijken'. Uiteraard gaat Vogelaar ook verder in op de aspecten die verbeterd moeten worden met betrekking tot het wonen, maar hier zullen alleen de plannen over het ondernemerschap en de economie in de wijken behandeld worden. Met betrekking tot economie in de wijk, meld zij het volgende: 'Het vergroten van de mogelijkheden van ondernemerschap in de wijken is een belangrijke prioriteit van het kabinet. De gemeenten kunnen hier een belangrijke rol spelen door het aantrekkelijker maken van de buurt als vestigingsplaats en het versterken van ondernemerschap', aldus de minister. De verantwoordelijkheid voor het verbeteren van ondernemerschap en de mogelijkheden

daarvoor legt minister Vogelaar dus volledig bij de gemeenten. Ze geeft wel een aantal samenwerkingspartners aan, maar concrete plannen blijven uit. Verder geeft ze aan 'werkloosheid in de wijken kan worden verminderd door het stimuleren van ondernemerschap in de wijken en werkgelegenheidsprojecten in de wijk, maar zal grotendeels ook buiten de wijk moeten worden gerealiseerd'.

Bovenstaande is reden voor het MKB Nederland om zelf met een plan te komen. Zij zijn van mening dat er 'zonder gezonde economie geen gezonde wijken' mogelijk zijn. Het MKB wil dat er microkredieten beschikbaar komen voor ondernemers die zich in probleemwijken willen vestigen of daar een onderneming overnemen. Ook willen zij dat de gemeenten verplicht worden om in de verdere afspraken een paragraaf voor ondernemerschap in te ruimen. Het MKB is verder wel tevreden over maatwerk per wijk dat Vogelaar voorstelt, maar vindt het jammer dat een heldere sturing hierin ontbreekt (MKB.nl, 17-07-2007). De definitieve uitwerking van de plannen is op het moment van schrijven nog onbekend.

2.4 Deelconclusie

Er zijn verschillende soorten ondernemers: 'gewone' ondernemers, formele thuiswerkende ondernemers en informele thuiswerkende ondernemers. Een gewone ondernemer is 'iemand die in een tak van handel of bedrijf zelfstandig, voor eigen rekening en risico, werkt', een formele thuiswerkende ondernemer is een ondernemer werkzaam vanuit een niet daarvoor bedoelde ruimte, bijvoorbeeld een woning of garage en een informele thuiswerkende ondernemer is iemand die werkzaam is in de sector van 'op zich geoorloofde activiteiten, transacties en betalingen waarvan de output niet in de nationale rekeningen is opgenomen'. De vestigingsplaats van een ondernemer bestaat uit drie componenten: een ruimtelijke, een fysieke en een sociale. Omdat er veel onderzoek is gedaan naar de huisvestingswensen van het MKB en omdat vrijwel alle thuiswerkende ondernemers onder het MKB vallen, worden deze kenmerken als uitgangspunt gebruikt voor de thuiswerkende ondernemers. De ruimtelijke component is vooral de locatie van het pand in de stad of de gemeente. Het MKB voelt zich het meest thuis in binnenstedelijke milieus, winkelgebieden en met name in de grote steden. De fysieke component is het pand zelf. De meest geschikte huisvestingsmogelijkheden voor het MKB zijn:

- woon-werkwoningen
- bedrijfsverzamelgebouwen met zelfstandige kantoor- of bedrijfsruimte
- kleinschalige bedrijfs- of kantoorruimten
- woningen van waaruit een bedrijf operationeel mag zijn

In de sociale component is vooral de leefbaarheid van een wijk doorslaggevend. Leefbaarheid wordt voor het belangrijkste deel uit de sociale cohesie gehaald, dus hoe meer sociale cohesie in een wijk, hoe meer leefbaarheid. Sociale cohesie bestaat uit drie componenten: de gedragscomponent, de waarden en normen component en de belevingscomponent. Hier komt naar voren dat door het afgenomen contact tussen buurtbewoners, het belangrijker is dat men dezelfde normen en waarden nastreeft. Een homogene bevolkingssamenstelling bevordert dit. En door rekening te houden met de wensen van bewoners en andere gebruikers van een wijk, zal de belevingscomponent positief beïnvloed worden. Ook zal het gevoel van eigenaarschap hierdoor stijgen. De fysieke

inrichting van een wijk kan ook bijdragen aan het gevoel van eigenheid en eigenaarschap. Mensen willen met de keuze van hun leefomgeving, invulling kunnen geven aan hun leefstijl. Echter, vooral lage inkomens kunnen de leefstijl die zij willen, vaak niet betalen en moeten dus met minder genoegen nemen. Een aantal fysieke eigenschappen die minder gewenst zijn en een negatieve invloed hebben op de leefbaarheid in een wijk, zijn een hoog percentage hoogbouw, veel sociale huurwoningen en een grote omvang van de stad. Deze wijken benadrukken geen eigen leefstijl en zorgen dus voor een lagere waarde van de belevingscomponent. Juist deze eigenschappen zijn in naoorlogse wijken sterk aanwezig en de leefbaarheid in die wijken is dan ook laag.

Naast de sociale component van de vestigingsplaats, is ook de fysieke component van een goede vestigingsplaats voor het MKB niet aanwezig in de naoorlogse wijken. Het MKB vestigt zich het liefst in woon-werkwoningen, bedrijfsverzamelgebouwen, kleinschalige bedrijfsunits en -kantoren en woningen van waaruit een bedrijf operationeel mag zijn. Echter, naoorlogse wijken, gebouwd volgens het principe van functiescheiding, bevatten van oorsprong weinig tot geen bedrijfsruimten, woon-werkwoningen zijn schaars en bestemmingen staan vaak niet toe dat er bedrijven operationeel mogen zijn vanuit de woning. Inmiddels is de periode van functiescheiding afgesloten en is men overtuigd van de noodzaak van functiemenging in een wijk om deze wijk tot een succes te maken. Ondanks dat zagen gemeenten, woningcorporaties en het ministerie van VROM wijk economie lange tijd vooral nog als hulpmiddel om het leefgenot en de leefbaarheid van een woongebied te verhogen. Zij zagen wijk economie nog niet als een op zichzelf staand doel dat werkgelegenheid met zich meebrengt en de sociale cohesie in een gebied kan verhogen. De laatste drie kabinetten begint daar verandering in te komen. Inmiddels verplichten gemeenten woningcorporaties om bij herstructurering van een wijk, een bepaalde hoeveelheid bedrijfsruimte te maken. Echter, deze ruimten staan na oplevering vaak leeg.

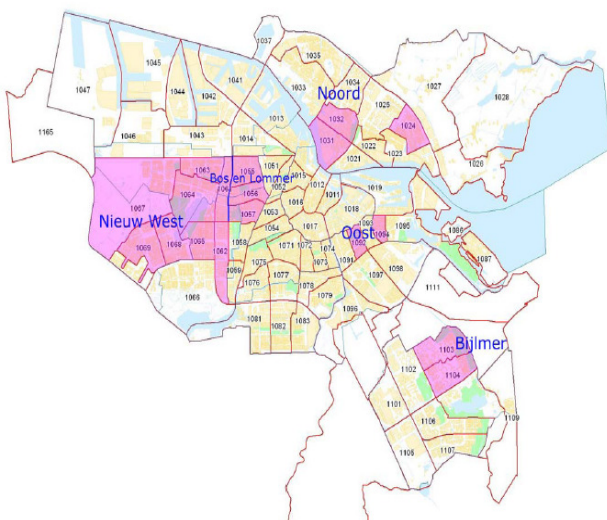
Ondanks dat de ruimten waarin het MKB zich graag vestigt, niet in iedere wijk aanwezig zijn, zijn er vrijwel in alle wijken ondernemers aanwezig. Dit zijn bijvoorbeeld ondernemers werkzaam vanuit de woning. Men was ervan overtuigd dat het aantal thuiswerkers door de opkomst van de ICT toe zou nemen en dat is waar gebleken. Inmiddels wordt 25 % van alle MKB ondernemingen gerund vanuit een woning en wil het overgrote deel van deze ondernemers in de toekomst het werken aan huis handhaven. Het oppervlak dat in de woning gebruikt wordt voor het bedrijf, loopt in de verschillende studies sterk uiteen, zo geeft het ene onderzoek, uitgevoerd in wijken gebouwd in de jaren negentig, een gemiddelde aan van 20 vierkante meter terwijl een ander onderzoek, onder MKB ondernemers in het hele land, spreekt over een gemiddelde van 65 vierkante meter. Bewoners en dus ook ondernemers in naoorlogse wijken voldoen vaak niet aan dit criterium. Andere onderzoeken op het gebied van thuiswerkend ondernemers richten zich speciaal op starters. Uiteraard zijn er ook vele onderzoeken geweest naar de ideale vestigingsplaats van het MKB, maar die waren vooral toegespitst op thuiswerkende ondernemers in het hele land. En er is onderzoek geweest naar de functiemenging in vooroorlogse wijken. Echter, onderzoek naar de wensen van thuiswerkende ondernemers, gevestigd in naoorlogse wijken die door minister Vogelaar zijn aangewezen als aandachtswijk, ontbreekt. Dit onderzoek zal zich richten op deze vraag.

3. Amsterdam

Een van de wijken die in dit onderzoek als casestudie gebruikt worden, ligt in Amsterdam. Achtereenvolgens beschrijft dit hoofdstuk de aandachtswijken in de stad, de onderzochte wijk en de vestigingsplaatsen voor ondernemers. Hierbij worden de huidige mogelijkheden, de plannen van de gemeente voor de toekomst en de overige activiteiten toegelicht.

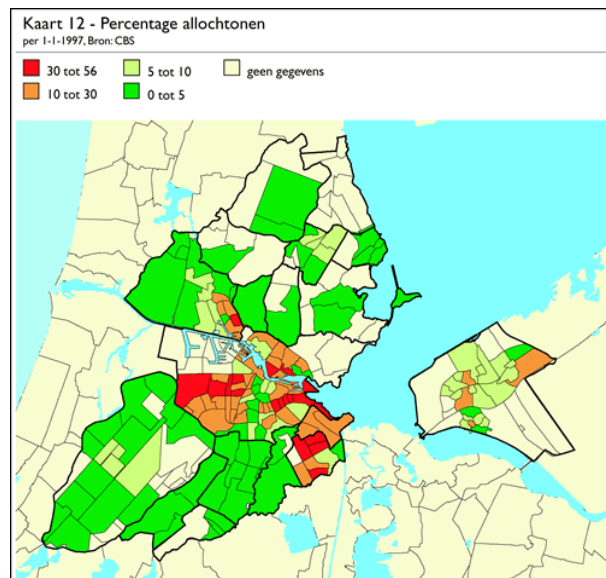
3.1 Aandachtswijken

In Amsterdam zijn zes wijken aangewezen als aandachtswijk, te weten: Bos en Lommer, Nieuw West, Oost-Watergraafsmeer, Zuidoost en in Amsterdam-Noord de wijken De Banne-Zuid en Nieuwendam-Noord. In de onderstaande afbeeldingen is goed te zien dat de aandachtswijken in Amsterdam (linker figuur) allemaal een hoog percentage allochtonen huisvesten (rechter figuur). In 1999 is het aandeel allochtonen in de Kolenkitbuurt in Bos en Lommer zelfs het hoogst. Van de zes Amsterdamse probleemwijken zijn alleen Bos en Lommer en Nieuwendam-Noord naoorlogs. Voor het onderzoek was alleen Nieuwendam-Noord geschikt, deze wijk zal hierna verder worden toegelicht.



probleemwijken in Amsterdam, de selectie van VROM, maart 2007

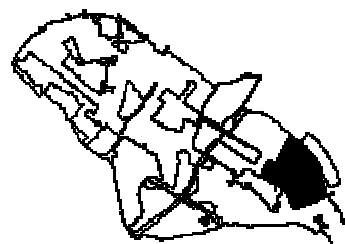
Probleemwijken in Amsterdam



Percentage allochtonen in Amsterdam

Nieuwendam-Noord

De kaart hiernaast laat zien waar in Amsterdam Noord de buurt Nieuwendam-Noord precies ligt. De buurt is ontstaan doordat aan het eind van de negentiende eeuw de gemeente Amsterdam het grondgebied van Noord ook nodig had voor woningbouw en industriegebied. De Industrie voerde echter de boventoon.



Amsterdam Noord

Vooraf scheepswerven deden het goed in het gebied. Aan het begin van de negentiende eeuw wordt het gebied interessanter voor de woningbouw, maar door de Eerste Wereldoorlog is het niet mogelijk de woningen te bouwen. Vlak na de Eerste Wereldoorlog vestigt Fokker zich in het gebied en in de loop van de twintigste eeuw ontwikkelt Noord zich als het belangrijkste industriegebied van Amsterdam. Ook worden er vlak na deze oorlog veel woningen gebouwd. Waaronder tuindorp Nieuwendam, de Van der Pekbuurt en de Vogelbuurt. In de Tweede Wereldoorlog was de industrie in het gebied doelwit van bombardementen, in het bijzonder de Fokkerfabriek. Helaas werden niet de fabriek, maar de omliggende woonwijken geraakt wat grote verwoestingen tot gevolg had. Begin jaren vijftig werden er in Tuindorp Oostzaan en Tuindorp Oostzaan West kleine, eenvoudige duplexwoningen gebouwd om de naoorlogse woningnood op te vangen. Vanaf 1960 werden door de woningbouwcorporaties portieketagewoningen in de Banne-Zuid en Nieuwendam-Noord gebouwd, de aandachtswijken van nu. Deze worden gekenmerkt door het gebrek aan privé-tuinen en grote grasvelden tussen de flats. Ook is er in beide wijken weinig ruimte voor ondernemers. Verder kent de wijk veel goedkope huurwoningen en weinig eengezinswoningen.

Vernieuwingen

Omdat Nieuwendam-Noord is aangewezen als aandachtswijk, zijn er plannen om de wijk de komende jaren ingrijpend te renoveren. 'Tot 2010 worden 1.200 woningen gesloopt en komen er in totaal 1.650 nieuwe woningen bij' (Stadsdeel Amsterdam-Noord, 2007). Dit zijn vooral goed betaalbare eengezinswoningen en appartementen. Daarnaast wordt een groot aantal woningen flink opgeknapt.

3.2 Vestigingsplaatsen ondernemers

Op dit moment zijn er in Amsterdam uiteraard al locaties waar ondernemers zich kunnen vestigen. Achtereenvolgens worden de huidige mogelijkheden, de plannen van de gemeente met betrekking tot bedrijfshuisvesting en de overige activiteiten behandeld.

3.2.1 Huidige mogelijkheden

In 2007 hebben Melenhorst en Windels onderzoek gedaan naar kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimte in Amsterdam. Hierbij hebben zij in kaart gebracht hoe groot het aanbod en de voorraad kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimte zijn in Amsterdam en per stadsdeel. Onder kleinschalig vastgoed wordt in het betreffende onderzoek verstaan een kantoor of bedrijfsruimte met een oppervlak van maximaal 250 m², uitgerust om zelfstandig te kunnen gebruiken. Grootschalige ruimten zijn buiten beschouwing gelaten. De totale omvang van het kleinschalig vastgoed in Amsterdam is 277.419 m². Hiervan is slechts 35.913 m², ofwel 12,9% aan te wijzen als solitaire ruimte, de overige ruimten bevinden zich in verzamelgebouwen. Over heel Amsterdam gezien, bestaat het aandeel solitaire kleinschalige units, dus het aantal panden, slechts uit 5,8 % van het totaal. 'Kleinschalige, solitaire kantoorruimte is zelfs uiterst schaars te noemen', aldus Melenhorst en Windels (2007). De verdeling naar grootte is in de onderstaande tabel te zien.

Oppervlak (in m2)	Aandeel (in %)
0-25	4
25-50	13
50-100	39
100-150	22
150-200	13
200-250	9

Voorraad kleinschalig solitair vastgoed in Amsterdam in 2007 (Melenhorst en Windels, 2007)

Verder bestaat verreweg het grootste deel van het aangeboden vastgoed uit huurpanden, slechts 13% van het aantal objecten en maar 4% van het totale oppervlak is te koop. De onderstaande tabel geeft aan wat de prijzen zijn voor kantoor- en bedrijfsruimten en hoe groot de voorraad is in Amsterdam en in Amsterdam Noord, het gebied waar Nieuwendam-Noord in ligt. Ook de huurprijzen zijn aangegeven. In Amsterdam Noord is het aanbod bedrijfsruimten duidelijk groter dan het aanbod kantoorruimte. Kenmerkend is dat de beschikbare ruimten in Amsterdam-Noord, vooral aan de zuidkant tegen het IJ aan liggen. In de wijk Nieuwendam-Noord is zo goed als geen ruimte beschikbaar (Melenhorst en Windels, 2007).

	Amsterdam Totaal	Amsterdam Noord
Huurprijs (€/m2/jaar)		
Bedrijfsruimten		
bereik	50 - 290	50 - 175
gemiddelde	132	100
Kantoorruimten		
Bereik	75 - 340	75 - 150
gemiddelde	183	125
Voorraad kleinschalige kantoor- en bedrijfsruimten (m2)		
totaal	1.800.000	112.000
solitair	620.000	57.000
gemiddelde grootte		117
Aanbod kleinschalige kantoor- en bedrijfsruimten (m2)		
totaal	277.419	7.731
bedrijfsruimte	64.000	5.521
kantoorruimte	213.000	2.210
solitaire ruimte		
totaal	35.913	3.011
bedrijfsruimte	26.000	2.687
kantoorruimte	10.000	324

Gegevens per stadsdeel (Melenhorst en Windels, 2007)

Zoals al bleek uit hoofdstuk twee, vestigt het MKB zich naast kleinschalige bedrijfs- en kantoorunits ook graag in woon-werkwoningen, bedrijfsverzamelgebouwen en woningen van waaruit een bedrijf operationeel mag zijn. Bedrijfsverzamelgebouwen zijn er niet in Nieuwendam-Noord, net als de kleinschalige bedrijfsruimten en de woon-werkwoningen die er staan, zijn vooral geschikt voor de vrije beroepen. Voor detailhandel en bijvoorbeeld zakelijke dienstverlening is vrijwel geen ruimten. De bestemming van de woningen staat verder geen bedrijvigheid in de woningen toe.

Winkellocaties

Huisvesting voor detailhandel wordt op dit moment ingrijpend veranderd. De gemeente ziet dit project als de 'aanjager voor de stedelijke vernieuwing in heel Nieuwendam-Noord (...) Het programma omvat een nieuw winkelcentrum, 400 aanpasbaar gebouwde woningen, een wijkcentrum van 2000 vierkant meter, een centrum voor maatschappelijke dienstverlening en zorg en een gebouwde parkeervoorziening voor 400 parkeerplaatsen' (Stadsdeel Amsterdam-Noord, 2007). De verwachting is dat het plan opgeleverd wordt in 2010.

3.2.2 Plannen gemeente

In 2000 heeft de afdeling Economische Zaken van de gemeente Amsterdam onderzoek laten doen naar kleinschalige bedrijfshuisvesting. Hieruit bleek destijds een tekort van 600.000 m². Omdat 'de markt' volgens de gemeente dit niet aanpakt, is zij drie samenwerkingsverbanden aangegaan met ontwikkelingsbedrijven. De organisaties die de kleinschalige bedrijfsruimten moeten realiseren zijn:

- Kleinschalig Vastgoed Amsterdam
- Startgoed Amsterdam
- Amsterdamse Compagnie

Kleinschalig Vastgoed Amsterdam is een projectontwikkelaar die ernaar streeft om 'op structurele basis een bijdrage te leveren aan de economische vernieuwing van Amsterdam'. Hierbij wil zij per jaar 7.500 m² in bedrijfsverzamelgebouwen in het lage segment realiseren. Per gebouw worden er 20 tot 100 units gerealiseerd, zowel in nieuwbouw als in oude gebouwen die gerenoveerd worden. Niet alleen het aantal units per gebouw varieert, ook de grootte van de units is variabel. Kantoren zijn 20 tot 100 vierkante meter groot en bedrijfsgebouwen variëren van 50 tot 200 vierkante meter. Hoewel Kleinschalig Vastgoed Amsterdam zich zegt te richten op het lage segment, liggen de huurprijzen op marktniveau. De ruimten zijn wel direct te gebruiken, omdat ze gestoffeerd zijn. Kleinschalig Vastgoed richt zich op locaties aan de rand van woongebieden en de rand van de binnenstad. Het bedrijf richt zich op locaties waar veel voorzieningen in de buurt zijn. 'Kleine bedrijven zitten niet te wachten op een plek op een bedrijventerrein', aldus directeur Bert Heine, 'als je met z'n tweeën op kantoor zit, heb je behoefte aan een gezellige omgeving'.

Startgoed Amsterdam B.V. is een bedrijf dat in bedrijfsverzamelgebouwen kleinschalige bedrijfsruimte aanbiedt tot 100 vierkante meter. En ze verhuren de ruimten voor een vast bedrag per maand, met korte opzegtermijnen. Dit is aantrekkelijk voor startende ondernemers, omdat hun bestaan in het begin nog onzeker is. Daarnaast biedt het bedrijf ook nog andere diensten aan, zoals telefoon- en internetaansluitingen, het verzorgen van administratie en accountancy advies, insprekuren verzorgd door de Belastingdienst en automatisering. De ruimten die het bedrijf aanbiedt, staan vaak in stedelijke vernieuwingsgebieden, maar ze hebben ook ruimten op bedrijventerreinen. Door investeringssubsidies van Economische Zaken van de Gemeente Amsterdam, is het mogelijk dat het bedrijf toch ruimten aan kan bieden met een betaalbare huur. Het bedrijf richt zich vooral op de tuinsteden in Amsterdam.

De Amsterdamse Compagnie is een samenwerkingsverband tussen woningcorporatie Het Oosten en Economische Zaken van de Gemeente Amsterdam. Het bedrijf heeft als doel jaarlijks 8.000 m² kleinschalige bedrijfsruimte toe te voegen en het bedrijf richt zich vooral op het middensegment van de markt. Per gebouw wordt zo'n 1500 tot 2500 vierkante meter bedrijfsruimte gerealiseerd. De huurprijzen verschillen per stadsdeel en lopen uiteen van €50,- per vierkante meter per jaar in Bos en Lommer tot €175,- per vierkante meter per jaar in Yburg. Ook de Amsterdamse Compagnie gaat uit van korte huurtermijnen. 'Voor een periode van zo'n tien jaar wordt het pand verhuurd. Daarna wordt het verkocht en starten we met de opbrengst weer een nieuw project. De locaties moeten over tien jaar dus voldoende geld opbrengen om een nieuw project te kunnen financieren', aldus Arthur de Vos, trekker van het bedrijf. Daarom wordt vooral in courante objecten geïnvesteerd, bijvoorbeeld in gebouwen aan het water.

Naast deze organisaties zijn er ook een Startersfonds, een Servicedesk Bedrijven Amsterdam en per stadsdeel een ondernemersloket in het leven geroepen. Het Startersfonds moet financiële ondersteuning bieden en de servicedesk is het eerste aanspreekpunt voor de ondernemers. Hier kunnen zij al hun vragen stellen en worden doorverwezen naar de juiste instantie. Het ondernemersloket is een online ondersteuning van de Servicedesk.

3.2.3 Overige activiteiten

In Amsterdam Noord wordt al veel gedaan voor de (startende) ondernemer. Het stadsdeel heeft bijvoorbeeld een ondernemersvereniging, Veban, en het is mogelijk een begeleidingstraject te volgen voor het starten van een eigen onderneming. Dit traject, 'Starten in Noord', is beschikbaar voor mensen die buiten de algemene trajecten vallen die door de gemeente worden aangeboden. Hieruit blijkt dat het stadsdeel startend ondernemerschap stimuleert en het werkt. In de probleemwijken van Amsterdam Noord, te weten De Banne (postcodegebied 1031 en 1032) en Nieuwendam-Noord (postcodegebied 1024) zijn sinds 1 januari 2006 in totaal 166 nieuwe inschrijvingen en starters bij de Kamer van Koophandel ingeschreven (adressenbestand KvK, 26-11-2007).

Naast deze begeleiding is er in het stadsdeel ook gedacht aan de fysieke ondersteuning voor bedrijfshuisvesting. Er zijn vrij veel bedrijfsterreinen, vooral in het zuidelijke gebied van Amsterdam Noord. Hierin is ook aandacht voor de kleine of startende ondernemer. Zo is er Kaap Noord, een bedrijfsverzamelgebouw in Buikslotermeer waar verschillende ruimten gehuurd kunnen worden, zowel kantoorruimte, studio's en bedrijfsruimte zijn hier beschikbaar. Een ander bedrijfsverzamelgebouw, De Groene Draeck, is ook in dit deel gevestigd en wel aan de Grasweg. Ook wordt er de komende jaren gewerkt aan een Centrum voor Amsterdam Noord, het zogeheten CAN. Dit ligt tussen de aangewezen probleemwijken in. In CAN worden vooral winkels gevestigd.

In Nieuwendam-Noord zijn op dit moment vrijwel geen bedrijfs- en kantoorruimten en deze zullen er op korte termijn ook niet komen. Arthur de Vos geeft aan dat hij graag in het gebied zou willen ontwikkelen, maar dat de markt er nog niet klaar voor is en mede omdat het beleid vooral op wonen is gericht. Ook Bert Heine geeft aan dat hij niet snel in Nieuwendam-Noord zal investeren. Dat hoort ook niet tot de doelgroep van het bedrijf.

3.3 Deelconclusie

In Nieuwendam-Noord staan veel goedkope huurwoningen en weinig eengezinswoningen, wat een negatieve invloed heeft op de leefbaarheid in de wijk. Het is dan ook een aandachtswijk, aangewezen door Minister Vogelaar. Naast de slechte samenstelling van de fysieke woonomgeving, is er ook een gebrek aan functiemenging in de wijk. Sinds 2000 is duidelijk dat er in heel Amsterdam een tekort is aan kleinschalige bedrijfsruimten. Inmiddels zijn er drie bedrijven die zich gespecialiseerd hebben in het aanbieden van kleinschalige bedrijfsruimte. Het inhalen van het grote tekort gaat echter langzaam en het aantal solitaire kleinschalige bedrijfsruimten is nog steeds te klein. In heel Amsterdam-Noord zijn relatief voldoende kantoor- en bedrijfsruimten beschikbaar, maar deze liggen voor het grootste deel aan de zuidkant, tegen het IJ aan. In de wijk Nieuwendam-Noord is op dit moment vrijwel geen kantoor- en bedrijfsruimte beschikbaar en op korte termijn zal dit er ook niet worden gerealiseerd. Op dit moment wordt er gewerkt aan een nieuw winkelcentrum in de wijk dat door de gemeente als aanjager wordt gezien voor de stedelijke vernieuwing het heel Nieuwendam-Noord.

4. Den Haag

De andere wijk van dit onderzoek ligt in Den Haag. Dit hoofdstuk beschrijft achtereenvolgens de aandachtswijken in de stad en de vestigingsplaatsen voor ondernemers. Hierbij worden de huidige mogelijkheden, de plannen van de gemeente voor de toekomst en de overige activiteiten toegelicht.

4.1 Aandachtswijken

In Den Haag zijn de volgende wijken als aandachtswijk aangegeven: Stationsbuurt, Schilderwijk, Transvaal en Zuidwest. Van de vier aandachtswijken in Den Haag, is alleen Den Haag Zuidwest na de oorlog gebouwd en dus geschikt voor dit onderzoek. Net als in Amsterdam, huisvesten de aandachtswijken in Den Haag een hoog percentage allochtonen. Hierbij moet echter opgemerkt worden dat de wijk Den Haag Zuidwest, in verhouding tot de andere aandachtswijken, relatief weinig allochtone bewoners kent.



Percentage niet Westerse bewoners in Den Haag

Den Haag Zuidwest

Den Haag Zuidwest bestaat uit een aantal wijken, te weten Morgenstond, Bouwlust, Vrederust, Moerwijk en het Zuiderpark. Het Zuiderpark is echter geen woonwijk, maar zoals de naam al doet vermoeden, een park. Er kan gezegd worden dat vrijwel het hele gebied van dit stadsdeel door W.M. Dudok getekend is. Moerwijk, in het noordelijke deel van Den Haag Zuidwest, wordt in eerste instantie in vijf delen opgesplitst, Moerwijk 1 tot en met 5. Moerwijk 1 zou een arbeiderswijk worden met rondom hoogbouw en laagbouw rond de pleinen in het midden. Dit is het enige plan dat helemaal is uitgevoerd. Moerwijk 2 is nog wel volgens het originele, vooroorlogse stratenplan gebouwd, maar de bebouwing zelf was

van de hand van W.M. Dudok. De wijkdelen Moerwijk 3, 4 en 5 zijn helemaal door Dudok getekend. Uiteindelijk was midden jaren vijftig de wijk helemaal af. De wijk heeft een aantal kleine lintvormige winkelcentra en een winkelcentrum aan het Heeswijkplein. (Gemeentearchief Den Haag, 23-07-2003).

De overige drie woonwijken van het gebied, Morgenstond, Bouwlust en Vrederust, behoorden tot het 'Concept structuurplan voor Groot 's Gravenhage' van W.M. Dudok uit 1949. Dit plan had oorspronkelijk ook nog een vierde wijk, Berestein, maar omdat deze wijk slechts half afgebouwd kon worden, is Berestein samengevoegd met de wijk Bouwlust. De wijken in het structuurplan zijn gebouwd volgens een rechthoekig grit van verkeerswegen en groenstroken die elkaar al dan niet overlappen. Bij een overlapping van de verkeerswegen met de groenstroken is een duidelijke scheiding ontstaan tussen de buurten aan weerszijden. Deze wijze van bouwen was geheel nieuw voor Den Haag. Dudok, die sterk onder invloed stond van de CIAM gedachte, wilde spreiding van het verkeer en belangrijke stedelijke functies buiten het centrum.

Morgenstond is de oudste wijk en maakt de meest homogene indruk, aangezien hier alleen open bouwblokken en strokenbouw aanwezig zijn. De verschillende buurten in Morgenstond zijn afgescheiden door bouwblokken van vier lagen hoog. Binnen deze hoge 'muren' staat lage, open bebouwing. De winkels werden gepland op winkelpleinen welke aan elkaar gekoppeld werden door winkellinten. Met de bouw van Morgenstond werd begonnen in 1950, maar al snel bleek dat het aantal woningen vergroot moest worden. Dus werden de plannen aangepast: er moesten anderhalf zo veel woningen in het gebied komen als gepland. Hierdoor was er echter geen plaats meer voor de geplande winkellinten en werd besloten tot concentratie van de winkels in het nieuw te bouwen wijkwinkelcentrum aan de Leyweg. In 1958 was de wijk voltooid. Na vele kritieken, Morgenstond zou een monotone wijk zijn met veel laagbouw, werd besloten tot de bouw van zeven flats: drie gebouwen van zeven hoog en vier woontorens met veertien verdiepingen.

Bij de planning van Bouwlust heeft de gemeente zich van tevoren ingedekt tegen argumenten over monotone bebouwing. Hiervoor heeft ze een team van architecten ingehuurd waardoor de wijk een combinatie is geworden van verschillende individuele ontwerpen. De stratenstructuur was al volgens het plan van Dudok aangelegd, de 9 buurten zijn door de verschillende architecten ontworpen. Net als in Morgenstond wordt de grens van de wijk gekenmerkt door hoogbouw. De winkelgelegenheden in Bouwlust zijn verenigd in winkelcentra en pleintjes midden in de buurten huisvesten nog enkele buurtwinkeltjes. De wijk Vrederust is de laatste wijk van Den Haag Zuidwest en ligt tussen de Parkzijde en Wateringen. De Uithof wordt in sommige gevallen ook tot Vrederust gerekend.

Bezit corporaties

Op dit moment is 80 procent van de woningen in Den Haag Zuidwest in handen van woningcorporaties. De drie corporaties die werkzaam zijn in het gebied, zijn HaagWonen, Staedion en Vestia. HaagWonen heeft het grootste deel van deze woningen in eigendom. Er staan 31.400 woningen waar ongeveer 60.000 mensen in wonen. Al vanaf 1984 zijn verschillende partijen bezig met het opknappen van Den Haag Zuidwest. Voor die tijd

werkten deze partijen elkaar veel langs elkaar hen en werd er weinig gecommuniceerd, maar in 1984 is een afspraak gemaakt om gezamenlijk de wijk op te knappen. Van 1984 tot 2003 zijn er 3500 woningen ingrijpend gerenoveerd of gesloopt, waar veel protest tegen was. In 2003 hebben de partijen weer met elkaar om tafel gezeten en een plan voor de komende tien jaar opgesteld. In dit plan zullen 9000 woningen ingrijpend gerenoveerd of gesloopt worden, maar hevige protesten bleven uit. Hans Pronk van HaagWonen is van mening dat het uitblijven van protest te wijden is aan het begrip ervan door de bewoners. Zij zijn zich ervan bewust dat er ingrijpende maatregelen nodig zijn in de wijk.

Omdat er een groot aantal woningen gesloopt wordt, is het voor de bewoners van belang om te weten wanneer zij weg moeten. De corporaties hebben daarom de zogenaamde garantietaak gepresenteerd. Hierin staat welke complexen op welke termijn voor vernieuwing in aanmerking komen. De meest recente garantietaak, van oktober 2005, geeft aan welke woningen vóór 2010, welke tussen 2010 en 2013 en welke woningen pas na 2013 vernieuwd of gerenoveerd zullen worden. Omdat er in een groot gebied veel woningen ingrijpend vernieuwd zullen worden, is het noodzakelijk ook aan bedrijvigheid te denken. De volgende paragraaf geeft aan hoe het zit met de huidige vestigingsmogelijkheden in Den Haag Zuidwest.

4.2 Vestigingsplaatsen ondernemers

Den Haag Zuidwest is een vrij groot gebied, waar relatief weinig ruimte voor ondernemers is. Achtereenvolgens worden de huidige mogelijkheden, de plannen van de gemeente met betrekking tot bedrijfshuisvesting en de overige activiteiten behandeld.

4.2.1 Huidige mogelijkheden

In 'Op weg naar kanszones' van de gemeente Den Haag (1997) staat beschreven dat er door het verdwijnen van kleinschalige bedrijvigheid meer werkloosheid in de wijk is ontstaan. Een deel van het verdwijnen van deze bedrijvigheid komt voor rekening van schaalvergroting, maar ook de stadsvernieuwing heeft hieraan bijgedragen. Verder is er in woonwijken vaak weinig ruimte voor bedrijfsruimte en zijn de milieutechnische regels zodanig dat het niet mogelijk is er een bedrijf te vestigen. Den Haag heeft een stimuleringsgebied vastgesteld waarin een gunstiger klimaat voor bedrijfshuisvesting gecreëerd wordt. Dit gebied omvat de volgende gebieden: Schilderswijk, Stationsbuurt, Groente- en Fruitmarkt, de Haagse Hogeschool, bedrijventerrein Laakhaven en het Transvaalkwartier. Al deze delen van de stad hebben een eigen functie en kunnen op die manier bijdragen aan het stimuleren van de economie. Het gebied Den Haag Zuidwest komt dus niet voor op de lijst van economische stimuleringsgebieden en wordt vooral als woongebied gekenmerkt. De plannen omtrent Den Haag Zuidwest worden hieronder verder toegelicht.

In tegenstelling tot het rapport van de gemeente Den Haag, stelt Hans Pronk van HaagWonen dat er in Den Haag Zuidwest geen kwantitatief fysiek tekort is aan bedrijfsruimte voor ondernemers, het is een kwalitatief tekort. De aanwezige bedrijfsruimten in het gebied voldoen volgens hem niet aan de wensen van de ondernemers. Als ondernemers geen geschikte ruimte kunnen vinden in Den Haag Zuidwest, zullen zij vertrekken naar een andere

locatie waardoor het aantal ondernemers in de wijk afneemt. Dit strookt met wat de gemeente heeft onderzocht. Ook Bregit Jansen van HaagWonen zegt dat er geen vraag is naar de huidige, dure en vaak grote bedrijfsruimten, maar dat er wel ondernemers zijn die zich willen vestigen in de wijk. Ze geeft aan dat er vanuit de wijk wel vraag is naar bedrijfsruimte in of aan woningen, dus naar bedrijfsruimte voor de thuiswerkende ondernemer.

Winkelcentra

Oorspronkelijk was in de wijk Den Haag Zuidwest plaats voor 24 winkelcentra. Op dit moment zijn er daarvan nog acht over. In deze centra is vooral detailhandel gevestigd. Het belangrijkste winkelcentrum in het gebied is winkelcentrum Leyweg. De overige centra zijn:

- 1) De Stede
- 2) Heeswijkplein
- 3) Ambachtsgaarde
- 4) Bettje Wolfstraat
- 5) Beresteinlaan
- 6) Bouwlustlaan
- 7) Jan Luykenlaan

De achttien andere centra zijn deels in gebruik voor andere vormen van ondernemerschap, staan leeg of zijn al verdwenen door herstructurering. De conditie van de nog bestaande winkelcentra is wel sterk achteruit gegaan. De Jan Luykenlaan is een van de oude winkelcentra en heeft tevens de twijfelachtige eer om het slechtste winkelcentrum van dit moment te zijn. (Ecorys Rotterdam, 2006). Het Haags Ondernemersportaal heeft onderzoek gedaan naar de sterke en zwakke punten van alle winkelcentra in het gebied en opvallend is dat vrijwel alle winkelcentra als zwak punt de lage inkomens in de nabije omgeving hebben. Dit toont nog eens aan dat het gebied een aandachtswijk is. Het positieve punt dat bij alle centra naar voren komt, is de goede bereikbaarheid. Dit komt weer overeen met de naoorlogse bouw. Volgens Joris-Jan Menken van Steenworp Vestingsadviseurs, zijn er in Den Haag Zuidwest weinig populaire winkelgebieden. Het grootste winkelcentrum, De Leyweg, kent volgens hem nu een oplopende leegstand en verder zijn er weinig ruimten in dat deel van de stad waar winkeliers zich graag willen vestigen. Daar komt bij dat de prijzen van winkelcentrum Leyweg zeer hoog liggen, zeker in relatie tot de kwaliteit van het gebied.

Kantoorruimte

Wat kantoorruimte betreft, zijn de mogelijkheden in Den Haag Zuidwest gering. Er zijn wel wat losse kantoorgebouwen in het gebied, maar bedrijfsverzamelgebouwen zijn er niet. Er is dus vrijwel geen aanbod van kleinschalige kantoorruimte. Woon-werkwoningen kent het gebied niet. De heer Menken van Steenworp geeft aan dat er bij hen op dit moment ook weinig vraag is naar kantoorruimte in dit gebied. Het onderzoek van het Haags Ondernemersportaal geeft aan dat er alleen kantoren in de omgeving van de Leyweg aanwezig zijn.

Bedrijfsruimte

Het beschikbare aantal bedrijfsgebouwen in Den Haag Zuidwest is zelfs nog lager dan het aantal kantoorgebouwen. In het gebied is zo goed als geen bedrijfsruimte aanwezig. Dit is ook niet echt nodig, omdat aan de rand van Den Haag Zuidwest een industriegebied ligt. Verder zijn er vrijwel geen woon-werkwoningen en is het volgens het bestemmingplan niet toegestaan om vanuit een woning een bedrijf te runnen.

Prijzen

De ruimte die starters gemiddeld nodig hebben voor de verschillende bedrijfspanden en de prijzen die daarvoor betaald moeten worden in Den Haag, staan in onderstaand schema.

Soort ruimte	Oppervlak m2	Prijs per maand	Prijs per m2 per jaar
Winkelruimte	50-100	€1000 –€1500	€180 – €360
Kantoorruimte	15-20	€350	€210 – €276
Bedrijfsruimte	50-100	€1000 –€1500	€180 – €360

Joris-Jan Menken, 2007

4.2.2 Plannen gemeente

Structuurvisie Den Haag Zuidwest

De gemeente Den Haag heeft voor het gebied Zuidwest een structuurvisie opgesteld. Dit is het belangrijkste document van het gebied waar alle plannen in moeten passen. Er zijn verschillende ambities opgesteld voor wonen en economie. Ook zijn de doelstellingen en ontwikkelingsstrategie in het document uitgewerkt. Alleen het gedeelte dat dieper ingaat op de economie in Den Haag Zuidwest wordt hier verder toegelicht.

De gemiddelde omvang van de bedrijven in Den Haag Zuidwest is klein, 78 procent heeft maximaal 5 werknemers en behoort daarmee tot het kleinbedrijf. Er is veel commerciële, consumentverzorgende en zakelijke dienstverlening, ambachtelijke bedrijvigheid en opslag in de wijk aanwezig en deze bedrijven zijn vooral afhankelijk van de lokale bevolking voor hun afzet. De doelstelling voor de toekomst is om de sectoren die nu in de wijk aanwezig zijn ook te behouden. Ook wil de gemeente de economische groei stimuleren. Dit wil zij doen door het vestigingsklimaat in de wijk te verbeteren, onder andere door het aanbieden van voldoende ruimte voor de ondernemers. Ondanks de stimulering van het vestigingsklimaat voor ondernemers, blijft de belangrijkste functie voor Den Haag Zuidwest, ook in de toekomst, de woonfunctie. De economische ontwikkelingen in de wijk moeten hierop afgestemd zijn. Ook de voorzieningen moeten een bijdrage leveren aan het woonklimaat in de wijk. De voorzieningen die van bovenwijks belang zijn in de wijk, zijn het Zuiderpark, de Uithof en winkelcentrum Leyweg.

Naast het stimuleren van economische ontwikkelingen, heeft de gemeente ook een aantal bijzondere zones aangewezen, te weten rustige enclaves, dynamische zone, gemengde woonvelden en een stationsknoop. In de dynamische zone wordt de nadruk gelegd op voorzieningen, sport en recreatie, woningbouw in een hogere dichtheid en een grote mate van stapeling. En in deze zone zal het programma voor bedrijvigheid en dienstverlening een plek krijgen. De belangrijkste vorm van detailhandel van de wijk bevindt zich, zoals eerder gezegd, in het winkelcentrum aan de Leyweg. Maar de Bettje Wolfstraat in de dynamische

zone vervult een goede tweede plaats. De reden voor het aanwijzen van de dynamische zone op deze plek is de goede bereikbaarheid van het gebied per auto en openbaar vervoer.

4.2.3 Overige activiteiten

De website ondernemenindenhaag.nl geeft beginnende en bestaande ondernemers informatie over de verschillende instanties waar je als ondernemer mee te maken krijgt. Er worden dingen aangegeven waar je als beginnende ondernemer mee te maken krijgt en ook waar je als doorstartende of verhuizende ondernemer rekening mee moet houden. Dit is een samenwerkingsverband tussen de gemeente Den Haag en andere relevante partijen om de informatie beter toegankelijk te maken. In totaal zijn zeventien partijen partner van de website, waaronder de gemeente Den Haag, MKB Den Haag, de Belastingdienst en Steenworp Vestigingsadviseurs Haaglanden.

Een van de organisaties die ook aangesloten is bij ondernemenindenhaag.nl is stichting *Stabij*, voluit de Haagse startersbegeleidingsmaatschappij. De stichting begeleidt niet alleen startende, maar ook al bestaande ondernemers in de regio Haaglanden, onder de filosofie: 'De klant onderneemt en Stabij ondersteunt'. Sinds de oprichting in 1976 helpt de stichting jaarlijks 70 starters naar een succesvol bestaan. De doelgroep bestaat uit werkloze starters, WAO'ers, vrouwelijke ondernemers en studenten. Voor de laatste groep zijn er meerdere mogelijkheden, van ondernemingen tot zestien personen gestart tijdens de opleiding tot eenmanszaken die gestart worden na de opleiding. Jaarlijks starten vijf ondernemingen onder leiding van studenten. De stichting geeft ondersteuning voor alle zaken die bij het starten van een onderneming komen kijken, dus ook bij het vinden van huisvesting voor de nieuwe onderneming.

Steenworp Vestigingsadviseurs adviseert ondernemers bij het zoeken naar een geschikte vestigingsplaats voor hun onderneming. Hierbij is Joris-Jan Menken, vestigingsadviseur, van mening dat er steeds meer geschikte ruimten voor ondernemingen bij komen. 'Ontwikkelaars spelen goed in op de ontwikkelingen in de markt. We zien dat er veel vraag is naar kleinschalige bedrijfsruimten en deze worden ook meer bijgebouwd.'

4.3 Deelconclusie

Net als in Amsterdam, bestaat Den Haag Zuidwest vooral uit veel hoogbouw en sociale huurwoningen; maar liefst 80 procent van de wijk is eigendom van woningcorporaties. Het aantal fysieke vestigingsplaatsen voor bedrijvigheid is sinds de bouw van de wijk afgenomen van 24 winkelcentra in de jaren zestig van de vorige eeuw tot acht vandaag de dag. En de kwaliteit van de overgebleven centra is laag; de leegstand neemt toe en de prijzen zijn niet in verhouding tot de kwaliteit. Verder is het aanbod kantoor- en bedrijfsruimte in het gebied klein en solitaire ruimte is vrijwel helemaal niet voorhanden. Aan de andere kant is er ook weinig vraag naar kantoor- en bedrijfsruimten in het gebied. Al sinds 1984 zijn verschillende partijen bezig met het opknappen van de wijk en men probeert hierbij ook ruimte te creëren voor ondernemers, maar deze ruimten staan na oplevering vaak leeg.

5 Veldonderzoek

In dit hoofdstuk wordt het veldonderzoek verder toegelicht. Eerst wordt de methode beschreven en gemotiveerd en vervolgens zullen in paragraaf 5.2 de meest interessante onderzoeksresultaten worden gepresenteerd. Tot slot volgt in paragraaf 5.3 de deelconclusie.

5.1 Methode

Het onderzoeksgebied is door middel van een aantal criteria afgebakend, dit zijn:

- (toekomstige) projecten van Kristal
- wijken in een van de vier grote steden
- aandachtswijken aangewezen door minister Vogelaar
- naoorlogse wijken

Waarom deze criteria? In hoofdstuk twee is naar voren gekomen dat een grote omvang van de stad een negatieve invloed heeft op de leefbaarheid in de wijk. De problemen die zich voordoen in de vier grote steden zullen dan ook veel op elkaar lijken en mogelijk zijn er ook overeenkomsten te vinden voor de wensen van thuiswerkende ondernemers. De probleemwijken van de minister zijn een aandachtsgebied waar op korte termijn gebiedsontwikkeling plaats zal vinden en door in deze gebieden onderzoek te doen, kunnen de resultaten ook direct toegepast worden. Tot slot zal er alleen naar naoorlogse wijken onderzoek gedaan worden. Eerder, vergelijkbaar, onderzoek heeft plaatsgevonden in wijken gebouwd in de jaren '90 met functiemenging als ideaal, terwijl naoorlogse wijken juist gebouwd zijn met functiescheiding als ideaal. Het is interessant om te weten of er grote verschillen zitten in de ondernemers in beide type wijken. Na deze selectie bleven de wijken Nieuwendam-Noord in Amsterdam en Den Haag Zuidwest in Den Haag over. In deze wijken is het veldonderzoek uitgevoerd.

In eerste instantie is gezocht naar de informele thuiswerkende ondernemers, degenen met een naaiatelier op zolder of kapper aan huis, maar vanwege de aard van deze ondernemers was het vrijwel onmogelijk om ze in een relatief kort tijdsbestek te vinden. Er is geprobeerd om via wijkkenners, zoals buurtconciërges, buurtvakkrachten en medewerkers van woningcorporaties die veel in de wijk gewerkt hebben, thuiswerkende informele ondernemers te vinden. De verwachting was dat deze werknemers veel bij de mensen thuis komen en veel weten over de wijk. Helaas bleek dat niet waar te zijn. De werknemers van de corporaties komen wel bij mensen thuis, maar weten niet wat er zich buiten hun aanwezigheid allemaal afspeelt achter de voordeur. Ook is nog door middel van visuele inspectie in de wijken gezocht naar ondernemers die vanuit een woning werken, maar ook dit leverde helaas niets op.

Uiteindelijk is de doelgroep van het onderzoek enigszins gewijzigd en is onderzoek gedaan naar thuisgevestigde formele ondernemers die wel ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel. Hiervoor zijn de gegevens van de Kamer van Koophandel naast de lijst verhuurde complexen van woningcorporaties HaagWonen en Het Oosten gelegd. Van de complexen die de woningcorporaties verhuren, weten zij wat de bestemming is en op deze

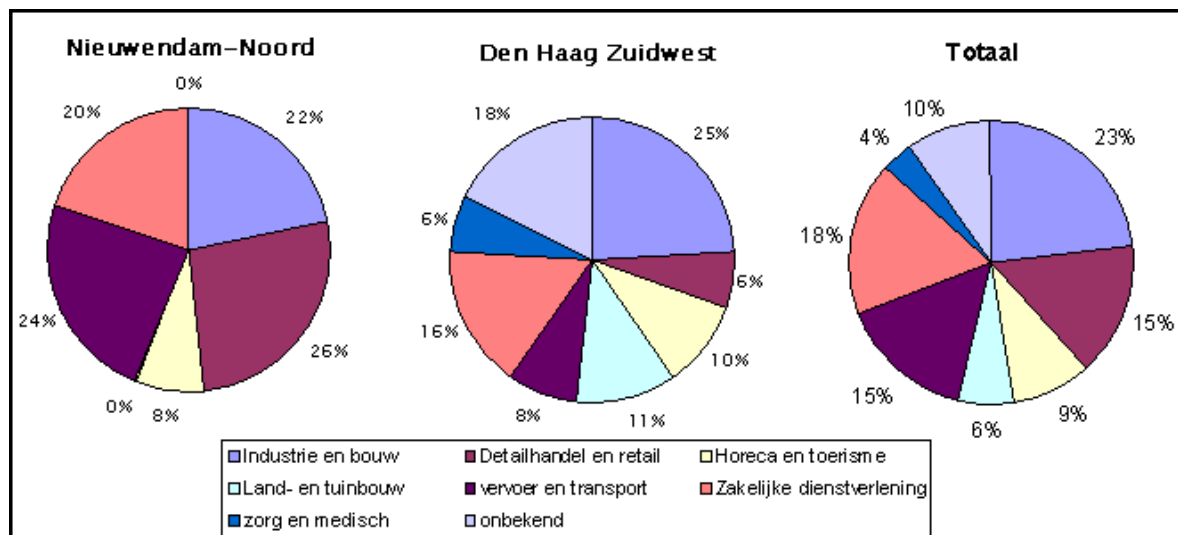
manier is het mogelijk de thuiswerkers eruit te halen. Wanneer een adres op beide lijsten staat en wordt verhuurd als woning, is een ondernemer werkzaam vanuit de woning gevonden. Op deze manier zijn in Amsterdam 50 ondernemers gevonden en in Den Haag 62. Helaas is niet van al deze ondernemers een bestaand telefoonnummer gevonden en bestaat een aantal bedrijven ook al niet meer. De uiteindelijke lijst met mogelijk te interviewen ondernemers in Amsterdam bestond uit 34 bedrijven en in Den Haag bleven 40 bedrijven over. Uiteindelijk zijn zowel in Amsterdam als in Den Haag zeven ondernemers geïnterviewd. Omdat de ondernemers werkzaam zijn in veel verschillende sectoren, is geprobeerd zoveel mogelijk ondernemers uit verschillende sectoren te interviewen.

5.2 Resultaten

Deze paragraaf beschrijft de meest interessante uitkomsten van het veldonderzoek. Achtereenvolgens komen aan bod: de verschillende branches per wijk, redenen om vanuit huis te werken, de gebruikte oppervlakte in de woning, de groeiambities van de thuisgevestigde ondernemers en de mogelijke kosten voor huisvesting.

5.2.1 Verschillende branches per wijk

Van vrijwel alle ondernemers die in de wijk gevonden zijn, is bekend in welke branche zij werkzaam zijn. In Amsterdam is van alle ondernemers bekend in welke branche zij werkzaam zijn, maar in Den Haag is dat van elf ondernemers niet bekend. Voor de verdeling naar branche, is gebruik gemaakt van de verschillende branches die de Kamer van Koophandel hanteert. De figuur hieronder toont de verdeling naar branche van alle ondernemers die in de wijken gevonden zijn, dus 50 in Amsterdam en 62 in Den Haag.



Ondernemers per branche

Uiteraard zijn er in beide wijken een groot aantal adviesbureaus aanwezig. Dit type werkzaamheden heeft nu eenmaal weinig ruimte nodig en het grootste deel van de werkzaamheden vindt plaats bij de klant of achter een bureau. Dit geldt ook voor klusbedrijven. Stukadoors, betonvlechtbedrijven en klusjesmannen hebben zich ook grotendeels ingeschreven op een woonadres. Deze bedrijven moeten op locatie werken en hebben dus geen aparte huisvesting voor het bedrijf nodig.

In Amsterdam zijn verder opvallend veel markthandels en groothandelbedrijven gevestigd in een woning. Een van de markthandelaren gaf aan dat hij, net als veel andere markthandelaren ‘gewoon een atelier in zijn woning’ heeft. Helaas wilde hij niet meewerken aan een interview. Ook zijn er in Amsterdam vrij veel taxibedrijven gevestigd. In Den Haag zijn relatief veel agrarische loonbedrijven en uitzendbureaus in een woning gevestigd. Een verklaring voor de grote hoeveelheid hiervan is de nabijheid van de glazen stad in het Westland. Hier zijn veel kassen aanwezig en deze zullen in verschillende perioden in het jaar werknemers nodig hebben. De loonbedrijven en uitzendbureaus hebben vooral veel telefonisch contact waardoor het niet noodzakelijk is dat ze een aparte bedrijfshuisvesting hebben. Ook vinden de belangrijkste werkzaamheden plaats op locatie bij de klant.

5.2.2 Redenen om vanuit huis te werken

Zowel in Amsterdam als in Den Haag zijn uiteindelijk zeven ondernemers geïnterviewd. De reden hiervoor is dat de respons van de ondernemers zeer laag was. Vrijwel alle ondernemers hebben het druk en veel ondernemers zien voor zichzelf geen meerwaarde in meewerken aan het onderzoek. Het gevolg hiervan is dat de representativiteit van dit onderzoek lager is dan verwacht. De resultaten zijn wel representatief voor de twee onderzochte wijken en kunnen gebruikt worden als indicatie voor oplossingsrichtingen, maar ze kunnen niet als richtlijn dienen voor álle naoorlogse aandachtswijken. Om toch zoveel mogelijk informatie te krijgen, zijn interviews afgenomen in plaats van enquêtes. Tijdens deze interviews is de ondernemers gevraagd naar de drie belangrijkste redenen om destijds hun bedrijf te starten met de woning als vestingplaats. De redenen die als eerste, meest belangrijke reden werden opgegeven, verschillen per stad. Dit is te zien in onderstaande tabel.

	Amsterdam	Den Haag
Kostenbesparing	4	1
Makkelijk	0	4
Andere reden	3	2
Totaal	7	7

Belangrijkste reden om vanuit de woning te werken

In Amsterdam is kostenbesparing de belangrijkste reden, ruim de helft van de ondernemers geeft dit aan als belangrijkste motief. In Den Haag wordt door ruim de helft het gemak genoemd. Een verklaring hiervoor kan zijn dat de prijzen in Amsterdam meer uiteen lopen dan in Den Haag. Wanneer echter gekeken wordt naar het totale aantal keren dat kosten en gemak worden genoemd, zonder daarbij naar de volgorde te kijken waarin deze redenen genoemd werden, is er weinig verschil te zien tussen beide wijken. Onderstaande tabel geeft aan welke redenen genoemd zijn; alle ondernemers hebben drie redenen genoemd, in Den Haag noemde één ondernemer vier redenen.

	Amsterdam	Den Haag	Totaal
Goedkoop	6	6	12
Makkelijk	4	4	8
Weinig ruimte nodig	2	4	6
Bereikbaar	3	1	4
Locatie	1	2	3
Doelgroep is hier	1	1	2
Andere reden	4	4	8
Totaal	21	22	43

Redenen om vanuit de woning te werken

Zoals te zien is, geven op twee na alle ondernemers aan dat een van de redenen om vanuit de woning te starten, het kostenmotief is. Er hoeven dan geen extra kosten gemaakt te worden voor de huisvesting van het bedrijf. Dit betekent dat kosten een belangrijke beslissingsfactor zijn bij startende bedrijven. De tweede reden die het meest werd genoemd, is de eenvoud van het ondernemen aan huis. Door het bedrijf te vestigen op het woonadres, hoeft de ondernemer geen andere ruimte te betalen. Ook de bijkomende kosten van onder andere telefoonlijn, internet, schoonmaak en dergelijke hoeven niet betaald en geregeld te worden. Dit scheelt veel tijd en natuurlijk geld. 'Ik heb toch weinig ruimte nodig voor mijn bedrijf' is de derde reden die wordt gegeven. Vaak is er al een computer aanwezig in de woning, of is er ergens in huis ruimte over die voor het bedrijf gebruikt kan worden. De ruimte die deze ondernemers gebruiken bestaat uit de ruimte die nodig is voor het opstellen van een computer met een klein bureau erbij, vaak rond 5 vierkante meter. De ondernemers geven allen aan dat het hebben van een goede Internet- en telefoonverbinding de belangrijkste voorwaarden zijn om vanuit de woning te kunnen werken.

De bereikbaarheid werd door vier ondernemers genoemd als motivatie om hier gehuisvest te zijn. Hierbij gaf één ondernemer aan dat het gratis parkeren een gunstige bijkomstigheid is. Opvallend is dat goede bereikbaarheid in Amsterdam meer genoemd wordt dan in Den Haag. Misschien is Nieuwendam-Noord beter bereikbaar dan Den Haag Zuidwest, maar het is ook mogelijk dat de Haagse ondernemers bereikbaarheid minder van belang vinden of dat het verschil in bereikbaarheid van de verschillende gebieden van Den Haag niet groot is. De geschikte locatie van de woning voor het type bedrijf wordt door drie ondernemers aangegeven als reden. Dit moet wel in ruime zin bekeken worden. Zo noemde één ondernemer de aanwezigheid van een groot winkelcentrum als reden, een andere vond de groene omgeving van de woning prettig en een derde wilde met haar kleinschalige kinderdagverblijf graag in een huiselijke omgeving, een woning, zitten. Het locatie argument is dus zeer breed op te vatten. Opvallend is dat slechts twee van de veertien ondernemers, onder andere de vrouw met het kinderdagverblijf, gekeken hebben naar de aanwezigheid van de doelgroep en dus mogelijke klantenkring van hun bedrijf in de omgeving van de woning. Blijkbaar heeft de woning als vestingplaats meerdere voordelen die uitstijgen boven het aanwezig zijn van de doelgroep. Beide ondernemers die deze reden aangeven, voeren de belangrijkste werkzaamheden uit vanuit de woning zelf.

Naast de zes bovengenoemde redenen, zijn er nog een aantal motieven die slechts enkele ondernemers aangeven als reden om thuis te ondernemen. Slechts één ondernemer geeft aan dat er elders geen geschikte ruimte was of dat deze te duur was voor hem. Voor deze ondernemer is de woning dus een tweede keus geweest. Een andere ondernemer zit ook gedwongen weer tijdelijk in een woning. Vanwege een bedrijfsverandering had hij geen betaalbare bedrijfsruimte voor zijn onderneming, waardoor hij toevlucht zocht naar zijn eigen huis. Andere redenen om vanuit de eigen woning een bedrijf te runnen, zijn: ruimte over in de tweede garage, goede lichte woonkamer en ambulante activiteiten.

5.2.3 Gebruikte oppervlakte in de woning

Uiteraard is de ruimte die de ondernemers in hun woning gebruiken, het meest interessant voor ontwikkelaars en woningbouwcorporaties. Hier zijn dan ook verschillende vragen over gesteld. Achtereenvolgens worden de plaats van de activiteiten, de gewenste ruimte het gewenste type huisvesting in relatie tot de gebruikte oppervlakte, het aantal medewerkers in het bedrijf en het hebben van een andere baan beschreven.

Plaats activiteiten

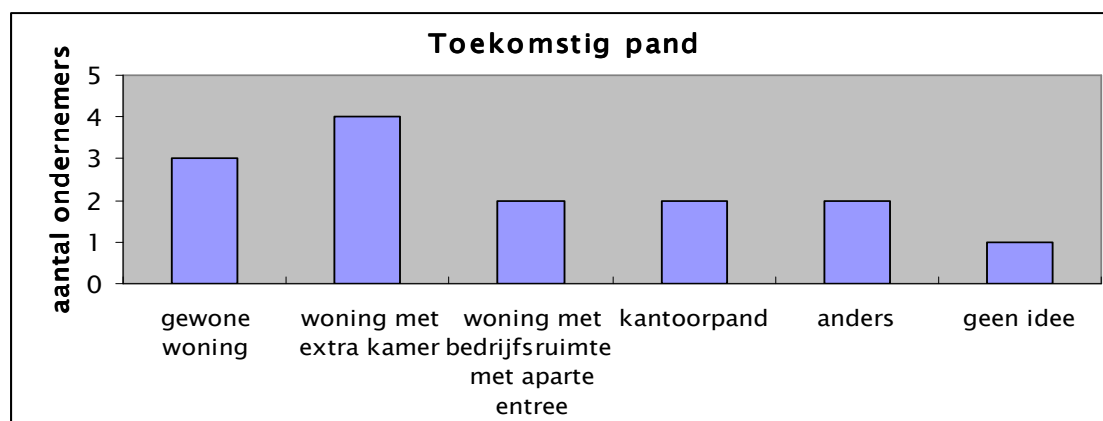
Van de veertien bedrijven die geïnterviewd zijn, hebben vijf bedrijven een ambulante bedrijf. Dit houdt in dat de belangrijkste werkzaamheden niet op één plek plaatsvinden, maar op wisselende locaties, bijvoorbeeld bij de klant. De oppervlakte die deze bedrijven in hun huis gebruiken voor het bedrijf, is vaak klein; drie van hen heeft alleen een ruimte voor kantoorwerkzaamheden ingericht en heeft aan ruim vijf vierkante meter genoeg. Twee andere bedrijven hebben beide hun garage ook voor het bedrijf ingericht en wel als showroom voor dakkapellen en kunststof kozijnen en respectievelijk als opslagruimte. Deze bedrijven gebruiken ongeveer 35 vierkante meter meer, gelijk aan de oppervlakte van hun garage. De oppervlakte die gebruikt wordt door de bedrijven waarbij de belangrijkste werkzaamheden vanuit de woning plaatsvinden, varieert sterk. Zo zijn er zeven ondernemers die alleen een computerhoek hebben ingericht voor hun kantooractiviteiten. De oppervlakte die zij hiervoor gebruiken is zo'n vijf vierkante meter. Een ander bedrijf gebruikt maar liefst 45 vierkante meter. De verklaring daarvoor is te vinden in het type werkzaamheden dat vanuit de woning plaatsvindt. De bedrijven die klanten thuis ontvangen gebruiken een groot deel van, zo niet de gehele, begane grond. Dit komt neer op een oppervlakte van 40 tot 50 vierkante meter. De bedrijven die thuis geen klanten ontvangen hebben aanzienlijk minder ruimte nodig en gebruiken gemiddeld, net als de ambulante bedrijven, ruim vijf vierkante meter voor het opstellen van een computer met bureau. De uitzondering hierop is het bedrijf Strand Nederland, dat wel vanuit de woning werkt, geen klanten thuis ontvangt, maar toch 30 vierkante meter gebruikt. De verklaring hiervan is dat het bedrijf een onderdeel was van een groter bedrijf dat ontbonden is en nu tijdelijk weer in de woning zit, als overbrugging naar een kantoorruimte. Het bedrijf gebruikt die extra ruimte vooral voor opslag van een papieren archief. Verder valt op dat geen van de ondernemers aanpassingen heeft gemaakt aan de woning. Slechts één ondernemer heeft zijn garage omgebouwd tot showroom en een andere ondernemer heeft stellingen in zijn garage geplaatst op hem geschikt te maken voor opslag. De andere ondernemers hebben geen bijzondere of grootschalige aanpassingen gedaan.

Gewenste ruimte

Opvallend is dat negen van de veertien bedrijven graag meer ruimte zou willen hebben, terwijl slechts vier ondernemers een uitgesproken wens hebben om te groeien. De ruimte die de groeiers nodig denken te hebben, loopt uiteen van 25 tot 100 vierkante meter. Van de andere ondernemers die meer ruimte willen hebben, weten er twee niet hoeveel ruimte ze dan willen hebben en de andere drie willen 10 tot 100 vierkante meter meer. Op basis van dit onderzoek is er dus geen lijn in te ontdekken. Het type ruimte dat de ondernemers willen hebben, komt hierna aan bod.

Type huisvesting

Op de vraag vanuit wat voor pand de ondernemers in de toekomst het liefst willen werken, antwoorden 9 ondernemers (65 %) dat zij in de toekomst graag vanuit de woning blijven werken. De helft hiervan wil een woning met een extra kamer voor de bedrijfsactiviteiten, twee ondernemers geven aan dat zij een bedrijfsruimte willen hebben met een aparte entree en drie ondernemers hebben geen extra voorzieningen nodig. De ondernemers die een aparte entree willen hebben voor het bedrijf, geven aan dat dit een voorwaarde is om de kosten voor de bedrijfshuisvesting van de belasting af te trekken. Of dit de enige reden is, is niet bekend. Twee ondernemers willen in de toekomst vanuit een kantoorpand werken en nog eens twee ondernemers hebben een bijzonder pand in gedachten: de een wil graag een echte showroom betrekken in de toekomst en de ander zou graag een klein theater gebruiken. Slechts één ondernemer geeft aan geen idee te hebben. Onderstaande tabel geeft dit weer.



Aantal medewerkers

Vrijwel alle ondernemers die vanuit de woning werken, zijn eenmansbedrijven. Van de veertien ondernemers hebben slechts drie ondernemers mensen in dienst. Twee hiervan werken inmiddels vanuit een kantoorpand en de derde ondernemer heeft al in een kantoorpand gezeten en wil daar ook binnenkort weer naartoe. Hij zit nu tijdelijk weer in een woning. De werknemers die hij in dienst heeft, werken ook vanuit hun eigen woning en hebben dus in de woning van hun baas geen ruimte nodig. De overige ondernemers werken allemaal alleen. Hoewel het grootste deel van de ondernemers zelfstandig werkt, loopt de ruimte die zij gebruiken sterk uiteen. Het is dus niet aannemelijk dat er een verband is tussen het aantal medewerkers en de gebruikte ruimte in de woning.

Andere baan

Slechts drie van de ondervraagde ondernemers hebben nog een andere baan naast hun eigen onderneming, de andere ondernemers werken fulltime voor hun bedrijf. De oppervlakte die de ondernemers met een andere baan in hun woning gebruiken, loopt uiteen van 3 tot 50 vierkante meter. Dit geeft aan dat er geen duidelijke verband te verwachten is tussen het wel of niet hebben van een andere baan en de ruimte die in huis gebruikt wordt voor de onderneming.

5.2.4 Groeiambities informele ondernemers

De ruimte die ondernemers nu gebruiken is, zoals hierboven beschreven, niet altijd de ruimte die de ondernemers graag zouden hebben. In een aantal gevallen houdt dit verband met de wens om te groeien. Hier zullen de groeiambities en de relatie hiervan met de leeftijd van het bedrijf en de verhuishwensen van de ondernemers worden beschreven.

Leeftijd bedrijf

Veel ondernemers geven aan dat ze graag een grotere ruimte zouden hebben voor hun onderneming, maar in hoeverre ligt een groeiambitie daaraan ten grondslag? Hierboven is al beschreven dat vier ondernemers een uitgesproken wens hebben om te groeien. Deze bedrijven zijn allemaal drie jaar of jonger. Van de ondernemingen ouder dan drie jaar, geeft niemand aan te willen groeien. Dit doet vermoeden dat de levensfase van een bedrijf invloed heeft op de wens om te groeien. Vooral jonge bedrijven, de starters, zouden in de toekomst willen uitbreiden. De groei die zij willen realiseren is groot, de bedrijven met groeiambitie willen in de toekomst drie tot zes keer de oppervlakte gebruiken die ze nu hebben. Dat komt uit op een ruimte van 25 tot 200 vierkante meter.

Verhuishwensen

In het interview is de ondernemers ook gevraagd naar de wensen voor de toekomst en specifiek naar de wens om de huidige situatie te handhaven. Opvallend hier is dat de ondernemers in Amsterdam allemaal de huidige huisvesting willen handhaven en dat in Den Haag vrijwel alle geïnterviewde ondernemers in de toekomst de huisvestingssituatie willen veranderen. Een van de ondernemers in Den Haag gaf aan dat hij binnen zeven maanden zijn huis uit moet vanwege herstructurering van het gebied. Hierbij moet opgemerkt worden dat hij zonder deze verplichting ook weg zou gaan, vanwege de slechte sfeer in de wijk. Verder zien vier van de zeven ondernemers in Den Haag de huidige huisvesting als een tijdelijke voorziening, terwijl de ondernemers in Amsterdam de huidige huisvesting als een meer vaste basis zien. Dit geeft aan dat de wijken niet geheel gelijk ervaren worden.

5.2.5 Mogelijke kosten voor huisvesting

Vrijwel alle geïnterviewde ondernemers zijn op dit moment gehuisvest in een woning, hierdoor betalen zij niet apart voor hun bedrijfshuisvesting. De meeste ondernemers hebben dan ook geen zicht op het bedrag dat zij maandelijks uit zouden kunnen en willen geven aan een bedrijfshuisvesting. Maar liefst de helft van de ondernemers heeft nog nooit nagedacht over het bedrag dat zij aan huisvesting uit zouden kunnen geven. En de zeven ondernemers die hier wel over nagedacht hebben, hebben niet allemaal een realistisch beeld van de huurprijzen van bedrijfsruimte. Zo wil één van de ondernemers een ruimte van 150 tot 200

vierkante meter huren voor een bedrag van 600 euro in de maand. Dat zou neerkomen op een vierkante meterprijs van 36 tot 48 euro per jaar wat niet echt realistisch is voor een kantoorruimte. De andere ondernemers hebben meer zicht op de prijzen en zijn bereid 120 tot 240 euro per vierkante meter per jaar te betalen. Deze ruimten worden in Amsterdam wel gerealiseerd, maar niet in Nieuwendam-Noord. In Den Haag Zuidwest zijn ook geen ruimten beschikbaar die aan deze eigenschappen voldoen.

5.3 Deelconclusie

Dit onderzoek heeft aangetoond dat formele thuiswerkende ondernemers in Den Haag Zuidwest en Nieuwendam-Noord in Amsterdam vooral werkzaam zijn in twee branches: zakelijke dienstverlening en industrie en bouw. Voor beide branches geldt dat de belangrijkste werkzaamheden plaatsvinden bij de klant zelf. Een aparte huisvesting voor het bedrijf of een huisvesting met zakelijke uitstraling is dan niet nodig. Verder valt op dat er in Amsterdam nog twee branches sterk vertegenwoordigd zijn: de vervoer en transport branche en de detailhandel en retail. Hierbij gaat het in het bijzonder om taxi's en markthandels. In Den Haag zijn veel agrarische loonbedrijven aanwezig. De top drie van redenen om vanuit huis een bedrijf te starten ziet er als volgt uit:

- 1) goedkoop
- 2) makkelijk
- 3) weinig ruimte nodig

De ruimte die gebruikt wordt door de ondernemers varieert sterk, maar er is wel een lijn in te ontdekken. Zo gebruiken ambulante bedrijven en informele ondernemers die geen klanten thuis ontvangen beide ruim 5 vierkante meter voor hun bedrijf in de woning. Dit gebruiken ze vooral voor het opstellen van een computer en een bureau. Bedrijven die wel thuis klanten ontvangen gebruiken 30 tot 40 vierkante meter meer. Verder is vooral een goede Internet- en telefoonverbinding van belang voor het runnen van een bedrijf vanuit de woning.

De meeste ondernemers die vanuit de woning een bedrijf runnen, werken zelfstandig en hebben er geen baan naast. Verder valt op dat vooral jonge bedrijven ambitie hebben om te groeien. Van de bedrijven ouder dan drie jaar, geeft niemand aan groeiambities te hebben. De jongen bedrijven zijn zeer ambitieus en verwachten in de toekomst tot zes keer de huidige oppervlakte te gebruiken, met een maximum van 200 vierkante meter. De ondernemers in Amsterdam hebben geen plannen om binnen vijf jaar te verhuizen, terwijl van de ondernemers in Den Haag ruim de helft zegt wel deze plannen te hebben. Een van de Haagse ondernemers geeft aan te willen verhuizen vanwege de slechte sfeer in de wijk. Tot slot de kosten die betaald kunnen worden voor een (toekomstige) bedrijfshuisvesting. Dit is iets waar maar liefst de helft van de ondernemers nog nooit over nagedacht heeft. Omdat zij nu vanuit een woning werken, is dat ook niet noodzakelijk. De ondernemers die wel nagedacht hebben over de kosten van huisvesting, zijn bereid €120 tot € 240 per vierkante meter per jaar te betalen. De ruimte die zij willen gebruiken in de toekomst loopt uiteen van 7 tot 200 vierkante meter. De meeste ondernemers willen in de toekomst ook een bedrijf vanuit de woning blijven runnen. Een klein deel wil geen extra voorzieningen aan de woning, maar het grootste deel wil een woning met een aparte kamer en het liefst met een aparte entree voor het bedrijf.

6. Conclusies en aanbevelingen

Dit hoofdstuk geeft de conclusies van dit onderzoek. De voorgaande hoofdstukken zijn dieper in gegaan op de achtergronden van het onderzoek en op het onderzoek zelf. Hier komen eerst de probleemstelling en doelstelling aan bod, daarna zal antwoord gegeven worden op de onderzoeksvragen en tot slot volgen enkele aanbevelingen. Aan het begin van dit onderzoek, zijn de volgende probleem- en doelstelling geformuleerd:

Probleemstelling: Thuiswerkende ondernemers worden niet bij herstructurering betrokken

Doelstelling: Inventariseren wat de wensen van thuiswerkende ondernemers zijn met betrekking tot hun huisvesting

De onderzoeksvragen die hierbij zijn geformuleerd, zijn als volgt:

- 1) Wat zijn de eigenschappen van thuiswerkende ondernemers?
- 2) Wat zijn de wensen van thuiswerkende ondernemers met betrekking tot huisvesting?
- 3) Hoe kunnen de wensen van thuiswerkende ondernemers in de toekomst gebruikt worden?

6.1 Conclusies

Voordat verder ingegaan wordt op de onderzoeksvragen, zal eerst kort toegelicht worden wat dit onderzoek onderscheidt van de andere onderzoeken. In 2006 is onderzoek uitgevoerd naar starters vanuit een woning en de motivatie die zij hadden om vanuit de woning te beginnen. Echter, dit onderzoek heeft plaatsgevonden in wijken gebouwd in de jaren negentig, met functiemenging als ideaal. Naoorlogse wijken zijn gebouwd met functiescheiding als ideaal en het is goed mogelijk dat de motieven voor thuiswerken verschillen van die van het eerdere onderzoek. Ook is er onderzoek gedaan naar ondernemers, werkzaam in de aandachtswijken, maar dat richtte zich op alle ondernemers en vrijwel niet op thuiswerkende ondernemers. Daarnaast zijn er uiteraard vele onderzoeken geweest naar de vestigingswensen van het MKB, maar deze richtten zich op de hele sector waarin het aandeel thuiswerkende ondernemers in naoorlogse aandachtswijken zeer klein is. Antwoord op de onderzoeksvragen volgt hieronder.

Eigenschappen

Een thuiswerkende ondernemer kan zowel formeel als informeel werkzaam zijn. In eerste instantie is geprobeerd de informele thuiswerkende ondernemers te interviewen, maar omdat deze groep niet te vinden was, zijn uiteindelijk in dit onderzoek vooral de formele thuiswerkende ondernemers ondervraagd; de ondernemers die ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel en hun woonadres als vestigingsplaats gebruiken voor het bedrijf. De variatie in werkzaamheden die thuiswerkende ondernemers uitvoeren, is zeer groot. De thuiswerkende ondernemers in de twee onderzochte wijken zijn vooral werkzaam in de sectoren industrie en bouw en zakelijke dienstverlening. Ondernemers werkzaam in de eerste sector zijn vooral klusjesbedrijven. Beide sectoren lenen zich ook goed voor werk vanuit de woning, omdat de meeste werkzaamheden bij de klant thuis of achter een computer worden uitgevoerd. Ook uit eerdere onderzoeken bleek dat thuiswerkende

ondernemers veel werkzaam zijn als freelancer of gedetacheerd bij de klant. Als naar de sectoren gekeken wordt, is er dus geen verschil tussen ondernemers werkzaam in naoorlogse achterstandswijken en ondernemers in andere wijken.

De geïnterviewde ondernemers in dit onderzoek geven de volgende drie redenen om vanuit de woning te werken: 1) het is goedkoop, 2) het is makkelijk en 3) ze hebben maar weinig ruimte nodig voor het bedrijf. Verder geeft ongeveer eenderde van de geïnterviewde ondernemers aan een ambulante bedrijf te hebben, de overige ondernemers voeren de belangrijkste activiteiten thuis uit. Van de geïnterviewde ondernemers geven de meeste aan ZZP'er te zijn en geen andere baan naast hun bedrijf te hebben. De leeftijd van de bedrijven loopt sterk uiteen en weinig ondernemers hebben verhuishwensen. Vanwege de lage respons kan niet met zekerheid gezegd worden dat alle thuiswerkende ondernemers in naoorlogse achterstandswijken deze eigenschappen hebben, maar omdat de uitkomsten van dit onderzoek veel overeenkomsten vertonen met de uitkomsten van eerder uitgevoerd onderzoek, ligt het wel in de lijn der verwachting.

Huisvestingswensen

De thuiswerkende ondernemers zijn in te delen in twee groepen:

- a) ambulante ondernemers, niet werkzaam in de sectoren industrie en bouw en detailhandel en ondernemers die vooral thuis werken en daar geen klanten ontvangen
- b) ambulante ondernemers, werkzaam in de sectoren industrie en bouw en detailhandel en ondernemers die thuis werken en daar ook klanten ontvangen.

De eerste groep heeft voor het uitoefenen van het bedrijf voldoende aan een computer en een bureau en gebruikt daarvoor gemiddeld vijf vierkante meter. De tweede groep gebruikt duidelijk meer ruimte. De ambulante ondernemers werkzaam in de industrie en bouw en in de detailhandel, gebruiken 30 tot 40 vierkante meter. Deze ruimte gebruiken ze vooral voor opslag of zelfs voor een showroom en de ondernemers die thuis klanten ontvangen gebruiken 40 tot 50 vierkante meter.

Wat opvalt, is dat de meeste thuiswerkende ondernemers in de toekomst ook vanuit de woning willen blijven werken. De wensen lopen uiteen van een gewone woning tot een woning met een aparte bedrijfsruimte en entree daarvoor. Vooral jonge bedrijven, drie jaar of jonger, geven aan dat ze in de nabije toekomst willen verhuizen naar een grotere ruimte met een oppervlakte uiteenlopend van 25 tot 200 vierkante meter. Slechts twee ondernemers geven aan dat ze in een kantoor willen zitten. De kosten die ondernemers voor hun huisvesting willen en kunnen maken, loopt uiteen van €120,- tot €240,- per vierkante meter per jaar. Ruimten voor deze prijs zijn in zowel Amsterdam als Den Haag wel beschikbaar, maar niet in de onderzochte wijken. Ook hier geldt dat niet met zekerheid gezegd kan worden dat alle thuiswerkende ondernemers in naoorlogse aandachtswijken deze wensen hebben met betrekking tot hun huisvesting. Echter, ook uit eerder onderzoek is gebleken dat veel thuiswerkende ondernemers in de toekomst vanuit de woning willen blijven werken, dus het is te verwachten dat er onder thuiswerkende ondernemers weinig vraag is naar officiële bedrijfsruimte.

Toekomst

Om functiemenging in naoorlogse wijken te stimuleren, wil de overheid meer bedrijfsruimten in die gebieden aanbieden. Het is echter de vraag of het aanbieden van bedrijfsruimte wel nodig is en of alleen het aanbieden van extra ruimte voldoende is om extra bedrijvigheid in deze wijken te stimuleren. In de onderzochte wijken is zo goed als geen bedrijfsruimte aanwezig, maar er is wel relatief veel bedrijvigheid. Naar verwachting willen de meeste thuiswerkende ondernemers ook in de toekomst vanuit hun woning blijven werken, slechts een klein deel geeft aan (op termijn) te willen verhuizen naar een officieel bedrijfspand. Er is bij thuiswerkende ondernemers dus weinig vraag naar meer bedrijfsruimte in de woonwijken. Daar komt bij dat de nu verplicht gebouwde bedrijfsruimten vaak leeg staan wat de leefbaarheid van de wijken niet ten goede komt. Door in plaats van bedrijfsruimte in de plinten, woningen te realiseren waarin operationele bedrijven gevestigd mogen zijn, is er toch sprake van functiemenging. Hierbij is er geen 'gevaar' van leegstand, maar wordt er wel bijgedragen aan de wijk economie. Een voorwaarde voor vestiging in deze panden kan zijn dat de bedrijven verplicht worden zich extern zichtbaar te maken als bedrijf door bijvoorbeeld een bord buiten te plaatsen.

Uit onderzoek in vooroorlogse wijken is al eerder naar voren gekomen dat wijk economie niet te plannen is, maar dat vooral de juiste voorwaarden geschept moeten worden, zodat wijk economie een kans krijgt te bestaan en zich te ontwikkelen. Het feit dat er in naoorlogse wijken, zonder fysieke mogelijkheden voor ondernemers, wel economische activiteiten zijn, bevestigt dit. De vraag rijst echter, welke voorwaarden de economische activiteit in een wijk bevorderen.

6.2 Aanbevelingen

Naast conclusies, zijn er ook een aantal aanbevelingen die voortvloeien uit dit onderzoek. Deze komen hieronder aan de orde.

- 1) Het kleine aantal thuiswerkende ondernemers dat in de toekomst vanuit een officieel bedrijfspand wil gaan werken, heeft vooral behoefte aan kleine ruimtes van 30 tot 50 vierkante meter die geschikt zijn voor verschillende doeleinden, bijvoorbeeld voor opslag en het ontvangen van klanten.
- 2) Vooral in naoorlogse wijken moet de mate van functiemenging verbeterd worden, maar alleen het toevoegen van bedrijfsruimte is niet genoeg. Het is belangrijk dat de juiste voorwaarden gesteld worden voor economische activiteiten, alleen is niet duidelijk welke voorwaarden de economische activiteit in een wijk bevorderen. Nader onderzoek moet uitwijzen welke voorwaarden het ontstaan van functiemenging in de wijk kunnen stimuleren. Wellicht is het mogelijk om in de plinten van appartementencomplexen geen bedrijfsruimte te realiseren maar woningen van waaruit een bedrijf operationeel mag zijn.
- 3) Omdat thuiswerkende ondernemers van buitenaf niet echt zichtbaar zijn en vaak geen extra activiteit met zich meebrengen, dragen zij vermoedelijk niet, of minder bij aan de wijk economie van hun wijk dan ondernemers vanuit officiële bedrijfspanden. De invloed van thuiswerkende ondernemers op de wijk economie moet nader onderzocht worden.

7. Evaluatie

Zoals bij ieder onderzoek, zijn ook bij dit onderzoek enkele kanttekeningen te plaatsen. Vooral het vinden van voldoende respondenten is een probleem gebleken bij dit onderzoek. Zo is er bij de start van het onderzoek uitgegaan van een andere doelgroep dan de doelgroep die uiteindelijk is gebruikt. In eerste instantie was het de bedoeling om thuiswerkende informele ondernemers te interviewen, die echt in het grijze circuit werken, dus naaiateliers op zolders en thuishappers. Maar helaas was deze groep zo goed als onvindbaar, zeker als je niet bekend bent in het Amsterdamse of Haagse circuit. Daarom is er uiteindelijk voor gekozen om de doelgroep aan te passen naar een groep thuiswerkende ondernemers die wel goed te vinden is, doordat ze ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel. Verder was de respons van de uiteindelijke doelgroep zeer laag. Van de 50 thuiswerkende ondernemers in Nieuwendam-Noord, respectievelijk 62 ondernemers in Den Haag Zuidwest, zijn er uiteindelijk in beide wijken maar zeven geïnterviewd, zie onderstaande tabel.

	Amsterdam	%	Den Haag	%
gevonden ondernemers	50	100	62	100
met bestaand telefoonnummer	38	76	42	68
nog bestaande bedrijven	34	68	40	65
geïnterviewde ondernemers	7	14	7	11

Aantal ondernemers

Naast het feit dat niet alle ingeschreven ondernemers nog bestonden of een geldig telefoonnummer hadden, waren de overige ondernemers ook zeer slecht bereikbaar. Verder wilde, uiteraard, niet iedereen waar daadwerkelijk contact mee is geweest, meewerken aan het onderzoek. Vooral buitenlandse ondernemers begrepen niet waarvoor ze gebeld werden of wat er van hen werd verwacht en wilden dan ook niet meewerken. Om de respons te verhogen, is uiteindelijk in de wijk bij de verschillende ondernemers aangebeld die telefonisch niet bereikbaar waren, maar helaas heeft dit niets opgeleverd.

Over de representativiteit kan het volgende worden gezegd: het aantal respondenten in dit onderzoek is te laag om met zekerheid iets te kunnen zeggen over de hele populatie thuiswerkende ondernemers in naoorlogse aandachtswijken. Door grote overeenkomsten met eerder uitgevoerd onderzoek, kan echter wel verwacht worden wat de eigenschappen zijn van thuiswerkende ondernemers in andere wijken. De uitkomsten van dit onderzoek zijn wel representatief voor de twee onderzochte wijken Nieuwendam-Noord in Amsterdam en Den Haag Zuidwest in Den Haag.

Persoonlijke reflectie

Vooral het vinden van respondenten heb ik onderschat. Bij onderzoeken die ik eerder heb uitgevoerd, was het makkelijker om respondenten te vinden. Hier moet echter wel benadrukt worden dat de doelgroep bij deze onderzoeken duidelijk anders was, namelijk mensen uit het vakgebied. Zij zien vaak de noodzaak en toevoeging van het onderzoek en zullen dan ook eerder meewerken. De bedrijven uit het vakgebied die voor dit onderzoek zijn benaderd, waren ook enthousiast over het onderwerp.

Literatuur

- Beckhoven, E. van en Kempen, R. van, Het belang van de buurt: de invloed van herstructurering op activiteiten van blijvers en nieuwkomers in een Amsterdamse en Utrechtse buurt, DGW/Nethur Partnership, Den Haag/ Utrecht, 2002
- Belastingdienst, Wanneer bent u ondernemer voor de btw?, internetsite: www.belastingdienst.nl, laatst geraadpleegd 15-10-2007
- Bijsterveld, K., 'Stedelijke vernieuwing is niet louter een fysieke kwestie', *Building Business*, 2005, nummer 10
- Blom, A. e.a., De typologie van de vroeg-naoorlogse woonwijken, April 2004, Zeist (in opdracht van het Projectteam Wederopbouw van de Rijksdienst voor de Monumentenzorg)
- Bolt, G. en Torrance, M., Stedelijke herstructurering en sociale cohesie, DGW/ NETHUR Partnership, Utrecht, 2005
- Bosma, N. en Harding, R. Global entrepreneurship monitor GEM 2006 summary results, 2007
- CDA, Verkiezingsprogramma 2002-2006. Betrokken samenleving, betrouwbare overheid, Den Haag, 2002
- Cüsters, J., Verslag KEI-Atelier Wijkeconomie, 2003
- Drogendijk, A. e.a., Wonen en werken: uit en thuis met ICT, Een verkenning naar de invloed van ICT op (de relatie tussen) wonen en werken, TNO-rapport, Delft, 1999
- Ecorys Vastgoed Rotterdam en Gemeente Den Haag, Detailhandelsmonitor 2006, Hoofdrapport, Een prioritering van winkellocaties, Rotterdam/ Den Haag, 2006
- Engbersen, G. e.a., De adoptie van wijken; Een evaluatie van 'Nieuwe coalities voor de wijk', Erasmus Universiteit/ RISBO Contractresearch BV, Rotterdam, 2007
- Gemeente Den Haag in samenwerking met Stichting Nederland Kennisland en Centre for government studies (universiteit Leiden), Kafbrigade vergunningverlening startende ondernemers, 2006
- Hacquebord, J. en Kwee, L., Sociaal kapitaal: betrokken bewoners bouwen betere buurten, Arko uitgeverij, Nieuwegein, 2005
- Hagendoorn, T., 'Ondernemers presenteren instrumenten stedelijke vernieuwing', *Vitale stad*, (2002), nummer 11, p. 24-25
- Hart, J. de e.a.; Zekere banden, sociale cohesie, leefbaarheid en veiligheid; uitgave van et Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag, 2002
- Healey, P., Social exclusion, neighbourhood life and governance capacity in: H. Vestegaard (Ed.), *Housing in Europe*. Horsholm: Danish Building Research Institute, 1997, p.88-110
- Jacobs, J.; *The death and life of great American cities, the failure of town planning*; 1961, Penguin Books Ltd., Harmondsworth, Middlesex, England
- Kamer van Koophandel, Starten vanuit uw eigen huis, internetsite: www.kvk.nl, laatst geraadpleegd 15-11-2007

Kleinbans, R., De maakbaarheid van sociaal kapitaal, herstructurering biedt vele kansen, *Aedes magazine*, 2005, aflevering 12, p. 50– 53

Koning, J. de; Werk maken van informeel werk, een literatuurverkenning over formalisering van informele arbeid, Den Haag, 1997

Laan, A van der e.a., Starters en huisvesting, *Rooilijn*, 2001, aflevering 10 (december), p. 498–504

Land, M. van der, 'Vluchtige verbondenheid. Stedelijke bindingen van de Rotterdamse nieuwe middenklasse', Erasmusuniversiteit, Rotterdam, 2003

Louw, E., Functiemenging Wonen en Werken, inspiratiepapers Woonwijken van de Toekomst, Quantas, Rijswijk, 2004

Louw, P., Werkgelegenheid groeit vooral op bedrijventerreinen, in: Bedrijvig beleid, provincie Zuid-Holland, afdeling Economische Zaken

Mackloet, A. e.a.; Starten vanuit huis: bittere noodzaak of verkozen lifestyle? : een exploratief onderzoek in twee stadswijken, Utrecht, 2006

Marissing, E. van e.a., Onbedoelde vormen van sociale cohesie, *Rooilijn*, jaargang 38 (5), pagina 213– 219

Marissing, E. van e.a., Stedelijk beleid en sociale cohesie, in twee structuurwijken: Nieuw-Hoograven (Utrecht) en Bouwlust (Den Haag), Habiforum, Utrecht, 2004

Melenhorst, D.G.B. en Windels, M., Kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimte in Amsterdam, een onderzoek naar het aanbod en huurprijzen, een cijfermatig overzicht, 2007

Mensen, A.H.H.M. en van Rijtman-Veltman, W.V.M., MKB-locaties, onderzoek naar de aard en kwaliteit van de bedrijfslocaties van MKB-ondernemingen, Zoetermeer, 2005

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koningsrelaties, Op weg naar kansenzones; economische stimuleringsgebieden in Nederland, Den Haag, 1997

Most, S. van der, 'Eindelijk krijgen ondernemers wat in de melk te brokkelen', in ROM, aflevering 6, juni 2006, pagina 35/36

Ouweland, A. en Meijeren, M van, 'Buurt weer leefbaar dankzij werk en werkers : Economie onmisbaar bij wijkvernieuwing', in Aedes Magazine, aflevering 15–16, 2006, pagina 52–55

Raad voor het Midden- en kleinbedrijf, De participatie van het Midden- en Kleinbedrijf in het stadsvernieuwingproces, Den Haag, 1976

Rijt, W. van, Hoe worden de prachtwijken ook prachtig voor de MKB-ondernemer?, EIM publicatie, Zoetermeer, 2007

Rijt-Veltman, WWM en Sipma N. van, 'Winkelloccaties in beweging: kansen voor startende, groeiende en uittrekkende ondernemers in de mode- schoenen- en sportdetailhandel, Hoofdbedrijfschap Detailhandel, Den Haag, 2004

Sas, M. en Schouwenaars, H. , Woon-werkwoningen en de ambitie van functiemening, Research School of Real Estate, Amsterdam, 2003

- Schnabel, P., Veel geluk in 2007, publicatie Sociaal en Cultureel Planbureau, Den Haag , 2007
- Schutjens, V. en Wever. E, Probleemwijken en startende ondernemers, in Kempen, R. van en Priemus, H., Stads wijken en herstructurering, Gorcum, Assen, 1999
- Schuyt, K., Sociale cohesie en sociaal beleid, drie publiekscolleges in De Balie, Amsterdam: De Balie, 1997
- Stadsdeel Amsterdam-Noord, Eerste oplevering Nieuwendam-Noord, internetsite: www.noord.amsterdam.nl, laatst geraadpleegd 27-11-2007
- Storteboom, J. en Den Uyl, J., Eindrapportage functiemenging in vooroorlogse wijken, praktijkonderzoek, Amsterdam, 2003
- Ter Beek, H.M. e.a., Wijkeconomie in Zuid-Holland: aanpak, best practices en succesfactoren, Amsterdam, 2005
- Tilman-Den Hartog, K., Projectontwikkelaars en participatie van bewoners/ belangengroepen bij herstructurering: een vergelijking tussen de stadsvernieuwing van de jaren '70/'80 en de huidige herstructurering, Scriptie in het kader van de opleiding SBV-MSRE, Amsterdam, 2003
- Timmermans, B. en Kleyn, W., Functiemenging in vooroorlogse wijken, bijlage II: feiten en cijfers, directie EZ, gemeente Amsterdam, 2003
- Vogelaar, E.; Actieplan krachtwijken, van aandachtswijk naar krachtwijk; 2007
- Vries, P. de, Wonen en werken gecombineerd, *Agora* , 2001, aflevering 1, p. 30-33
- VROM, *Betrokken bewoners*, Den Haag, 2005
- VROM, *De wijk ontrafeld, waarderingsinstrument om fysiek ruimtelijke kwaliteiten van wijken in kaart te brengen*, Den Haag, 2004
- VROM, *Indicatoren selectie aandachtswijken*, Den Haag, 2007
- VROM, *Leefbaarheid van wijken*, Den Haag, 2004
- VROM, *Nota Ruimte*, Den Haag, 2006
- VROM, *Reiswijzer Marktpartijen en Gebiedsontwikkeling*, Den Haag, 2007
- VROM, *Stad en stijging*, Den Haag, 2006
- WRR, *Vertrouwen in de buurt*, Amsterdam, 2005

Bijlagen

I. Criteria Ondernemers Kamer van Koophandel en Belastingdienst

Criteria Kamer van Koophandel:

- 1) De ondernemer verricht een 'regelmatige maatschappelijke werkzaamheid'
- 2) De werkzaamheden worden tegen betaling verricht
- 3) De ondernemer treedt zelfstandig op, voor eigen rekening en risico
- 4) De ondernemer treedt openlijk op, in concurrentie met anderen
- 5) De ondernemer neemt deel aan het economisch verkeer in een georganiseerd verband, op een samenwerking gericht verband van mensen, kapitaal en/of goederen
- 6) Er wordt winst of kostenbesparing beoogd. Dit is ruimer dan het gebruikelijke begrip winst. Het gaat er niet om of de ondernemer daadwerkelijk winst maakt ook kosten bespaart; als hij of zij dit maar als doel heeft.

Criteria Belastingdienst bij inkomstenbelasting:

- 1) Je een behoorlijk aandeel winst maakt
- 2) Je zelf kunt bepalen hoe je je onderneming inricht
- 3) Je voldoende kapitaal hebt om een onderneming te starten
- 4) Je erg veel tijd in de werkzaamheden voor de onderneming steekt en dat ook rendement oplevert
- 5) Je verschillende opdrachtgevers hebt en op die manier onafhankelijk en zelfstandig bent
- 6) Je voldoende bekend bent bij opdrachtgevers
- 7) Je 'ondernemersrisico' loopt
- 8) Je aansprakelijk bent voor de schulden van de onderneming

Criteria Belastingdienst bij BTW:

- 1) U bent zelfstandig werkzaam, dus niet vanuit een dienstbetrekking
- 2) U werkt naast uw dienstbetrekking zelfstandig
- 3) U exploiteert een vermogensbestanddeel of een recht
- 4) U moet regelmatig en ook openbaar werkzaamheden uitvoeren

II. Vrije beroepen

- advocaat
- accountant–administratieconsulent
- alternatieve genezer
- belastingconsulent
- bouwkundig architect
- dierenarts
- fysiotherapeut
- gerechtsdeurwaarder
- huidtherapeut
- huisarts
- interieurarchitect
- juridisch adviseur
- kunstenaar
- logopedist
- medisch specialist
- notaris
- oefentherapeut Cesar/Mensendieck
- organisatieadviseur
- orthopedagoog
- psycholoog
- raadgevend adviseur
- redacteur
- registeraccountant
- stedenbouwkundige
- tandarts
- tandarts–specialist
- (al dan niet beëdigd) tolkvertaler
- tuin- en landschapsarchitect
- verloskundige

III. Interviews sleutelfiguren

Bert Heine, Kleinschalig Vastgoed Amsterdam

Wat is de doelgroep van Kleinschalig Vastgoed Amsterdam?

Bedrijf dat zich vooral richt op bedrijfsverzamelgebouwen in het lage segment van de markt. Per gebouw worden er zo'n 20 – 100 units gerealiseerd, zowel nieuwbouw als oude gebouwen die gerenoveerd worden. Het is vooral huur, omdat de onderkant van de markt bediend wordt. De gemiddelde grootte van de units is:

Kantoren 20 – 100 m²

Bedrijfsgebouwen 50 – 200 m²

De prijzen die voor deze ruimten betaald moet worden, zijn gelijk aan de marktprijzen. Hierbij is een subsidie mogelijk om ervoor te zorgen dat de kleine units voor evenveel geld verhuurd kunnen worden als grotere units. De kosten die gemaakt moeten worden voor het plaatsen van tussenwanden, het aanpassen van elektra, netwerkverbindingen en telefoon en dergelijke worden hierbij gesubsidieerd. De ruimten die ik aanbied, zijn gestoffeerd en vaak hoeven de huurders alleen nog de bureaus naar binnen te brengen.

De website geeft aan dat u zich ook richt op plinten en woonwerkwoonings, klopt dat?

Het bedrijf houdt zich alleen bezig met bedrijfsverzamelgebouwen en niet met plinten, woonwerk-units en zelfstandige bedrijfsruimte. Deze werkzaamheden zijn bestemd voor de woningcorporaties en worden dan ook aan hen overgelaten. De gemeenten verplichten corporaties om de plinten van woontorens te vullen met voorzieningen, maar in Nederland zijn deze torens te klein om dit tot een succes te maken, het is 'stedenbouwkundige meuk'. In New York bijvoorbeeld worden woontorens van 100 verdiepingen hoog gebouwd en daar worden ontwikkelaars ook verplicht om voorzieningen in de plint te realiseren. Het verschil is echter dat in Nederland de torens te laag zijn om voldoende vraag te ontwikkelen voor de voorzieningen onderin. Het gevolg is dan ook dat de plinten grotendeels leegstaan. Een bijkomende oorzaak is dat de gerealiseerde ruimten veel te groot zijn, er worden ruimtes aangeboden van 200 m² en dat is veel te groot voor mijn doelgroep. En kleinschalige ondernemers zijn wel een doelgroep voor deze ruimten. Daar komt nog bij dat de ruimten in de plinten casco worden aangeboden waardoor de ondernemers hoge aanloopkosten hebben.

Hoe zit het met woonwerkwoonings?

Ook woonwerkwoonings zijn een taak van de corporaties. Daarbij vind ik de meest recente ontwikkelingen van woonwerkwoonings niet gewenst. In Amsterdam zijn onlangs woningen opgeleverd waar veel vrijheid is in de keuze van bedrijvigheid. Gevolg is dat er ook houtzagerijen en dergelijke grootschalige, hinderlijke bedrijvigheid gevestigd is. Deze bedrijven worden bevoorraad door grote vrachtwagens en dit is niet wenselijk in een omgeving met bijvoorbeeld veel kinderen. Op deze manier kan er wrijving ontstaan tussen de bewoners.

Welke locaties vind u interessant?

De locaties die Kleinschalig Vastgoed Amsterdam aantrekkelijk vindt, bevinden zich aan de randen van woongebieden en aan de rand van de binnenstad. Het moeten wel goede locaties zijn, in Amsterdam Zuidoost zal ik niet snel investeren, dat durf ik niet, aldus Heine. Hier zijn veel voorzieningen in de buurt en dat is belangrijk voor de doelgroep van het bedrijf. Veel ondernemers komen uit een woonsituatie vandaan waar zij een aantal jaren een bedrijf hebben gehad en willen dicht bij de mensen zitten. Zij vinden het belangrijk in een levendige omgeving te zitten, waar iets gebeurt. Ze willen niet weggestopt worden op een bedrijventerrein waar geen voorzieningen aanwezig zijn. Als je met z'n tweeën op kantoor zit, heb je behoefte aan een gezellige omgeving.

Joris-Jan Menken, Steenworp

Wat voor diensten biedt Steenworp aan?

Om klanten te kunnen adviseren en te helpen zoeken naar een geschikte bedrijfsruimte, hebben wij een Bedrijfspannen Informatie Systeem (BIF). Dit systeem wordt gevuld met panden die makelaars in aanbod hebben. Zij sturen die informatie aan ons door en wij geven de klant onafhankelijk advies wat de beste keus is. Het voordeel voor de klant is dat zij echt onafhankelijk advies krijgen, omdat wij niet bevooroordeeld zijn om het ene pand eerder te willen verhuren dan een ander. Het voordeel voor de makelaars is dat wij voor hen panden verhuren en het voordeel voor ons is dat wij door de samenwerking met de makelaars de zoekers een dienst aan kunnen bieden. Wij helpen de mensen niet alleen aan geschikte huisvesting, maar sturen hen ook door naar de juiste mensen bij de gemeente voor vergunningen of bijvoorbeeld voor het wijzigen van bestemmingsplannen. Omdat vooral Den Haag zo'n grote gemeente is, moet je weten bij welke persoon je welke dingen moet regelen.

Wat is jullie doelgroep?

Wij bieden diensten aan aan mensen die buiten de normale trajecten vallen, omdat ze bijvoorbeeld geen geld hebben om reguliere diensten te betalen. En we helpen zowel starters als bestaande ondernemers, de verhouding ligt ongeveer op 60 % starters, 40 % bestaande ondernemingen. Ook komen we veel mensen tegen die vanuit een woning een bedrijf zijn begonnen en nu te groot zijn waardoor ze moeten verhuizen naar een bedrijfsruimte. De variatie is echt heel groot, soms bellen mensen op om te vragen waar het meeste vraag naar is. Vooral allochtonen hebben vanuit huis een sterke drang om ondernemer te worden en beginnen vaak zonder ondernemingsplan aan een bedrijf. Deze mensen adviseren wij om toch een ondernemingsplan op te stellen omdat ze daardoor makkelijker hun financiering rond kunnen krijgen.

Hebben de starters en bestaande ondernemingen duidelijk andere eisen?

De grootte waar de ondernemers naar op zoek zijn verschilt behoorlijk. Starters op de huisvestingsmarkt voor bedrijven hebben vaak kleinere ruimtes nodig dan al bestaande ondernemingen. Ook verschilt het sterk per categorie bedrijf wat de wensen zijn.

In welke categorieën bemiddelen jullie het meest?

We krijgen veel mensen die op zoek zijn naar winkelruimte. Vooral allochtonen zijn meer gericht op een winkel dan op bijvoorbeeld dienstverlening. Daarnaast bemiddelen wij veel in kantoorruimte.

Kunt u aangeven wat de wensen qua m2 en prijs zijn voor een starter?

Soort ruimte	Oppervlak m2	Prijs per maand	Prijs per m2 per jaar
Winkelruimte	50-100	€1000 –€1500	€180 – €360
Kantoorruimte	15-20	€350	€210 – €276
Bedrijfsruimte	50-100	€1000 –€1500	€180 – €360

Mensen die een bedrijf zijn begonnen vanuit hun eigen woning, hebben vaak behoefte aan relatief kleine kantoor-/ bedrijfsruimten. Zijn deze voldoende beschikbaar in Den Haag?

Dit moet je ook weer per categorie bekijken. Bij bedrijfsruimte wil de starter meestal een ruimte tussen de 50 en 100 m². Ruimten van 100 m² zijn wel beschikbaar, maar 50 is een stuk moeilijker. Hier wordt door ontwikkelaars wel goed op ingespeeld.

Voor kantoorruimte verwijzen we mensen meestal door naar een bedrijfsverzamelgebouw. Hier zijn kleine ruimtes beschikbaar die met een flexibel huurcontract gehuurd kunnen worden. Ook is het vaak mogelijk om na enige tijd ruimte bij te huren. Een ander voordeel van bedrijfsverzamelgebouwen is dat de bedrijven voorzieningen kunnen delen, zoals een secretaresse en kopieermachines. Voor kleine bedrijven alleen is dat niet te doen.

Zou extra ruimte in een woning een goed alternatief kunnen zijn voor kleinschalige bedrijfsruimte?

De meeste woon-werkwoningen die op dit moment worden aangeboden, zijn koopwoningen. Het zijn grote, dure woningen die meer geschikt zijn voor het beginnen van een praktijk of iets dergelijks. De kantoorruimte en de woonruimte zijn niet te splitsen, dus zou de ondernemer een grote investering moeten doen. Dit is niet aantrekkelijk en vaak niet eens mogelijk voor de ondernemer. Als deze ruimtes goedkoper of als huurwoning aangeboden worden, zou dat wel een optie kunnen zijn voor startende ondernemers.

Er zijn ook regels over de mogelijkheid om de kosten voor bedrijfsruimte af te trekken van de belasting, weet u daar meer over?

Er zijn inderdaad regels voor die mogelijkheid, maar hoe dat precies zit, weet ik niet. Daarvoor zou je bij de Belastingdienst eens moeten vragen. Deze regels veranderen ook vrij vaak.

Ik doe onderzoek naar informele ondernemers in Den Haag Zuidwest. Denkt u dat er in dit gebied voldoende bedrijfsruimte aanwezig is?

Nu ik er zo over nadenk, is er in dat gebied vrij weinig aanbod, vooral van kantoorruimte. Er zijn wel een aantal kantoorgebouwen, maar verzamelgebouwen zijn er eigenlijk niet. Er zijn vrij weinig klanten die vragen naar een ruimte in Zuidwest.

Arthur de Vos, De Amsterdamse Compagnie

Wat is de doelgroep van De Amsterdamse Compagnie?

Het bedrijf De Amsterdamse Compagnie bedient vooral het middensegment van de markt. Hierbij worden de te bouwen/ ontwikkelen units op het betreffende gebied afgestemd. Het aanbod bestaat vooral uit bedrijfsverzamelgebouwen van 1500 tot 2500 vierkante meter. Deze gebouwen zijn makkelijk op te delen in kleinere, te verhuren units voor de ondernemers.

Wat zijn de gemiddelde prijzen voor de units?

De units zijn 30– 150 m² groot en de prijzen verschillen per gebied:

Yburg	€ 175 per m ² per jaar
Zeeburgerpad	€ 140 per m ² per jaar
Bos en Lommer	€ 50 – € 150 per m ² per jaar

Op dit moment hebben we alleen ruimtes in de verhuur. Hierbij wordt uitgegaan van korte huurtermijnen van een maand en deze kunnen ook op korte termijn gestopt worden.

Op dit moment zijn er vrijwel geen bedrijfsruimten in Nieuwendam-Noord, wilt u dat in de toekomst wel gaan ontwikkelen?

In Nieuwendam-Noord hebben we geen ontwikkelingen lopen. Ik wil wel graag ook in dat gebied ontwikkelen, maar de markt is er nog niet klaar voor. Reden is dat er geen aanbod is van geschikte ruimten in het gebied, het is vooral een monofunctioneel woongebied. Bedrijfsruimte is zo goed als niet aanwezig in Nieuwendam-Noord, het beleid is daar vooral op wonen gericht.

Geldt dat voor heel Amsterdam-Noord of alleen voor Nieuwendam-Noord?

We moeten natuurlijk ook rekening houden met de toekomst. Wij bieden ruimen aan voor een moeilijke doelgroep. Het is natuurlijk het makkelijkst om een gebouw te verhuren aan een grote, betrouwbare en liquide huurder, maar dat is onze doelgroep niet. Wij richten ons op de kleine, startende ondernemer en die moeten zichzelf bewijzen. Dat is lastig. Een project kopen wij aan en verhuren dat voor een periode van ongeveer 10 jaar. Daarna verkopen wij het weer en gaan met de opbrengst een nieuw project financieren. Onze directeur Frank Bijlendijk noemt dat het 'treintjes model'. Met de opbrengst van een verkocht project, kunnen we weer een ander project financieren. Om dit waar te kunnen maken, moeten de verkochte projecten wel voldoende geld opleveren. Het is dus belangrijk dat de panden goed in de markt liggen over 10 jaar.

Gebouwen aan het water zijn bijvoorbeeld altijd interessant en daar is veel vraag naar. Aan de Motorkade, ook in Amsterdam-Noord, zou ik bijvoorbeeld graag iets willen ontwikkelen, dat is interessant voor onze doelgroep en het ligt aan het water waardoor het courant is en dus bij verkoop mogelijkheden biedt voor het starten van een nieuw project.

IV. Vragen thuiswerkende ondernemers

Voor het afstuderen van mijn studie Vastgoedkunde aan de universiteit van Groningen doe ik onderzoek naar mensen die vanuit hun woning een bedrijf runnen. Daarom vraag ik u deze vragenlijst in te vullen. Uw gegevens zullen volledig vertrouwelijk behandeld worden en alleen gebruikt worden voor mijn onderzoek. Alvast hartelijk bedankt voor uw medewerking!

Algemeen

1. Hoe lang bestaat uw bedrijf al? jaren
2. Wat voor producten/ diensten biedt u aan?
3. In welke branche bent u werkzaam?
 - a. Industrie en bouw
 - b. Detailhandel en retail
 - c. Horeca en toerisme
 - d. Land- en tuinbouw
 - e. Vervoer en transport
 - f. Zakelijke dienstverlening
 - g. Zorg en medisch
 - h. Anders, nl.....
4. Aan welke doelgroep biedt u producten/ diensten aan?
 - a. Particulieren
 - b. Bedrijven
 - c. Beide
5. Hoe groot is het bedrijf?
 - a. Maken de werknemers ook deel uit van het huishouden? Ja/ Nee
 - b. Is dit wenselijk? Ja/ Nee, want

Heden

6. Vanuit wat voor pand vinden op dit moment de belangrijkste bedrijfsactiviteiten plaats?
 - a. Woning
 - b. Garage
 - c. Bedrijfsgebouw
 - d. Kantoorpand
 - e. Ik heb een **ambulant, mobiel** bedrijf waar de bedrijfsactiviteiten niet op een vast adres plaatsvinden
 - f. Anders, nl...
7. Bent u ooit begonnen vanuit uw woning? Ja, ga door naar vraag 9 / Nee, ga door naar vraag 8
8. Wat is de reden dat u uiteindelijk met uw bedrijf toch verhuisd bent naar een bedrijfspand?
.....
9. Toen u naar uw huidige woning verhuisde, had u toen al het idee om een bedrijf te starten/ runnen vanuit deze woning?
 - a. Ja
 - b. Nee
10. Wat was de motivatie om het bedrijf vanuit huis te gaan runnen? Bv, de reguliere bedrijfsruimte was te duur of niet beschikbaar
.....
11. Wat zijn de drie belangrijkste redenen dat u uw bedrijf op deze locatie gevestigd heeft?
Belangrijkste reden eerst.
 - a. ...
 - b. ...
 - c. ...

12. Hoeveel ruimte gebruikt u voor uw bedrijf in uw woning? m2
13. Huurt u elders nog andere ruimte voor uw bedrijf? Nee/ Ja, in de
14. Zijn er aparte voorzieningen (wc, keuken en zo) voor de woning en het bedrijf? Ja/ Nee
15. Heeft u dingen van de huidige locatie aangepast zodat het beter geschikt is voor uw bedrijfsvoering?
 - a. Nee
 - b. Ja, nl ...
16. Wat is de eigendomsvorm van uw huidige bedrijfslocatie: huur/ koop
17. Maakt u voor de uitoefening van uw bedrijf gebruik van diensten van derden?
 - a. Nee
 - b. Ja, grote bedrijven
 - c. Ja, kleine bedrijven
18. Zitten deze bedrijven in de nabije omgeving van het eigen bedrijf? Ja/ Nee
19. Hoe verloopt het contact met deze bedrijven? Hoe en waar wordt het netwerk onderhouden?

bv formeel/ informeel
20. Hoe komt u aan uw klanten/ hoe vinden zij u?
 - a. Via andere klanten
 - b. Via advertenties
 - c. Anders
21. Is het belangrijk dat uw bedrijf van buitenaf herkenbaar is?
 - a. Ja, ik ben afhankelijk van langslowend publiek
 - b. Ja, mijn vestigingsplaats is mijn visitekaartje
 - c. Ja anders, nl...
 - d. Nee, mijn klanten weten waar ik zit
 - e. Nee, mijn afspraken zijn toch buiten de deur
 - f. Nee anders, nl...
 - g. EVT via Internet
22. Is contact met de buurt (bewoners) van belang? Waarom?

Toekomst

23. Wilt u in de toekomst de huidige vestigingssituatie handhaven? Ja/ Nee
24. Wat zou u aan de huidige vestigingssituatie willen veranderen?

.....
25. In wat voor pand zou u in de toekomst gevestigd willen zijn?
 - a. Gewone woning, zonder extra voorzieningen
 - b. Woning met extra kamer voor bedrijfsactiviteiten
 - c. Woning met bedrijfsruimte met aparte entree
 - d. Garage
 - e. Bedrijfsgebouw
 - f. Bedrijfsverzamelgebouw
 - g. Kantoorpand
 - h. Anders, nl.....
26. Welke eigenschappen heeft een bedrijfsruimte (in een woning) voor u idealiter gezien?
 - a. Oppervlaktem2
 - b. Prijsper m2/maand/jaar
 - c. Extra/ aparte voorzieningen
 - d. Herkenbaarheid vanaf de straat
 - e. Toegankelijkheid voor bezoek
 - f. Scheiden werk/ privé
 - g. Overig

27. Wat is de meest ideale eigendomsvorm voor de toekomst voor uw bedrijf?
Koop/ huur / tussenvorm
28. Als het gebied waar u woont en/of werkt als herstructureringsgebied wordt aangewezen en u heeft de mogelijkheid hierover mee te praten, zou u dat dan willen?
- Ja, want.....
 - Nee, want.....
29. Zou u in een nieuw pand willen komen dat na de herstructurering gerealiseerd is?
- Ja
 - Nee, dat is te duur
 - Nee, ik ben gehecht aan mijn huidige huisvesting.
 - Nee, want...
30. Zou u, in geval van gebiedsontwikkeling van uw huidige locatie, uw bedrijf tijdelijk ergens anders willen huisvesten als u daarna weer terug kunt keren naar de huidige locatie?
- Ja, zonder twijfel
 - Ja, maar alleen als ik hierbij (financiële) steun krijg
 - Ja, anders...
 - Nee, ik vind één keer verhuizen genoeg
 - Nee, anders...
31. Wilt u binnen nu en vijf jaar verhuizen? Ja/ Nee Waarom?

Persoonlijk

32. Wat is uw leeftijd?jaar
33. Wat is uw geslacht? man / vrouw
34. Heeft u naast uw eigen bedrijf nog een andere baan? Ja, ga naar vraag 35/ Nee, ga naar vraag 37
35. Hoeveel tijd besteedt u gemiddeld aan uw baan en aan uw bedrijf? Graag aangeven in percentages.
..... % baan
..... % bedrijf
36. Wilt u deze verhouding de komende jaren veranderen?
- Ja, ik wil de verhouding in de toekomst naar% baan,% bedrijf brengen
 - Nee
37. Bent u lid van een vereniging of een andere organisatie waar ook collega's van u lid van zijn?
- Ja
 - Nee
38. Van wat voor vereniging bent u lid, beroepsgerelateerd? Meerdere antwoorden mogelijk
- Kamer van Koophandel
 - MKB
 - VNO-NCW
 - Winkeliersvereniging in de wijk
 - Huurdersvereniging in de wijk
 - Anders, nl.....
39. Zou u in de toekomst lid willen worden van een vereniging of organisatie?
- Ja, van...
 - Nee, geen behoefte aan
40. Kent u andere ondernemers die vanuit een (eigen) woning/ garage een bedrijf runnen?
.....

Heeft u nog vragen en/ of opmerkingen?

Hartelijk dank voor het invullen van de enquête!