

Krimp, platteland en ondernemerschap in Oost-Groningen

Een case-study naar de invloed van krimp op locatiefactoren



Door: Christiaan Barten

Studentnummer: s1604309

Rijksuniversiteit Groningen

Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen

Masterscriptie Economische Geografie

Begeleid door: Heike Delfmann

Samenvatting

Oost-Groningen is een demografisch krimpgebied. Dat wil zeggen dat het bevolkingsaantal terugloopt. Deze afname voltrekt zich sneller dan in andere delen van Nederland. Daarnaast is het een plattelandsgebied. Dit in het achterhoofd hebbende was het interessant om te onderzoeken welke invloed deze demografische krimp heeft op Oost-Groningen als vestigingsplaats voor ondernemers. Dit heeft geresulteerd in de hoofdvraag van deze thesis: *“Hoe is demografische krimp van invloed op de locatiefactoren van Oost-Groningen volgens plaatselijke MKB-ondernemers?”*

Om het antwoord op deze vraag te vinden zijn veertien in Oost-Groningen gevestigde ondernemers geïnterviewd. Tijdens deze interviews is besproken welke (locatie)factoren zij belangrijk vinden op hun locatie. Vervolgens is gevraagd welke invloed krimp volgens hen heeft op hun bedrijf en hoe zij dat in de toekomst zien.

Locatiefactoren zijn factoren op een bepaalde vestigingslocatie die ervoor zorgen dat een ondernemer wordt aangetrokken tot de locatie. In deze thesis wordt echter ook onderzocht welke factoren ervoor zorgen dat een ondernemer in de toekomst zou willen vertrekken. De locatiefactoren zijn daarom ingedeeld in keep- en pushfactoren.

Naast deze indeling zijn de verschillende factoren ook onderverdeeld in harde, zachte en clusterfactoren. Dit is gedaan naar aanleiding van de verschillende stromingen in de vestigingsplaatsliteratuur. De harde factoren zijn gericht op kostenminimalisatie, terwijl zachte factoren te maken hebben met de persoonlijke voorkeuren van de ondernemer. Daarnaast speelt bij deze factoren de inbedding in de sociale omgeving een belangrijke rol. De clusterfactoren zijn factoren die betrekking hebben op de clustering van bedrijven. Deze factoren zijn allemaal bekeken vanuit de plattelandscontext van Oost-Groningen.

Uit de resultaten kwam naar voren dat krimp een versterkende invloed heeft op de harde push- en keepfactoren. Krimp is daarentegen nauwelijks van invloed op de zachte keepfactoren. De uitkomsten van dit onderzoek maken duidelijk dat de ondernemers in Oost-Groningen hechten aan hun sociale omgeving. Voor hen zijn de economische belangen van ondergeschikt belang aan de sociale omgeving. Verder betekent het feit dat de ondernemers niet weggaan van de huidige locatie dat de keepfactoren, volgens hen, nog steeds in voldoende mate aanwezig zijn in Oost-Groningen om er gevestigd te blijven ondanks de krimp.

Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	5
1.1 Introductie	5
2. Afbakening onderzoeksgebied.....	7
2.1 Leeswijzer.....	8
3. Theoretisch kader	9
3.1 De verschillen in locatiekeuze.....	9
3.2 Locatietheorieën en locatiefactoren.....	9
3.3 (Neo) klassieke theorieën	11
3.4 Behavioristische theorie	11
3.5 Institutionele locatietheorieën en evolutionaire locatietheorie	13
3.6 “The death of distance”	15
3.7 Locatiekeuzeproces van MKB-ondernemers	15
3.8 Voorlopige verwachtingen.....	15
3.9 Locatiefactoren op het platteland	16
3.10 Demografische krimp in perspectief.....	18
3.10.1 Demografische krimp in Nederland	18
3.10.2 Demografische krimp in Oost-Groningen	19
3.11 Invloed van krimp op de locatiefactoren van het platteland	19
3.11.1 Invloed van krimp op de pushfactoren van het platteland	19
3.11.2 Invloed van krimp op de keepfactoren van het platteland	20
3.12 Toelichting bij tabel 1.....	22
4. Methode.....	24
4.1 Algemeen	24
4.2 Kwalitatief onderzoek en de keuze voor interviews.....	24
4.3 Onderzoeksgebied	25
4.4 Onderzoekspopulatie.....	25
4.5 Respondentenbenadering	26
4.6 Semigestructureerd interview	27
4.7 Analyse.....	27

4.8 Eventuele beperkingen van het onderzoek	27
5. Resultaten	29
5.1 Toelichting bij tabel 3.....	29
5.2 Gevonden harde pushfactoren van Oost-Groningen	31
5.3 Gevonden zachte pushfactoren van Oost-Groningen	33
5.4 Gevonden harde keepfactoren van Oost-Groningen	34
5.5 Gevonden zachte keepfactoren van Oost-Groningen	35
5.6 Gevonden cluster keepfactoren	37
5.7 De invloed van krimp op de pushfactoren van Oost-Groningen	37
5.8 De invloed van krimp op de gevonden keepfactoren van Oost-Groningen	38
6. Conclusies	41
7. Bronvermelding.....	43
Artikelen en boeken:.....	43
8. Lijst van Figuren en Tabellen.....	47
9. Bijlagen.....	48
9.1 Transcripts.....	48
9.2 E-mail naar de respondenten.....	93
9.3 Interviewguide	94

1. Inleiding

1.1 Introductie

Nederland zal in de toekomst te maken krijgen met een structurele daling van het bevolkingsaantal. Omstreeks 2030 zal het absolute bevolkingsaantal van de gehele Nederlandse bevolking gaan afnemen (Derks et al. 2006). Sommige regio's krimpen echter sneller dan anderen. De regio Oost-Groningen, het aandachtsgebied van dit onderzoek, heeft al sinds lange tijd te maken met een relatief snelle terugloop van het bevolkingsaantal en is daardoor, samen met Zuid-Limburg en Zeeland, een van de bekende krimpgebieden in Nederland (Euwals et al, 2009). Die terugloop heeft gevolgen voor de sociale verhoudingen en de economische ontwikkeling van het gebied.

Dit onderzoek is gericht op de gevolgen die demografische krimp met zich meebrengt voor de lokale ondernemers in een krimpgebied. Een goede indicator om deze gevolgen voor lokaal ondernemerschap te onderzoeken, is het gegeven welke locatiefactoren belangrijk worden gevonden door ondernemers die in een krimpgebied gevestigd zitten en wat de demografische krimp voor een invloed kan hebben op deze locatiefactoren. Met locatiefactoren worden kenmerken van een bepaalde locatie die ondernemers aantrekken bedoeld (Stam 2007).

Er zal dus worden gekeken welke locatiefactoren belangrijk worden gevonden door ondernemers in Oost-Groningen en wat de invloed van demografische krimp is op deze factoren. In tegenstelling tot veel andere onderzoeken naar locatiefactoren zal in dit onderzoek gebruik worden gemaakt van kwalitatief onderzoek. Onderzoek naar locatiefactoren en vestigingsklimaat is vooralsnog vooral kwantitatief. Het kwantitatieve onderzoek benoemt de locatiefactoren maar gaat niet in op de vraag, waarom en in hoeverre die factoren voor de ondernemers van belang zijn en welke factoren wellicht nog onbekend zijn. Dit onderzoek doet dat wel, omdat het de locatiefactoren door de ogen van de ondernemer bekijkt. Daarnaast wordt onderzocht hoe zij hun bedrijf beïnvloed zien worden door de huidige krimp. Daardoor zou de kennis over dit onderwerp kunnen worden uitgebreid. De subjectieve waarderings van de plaatselijke ondernemers zullen worden onderzocht en zo zal een beeld gevormd worden van het vestigingsklimaat in het krimpgebied Oost-Groningen.

De gevolgen van demografische krimp voor het vestigingsklimaat in regio Oost-Groningen zal in dit onderzoek het onderzoeksgebied vormen vanwege de relatief snelle krimp ten opzichte van andere regio's in Nederland. In 2009 is een rapport verschenen van de toenmalige minister van Wonen, Werken en Integratie Eberhart van der Laan over de regio Oost-Groningen als een problematische regio waar de ondernemer zich niet genoeg heeft voorbereid op demografische krimp. De negatieve ondertoon van dit rapport kan op zichzelf slecht zijn voor het imago van

Oost-Groningen. Een slecht imago kan ervoor zorgen dat bedrijven zich minder aangetrokken voelen tot de regio en zich daarom minder snel in Oost-Groningen zullen vestigen. Vooral op het gebied van regio-marketing zou het onderzoek waardevol kunnen zijn. Dit onderzoek vat namelijk het beeld van de plaatselijke ondernemers over het vestigingsklimaat in Oost-Groningen. Dit beeld zouden de regio-marketeers kunnen gebruiken in hun campagnes om de regio een positief imago te geven.

De doelstelling van het onderzoek is: het beeld te vatten dat de plaatselijke ondernemer heeft van het vestigingsklimaat van Oost-Groningen. De conclusies zouden als aanbevelingen gebruikt kunnen worden voor het economisch beleid van de plaatselijke overheid en eventueel een rol kunnen spelen bij de regiomarketing van Oost-Groningen.

Uit de doelstelling voor dit onderzoek wordt een probleemstelling afgeleid. Deze probleemstelling wordt uitgewerkt in een hoofdvraag en drie deelvragen. De hoofdvraag van dit onderzoek is:

Hoe is demografische krimp van invloed op de locatiefactoren van Oost-Groningen volgens plaatselijke MKB-ondernemers?

De deelvragen zijn:

1) Welke locatiefactoren spelen een rol bij MKB-ondernemers?

2) Welke locatiefactoren spelen een rol op het platteland?

3) Welke invloed heeft demografische krimp op locatiefactoren van het platteland?

2. Afbakening onderzoeksgebied

De keuze voor Oost-Groningen als onderzoeksgebied is gemaakt omdat het voldoet aan het uitgangspunt dat er een daling plaatsvindt in de omvang van de bevolking en het aantal huishoudens. Daarmee mag Oost-Groningen als krimpgebied worden bestempeld (CBS, 2013). Met de regio Oost-Groningen worden in dit onderzoek twee COROP-gebieden in Oost-Groningen bedoeld, namelijk Delfzijl en omgeving en het gebied Oost-Groningen. De COROP-indeling staat voor Coördinatie Commissie Regionaal Onderzoeks Programma en is een indeling in gebieden die qua grootte het midden houden tussen een provincie en een gemeente (CBS, 2013). Ten opzichte van alleen het COROP-gebied Oost-Groningen wordt het onderzoeksgebied dubbel zo groot gemaakt, waardoor meer primaire data vergaard kunnen worden. Het onderzoeksgebied omvat de volgende gemeenten:

Appingedam, Bellingwedde, Delfzijl, Loppersum, Menterwolde, Oldambt, Pekela, Stadskanaal, Veendam en Vlagtwedde

Figuur 1: Onderzoeksgebied



Bron: Regioatlas.nl (2013)

De regio die in dit onderzoek wordt onderzocht kan worden geclassificeerd als plattelandsregio, omdat de regio voldoet aan de definitie van plattelandsgebied. Terluin (2005) definieert het platteland als volgt: *“Het platteland is het niet-verstedelijkte deel van Nederland (inclusief wateroppervlakten) waarbinnen ook dorpen en kleine steden liggen. Het gaat dan om gemeenten met een adressendichtheid van minder dan 1000 per vierkante kilometer. Met deze afbakening beslaat het platteland ongeveer tachtig procent van het Nederlandse areaal waar ongeveer veertig procent van de Nederlandse bevolking woont”*(Terluin, 2005; pag. 27).

De regionale productiestructuur van het onderzoeksgebied wordt gedomineerd door vier sectoren. De nijverheid (exclusief de bouw) en energie (opwekking) is de grootste. Daarachter volgt industrie. Op de derde plaats staan handel, vervoer en horeca en tot slot de overheid en zorgsector (CBS, 2013). Na de beschrijving van het onderzoeksgebied, wordt in het volgende

hoofdstuk uitgelegd wat demografische krimp is en in welke mate deze krimp aanwezig is binnen Oost-Groningen.

2.1 Leeswijzer

Dit onderzoek bevat drie deelvragen. Elke deelvraag wordt apart behandeld. Paragraaf 3.1 tot en met 3.7 geven op basis van theorie antwoord op de eerste deelvraag. Paragraaf 3.8 geeft antwoord op de tweede deelvraag en het antwoord op de derde deelvraag wordt gegeven in paragraaf 3.9 en 3.10. Vervolgens wordt in hoofdstuk 4 de methode verantwoord. Daarna worden de resultaten besproken in hoofdstuk 5 en in hoofdstuk 6 worden er conclusies getrokken.

3. Theoretisch kader

3.1 De verschillen in locatiekeuze

Het locatiekeuzeproces verschilt per bedrijf. Dit hangt af van een aantal variabelen. Hayter (1997) noemt 'grootte van een bedrijf' als één van de variabelen. Hij stelt dat over het algemeen geldt hoe kleiner het bedrijf is, hoe lokaler het zoekproces. Kleine bedrijven hebben de meeste informatie over hun directe omgeving en zullen daardoor eerder geneigd zijn zich daar te vestigen. Een reden hiervoor is dat de bekendheid met de regio zorgt voor minder economische onzekerheid. Dit in tegenstelling tot grotere bedrijven. Zij hebben over het algemeen meer financiële middelen om die economische onzekerheden waar nodig op te vangen. Grote bedrijven hebben daarnaast over het algemeen een 'meer mechanische manier van locatiekeuze'. Daarmee wordt bedoeld dat grote bedrijven vaak door meer financiële middelen de mogelijkheid hebben om meer specialistische kennis in te huren voor een locatiekeuze. Daardoor wordt er door die bedrijven meestal een keuze gemaakt alleen op grond van optimale economische omstandigheden. Vooral als het om de lokale locatiekeuze gaat lijken bij de kleinere bedrijven echter moeilijker meetbare en zachte factoren een grotere rol te gaan spelen. Persoonlijke voorkeuren zullen mogelijk belangrijker worden, doordat op deze schaal vaak individuele managers, in tegenstelling tot 'mechanistisch handelende managers vanuit het hoofdkantoor', de locatiekeuze maken.

Een andere variabele die Hayter (1997) benoemt is 'het type bedrijf'. De locatiekeuze hangt ook af van het type activiteit van een bedrijf. Everaars en Brand-van Tuijn (2001) stellen dat het type bedrijf van de ondernemer van invloed is op welke locatiefactoren een ondernemer meeneemt in de besluitvorming. Zij geven als voorbeeld dat over het algemeen een transportbedrijf in zijn locatiekeuze bereikbaarheid over de weg zwaarder zal laten meewegen dan de uitstraling van het bedrijfspand. Zo zullen ook de milieukosten en de factor laad/los capaciteiten voor de sector industrie & productie van veel groter belang zijn dan voor bijvoorbeeld de sector diensten.

Naast grootte en type is er nog een ander element wat meespeelt in een locatiekeuze: *relaties met andere actoren*. De mate waarin nabijheid tot toeleveranciers, klanten, geschikt personeel en kennisinstellingen bepalende locatiefactoren zijn verschilt per bedrijf (Stam, 2007).

3.2 Locatietheorieën en locatiefactoren

Om te onderzoeken hoe demografische krimp van invloed is op de locatiefactoren van MKB-ondernemers in Oost-Groningen is het belangrijk eerst antwoord te krijgen op de vraag welke locatiefactoren een rol spelen bij MKB-ondernemers. Het is van belang als eerste te achterhalen welke afwegingen een willekeurige ondernemer kan maken in zijn locatiekeuze en welke eisen

de ondernemer kan stellen aan zijn locatie. Ondernemers hebben namelijk verschillende redenen om zich op een bepaalde plek te vestigen, weg te gaan of juist te blijven waar ze gevestigd zijn (Brouwer et al., 2004). Deze redenen hangen samen met verschillende factoren die ervoor zorgen dat een ondernemer de huidige vestigingsplaats wil verlaten, erdoor aangetrokken wordt of er juist wil blijven. Deze factoren zijn onderverdeeld in respectievelijk push-, pull- en keepfactoren. Omdat dit onderzoek betrekking heeft op ondernemers die al in het gebied zijn gevestigd zullen de pull-factoren in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten worden. De vraag kan gesteld worden welke locatiefactoren ondernemers belangrijk vinden in de keuze van hun locatie. Verschillende locatietheorieën proberen hierop een antwoord te geven. In het volgende stuk worden de verschillende locatietheorieën toegelicht (Brouwer et al., 2004; Porter, 2007).

Zoals zojuist is vermeld zijn er meerdere locatietheorieën in de wetenschappelijke literatuur bekend. Hierin kan een onderscheid gemaakt worden in locatietheorieën die de locatie van ondernemers verklaren aan de hand van harde factoren en locatietheorieën die steunen op zachte- en clusterfactoren. De harde factoren worden vooral beschreven in de neo-klassieke locatietheorie en zijn vooral gericht op kostenminimalisatie. De zachte factoren worden vooral beschreven in de behavioristische theorieën en hebben betrekking op de eigenschappen van een ondernemer en de inbedding in zijn sociale omgeving. De institutionele stroming beschrijft externe factoren zoals regelgeving vanuit de overheid. Tot slot beschrijft de evolutionaire theorie ook clusterfactoren, factoren die zich voordoen bij clustering van bedrijven, zoals gespecialiseerd personeel, nabijheid van toeleveranciers en afnemers, de mogelijkheid tot kennis-spillovers en lage transactiekosten. Deze stroming onderscheidt zich van de andere locatietheorieën omdat deze theorie ook uitspraken doet over de evolutie van een bedrijf na vestiging (Meester, 2000; Meester, 2004; Pellenbarg & Meester, 2006). Omdat dit onderzoek gaat over ondernemers die al in Oost-Groningen gevestigd zijn is dit een belangrijke theorie, verderop in het theoretisch kader wordt echter duidelijk waarom geen van de stromingen wordt uitgesloten.

Om te beginnen zullen de verschillende locatie theorieën worden belicht om te achterhalen welke afwegingen en denkprocessen een ondernemer belangrijk kan vinden. Vervolgens zullen de bijbehorende harde, zachte en/of clusterfactoren worden opgedeeld in push-, pull- en keepfactoren om te achterhalen welke locatiefactoren een ondernemer belangrijk vindt op zijn vestigingsplaats. Omdat Oost-Groningen een ruraal krimpgebied is bestaat de plaatselijke economie voornamelijk uit MKB-bedrijven (Siemens, 2010). Daarom wordt uitgezocht welke factoren belangrijk zijn voor een ondernemer in een rurale setting. Dit wordt echter behandeld na de beschrijving van de algemene locatiefactoren.

3.3 (Neo) klassieke theorieën

In de klassieke locatie theorieën staat het bedrijf centraal. Deze stroming berekent de optimale locatie voor een bedrijf aan de hand van twee variabelen: de productiekosten en de transportkosten. Elke locatie heeft unieke productie- en transportkosten. De ene locatie is verder weg van de vindplaats van grondstoffen dan de andere, terwijl de afstand tot de markt op iedere specifieke locatie ook anders is. Daarnaast brengt iedere locatie verschillende arbeids- en kapitaalkosten met zich mee. Het is belangrijk te vermelden dat deze theorieën alleen van toepassing zijn als de situatie voldoet aan de volgende voorwaarden: de ondernemer is volledig geïnformeerd, het bedrijf handelt rationeel in een homogene ruimte en de markt is volledig vrij. Het type locatiefactoren die onder deze theorieën vallen zijn met name de harde factoren. (Louw et al., 2009; Brouwer et al., 2004).

Met de harde locatiefactoren worden de factoren bedoeld die zijn gericht op kostenminimalisatie. Dit betreft onder andere transportkosten, de mate waarin natuurlijke hulpbronnen aanwezig zijn, arbeidskosten, personeel, de prijs van vastgoed, de afstand tot klanten, concurrentie, bereikbaarheid, en ruimte om uit te breiden (Brouwer et al., 2004; Porter, 2007). Wanneer de ondernemer een positieve waardering geeft aan bovengenoemde factoren zijn het voornamelijk keepfactoren, echter wanneer een ondernemer negatief oordeelt over deze factoren kunnen het ook pushfactoren zijn of worden. (Kalantaridis & Bika, 2006).

De waardering die een ondernemer geeft aan bovenstaande factoren maakt of het voor hem een push-, pull of keepfactor betreft. Wanneer een bepaalde harde push- of keeplocatiefactor de kostenminimalisatie bedreigd wordt het een pushfactor, wanneer dit niet (meer) het geval is, wordt het weer een pull- of keepfactor (Atzema et al, 2002). Bijvoorbeeld: De prijs van vastgoed. Als de prijs van vastgoed hoog is wordt het een pushfactor, wanneer de prijs van vastgoed daalt of al laag is wordt het een pull- of keepfactor. Voor de andere genoemde factoren geldt hetzelfde (Pellenbarg & van Dijk, 2000). Vooral de angst om arbeidskrachten te verliezen kan een belangrijke harde keepfactor zijn (Atzema et al, 2002). Omdat dit onderzoek gericht is op ondernemers die zich al gevestigd hebben, zal de nadruk van dit onderzoek liggen op de keep- en pushfactoren van Oost-Groningen.

3.4 Behavioristische theorie

Naast kostenminimalisatie kan een ondernemer ook andere eisen stellen aan een bepaalde locatie. Een volgende mogelijke reden wordt gegeven in de behavioristische locatietheorie. In de behavioristische locatietheorie staat de ondernemer centraal. Deze theorie gaat er niet vanuit dat een ondernemer volledig is geïnformeerd en volledig rationeel de optimale beslissing neemt, maar slechts een voor zichzelf zo bevredigend mogelijke locatiebeslissing neemt. Dit doet hij op basis van gekleurde informatie en rekening houdend met zijn eigen ambities en

voorkeuren. Volgens deze theorie spelen persoonlijke voorkeuren een cruciale rol in de uiteindelijke locatiebeslissing (Louw et al., 2009; Meester, 1999).

De behavioristische locatie theorie is met name toepasbaar op de directe omgeving rond een bedrijf. De nadruk ligt vooral op de locatiekeuze en de motieven die daaraan ten grondslag liggen. Deze theorie kijkt naar het locatiekeuzeproces en welke informatie de ondernemer wel en niet gebruikt. De zachte factoren komen vooral binnen deze stroming aan bod (Atzema et al., 2002).

Met de zachte factoren wordt vooral factoren bedoeld die te maken hebben met de locatie zelf en de eigenschappen van de ondernemer. Daarbij valt te denken aan bijvoorbeeld: het imago van een regio, de kwaliteit van leven in de regio, de inbedding van het bedrijf in de lokale omgeving door middel van het sociale netwerk en de locational self-preference van een ondernemer. Locational self-preference betekent dat een ondernemer het liefst zijn bedrijf start op de plek waar zijn leefomgeving is (Meester, 2000; Meester, 2004; Pellenbarg & Meester, 2006).

Een belangrijke zachte keepfactor is het sociale netwerk van een ondernemer in zijn omgeving. Granovetter (2005) spreekt over drie redenen waarom netwerken belangrijk zijn voor een ondernemer. Ten eerste kan een sociaal netwerk de kwaliteit van de informatievoorziening aan een ondernemer verbeteren. Hiermee wordt bedoeld dat een ondernemer er waarde aan hecht om belangrijke informatie te verifiëren. Dat kan sneller en beter bij iemand die de ondernemer goed kent dan bij iemand die hij vaag kent. De tweede reden is dat een ondernemer makkelijker invloed kan uitoefenen op iemand die hij persoonlijk kent dan op iemand die hij minder goed kent. Een personeelslid binnen de familie van de ondernemer zal bijvoorbeeld minder snel opstandig worden dan iemand die de baas minder goed kent. De derde reden waarom sociale netwerken belangrijk zijn is dat ondernemers eerder vertrouwen op mensen binnen hun sociale netwerk. Zij zullen daarom sneller informatie geloven die van binnen dat netwerk komt.

In de literatuur over sociale netwerken worden vier kernprincipes beschreven (Granovetter, 2005; Kelantaridis & Bika, 2006; Hite, 2005). Het eerste kernprincipe gaat over normen en waarden en netwerkdictheid. Hiermee wordt bedoeld dat een hecht netwerk een snellere aanvoer van informatie tot gevolg heeft omdat het kortere lijnen tot de ondernemer heeft dan een lossier netwerk. Verder maken gelijklopende normen en waarden de communicatie makkelijker en het gedrag tussen deelnemers binnen een sociaal netwerk voorspelbaarder. Dit faciliteert de informatievoorziening en het vertrouwen binnen een netwerk.

In het tweede kernprincipe bestaat een sociaal netwerk uit zwakke en sterke banden tussen de actoren. Dit betekent dat een ondernemer een betere persoonlijke, dus sterke band heeft met

de ene persoon dan met de andere persoon. Nieuwe informatie bereikt de ondernemer meestal via de zwakke banden omdat de mensen die sterke banden met elkaar hebben zich meestal met hetzelfde bezighouden of zich in dezelfde kringen begeven. Daardoor is de informatie die tussen sterke banden wordt uitgewisseld meestal al bekend (Kelantaridis & Bika, 2006).

Een derde kernprincipe van sociale netwerken is het bestaan van *structural holes* binnen een netwerk. Dit betekent dat naast de kwaliteit van de banden binnen een netwerk ook de banden tussen verschillende gescheiden netwerken belangrijk zijn voor een ondernemer. Wanneer bijvoorbeeld een ondernemer in de bouw een bouwvergunning nodig heeft kan het voor de ondernemer gunstig uitpakken als hij nauwe banden onderhoudt met de gemeente (Kelantaridis & Bika, 2006; Hite, 2003; Hite, 2005).

Het vierde kernprincipe gaat over sociale inbedding in de omgeving. Granovetter (2005, pag, 181) definieert sociale inbedding als volgt: *'the extent to which economic action is linked to or depends on action or institutions that are non-economic in content, goals or processes'*. Sociale en economische activiteiten overlappen elkaar nogal eens in het dagelijks leven. De mate waarin die overlap plaatsvindt is de sociale inbedding van een ondernemer. Een voorbeeld van sociale inbedding is de besparing die een ondernemer kan behalen door personeelsleden te rekruteren via zijn sociale netwerk in plaats van het inschakelen van een recruitment bureau.

Een resultaat van de sociale inbedding van een ondernemer is de "Locational self-preference": het vestigen van het bedrijf op een plek dichtbij huis. De reden is dat ondernemers waarde hechten aan de banden met de huidige omgeving (Meester, 2000). Het gegeven dat binnen een sociaal netwerk het onderhoud van de relaties van vitaal belang is en face to face contact belangrijk is voor de informatievoorziening maakt dat een sociaal netwerk erg plaatsgebonden is. Daarom is sociale inbedding belangrijk voor een locatiebeslissing (Granovetter, 2005; D'exelle en Riedl, 2013).

3.5 Institutionele locatietheorieën en evolutionaire locatietheorie

Naast de neo-klassieke en behavioristische stroming zijn er ook de institutionele en evolutionaire locatie theorieën. Omdat de institutionele theorie vooral gaat over de locatiefactoren van grote ondernemingen is deze theorie in die zin minder toepasbaar op de locatiefactoren van de kleine MKB-ondernemer van Oost-Groningen, waar dit onderzoek op gericht is. Andere elementen uit deze theorieën zijn wel belangrijk voor dit onderzoek. De institutionele locatietheorie heeft het over de regelgeving vanuit de overheid, een factor die ook mee kan spelen bij MKB-ondernemers, omdat iedere onderneming afhankelijk is van wetgeving. De evolutionaire theorie heeft het over suboptimaliteit, omstandigheden die niet volledig optimaal zijn, en de binding met de omgeving, welke belangrijke zachte keepfactoren kunnen zijn (Louw et al. 2009; Brouwer et al.,2004; Pellenbarg, 2002).

Binnen de institutionele locatie theorieën is er vooral aandacht voor de invloed van strategische beslissingen van multinationals en de overheid op de regionale economie. Zowel de bedrijfsinterne processen krijgen in deze theorie de aandacht als de bedrijfsexterne processen, zoals regelgeving vanuit de overheid. Binnen deze theorieën staat vooral de economische ontwikkeling van de regio centraal en niet de voorkeuren van de ondernemer. Deze theorieën doen vooral uitspraken op regionaal niveau (Louw et al. 2009; Brouwer et al.,2004; Pellenbarg, 2002).

In de jaren 2000 is de evolutionaire locatietheorie opgekomen. Deze theorie probeert te verklaren waarom en hoe de economische structuur van een regio verandert onder invloed van externe factoren zoals economische conjuncturele schommelingen, maatschappelijke veranderingen en innovatie. Deze theorie gaat niet zo zeer in op vestigingsplaatskeuze maar meer op de evolutie van een bedrijf na de vestiging. Deze theorie heeft overeenkomsten met de behavioristische stroming. Zo spelen suboptimaliteit, geluk en toeval ook een rol in deze theorie. De evolutionaire theorie onderscheidt zich van de andere stromingen omdat er ook uitspraken worden gedaan over de binding van een bedrijf met zijn omgeving. Deze theorie gaat over harde, zachte en clusterfactoren (Louw et al.,2009; Brouwer et al, 2004).

Een harde factor die geschaard kan worden onder institutionele en evolutionaire stroming is de aanwezigheid van clusters. Porter (1990 pag 12) definieert een cluster als volgt: *'geographic concentrations of interconnected companies, specialised suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions (for example, universities, standards agencies and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate'*. Porter heeft in deze definitie weinig aandacht voor de culturele en sociale aspecten van een cluster. In 1998 voegt hij aan zijn definitie toe: *'repeated, personal relationships and community ties fostering trust facilitate the information flow within clusters'* (pag 25).

Clusters kunnen bekeken worden op verschillende niveaus: macroniveau, meso-niveau en microniveau (Porter, 2007; Werker & Athreye, 2004). In dit onderzoek wordt vooral gekeken naar het micro- en mesoniveau, omdat alleen gekeken wordt naar clusters op regionale schaal. Waar het macroniveau kijkt naar clusters op globale en internationale schaal bekijkt het microniveau clusters op het niveau van het bedrijf en zijn omgeving. De voordelen die bedrijven kunnen halen uit het deelnemen in een cluster worden agglomeratievoordelen genoemd (Porter, 2007;Murdoch,2006). Deze voordelen kunnen behaald worden als de bedrijven in elkaars nabijheid gevestigd zijn.

Murdoch (2006) onderscheidt vier algemene agglomeratievoordelen. Ten eerste de aanwezigheid van collectieve diensten en goederen, zoals bijvoorbeeld infrastructuur en toeleveranciers. Ten tweede kunnen binnen een cluster de kosten voor transacties tussen bedrijven laag blijven, omdat weinig afstand hoeft te worden afgelegd. Ten derde zet een

cluster aan tot het delen van kennis en innovaties. Het vierde agglomeratievoordeel is de aanwezigheid van veel werknemers met gespecialiseerde kennis, waardoor er over het algemeen niet lang gezocht hoeft te worden naar een capabele werknemer.

Stedelijke en rurale clusters lijken erg op elkaar. Murdoch (2006) noemt als belangrijkste verschil tussen deze twee dat de clusters op het platteland, meer dan stedelijke clusters, gebaseerd zijn op wederzijds respect, vertrouwen en samenwerking. Rurale clusters maken meer gebruik van hun sociale netwerken dan de stedelijke clusters. Oost- Groningen betreft een plattelandsgebied. De verwachting is dan ook dat de rurale clusters in de vorm zoals Murdoch (2006) die schetst aanwezig zullen zijn.

3.6 “The death of distance”

De locatietheorieën en de factoren die daarbij horen zijn nu behandeld. Er is echter een element wat geen locatiefactor is, maar welke wel van invloed is op de locatiefactoren: het internet. Die invloed komt naar voren in de theorie over “the death of distance”. Deze theorie stelt dat afstanden door het internet virtueel steeds kleiner worden (Cairncross, 2002; Etemad, 2014). Fysieke afstanden worden steeds minder belangrijk. Mensen zullen voor steeds meer informatie en handelingen steeds minder afstand hoeven af te leggen. Ondernemers kunnen het internet gebruiken als etalage voor hun producten en ze kunnen er ook een veel groter publiek mee bereiken (Etemad, 2014). De ondernemers zouden door gebruik te maken van het internet invloed kunnen hebben op de hoeveelheid klanten en daardoor ook op de afzet van hun bedrijf.

3.7 Locatiekeuzeproses van MKB-ondernemers

Zoals eerder gesteld is de grootte van een bedrijf van belang voor het verschil in locatiefactoren waar een ondernemer naar kijkt. Het verschil met een groot bedrijf is dat een MKB-ondernemer een integraal onderdeel vormt van het locatiekeuzeproses, dat betekent dat het vaak zo is dat een ondernemer zelf beslist welke keuzes hij maakt met betrekking tot vestigingsplaatskeuze. De persoonlijke voorkeuren spelen een grote rol in het proces. Met name de woonvoorkeur is vaak van doorslaggevend belang (Stam, 2007)

3.8 Voorlopige verwachtingen

De verwachting is dat de ondernemers in Oost-Groningen vooral de zachte factoren op hun locatie belangrijk vinden, omdat er in plattelandsgebieden meer gebruik gemaakt wordt van sociale netwerken dan in stedelijk gebied. Verder zijn zij over het algemeen meer gehecht aan hun omgeving (Shields, 2005; Siemens, 2010). In het volgende hoofdstuk wordt er verder ingegaan op de locatiefactoren van Oost-Groningen.

Het is echter waarschijnlijk dat ook daar de harde- en clusterfactoren een rol spelen bij ondernemers, omdat de eisen die een ondernemer stelt aan een locatie vaak een combinatie

zijn van harde, zachte en clusterfactoren (Siemens, 2010). Het lijkt daarom voor de hand te liggen om te kiezen voor de evolutionaire locatietheorie. Om een zo compleet mogelijk beeld te krijgen van de locatiefactoren van ondernemers in Oost-Groningen kiest dit onderzoek ervoor geen van de stromingen uit te sluiten. Wanneer er voor een specifieke stroming gekozen wordt ligt uitsluiting van andere locatietheorieën op de loer. Daarom is het voor dit onderzoek van belang geen van de soorten factoren uit te sluiten en de verschillende locatietheorieën met elkaar te integreren. Pen (2002) stelt:

“Vestigingsplaatsonderzoek zou meer moeten streven naar het integreren van de verschillende locatietheorieën en ruimte moeten laten voor een debat tussen deze theorieën. Dit leidt tot nieuwe inzichten en het besef dat de denkbeelden uit het verleden iets kunnen toevoegen. Het gebruik van locatietheorieën zou minder afhankelijk moeten zijn van de waan van de dag. Economisch geografen en ruimtelijk economen moeten pogen de kwalitatieve en kwantitatieve aanpak te integreren in plaats van te beargumenteren welke aanpak meer zinvol is”(Pen, 2002).

In dit hoofdstuk zijn de verschillende theorieën en locatiefactoren in algemeen verband behandeld. In het volgende hoofdstuk zullen de locatiefactoren worden behandeld die onderscheidend zijn voor ruraal gebied en daarmee voor Oost-Groningen.

3.9 Locatiefactoren op het platteland

Er zijn geen kwalitatieve publicaties over locatiefactoren in specifiek Oost-Groningen. In dit onderzoek zal dan ook worden gekeken naar locatiefactoren op het platteland over het algemeen omdat Oost-Groningen als plattelandsgebied beschouwd kan worden. Hiermee wordt ernaar gestreefd een zo realistisch mogelijk beeld te scheppen van de locatiefactoren in Oost-Groningen. Dit onderzoek gaat er dan ook vanuit dat de factoren die voor een ruraal gebied gelden daarom ook op Oost-Groningen van toepassing zijn.

Naast locatiefactoren in een algemeen verband zijn er ook locatiefactoren die specifiek gelden voor plattelandsgebieden. Oost-Groningen is een plattelandsgebied. De geografie en de natuurlijke omgeving van een plattelandsgebied zorgen voor unieke kenmerken en uitdagingen voor een ondernemer. Shields (2005) stelt dat de bereikbaarheid op het platteland over het algemeen slechter is dan binnen een meer verstedelijkte omgeving. De bevolking woont immers meer verspreid en de bedrijven liggen verder van elkaar vandaan (Brouwer et al., 2004). Een gevolg van deze grotere afstanden op het platteland is dat de transportkosten van grondstoffen voor een bedrijf hoger kunnen uitvallen dan in de stad (Barkema & Drabenstott, 2000). Daarnaast zijn klanten langer onderweg en daardoor misschien eerder geneigd voor een concurrent te kiezen. Het kan daarom zo zijn dat het op het platteland langer duurt om eenzelfde klantenkring op te bouwen dan in een meer stedelijke omgeving. Dit maakt dat slechte bereikbaarheid een pushfactor kan zijn voor bedrijven in Oost-Groningen (Pellenbarg, 2006)

Naast de slechtere bereikbaarheid is de lage vraag naar goederen een belangrijke harde factor van plattelandsgebieden (Shields, 2005; Barkema & Drabenstott, 2000). Deze lage vraag speelt een cruciale rol in het vestigingsklimaat, want zelfs wanneer de landelijke vraag naar goederen groot is blijven de bedrijven in plattelandsgebieden over het algemeen klein en groeien zij nauwelijks. Dit wordt veroorzaakt doordat een lage bevolkingsdichtheid weinig vraag creëert naar goederen omdat er minder consumenten wonen dan in verstedelijkte gebieden om die vraag naar producten en diensten te genereren. Deze factor kan ook gezien worden als pushfactor voor Oost-Groningen (Siemens, 2010).

Het inkomen van burgers op het platteland ligt over het algemeen lager dan het landelijk gemiddelde (CBS, 2013). Daarnaast is het gemiddelde opleidingsniveau op het platteland lager dan in stedelijk gebied (Shields, 2005). Het lagere gemiddelde opleidingsniveau kan tot gevolg hebben dat er op het platteland een tekort aan geschikt personeel ontstaat (Siemens, 2010). Tot slot heeft het platteland te maken met een terughoudendheid van banken om te investeren in een plattelandsregio. Banken zijn vooral op zoek naar bedrijven met een groot groeipotentieel. Dit is echter zoals eerder gesteld meestal niet het geval bij bedrijven op het platteland (Shields, 2005). Net als geringe afzet en slechte bereikbaarheid kunnen bovenstaande factoren eveneens gelden als pushfactoren voor de regio Oost-Groningen (Siemens, 2010) Over het algemeen zijn de prijzen van onroerend goed op het platteland lager. Daarnaast is er meer ruimte om een bedrijf uit te breiden (De Jong & Van Duin, 2010). Deze factor geldt als keepfactor voor Oost-Groningen (Siemens, 2010).

Over het algemeen zullen de zachte factoren in Oost-Groningen belangrijker zijn dan de harde factoren. Dat komt omdat de ondernemers door de relatief minder gunstige harde factoren, eerder op de sociale contacten zijn aangewezen om te overleven (Siemens, 2010). Dit komt tot uiting doordat mensen op het platteland, meer dan mensen in de stad, gehecht aan hun omgeving, omdat zij sterkere banden hebben met de mensen om hen heen (Shields, 2005). Op het platteland heerst over het algemeen een sterkere gemeenschapszin dan in stedelijk gebied. Het fenomeen van sociale banden met de omgeving wordt sociale inbedding genoemd (Kalantaridis & Bika, 2006). De sterke gemeenschapszin uit zich in uitgebreide sociale netwerken, die zich kenmerken door de hechtheid ervan (Kalantaridis & Bika, 2006). Een gevolg van deze sociale inbedding kan "locational self-preference" zijn (Meester, 2000).

Aan de kwaliteit van leven op het platteland wordt regelmatig een positieve waardering toegekend, wat specifieke ondernemers aan kan trekken: meer rust, ruimte en groen. Dit zijn de keepfactoren van het platteland, omdat ze ervoor zorgen dat ondernemers er graag gevestigd blijven. (Siemens,2010).

Op het platteland is ook vaak sprake van sociaal ondernemerschap (Ney, et al., 2014). Dat is een vorm van ondernemen waarbij ondernemers met hun bedrijf iets proberen te betekenen voor de gemeenschap. Mair & Marti (2006) omschrijven sociaal ondernemerschap als: *“a process involving the innovative use and combination of resources to pursue opportunities to catalyze social change and/or address social needs”* (blz. 3). De reden dat sociaal ondernemerschap veel voorkomt op het platteland is dat de ondernemers daar vaak een sterke binding hebben met de gemeenschap en daarom iets willen doen om de omgeving in welke vorm dan ook te verbeteren (Bornstein & Davis, 2010). Krimp kan een reden zijn voor ondernemers om de omstandigheden in hun omgeving te willen verbeteren. Krimp zelf kan daardoor ook een keepfactor zijn.

3.10 Demografische krimp in perspectief

In het vorige hoofdstuk is antwoord gegeven op de vraag welke locatiefactoren een rol spelen op het platteland, welke rol zij spelen en waarom. Nu zal de demografische krimp in Nederland worden besproken, om weer te geven hoe de demografische krimp in Oost-Groningen zich verhoudt tot de landelijke bevolkingscijfers.

3.10.1 Demografische krimp in Nederland

Om te achterhalen wat de invloed van demografische krimp is op de locatiefactoren van Oost-Groningen is het van belang om eerst uiteen te zetten wat demografische krimp inhoudt. De meeste populaire definities van bevolkingskrimp komen neer op een daling van het bevolkingsaantal. Daarmee is dit begrip echter onvoldoende gedefinieerd. De daling kan zich namelijk voordoen op twee manieren (Euwals et al., 2009). Krimp kan zich voordoen in de omvang van de bevolking maar in de samenstelling van de bevolking (Van den Broek et al., 2008). Deze laatste vorm van krimp wordt selectieve krimp genoemd. Een voorbeeld van selectieve krimp is vergrijzing. Vergrijzing betekent dat de jongere mensen wegtrekken, waardoor er een overschot aan ouderen ontstaat. Het gaat hierbij dus om een relatieve verandering in de samenstelling van de bevolking (Van Nimwegen & Heering, 2009). Voor dit onderzoek is dit onderscheid belangrijk, omdat vergrijzing van invloed kan zijn op de hoeveelheid geschikt personeel in een gebied.

De belangrijkste oorzaken van demografische krimp in Nederland zijn de verwachte lage vruchtbaarheid, de verwachte relatief hoge sterfte in de komende jaren vanwege de uitstervende babyboomgeneratie, de lage immigratiecijfers en het vertrek van mensen (Van Dam et al., 2006). Deze ontwikkelingen zijn een uitvloeisel van een bredere context. Een sociaal-culturele context in de vorm van emancipatie en individualisering, heeft een negatieve invloed op de geboortecijfers. In Nederland zal dus in de toekomst sprake zijn van zowel selectieve krimp als een daling van de omvang van de bevolking als geheel (Van den Broek et al. 2008).

Het bevolkingsaantal van Nederland zal naar verwachting vanaf 2035 langzaam afnemen tot 16,5 miljoen inwoners in 2050 (Euwals et al, 2009).

3.10.2 Demografische krimp in Oost-Groningen

De regio Oost-Groningen zoals in dit onderzoek omschreven heeft 200.660 inwoners (regioatlas, 2013). Volgens de verwachtingen van de Provincie Groningen is de bevolking in Delfzijl en omgeving en Oost-Groningen over de periode van 2005-2012 met respectievelijk 5% en 2% afgenomen en het aantal huishoudens in Delfzijl en omgeving met 1%, dit op basis van berekeningen van het CBS. Het aantal huishoudens in Oost-Groningen is echter over de periode 2005-2012 wel met 2% toegenomen. (Provincie Groningen, 2009). Voor de periode 2012-2040 wordt een scherpere daling van de bevolking én het aantal huishoudens verwacht. De verwachting is dat voor de gebieden Delfzijl en omgeving en Oost-Groningen de bevolkingsafname in die periode respectievelijk 20% en 12% zal zijn. Daarnaast zal er van 2012 tot 2040 een afname van het aantal huishoudens plaatsvinden van 16% in Delfzijl en omgeving en 7% in Oost-Groningen (provincie Groningen, 2009). Het is belangrijk om een verschil te maken tussen krimp van de bevolking en de krimp van het aantal huishoudens. Voor de vraag naar sommige producten is het verschil van belang. Een vaatwasser is er bijvoorbeeld voor één huishouden, maar niet iedereen in het huishouden heeft een eigen vaatwasser. Het maakt dus niet uit of het huishouden kleiner wordt als er maar een huishouden is.

3.11 Invloed van krimp op de locatiefactoren van het platteland

Eerder in dit onderzoek werden de locatiefactoren van het platteland beschreven, zonder dat daar de invloed van krimp in is meegenomen. In het vervolg van het theoretisch kader zal worden besproken welke invloed krimp heeft op een plattelandcontext. Belangrijk is te vermelden dat krimp niet alleen op het platteland voorkomt, maar ook kan voorkomen in meer verstedelijkt gebied. Het platteland is gevoeliger voor de gevolgen van krimp dan meer verstedelijkt gebied. De voorzieningen zullen in de stad bijvoorbeeld minder snel gesloten worden naar aanleiding van een krimpende bevolking omdat in een stad meer mensen wonen die van een bepaalde voorziening gebruik maken. Er zijn in dit onderzoek verschillende keep- en pushfactoren gevonden die onderscheidend zijn voor het platteland. In dit hoofdstuk zal de mogelijke invloed van demografische krimp op die locatiefactoren worden besproken. De pushfactoren staan in dit onderzoek gelijk aan de negatieve invloed van krimp, omdat zij ervoor zorgen dat ondernemers willen verhuizen. De keepfactoren staan gelijk aan de positieve invloed van demografische krimp omdat zij ervoor zorgen dat ondernemers willen blijven in Oost-Groningen.

3.11.1 Invloed van krimp op de pushfactoren van het platteland

De eerst gevonden pushfactor is de harde neoklassieke factor bereikbaarheid. Het platteland heeft een slechtere bereikbaarheid dan meer verstedelijkte gebieden (Brouwer et al., 2004). Demografische krimp zorgt ervoor dat die bereikbaarheid nog minder wordt of in ieder geval

niet verbetert. Bij teruglopende belastinginkomsten kan de situatie zich voordoen dat lokale overheden genoodzaakt zijn alleen de meest noodzakelijke voorzieningen te leveren. Dan bestaat er een kans het onderhoud en de aanleg van nieuwe wegen steeds minder prioriteit heeft (Coleman & Rowthorne, 2011). Demografische krimp zal dus een negatieve invloed hebben op de bereikbaarheid. Een gevolg van slechte bereikbaarheid zijn relatief hoge transportkosten op het platteland (Siemens, 2010). Doordat demografische krimp een negatieve invloed zal hebben op de bereikbaarheid, zal de negatieve invloed ook indirect terug te zien in de transportkosten omdat deze door een slechtere bereikbaarheid hoger worden (Coleman & Rowthorne, 2011).

Een andere locatiefactor op het platteland is de lokale vraag naar producten. Ook op deze factor heeft demografische krimp een negatieve invloed. Dit wordt veroorzaakt doordat een lage bevolkingsdichtheid weinig vraag creëert omdat er minder consumenten wonen dan in verstedelijkte gebieden om die vraag naar producten en diensten te genereren (Drabenstott & Meeker, 1999). De verwachting is dat naarmate het gebied verder krimpt de invloed alleen maar groter zal worden.

Een derde locatiefactor is personeel. Het platteland heeft relatief weinig geschikt personeel. Dat komt omdat het opleidingsniveau op het platteland over het algemeen lager is dan in de stad. Hiervoor is dezelfde verklaring van toepassing als bij de bereikbaarheid. De overheid krijgt minder belastinggeld binnen en zal minder investeren in scholen op het platteland, omdat daar minder studenten zijn, vanwege de lage bevolkingsdichtheid (Coleman & Rowthorne, 2011). Daardoor zal het opleidingsniveau alleen maar verder afnemen. Daarnaast zorgt demografische krimp ook voor minder personeel. Omdat mensen wegtrekken uit het gebied zal de beroepsbevolking dus ook afnemen. Een andere manier waarop de demografische krimp van invloed is op de beschikbaarheid van personeel is via de vergrijzing. De gemiddelde werknemer wordt steeds ouder en er gaan dus ook relatief steeds meer mensen met pensioen. Dit betekent voor een ondernemer dat hij steeds moeilijker aan personeel kan komen.

Ook op het gebied van investeringen heeft demografische krimp een negatieve invloed. Banken zijn vooral op zoek naar bedrijven met een groot groeipotentieel. Dit is echter meestal niet het geval bij bedrijven op het platteland (Shields, 2005). Bedrijven op het platteland hebben meestal te maken met weinig vraag, waardoor ze minder groeipotentieel hebben. Demografische krimp zorgt ervoor dat er steeds minder consumenten zijn om die vraag te genereren. Hierdoor zal de negatieve invloed van demografische krimp op de investeringsbereidheid alleen maar toenemen.

3.11.2 Invloed van krimp op de keepfactoren van het platteland

Een belangrijke keepfactor op het platteland is ruimte. Op deze locatiefactor heeft demografische krimp een positieve invloed. Wanneer er minder mensen bij komen en de

bevolkingsdichtheid steeds lager wordt ontstaat er ook meer ruimte om uit te breiden. Een ondernemer kan bijvoorbeeld het pand van zijn collega overnemen omdat deze met pensioen gaat. Of er wordt een woonwijk gesloopt naast het bedrijf waardoor de ondernemer ruimte heeft om zijn pand uit te bouwen (D'exelle & Riedl, 2013).

De prijs van vastgoed op het platteland is relatief laag. Het is daarom een belangrijke keepfactor voor de regio. Ook op de prijs heeft demografische krimp een positieve invloed. De verklaring hiervoor is dat het, mede door eerder genoemde factoren, relatief onaantrekkelijk kan zijn voor nieuwe ondernemers om een bedrijf in de regio te starten. Dit betekent dat de prijs van bedrijfspanden lager wordt om het pand toch nog te verhuren (Shields, 2005; D'exelle & Riedl, 2013).

De sociale netwerken van een ondernemer kunnen een reden zijn voor een ondernemer om niet te verhuizen. Het is daarom een belangrijke keepfactor. De verwachting is dat demografische krimp een negatieve invloed heeft op sociale netwerken. Het zou kunnen zijn dat vrienden en familie van de ondernemer verhuizen. Hierdoor raakt hij minder ingebed in de omgeving en worden de banden met zijn omgeving doorgesneden. (D'exelle & Riedl, 2013).

In het verlengde van de vorige keepfactor ligt de locational self-preference van een ondernemer. De verwachting is dat demografische krimp hierop geen invloed heeft. Dat komt omdat ondernemers op het platteland vaak een sterke binding hebben met het gebied waar hij gevestigd is en dus niet zomaar vertrekt (Shields, 2005).

De afwezigheid van concurrentie op het platteland kan ook gezien worden als belangrijke keepfactor. Omdat het platteland niet altijd een optimale locatie is zullen MKB-bedrijven er niet zo snel gaan vestigen. Dit kan voor sommige ondernemers juist een reden zijn om in dat gat te springen omdat zij dan verzekerd zijn van meer klandizie (McCann, 2001)

Tot slot wordt het platteland gekenmerkt door een relatief goede kwaliteit van leven. De verwachting is dat demografische krimp hier zowel een negatieve als een positieve invloed kan hebben. Enerzijds zal de krimp zorgen voor een lagere bevolkingsdichtheid. Dit betekent dat er meer rust en ruimte om te wonen komt. Anderzijds zorgt de krimp er ook voor dat de kwaliteit van de publieke voorzieningen achteruit gaat. Een andere belangrijke negatieve invloed van demografische krimp op de kwaliteit van leven is leegstand. Door krimp kan er een verandering optreden in de vraag- en aanbodverhouding van woningen, wat direct consequenties heeft op lokale schaal. Een overaanbod van huizen betekent per definitie dat er panden leeg komen te staan (Van der Wagt & Boon, 2006). Een gevolg van leegstand kan zijn dat de buurt minder aantrekkelijk gevonden wordt wat weer extra leegstand in de hand kan werken. Daarnaast kan door leegstand verpaupering van een buurt optreden, omdat zowel door de bevolking als door de overheid minder aandacht besteed zal worden aan onderhoud van woningen en de

openbare ruimte in de buurt. Kleine dorpen in perifere plattelandsgebieden lijken het meest kwetsbaar voor deze verpaupering. Dit geldt ook voor Oost-Groningen (Magnusson & Turner, 2003; Van der Wagt & Boon, 2006).

3.12 Toelichting bij tabel 1

De tabel geeft weer welke harde, zachte en clusterfactoren er verwacht worden op het platteland. Deze factoren zijn onderverdeeld in push- en keepfactoren. In de laatste kolom wordt weergegeven wat de verwachte invloed zal zijn van krimp op de locatiefactoren

Tabel 1: Verwachtingen

Locatietheorie	Type locatiefactor	Verwachte push-factoren platteland	Verwachte keep/locatiefactoren platteland	Verwachte invloed van krimp op de locatiefactoren
Neoklassieke theorie	Harde factoren gericht op kostenminimalisatie	<ul style="list-style-type: none"> - Slechtere bereikbaarheid dan in de stad - grotere afstand tot klant dan in stedelijk gebied - relatief weinig geschikt personeel - minder vertrouwen van investeerders - weinig lokale vraag naar producten 	<ul style="list-style-type: none"> - Ruimte om uit te breiden - Relatief lage prijs vastgoed - Afwezigheid van concurrenten 	<ul style="list-style-type: none"> - slechte bereikbaarheid wordt nog minder - afstand tot klant wordt nog groter - geschikt personeel wordt minder - vertrouwen van investeerders wordt nog minder - Door krimp wordt de uitbreidingsruimte groter - Door krimp geen nieuwe concurrentie - Door krimp zal de vastgoedwaarde op het platteland verder dalen
Behavioristische theorie	Zachte factoren	<ul style="list-style-type: none"> - Leegstand 	<ul style="list-style-type: none"> - inbedding in de sociale omgeving door de aanwezigheid van sociale netwerken - relatief goede kwaliteit van leven - krimp 	<ul style="list-style-type: none"> - de inbedding zal minder worden omdat de sociale omgeving wegtrekt - door krimp meer ruimte, rust en groen, maar meer leegstand - krimp zorgt voor sociaal ondernemerschap
Evolutionaire en Institutionele theorie	(Harde, zachte en) clusterfactoren		<ul style="list-style-type: none"> - Samenwerking op basis van het sociale netwerk 	<ul style="list-style-type: none"> - Krimp zal samenwerking laten intensiveren

(Bron: een bewerking van Brouwer et al., 2004)

4. Methode

4.1 Algemeen

In dit onderzoek werden benaderingen met betrekking tot de locatiekeuzes van ondernemers die in de literatuur zijn beschreven in samenhang gebruikt. Er is voor gekozen om geen enkele benadering uit te sluiten. Deze keuze is gemaakt om een zo realistisch mogelijk beeld te scheppen van een ondernemer en het daarmee samenhangende locatiekeuzeproces.

In de literatuur wordt gesproken over een indeling van harde, zachte en clusterfactoren (Brouwer et al., 2004). Deze indeling wordt in dit onderzoek gebruikt om een lijst van factoren te maken, gebaseerd op eerder beschreven onderzoek. Zo wordt geprobeerd een zo compleet mogelijk beeld te schetsen van het vestigingsklimaat over het algemeen met harde bedrijfsfactoren gericht op kostenminimalisatie en zachte factoren die te maken hebben met inbedding van een ondernemer in een regio.

Vervolgens wordt onderzocht welke factoren kenmerkend zijn voor een vestigingsklimaat in een plattelandsgedebied (bijvoorbeeld: een slechtere infrastructuur als gevolg van minder investeringen vanuit het Rijk, maar een hecht sociaal netwerk tussen ondernemers). Daarna zal via kwalitatief onderzoek worden onderzocht hoe demografische krimp van invloed is op de locatiefactoren van Oost-Groningen volgens de plaatselijke ondernemers.

4.2 Kwalitatief onderzoek en de keuze voor interviews

Voorals het om de lokale locatiekeuze gaat lijken moeilijk meetbare en zachte factoren een grotere rol te gaan spelen. Persoonlijke voorkeuren zullen mogelijk belangrijker worden. Omdat in dit onderzoek wordt onderzocht wat ten grondslag ligt aan een locatiebeslissing, en de locatiefactoren die daarmee gepaard gaan naar verwachting moeilijk meetbaar zullen zijn, werd kwantitatief onderzoek niet geschikt geacht en is gekozen voor een kwalitatieve aanpak. Het voordeel van kwalitatief boven kwantitatief onderzoek is namelijk dat daarmee de gevoelens, motieven en gedachten van een ondernemer goed in beeld gebracht kunnen worden. Zo kan het locatiekeuzeproces beter gereconstrueerd worden dan wanneer gebruik gemaakt wordt van kwantitatief onderzoek. Daarnaast is er nog weinig kwalitatief onderzoek verricht naar het locatiekeuzeproces in krimpgebieden (Meester, 2006).

Er is gekozen voor het houden van diepte-interviews als methode van dataverzameling. In een interview worden ervaringen, gevoelens en motivaties besproken tussen de interviewer en geïnterviewde. De respondent heeft de mogelijkheid antwoorden naar eigen inzicht te formuleren en eventueel kracht bij te zetten. Interviews zorgen ervoor dat de interviewer de gezichtsuitdrukkingen en intonatie van de geïnterviewde kan zien of horen. Het voordeel is dat daardoor meer de diepte ingegaan kan worden ten opzichte van het houden van enquêtes

(Dunn, 2005). Interviews zijn voor dit onderzoek de ideale manier om data te verzamelen omdat het gaat over de verwachtingen en emoties van ondernemers ten aanzien van demografische krimp.

4.3 Onderzoeksgebied

Dit onderzoek heeft plaatsgevonden in Oost-Groningen. De keuze voor Oost-Groningen als onderzoeksgebied is gemaakt omdat het ten eerste, zoals blijkt uit voorgaande beschrijving, voldoet aan de eis dat er een bevolkings- en huishoudensdaling plaatsvindt. Daarmee mag Oost-Groningen als krimpgebied worden bestempeld. Ten tweede is Oost-Groningen een groot gebied wat voordelig is geweest met het oog op respondentenwerving.

4.4 Onderzoekspopulatie

De onderzoekspopulatie wordt weergegeven in tabel 2. Er zijn voor dit onderzoek 14 ondernemers geïnterviewd. Aan de populatie die onderzocht is in dit onderzoek, werden drie eisen gesteld: het bedrijf moest gevestigd zijn binnen het onderzoeksgebied, de ondernemer moest een goed oordeel kunnen vellen over het vestigingsklimaat binnen het onderzoeksgebied en de ondernemer moest de bevoegdheid hebben om een locatiebeslissing te maken. Er is gekozen om bedrijven te benaderen met minimaal twee en maximaal tien werknemers om de kans te vergroten dat degene die de locatiebeslissing maakt nog steeds binnen het bedrijf werkzaam is (Meester, 1999). Dit betekent dat de onderzoekspopulatie uitsluitend bestond uit bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf. Een andere eis die werd gesteld is dat het bedrijf maximaal 5 jaar oud mocht zijn. Reden hiervoor was dat de bedrijven dan vooral met de huidige krimp te maken hebben en niet met een eerdere krimp golf in de geschiedenis. Dit is belangrijk omdat dit onderzoek gericht is op de huidige krimp van Oost-Groningen.

Naast de praktische overweging die daaraan ten grondslag lag, met name in de zin van de toegankelijkheid van de ondernemer, was er nog een andere reden om deze criteria aan te houden. Aangenomen wordt dat de ondernemers in het midden en klein bedrijf voor een groot gedeelte uit de regio waar zij gevestigd zijn zullen komen, omdat de verwachting is dat zij een sterke binding hebben met hun woonomgeving (Shields, 2005; Siemens, 2010). Zij zullen dus goed op de hoogte zijn van de economische ontwikkelingen in de regio door de jaren heen. Zij kunnen daardoor een goed beeld geven van het vestigingsklimaat in de regio en de invloed van krimp daarop.

Daarnaast is ervoor gekozen om bedrijven te kiezen die binnen de tertiaire sector vallen, omdat binnen deze sector de diensten en handel vallen. De sector heeft rechtstreeks contact met consument en burger, terwijl dat in de industrie minder is. Men heeft in de industriële sector meer contact met bedrijven. De invloed van bevolkingskrimp op deze bedrijven zal indirecter zijn dan op de bedrijven die rechtstreeks aan de consument leveren.

Tabel 2: Weergave van de onderzoekspopulatie

Naam respondent	Type bedrijf	Leeftijd bedrijf	Leeftijd respondent	locatie	Aantal medewerkers
Vincent	Viswinkel	1 jaar	48	Delfzijl	2
Linda	Bloemen/hobbywinkel	3 jaar	-	Bellingwedde	3
Otto	Computeronderdelen	2 jaar	43	Winschoten	3
Pauline	Kinderdagverblijf	5 jaar	44	Zuidbroek	5
Joost	Sportschool	4 jaar	35	Delfzijl	8
Carlo	Auto-onderdelen	1 jaar	58	Veendam	10
Sander	Zonne-energie	4 jaar	47	Jipsingboer mussel	5
Anton	Hijs- kraanonderdelen	1 jaar	40	Farmsum	6
Gert	Noodstroom	5 jaar	35	Stadskanaal	4
Gerard	Groenvoorziening	3 jaar	58	Farmsum	10
Chris	Computers Computercursussen	5 jaar	34	Winschoten	3
Andre	Meubelstoffering	4 jaar	40	Veendam	4
Paul	Installatiebedrijf	3 jaar	32	Ter Apelkanaal	4
Anne	Fysiotherapie	4 jaar	37	Vriescheloo	2

4.5 Respondentenbenadering

De ondernemers zijn geselecteerd op basis van gegevens van de Kamer van Koophandel. Aan de hand van die gegevens zijn het e-mailadres en het telefoonnummer van de ondernemer achterhaald. Vervolgens is er een email verstuurd naar de ondernemer uit naam van de

onderzoeker én de Rijksuniversiteit Groningen. In die brief is gevraagd om een interview en er is aangegeven dat wanneer er geen reactie zou komen, de respondent zou worden teruggebeld. Als er geen antwoord op de email kwam is de respondent gebeld. Aan de respondenten is duidelijk gemaakt dat de verkregen data vertrouwelijk zouden blijven en alleen gebruikt zouden worden voor het onderzoek. De reacties van de respondenten werden onder een pseudoniem in het onderzoek verwerkt, met het oog op de privacy van de geïnterviewden.

4.6 Semigestructureerd interview

Voor dit onderzoek werd gebruik gemaakt van semigestructureerde interviews. Bij deze interviewtechniek werd weliswaar gebruik gemaakt van een interviewschema, maar de interviewer en de geïnterviewde hadden de vrijheid om af te wijken van de volgorde van de vragen om zo het gesprek vloeiend te laten verlopen (Dunn, 2005). Het interview bestond uit drie delen. Eerst was er een inleiding, waarbij de interviewer en de geïnterviewde zich aan elkaar voorstelden. Vervolgens waren er vragen met betrekking tot datavergaring en ten slotte was er een afsluiting waarbij de interviewer de geïnterviewde bedankte voor het interview (Dunn, 2005). De gesprekken duurden tussen de 90 en 120 minuten.

4.7 Analyse

Van de interviews, opgenomen met een voice-recorder, werden transcripts gemaakt. Deze werden vervolgens gecodeerd met kleurcodes. Wanneer een respondent een antwoord gaf op een van de deelvragen of de hoofdvraag werd het antwoord gecodeerd naar deelvraag en/of hoofdvraag. Daarna is gekeken of de antwoorden die gegeven waren overeen kwamen met de verwachtingen.

4.8 Eventuele beperkingen van het onderzoek

Een beperking van het onderzoek was dat de conclusies gebaseerd waren op een relatief kleine groep ondernemers die niet representatief was voor de gehele ondernemerspopulatie in Oost-Groningen. Andere kritiek op het onderzoek zou kunnen zijn dat ondernemers vaak niet naar waarheid zouden antwoorden. De revealed preferences (gegeven antwoorden) zouden namelijk anders kunnen zijn dan de normative preferences (de werkelijke meningen)(Beshears et al., 2008). Via diepte-interviews konden de ondernemers hun mening overdrijven met als doel indirect de overheid aan te zetten iets te doen aan een bepaalde situatie (Beshears et al., 2008).

Ondanks deze mogelijke beperkingen blijft overeind dat de subjectieve waardering van ondernemers uitermate belangrijk is voor een locatiebeslissing (Meester, 1999). De ondernemer neemt over het algemeen immers zelf de beslissing tot een locatiekeuze. Deze keuze is gekleurd omdat de ondernemer nooit alle voor- en nadelen van een locatie van tevoren kan weten. Hij houdt rekening met zijn eigen voorkeuren om een voor hem zo bevredigend mogelijke keuze te maken (Louw et al., 2009). De context waarin de keuze voor

locatievestiging wordt gemaakt en die met deze methode naar voren komt wordt niet duidelijk uit een kwantitatief onderzoek. Kennis van de context waarin een ondernemer zijn keuze maakt, leidt tot meer inzicht in het ondernemersklimaat als geheel, dit in tegenstelling tot een kwantitatieve analyse. Interviews zijn daarom, ondanks de handicap van mogelijke beïnvloeding door de geïnterviewde, de beste manier om een beeld van een ondernemersklimaat te krijgen (Meester, 1999).

5. Resultaten

De diepte interviews hebben tot uiteenlopende antwoorden geleid. Om de resultaten te ordenen zullen de antwoorden, in analogie met het theoretisch kader, worden ingedeeld in push- en keepfactoren. De pushfactoren zijn locatiefactoren van Oost-Groningen, die door de ondernemers als negatieve factoren worden beschouwd en die ervoor zouden kunnen zorgen dat de ondernemers op termijn weg zouden moeten of willen en hun bedrijf op een andere plek vestigen. De keepfactoren geven de locatiefactoren weer die door de ondernemers als positieve factoren worden beschouwd en die ervoor zorgen dat de ondernemer niet weg hoeft of wil uit Oost-Groningen. Na de gevonden push- en keepfactoren de hebben behandeld zal de invloed van krimp op deze locatiefactoren worden besproken.

5.1 Toelichting bij tabel 3

De tabel geeft weer welke harde, zachte en clusterfactoren er gevonden zijn op het platteland. Deze factoren zijn onderverdeeld in push- en keepfactoren. In de laatste kolom wordt weergegeven wat de invloed is van krimp op de locatiefactoren volgens de respondenten daarmee wordt antwoord gegeven op de hoofdvraag van dit onderzoek.

Tabel 3: De resultaten na de interviews

Locatietheorie	Type locatiefactor	Gevonden push-factoren Oost-Groningen	Gevonden keep/locatiefactoren Oost-Groningen	Gevonden invloed van krimp op de locatiefactoren
Neoklassieke theorie	Harde factoren gericht op kostenminimalisatie	<ul style="list-style-type: none"> - Relatief weinig geschikt personeel - Weinig vertrouwen van investeerders - Weinig vraag 	<ul style="list-style-type: none"> - Ruimte om uit te breiden - Relatief lage prijs vastgoed - Afwezigheid van concurrenten - Bereikbaarheid 	<ul style="list-style-type: none"> - Krimp heeft geen invloed op bereikbaarheid - Krimp versterkt het personeelstekort in de techniek. Op het arbeidsaanbod in andere branches is geen invloed - Vertrouwen van investeerders neemt door krimp nog verder af - Door krimp wordt de uitbreidingsruimte groter - Door krimp zal de vastgoedwaarde op het platteland verder dalen - Door krimp geen nieuwe concurrentie - De lokale vraag zal verder afnemen
Behavioristische theorie	Zachte factoren	<ul style="list-style-type: none"> - Kwaliteit van leven 	<ul style="list-style-type: none"> - Inbedding in de sociale omgeving door de aanwezigheid van sociale netwerken - Locational self-preference - Krimp 	<ul style="list-style-type: none"> - Krimp heeft geen invloed op de inbedding in de sociale omgeving. Soms kan krimp zelf een keepfactor zijn. - Krimp heeft een negatieve invloed op de kwaliteit van leven
Evolutionaire en Institutionele theorie	(Harde, zachte en) clusterfactoren		<ul style="list-style-type: none"> - Samenwerking op basis van het sociale netwerk 	<ul style="list-style-type: none"> - Krimp zal samenwerking laten intensiveren

5.2 Gevonden harde pushfactoren van Oost-Groningen

Uit de interviews kwam naar voren dat het gegeven dat investeerders minder vertrouwen hebben in het platteland ook van toepassing is op Oost-Groningen. De ondernemers zijn bang dat het weinige vertrouwen van investeerders ervoor zorgt dat zij op termijn moeten vertrekken. Dit houdt verband met het feit dat de visie van banken in het algemeen is dat een krimpend plattelandsgebied te weinig groeipotentieel heeft (Shields, 2005).

“We hebben nu een investeerder uit Hoogvliet, die heeft geïnvesteerd in dit bedrijf. Als straks die handel niet hier vandaan komt, maar uit een ander gebied, dan zullen ze volgend jaar zeggen: ‘ja jongens we gaan niet in Delfzijl blijven, maar kom maar wat meer onze kant op dat is voor ons veel praktischer’.” (Anton)

Geconcludeerd kan worden dat het verminderde vertrouwen gezien moet worden als een pushfactor. Om echter toch aan voldoende kapitaal te komen maken sommige ondernemers, al dan niet noodgedwongen, gebruik van leningen bij familie of vrienden. Zo zijn zij niet afhankelijk van externe financiers. Daarnaast zijn sommige bedrijven opgezet met eigen vermogen.

“Ik ben bij een aantal banken langsgegaan, maar die vonden het toch teveel risico. [...] Uiteindelijk toch een financier gekregen, namelijk mijn schoonvader. Hij heeft mij een grote lening verstrekt en daar ben ik nu net vanaf, maar dankzij hem kon ik wel al die apparaten hier aanschaffen. Die dingen gaan gelukkig niet snel stuk dus dat scheelt een hoop.” (Joost)

Dit betekent dat ondernemers noodgedwongen inventief zijn geworden in het vinden van kapitaal. Wat in het algemeen hun vermogens- en schuldpositie positief beïnvloedt. Door die financieel minder kwetsbare positie wordt de noodzaak om te verhuizen ook minder. Of er voldoende eigen vermogen opgehaald kan worden is afhankelijk van de grootte en het type van het bedrijf. Als een bedrijf groot is betekent het dat er meer kapitaal nodig is om te overleven, dan voor een klein bedrijf nodig zou zijn. Een groot bedrijf heeft over het algemeen meer kosten. Dit onderzoek gaat echter over kleinere bedrijven en uit de interviews blijkt dat het ondernemers lukt om ondanks het verminderde vertrouwen van banken toch te overleven.

Naast een verminderd vertrouwen van banken in het platteland wordt de vraag naar producten op het platteland ook als pushfactor beschouwd. Over het algemeen is het moeilijk om een vaste klantenkring op te bouwen op het platteland.

“Het is moeilijk, omdat het moeilijk is om een klantenkring op te bouwen. Je hoeft maar een fout te maken en mensen gaan bij je weg. En van je klanten moet je het hebben. We vissen hier allemaal in dezelfde kleiner wordende vijver zeg maar, dus dat maakt het lastig.” (Otto)

Internet is een belangrijk middel om de vraag naar producten uit en in de regio op te krikken en op die manier te overleven. De ondernemers hebben vaak webshops en verkopen niet alleen lokaal, maar door het hele land. Het geeft aan dat, hoewel de lokale vraag klein is, sommige ondernemers over het algemeen weinig last ondervinden van de matige lokale vraag. Zij zien het internet als ideale etalage voor een groter publiek buiten de regio. Zo zijn zij minder afhankelijk van de lokale vraag. De convergentie van de wereld tot één computerscherm uit de theorie over de death of distance (Etemad,2014) komt hier duidelijk naar voren. Het blijft voor de meesten echter wel een pushfactor.

“Door het internet is de hele wereld je klant eigenlijk”. (Carlo)

“Voor de handel maakt het weinig uit waar we zitten. Dat gaat toch meestal via internet”. (Sander)

Een volgende pushfactor is het moeilijk kunnen vinden van geschikt personeel. Met name in de technische sector is het moeilijk om personeel te vinden. De verklaring hiervoor is de krappe arbeidsmarkt in de techniek. Deze factor wordt in de theorie bedoeld met de maatschappelijke veranderingen waar een bedrijf aan blootstaat. Wat hier duidelijk wordt en belangrijk om te melden is dat de moeilijkheidsgraad voor het vinden van personeel afhangt van het type bedrijf en de werkgelegenheid in de sector van dat bedrijf.

“In de techniek is dat heel lastig. Technici zijn moeilijk te vinden.”(Sander)

Ook is er bezorgdheid over de toekomst in de techniek en dan vooral de problemen die de demografische krimp met zich mee gaat brengen, zoals vergrijzing. Verderop in dit hoofdstuk wordt er nader ingegaan op die voorziene problemen. Er heerst angst om niet genoeg nieuwe jonge werknemers aan te kunnen trekken in de toekomst. Dit zou in de toekomst kunnen betekenen dat bedrijven in de toekomst niet gaan overleven omdat zij dan niet genoeg personeel meer hebben om de benodigde omzet te behalen.

“Nou, ik heb ze niet meer zo jong hoor, omdat we natuurlijk nogal een technische tak van sport hebben, liggen de werknemers ook niet oor het oprapen, maar ik heb vooral technici die hier willen blijven wonen. Die heb ik wel zeg maar, maar die lopen tegen de 55 of zo. Ik heb er drie en die zijn tussen de 55 en de 60. Daarnaast heb ik er drie en die zijn iets van 45, en ik heb de uitzendkrachten. En die zijn wel jonger, maar ik ben bang dat het door de vergrijzing steeds moeilijker gaat worden voor ons om geschikt personeel te gaan vinden in de toekomst. Er komt geen jong grut meer bij.”(Gerard)

Het blijkt dat dit echter alleen geldt voor de technische sector. Andere sectoren kunnen juist makkelijk geschikt personeel vinden. Een mogelijke verklaring voor het juist makkelijk kunnen vinden van personeel kan worden gegeven aan de hand van de evolutionaire locatietheorie

(Louw et al.,2009; Brouwer et al, 2004). De ruime arbeidsmarkt van Oost-Groningen als gevolg van de naweeën van de economische crisis zijn de conjuncturele schommelingen die in de evolutionaire theorie worden genoemd. De crisis heeft gezorgd voor een hoge werkloosheid waardoor er veel aanbod van arbeid is.

“Dat is geen enkel probleem, daar is een overschot aan. We hebben laatst een administratieve functie ingevuld. We hebben toen heel bewust geen advertentie geplaatst, want anders waren wij heel druk geweest met het sturen van afwijsbrieven. Je krijgt er honderden.”(Anton)

Een andere verklaring voor het makkelijk kunnen vinden van geschikt personeel zit in het feit dat sommige respondenten samenwerkingsverbanden zijn aangegaan met opleidingsinstituten in de buurt. In de theorie komt dit terug in de clusterfactoren. De aanwezigheid van veel werknemers met gespecialiseerde kennis is een agglomeratievoordeel waardoor er over het algemeen niet lang gezocht hoeft te worden naar een capabele werknemer (Murdoch, 2006).

“Nou we hebben een samenwerking met Noorderpoort hier. Daar hebben we wel eens stagiaires van. En dat vind ik dus niet zo’n groot probleem. De anderen in de buurt hebben dat ook. En dat is dus niet zo’n punt.”(Gert)

5.3 Gevonden zachte pushfactoren van Oost-Groningen

Anders dan verwacht blijkt de kwaliteit van leven in de regio laag, wat een pushfactor is voor ondernemers in Oost-Groningen. De verkoopbaarheid van de huizen is slecht, omdat van veel huizen de hypotheek hoger is dan de waarde. Daardoor is men gedwongen in het huis te blijven wonen terwijl men dat eigenlijk niet wil. Tevens is er leegstand waardoor verpaupering optreedt. Plattelandsgebieden zoals Oost-Groningen zijn daar extra gevoelig voor (Magnusson & Turner, 2003; Van der Wagt & Boon, 2006).

“Nou ik heb hier twee huizen die ver onder de waarde zitten van waar ik ze ooit voor gekocht heb. De verkoopbaarheid is gewoon slecht. Vergis je niet. Die 850 man van Aldel, daarvan gaat de helft hier weg omdat ze geen baan in de regio kunnen vinden. En de helft van die andere helft zal nooit meer aan het werk komen. De mensen die weg moeten hebben allemaal een huis wat ze kwijt moeten. Dat betekent dat de prijzen van de huizen hier nog verder zullen dalen. En de mensen die wel vertrekken zullen hun huis met veel verlies moeten verkopen. Als het al lukt en als niemand dat huis dan wil hebben krijg je leegstand. En dat zie je al wel terug in bepaalde gebieden hier in de regio.”[..]“Dus zelfs als ik weg zou willen, kan ik niet eens weg. Daar hebben wel meer jongens last van hier en die willen wel weg”(Anton)

Een ander gedeelte van de respondenten ziet scholen verdwijnen en winkels failliet gaan. Daarnaast gaat het voorzieningen niveau over het algemeen achteruit. Zij wijten dit aan demografische krimp in het gebied. Door demografische krimp verdwijnen faciliteiten omdat

het ervoor zorgt dat er steeds minder consumenten wonen. Het betekent dat er bijvoorbeeld nog maar behoefte is aan één bakker (Shields, 2005). De reden van het verdwijnen van scholen is dat de demografische krimp zorgt voor een gebrek aan kinderen. Daarnaast krijgt de overheid minder belastinggelden binnen en daardoor gedwongen is sommige publieke faciliteiten te sluiten (Coleman & Rowthorne, 2011). Het sluiten van scholen kan ervoor zorgen dat onderwijsniveau, wat al lager is op het platteland vergeleken met stedelijke gebieden, verder onder druk komt te staan.

“je ziet natuurlijk door de krimp gewoon bepaalde faciliteiten verdwijnen. Er is geen bakker meer in Wildervank. Toen ik hier kwam had je er tien. Dat vind ik wel een nadeel”. (Carlo)

5.4 Gevonden harde keepfactoren van Oost-Groningen

De prijs van het vastgoed waarin de onderneming is gevestigd, wordt in het theoretisch kader beschouwd als een keepfactor voor ondernemers in Oost-Groningen. Sommige ondernemers vonden de prijs van de grond en het pand duidelijk meewegen in zijn of haar beslissing om in Oost-Groningen te blijven.

“Prijs is zeker belangrijk omdat in New York de winkelpanden niet te betalen zijn. En als je er een winkelpand hebt, kun je je kont niet keren. En hier natuurlijk wel, ik denk niet dat we er bewust mee bezig waren, maar het kwam gewoon zo uit. Omdat we hier wonen betalen we nu helemaal geen huur en we hoefden ook geen pand extra te kopen. Dat is natuurlijk wel ideaal.”(Linda)

Een ander gedeelte van de ondernemers vond dat de prijs van het vastgoed of de grond geen belangrijke locatiefactor was voor hen. Een verklaring die daarbij genoemd werd was dat zij het pand en de grond huurden. Zij waren dus geen eigenaar van het pand en liepen daardoor minder risico dan wanneer zij het pand hadden gekocht of zelf hadden neergezet. Door dat lage risico keken zij ook nauwelijks naar de prijs van het vastgoed. Dus wanneer een ondernemer een pand huurt is de prijs niet belangrijk, maar wanneer hij een pand koopt wordt het wel een belangrijke factor. Men is tevreden met de ruimte/prijs verhouding op het platteland bij zowel koop- als huurpanden.

“heb ik niet naar gekeken. Ik heb geen uitgebreid onderzoek gedaan naar wat de beste plaats zou zijn voor mijn onderneming. Kijk dit is natuurlijk een huur pand. Op het moment dat je zelf iets bouwt ga je daar natuurlijk anders tegenaan kijken. [...] Omdat je dan natuurlijk veel meer risico loopt en veel meer eigen vermogen in je zaak hebt zitten”. (Gert)

Ruimte is ook een belangrijke factor om niet weg te gaan uit Oost-Groningen. Op het platteland is relatief veel ruimte is en er zijn veel ruime kavels te koop of te huur zijn. De bevolkingsdichtheid op het platteland is laag. Er is dus minder ruimte nodig voor de mensen,

waardoor de overgebleven ruimte benut kan worden voor bedrijvigheid. Ondernemers kunnen daardoor redelijk makkelijk uitbreiden.

“Ik heb hier veel meer ruimte voor hetzelfde kostenplaatje dan dat ik zou hebben in Groningen. Ik kan me hier ook verder ontwikkelen als bedrijf zijnde. Ik kan de hal hierachter eventueel gaan overnemen of iets bouwen op de parkeerplaats. Kan allemaal. Kan in Groningen niet”. (Andre)

Een andere belangrijke harde keepfactor is de afwezigheid van concurrentie. Een verklaring hiervoor komt uit de neoklassieke locatietheorie. Door de competitie die concurrentie met zich meebrengt wordt het moeilijker producten af te zetten en dezelfde winst te genereren (Louw et al., 2009; Brouwer et al., 2004). Een afwezigheid van concurrentie is daarom een belangrijke keepfactor.

“Ik heb nu wel een zaak die niemand heeft zoals ik hem heb. Dat betekent dat ik weinig concurrentie heb hier en dat de mensen dus wel naar mij toekomen. Ik ben vrij, hoe zeg je dat, divers en groot in de onderdelen en accessoires. Mijn grootste concurrent, mediamarkt, die zit hier niet en daar doe ik mijn voordeel mee”. (Otto)

In het theoretisch kader werd gesteld dat plattelandsgebieden te kampen hebben met een relatief slechte bereikbaarheid. Bedrijven liggen verder uit elkaar waardoor er sprake is van relatief hogere transportkosten. Uit de resultaten blijkt echter dat dit voor Oost-Groningen niet geldt. De bereikbaarheid is nog wel een belangrijke locatiefactor, maar dan alleen voor het contact met de klant. Dat betekent dat bereikbaarheid wel een harde keepfactor is voor Oost-Groningen.

“Ik heb hier een prachtige zichtlocatie aan de N34 en die wil ik zeker niet kwijt. Het is handig voor klanten.” (Sander)

“Als jij een product moet hebben van een paar kilo wat bijvoorbeeld 400 euro moet kosten. Dat heb je toch, waar het ook vandaan komt in Nederland, voor 6,75 euro binnen. En als ik nu met mijn wagen hier naar het industrieterrein moet rijden, dan ben ik ook die 6,75 kwijt. Dus het speelt geen rol meer. Men koopt steeds meer op het internet”. (Anton)

5.5 Gevonden zachte keepfactoren van Oost-Groningen

De belangrijkste zachte keepfactor van Oost-Groningen is de inbedding van de ondernemer in de sociale omgeving en de sociale netwerken. Deze sociale netwerken worden op verschillende manieren gebruikt: voor reclame doeleinden, informatie en het hebben van de gunfactor.

“Vriendin van mij zei toen dat ik meer en meer internet moest gaan gebruiken”[...]“Je ligt op verjaardagen namelijk altijd op de tong. Daar komt bij als je op verjaardagen op de tong ligt, rolt daar vanzelf klandizie uit vanwege de mond-tot-mondreclame. Dan krijg je een soort

olievlek van reclame. En dat zie je ook terug bij onze specifieke riooldienst nu. Dat is het voordeel van ons-kent-ons op het platteland". (Paul)

Ook was er sprake van structural holes, dat wil zeggen contacten met andere netwerken, Het gaat dan met name over het contact met de overheid. In het verleden is dit contact waardevol gebleken voor het bedrijf, waardoor men deze contacten niet kwijt wil en om die reden ook niet verhuist. Het is daarom een keepfactor voor de ondernemers.

"Goede contacten met een paar wethouders zijn erg belangrijk. En met hen samen hebben we plannen ontwikkeld voor deze basisschool. Dat zijn erg waardevolle contacten". (Pauline)

Naast het zakelijke netwerk is ook het belang van de aanwezigheid van familie een niet te onderschatten factor. Het feit dat partner en kinderen hun eigen leefomgeving hebben in de buurt en daarom ook geworteld zijn in de omgeving is een reden om niet meer weg te willen. Dat sociale netwerken een locatiefactor zijn werd ook verwacht vanuit het theoretisch kader (Kalantaridis & Bika, 2006). Het feit dat alle ondernemers in dit onderzoek de sociale netwerken als belangrijke keepfactor benoemen geeft aan dat deze, met als resultaat daarvan de locational self-preference, de belangrijkste locatiefactor voor MKB-ondernemers in Oost-Groningen is.

"Ja ik wilde eerst in Groningen gaan zitten. Ik kan overal wonen, omdat ik dat gewend ben. Alleen mijn vrouw krijg ik niet mee. Ik zou zo in Amsterdam beginnen, maar mijn vrouw zou dan niet meegaan. Daarom ben ik hier gaan zitten en ga ik hier ook niet zomaar meer weg".(Andre)

"Mijn kinderen zitten hier op school en mijn vrouw heeft hier ook haar werk. Dat betekende voor mij dat ik niet in Amsterdam kon gaan zitten. Dat wilde ik zelf ook al niet maar ons gezin zit hier dus wel redelijk vast. Mijn zoon heeft hier ook een baan in de haven dus met andere woorden, zij wilden niet verhuizen. In die zin hebben zij daar een rol in. Ze hebben daar overigens nooit iets over gezegd. Dat is ook wel logisch omdat ik natuurlijk hier zelf ook niet weg wilde". (Anton)

Een gevolg van de sociale inbedding van een ondernemer is de locational self-preference. Alle respondenten geven aan dat de reden dat zij daar gevestigd zijn is, dat zij daar in de buurt wonen. De reden van de locational self-preference is dat zij gehecht zijn aan de regio en het liefst hun bedrijf starten in hun leefomgeving. De verklaring die in het theoretisch kader naar voren kwam is dat ondernemers op het platteland erg regiogebonden zijn (Shields, 2005). Dit betekent dat locational self-preference een belangrijke zachte keep-factor is.

"Verder houd ik van de regio hier. Ik vind het fijn om hier te wonen. Ik ben hier geboren en getogen en ik zou hier niet zomaar weggaan." (Joost)

Een andere uitkomst van het onderzoek is dat krimp zelf ook een keepfactor kan zijn. De reden van de respondenten om de demografische krimp wel als criterium mee te nemen in de beslissing heeft een idealistische achtergrond. Zij beschouwen het als een soort taak om het gebied te helpen, door hun bedrijf er te vestigen. Dit duidt erop dat er in Oost-Groningen sprake is van sociaal ondernemerschap.

“De krimp heeft het juist bevorderd, omdat ik hier wel graag wilde wonen en de regio een beetje wil helpen daarmee. Beetje idealistisch dat wel, maar ik denk dat er meer zoals ik zijn”. (Anton)

“Ik vind dat ieder kind in Nederland dezelfde kansen moet krijgen en omdat de mentaliteit van Oost-Groningers is dat ze zich altijd achtergesteld voelen en zich dan ook zo gedragen beginnen die kinderen met een achterstand. En als ik die kinderen en hun ouders iets positiefs mee kan geven, dan is dat mooi”. (Pauline)

5.6 Gevonden cluster keepfactoren

Clusterfactoren waren van minder belang dan de zachte en harde factoren. Weinig ondernemers maken gebruik van clustervoordelen en de meesten zitten dan ook niet in een cluster. Dit heeft waarschijnlijk te maken met de grootte van de bedrijven. Wat duidelijk werd uit de interviews is dat de krimp ervoor zorgde dat de ondernemers contact met elkaar zoeken om samen sterker te staan tegen de negatieve economische effecten die krimp met zich meebrengen, zoals beschreven in het theoretisch kader. Hieruit kan worden opgemaakt dat demografische krimp een positieve invloed heeft op clusterfactoren.

“We hebben 4 februari een meeting met alle offshore bedrijven om te kijken of we elkaar wat meer de bal toe kunnen spelen hier in de regio”. (Anton)

De clusterfactoren die naar voren komen hebben vooral te maken met samenwerking op kleine schaal en soms het elkaar de bal toespelen op het gebied van opdrachten.

“wij werken soms samen met een installateur. En die hebben dan weer een klus voor ons omdat zij tegen een project aan lopen waar ze zonnepanelen nodig hebben en dan krijgen wij die meestal, omdat we andersom ook hem aan wat werk helpen. Dus we bijten elkaar wel eens maar we werken ook samen”. (Sander)

5.7 De invloed van krimp op de pushfactoren van Oost-Groningen

De demografische krimp van Oost-Groningen heeft een zichzelf versterkend negatief effect op het vertrouwen van ondernemers in de regio. De krimp zorgt voor minder groeipotentieel in Oost-Groningen en het gebied wordt daardoor steeds minder aantrekkelijk voor investeerders. De handel wordt verplaatst naar andere gebieden, waar het economisch beter gaat. Dit betekent dat er arbeidsplaatsen verloren gaan. Daardoor worden mensen gedwongen om mee te verhuizen en neemt de krimp dus alleen maar verder toe.

“Het nadeel van het verhuizen van die bedrijven is dat er dan zes arbeidsplaatsen weg zijn. Dat is één en twee is dat we dan ook allemaal gedwongen worden om te verhuizen. Daar creëer je dus weer een extra stuk krimp mee” (Anton)

Naast het negatieve effect van krimp op het vertrouwen heeft het ook een versterkend negatief effect op de lokale vraag naar producten. Krimp zorgt ervoor dat het aantal potentiële consumenten in de regio afneemt. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat het effect ook afhangt van het type bedrijf. Het directe effect van krimp geldt alleen voor bedrijven die rechtstreeks aan de consument leveren. Voor bedrijven die aan bedrijven leveren is dat effect indirect en veel minder sterk. Het effect van krimp wordt gedempt door het gebruik van internet.

“Wij leveren rechtstreeks aan de consument. We hebben daar dus wel degelijk last van. Met name de afzet loopt wel terug hier in de regio”. [...]“De afzet van dit bedrijf op de particuliere markt wordt minder. Dat zien we heel duidelijk”. (Anton)

Krimp heeft ook een negatieve invloed op de pushfactor personeel. Vooral in de technische branche is het moeilijk om aan personeel te komen en men is bang dat het door de krimp steeds moeilijker wordt om geschikt personeel te vinden.

“Het is al moeilijk om aan personeel te komen en hoe moet dat dan in de toekomst? Ik weet het niet. Ik begrijp die jongens wel hoor. In de Randstad zitten ze ook te springen en daar heb je veel meer mogelijkheden. (Gerard)

Naast de invloed op de harde pushfactoren is de krimp ook van invloed op de kwaliteit van leven in Oost-Groningen, een zachte pushfactor. Doordat de mensen wegtrekken ontstaat er leegstand en verpaupering. Oost-Groningen blijkt hier gevoelig voor zoals verwacht. Een ander effect dat krimp heeft op de kwaliteit van leven is dat er faciliteiten verdwijnen, doordat krimp ervoor zorgt dat het minimale aantal klanten voor die voorzieningen niet meer gehaald wordt (Coleman & Rowthorne, 2011).

“Door krimp [...] krijg je leegstand en dat zie je wel terug in bepaalde gebieden hier in de regio” (Anton)

5.8 De invloed van krimp op de gevonden keepfactoren van Oost-Groningen

Zoals eerder gesteld ligt de prijs van vastgoed op het platteland lager dan in de stad. De invloed van krimp op de prijs van vastgoed is dat krimp zorgt voor minder afzet. Hierdoor gaan bedrijven failliet blijven kavels langer te koop staan en moet er gezakt worden met de prijs om het te verkopen. Krimp heeft dus een versterkend effect op de prijs, zowel positief als negatief, afhankelijk van aan welke kant de ondernemer staat. Dit betekent dat de invloed van krimp op de prijs van vastgoed ervoor zorgt dat prijs een keepfactor is voor bedrijven die vastgoed

zoeken, maar een pushfactor is voor bedrijven die hun pand willen verkopen. Het eerder genoemde verschil in risico tussen koop- en huurpanden geeft aan dat ondernemers rekening houden met de gevolgen van krimp in de toekomst op de vastgoedprijzen.

“Er gaan wel steeds meer bedrijven op de fles. Ik kan me voorstellen dat dat mede door krimp komt. Het gaat economisch slecht, mensen trekken daardoor weg. Ze moeten immers toch eten, maar doordat die mensen wegtrekken hebben die bedrijven minder klanten waardoor ze failliet gaan. Andere bedrijven hebben er dan ook last van en hebben in ieder geval geen geld om uit te breiden. Zo’n kavelletje staat dan lang te koop en moet steeds verder zakken met de prijs. Ik denk dat het zo werkt.”(Anton)

In het verlengde van de invloed op de prijs heeft krimp een versterkend positief effect op de ruimte om uit te breiden. Doordat bedrijven failliet gaan en moeilijk verkoopbaar zijn worden er ook panden gesloopt. Het vrijgekomen kavel kan dan worden gekocht en er kan dan makkelijker een op maat gemaakt pand voor de koper worden gebouwd.

“Dat is natuurlijk logisch er komt meer ruimte omdat er gesloopt wordt als zo’n pand echt onverkoopbaar blijkt en dan kunnen ze natuurlijk hun eigen ding doen daar. Ik heb dat een aantal jaar geleden ook met dit pand gedaan”. (Anton)

Daarnaast heeft het ook een positief effect op de concurrentiepositie van de zittende ondernemer. Krimp zorgt ervoor dat concurrentie failliet gaat. Nieuwe ondernemers springen niet zomaar in het ontsane gat omdat het moeilijk is een klantenkring op te bouwen en dan het risico bestaat kapot geconcurrereerd te worden door diegene die al een klantenkring heeft. Daarnaast wordt door krimp de afzetmarkt kleiner waardoor deze te klein kan worden voor extra concurrentie.

“Ik heb nu wel een zaak die niemand heeft zoals ik hem heb. Dat betekent dat ik weinig concurrentie heb hier en dat de mensen dus wel naar mij toekomen. Ik ben vrij, hoe zeg je dat, divers en groot in de onderdelen en accessoires. Mijn grootste concurrent, Mediamarkt, die zit hier niet en daar doe ik mijn voordeel mee”.[...] Als de mediamarkt hier komt, ik denk het overigens niet, dan zie ik het somber in, maar wanneer er anderen mijn concurrenten worden hier in de buurt heb ik toch het voordeel dat de klanten weten waar ik zit. Terwijl die ander zich moet invechten. Daar maak ik me dus geen zorgen over” (Otto)

Ook bereikbaarheid blijkt, in tegenstelling tot de verwachting, een keepfactor te zijn. Krimp heeft daar echter geen invloed op. De bereikbaarheid wordt als prima ervaren en er zijn geen zorgen dat het minder wordt. De aanpak van de N34 blijkt positief ontvangen te worden. Zelfs al zou door de krimp de bereikbaarheid minder en de transportkosten hoger zijn dan in stedelijk gebied, dan nog zou het negatieve effect worden gedempt door het gebruik van internet. Veel van de artikelen worden besteld via internet. Het maakt niet meer uit waar de

producten vandaan komen omdat de transportkosten overal in Nederland hetzelfde zijn. Dat betekent dat de verwachte negatieve invloed van demografische krimp op transportkosten gedempt of zelfs teniet gedaan wordt.

Uit het onderzoek komt naar voren dat sociale inbedding en locational self-preference de belangrijkste keepfactoren zijn van Oost-Groningen. Krimp heeft hier nauwelijks invloed op. Op de vragen over krimp en de invloed op de zachte factoren antwoordde iedereen ontkennend. Krimp heeft wel invloed op het sociale ondernemerschap in het gebied. De krimp zal ervoor zorgen dat er meer sociaal ondernemerschap plaats gaat vinden in de toekomst.

“De krimp heeft het juist bevorderd, omdat ik hier wel graag wilde wonen en de regio een beetje wil helpen daarmee. Beetje idealistisch dat wel, maar ik denk dat er meer zoals ik zijn”.
(Anton)

Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat ondernemers contact met elkaar zoeken en vormen van samenwerking aangaan om in de toekomst sterker te staan tegen de negatieve gevolgen van demografische krimp. Uit de reden van samenwerking kan worden opgemaakt dat wanneer de demografische krimp verder toeneemt er ook meer zal worden samengewerkt.

6. Conclusies

Uit dit onderzoek kunnen verschillende conclusies getrokken worden. Om tot deze conclusies en antwoorden op de onderzoeksvragen te komen worden de verwachtingen en de resultaten, genoemd in de tabellen, met elkaar vergeleken.

Er kan geconcludeerd worden dat er enkele verschillen zijn tussen de theoretisch verwachte locatiefactoren op het platteland en de resultaten voor Oost-Groningen. Waar verwacht werd dat Oost-Groningen slecht bereikbaar zou zijn en daarom een harde pushfactor, bleek dit niet uit de resultaten. Bereikbaarheid bleek juist een harde keepfactor te zijn. De ondernemers zijn blij met hun locatie vanwege de bereikbaarheid. Er is geen verband tussen krimp en bereikbaarheid van Oost-Groningen gevonden. Leegstand werd als verwachte zachte pushfactor aangemerkt. Uit de resultaten bleek echter dat niet alleen leegstand maar de algehele kwaliteit van leven een zachte pushfactor is in Oost-Groningen. Leegstand, verdwijnende faciliteiten en dalende huizenprijzen, veroorzaakt door krimp, zijn hiervoor verantwoordelijk.

Naast verschillen in verwachte en gevonden locatiefactoren op het platteland zijn er ook verwachtingen bevestigd. De verwachte harde keepfactoren geringe concurrentie, lage prijs en uitbreidingsruimte bleken inderdaad factoren waardoor ondernemers niet gingen verhuizen. Daarnaast bleken weinig geschikt personeel, weinig vraag en weinig vertrouwen van investeerders redenen te zijn om eventueel te vertrekken. Verder bleek dat de sociale netwerken en de inbedding van de ondernemer in de sociale omgeving de belangrijkste keepfactoren in Oost-Groningen waren. Ook krimp zelf bleek een keepfactor. Het daaruit voortkomende sociaal ondernemerschap is ook in Oost-Groningen aanwezig. Het belang van het sociale netwerk op het platteland kwam ook naar voren in de cluster keepfactoren. Sommige ondernemers gingen binnen hun sociale netwerk samenwerkingsverbanden aan. Hiermee is antwoord gegeven op de eerste twee deelvragen.

De verwachtingen en resultaten met betrekking tot de invloed van krimp op de locatiefactoren kwamen grotendeels overeen. Het antwoord op de derde deelvraag en de hoofdvraag is dus dat krimp een versterkende invloed heeft op de harde pushfactoren. De invloed op deze factoren werd echter wel enigszins gedempt door het gebruik van internet, maar krimp versterkt ook de harde keepfactoren. Het belangrijkste verschil was dat krimp nauwelijks invloed heeft op de belangrijkste zachte keepfactoren: het sociale netwerk en de locational self-preference.

De uitkomsten van dit onderzoek maken duidelijk dat de ondernemers in Oost-Groningen hechten aan hun sociale omgeving. Voor hen zijn de economische belangen van ondergeschikt

belang aan de sociale omgeving. Verder betekent het feit dat de ondernemers niet weggaan van de huidige locatie dat de keepfactoren ,volgens hen, nog steeds in voldoende mate aanwezig zijn in Oost-Groningen om er gevestigd te blijven ondanks de krimp.

Ten slotte kan geconcludeerd worden dat het belang van de verschillende locatiefactoren afhangt van het type bedrijf. Daarnaast zijn de sector en de grootte belangrijke variabelen waarmee rekening gehouden dient te worden bij vervolgonderzoek.

Terugkomend op de doelstelling kan naar aanleiding van dit onderzoek geconcludeerd worden dat het beeld wat de ondernemer in Oost-Groningen heeft van het gebied met name op sociaal gebied positief is, maar op sommige economische punten nog te wensen over laat.

Een beleidsaanbeveling voor de overheid is om te investeren in technisch onderwijs, omdat technisch personeel in de regio moeilijk te vinden is en daardoor de groei van bedrijven met technische activiteiten beperkt.

Verder onderzoek kan worden gedaan naar de vraag of de gevonden invloed van demografische krimp op de locatiefactoren ook geldt voor andere krimpgebieden. Daarnaast zou ook een andere sector of grootte van bedrijven kunnen worden onderzocht. Verder zou ook het verband tussen sociale inbedding, locational self-preference en sociaal ondernemerschap nader kunnen worden onderzocht.

7. Bronvermelding

Artikelen en boeken:

Atzema, O., Lambooy, J., van Rietbergen, T., Wever, E. (2002) *Ruimtelijke economische dynamiek: kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*, Bussum: Uitgeverij Coutinho

Barkema, A en Drabenstott, M. (2000) 'How Rural America Sees Its Future', *The Main Street Economist*, pp. 1-4

Beshears, J., Choi, J.J., Laibson, D. & Madrian, B.C. (2008) 'How are Preferences Revealed?', *Journal of Public Economics*, no: 92, pp. 1787-1794

Boschma, R.A. (2004) 'Competitiveness of Regions from an Evolutionary Perspective', *Regional Studies* 38 (9), pp. 1001-1014

Bornstein, D. en Davis, S. (2010) *Social Entrepreneurship: What Everyone Needs to Know*. Oxford: University Press

Broek, L. van den, de Jong, A., Van Duin, C., van Huis, M., Boschman, S. en van Agtmaal-Wobma, E. (2008) *Regionale bevolkings-, allochtonen en huishoudensprognose 2007-2025*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving/Centraal Bureau voor de Statistiek

Brouwer, A.E., I. Mariotti en J.N. van Ommeren (2004) 'The firm relocation decision: An empirical investigation', *The Annals of regional science* , no. 38, pp. 335-347

Cairncross, F. (2002) 'The death of distance' *RSA Journal*. Vol. 149, No. 5502, pp. 40-42

Centraal Bureau voor de Statistiek en Planbureau voor de Leefomgeving (2013) *Regionale prognose 2013–2040 Vier grote gemeenten blijven sterke bevolkingstrekkers*, Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek p. 2-23

Coleman, D. en Rowthorn, R. (2011) 'Who's afraid of population decline? A critical examination of its consequences', *Population and development review*, Jrg. 37 pp. 217-248

De Jong A. en Van Duin C. (2010) *Regionale prognose 2009-2040: Vergrijzing en omslag van groei naar krimp*, Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving

Derks, W., Hovens, P., Klinkers, L. (2006) *'De krimpende stad'*, Den Haag: Kenniscentrum Grote Steden

D'Exelle, B. en Riedl, A. (2013) 'Social Embeddedness and Resource Sharing', *personeel.unimaas.nl*. pp. 1-38

Dijkstal, H.F. en Mans, J.H. (2009) Krimp als structureel probleem Rapportage Topteam Krimp Voor Groningen. In opdracht van mevrouw drs. A.Th.B. Bijleveld-Schouten, Staatssecretaris van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en mr. E.E. van der Laan, Minister voor Wonen, Wijken en Integratie. Den Haag

Dunn, K. (2005) 'Interviewing', in Hay, I., *Qualitative Research Methods in Human Geography*, Oxford: University Press, pp. 79-105

Everaars, J. en Brand-van Tuijn, J.J. (2001) 'Locatieontwikkeling: Relatiemodel tussen ruimte, economie en verkeer en de invloed van actoren hierop in beeld gebracht', proefschrift, Universiteit Twente.

Etemad, H. (2014) 'Entrepreneurial characteristics and internationalization in the emerging death of distance', *Journal of International Entrepreneurship*, pp. 1-7

Euwals, R. Folmer, K. Knaap, T. Volkerink, M. (2009) *Bevolkingskrimp en arbeidsmarkt in: BEVOLKINGSVRAAGSTUKKEN IN NEDERLAND ANNO 2009: Van groei naar krimp. Een demografische omslag in beeld* NIDI, Amsterdam: KNAW press

Granovetter, M., (1985) 'Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness', *American Journal of Sociology*, 91, pp. 481-493

Granovetter, M., (2005) 'The impact of Social Structure on Economic Outcomes', *Journal of economic perspectives*, no:19, pp. 33-50

Hayter, R. (1997) *The dynamics of industrial location; the factory, the firm and the production system*. Chichester: John Wiley & Sons

Hite, J.M. (2003) 'Patterns of Multidimensionality among Embedded Network Ties: A Typology of Relational Embeddedness in Emerging Entrepreneurial Firms', *Strategic organization* pp. 9-49

Hite, J.M. (2005) 'Evolutionary Processes and Paths of Relationally Embedded Network Ties in Emerging Entrepreneurial Firms', *Entrepreneurship Theory and Practice* pp. 113-144

Kalantaridis, C. en Bika, Z. (2006) 'Local embeddedness and rural entrepreneurship: case-study evidence from Cumbria, England', *Environment and Planning* pp. 1561- 1579

Louw E, Needham B, Olden H, Pen CJ (2009) *Planning van bedrijventerreinen*. Den Haag: Sdu Uitgevers

Mair, J. and Marti, I. (2006) 'Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight', *Journal of World Business*, Vol. 41, No. 1, pp.36-44.

- Magnusson, L. en Turner B. (2003) 'Countryside abandoned? Suburbanization and mobility in Sweden', *European Journal of Housing Policy*, no: 3, pp. 35-60
- McCann, P. (2001) *Urban and Regional Economics*. Oxford University Press
- Meester, W.J. (1999) 'Subjectieve Waardering van Vestigingsplaatsen door Ondernemers', Utrecht/ Groningen: Knag/Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Rijksuniversiteit Groningen (Nederlandse Geografische Studies 261).
- Meester, W.J. (2000) 'Locational self-preference of firms', *Paper for the 40th European Congress of the Regional Science Association*. Barcelona
- Meester, W.J. (2004) 'Locational preferences of entrepreneurs: Stated preferences in The Netherlands and Germany' *Physica Verlag*, New York
- Meester, W.J. en Pellenbarg, P.H. (2006) THE SPATIAL PREFERENCE MAP OF DUTCH ENTREPRENEURS: SUBJECTIVE RATING OF LOCATIONS, 1983, 1993 AND 2003, *Tijdschrift voor economische en sociale geografie* Vol 97, jrg 4, pp. 364–376
- Murdoch J. (2006) *Networking rurality: emergent complexity in the countryside*, The handbook of rural studies, Sage publications: Londen, pp. 171 – 183
- Ney, S., Beckmann, N., Graebnitz, D., Mirkovic, R. (2014) 'Social entrepreneurs and social change: tracing impacts of social entrepreneurship through ideas, structures and practices' *Journal of Entrepreneurial Venturing*, vol 6. no. 1, pp. 51-65
- Pellenbarg, P.H. (2002) 'Sustainable business sites in the Netherlands: a survey of policies and experiences', *Journal of environmental planning and management*, 45, nr 1, pp.59-84
- Pen, C.J. (2002) *Wat beweegt bedrijven: besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven*, Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen
- Porter, M.E. (1990) *The Competitive advantage of nations*, Londen: Macmillan.
- Porter, M.E. (1998) 'Clusters and the new economic of competition', *Harvard Business Review*, november-december 1998.
- Porter, M.E. (2007) 'The Microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index'. *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, pp. 51-81
- Siemens, L. (2010) 'Challenges, Responses and Available Resources: Success in Rural Small Businesses', *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, Vol 23, Issue 1, pp. 65-80

Stam E. (2007) 'Why butterflies don't leave: Locational behaviour of entrepreneurial firms', *Economic Geography*, 83 (1), pp. 27-50.

Terluin, I.J. (2005) *De plattelandseconomie in Nederland*, LEI, Den Haag

Shields, J.F. (2005) 'DOES RURAL LOCATION MATTER? THE SIGNIFICANCE OF A RURAL SETTING FOR SMALL BUSINESSES', *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 10, No. 1 pp. 49-63

Van Dam, F. de Groot, C. Verwest, F. (2006) *krimp en ruimte bevolkingsafname, ruimtelijke gevolgen en beleid*. Ruimtelijk Planbureau. Den Haag: Nai Uitgevers

Van Dam, F. (2009) Ruimtelijke gevolgen in: BEVOLKINGSVRAAGSTUKKEN IN NEDERLAND ANNO 2009: Van groei naar krimp. Een demografische omslag in beeld NIDI, Amsterdam, KNAW press

Van Dijk, J. en Pellenbarg, P.H. (2000) 'Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach?', *Papers in regional science*, pp. 191 - 219

Van Nimwegen, N. en Heering, L. (2009) *BEVOLKINGSVRAAGSTUKKEN IN NEDERLAND ANNO 2009: Van groei naar krimp. Een demografische omslag in beeld*. NIDI, Amsterdam, KNAW press

Wagt, M. van der en Boon, C. (2006), 'Krimp: een nieuwe toekomst voor de woningmarkt'. *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 12(2), pp. 26-29.

Werker, C. & S. Athreye (2004) 'Marshall's disciples. Knowledge and Innovation driving regional economic development and growth', *Journal of Evolutionary Economics* 14, pp. 505-524.

Internetsites:

Provincie Groningen (2009)

http://www.provinciegroningen.nl/fileadmin/user_upload/Documenten/Downloads/Factsheet_Jan2013.pdf URL bezocht op 15-10-2013

Regioatlas (2013) http://www.regioatlas.nl/kaarten#_doehetzelf_kaart URL bezocht op 10-06-2014

8. Lijst van Figuren en Tabellen

Figuren

Figuur 1: Onderzoeksgebied

Tabellen

Tabel 1: Verwachtingen

Tabel 2: Weergave van de onderzoekspopulatie

Tabel 3: Resultaten na de interviews

9. Bijlagen

9.1 Transcripts

Transcripts Carlo

Datum: 10-02-2014

De indeling van het interview zal als volgt zijn: eerst zal ik u wat vragen stellen over uw persoonlijke achtergrond, vervolgens zal ik doorgaan over uw bedrijf. Daarna komt er een sectie vragen over de locatie van dit bedrijf. Om daarna af te sluiten met uw mening en ervaringen met de bevolkingsdaling hier in de regio. Okee dat is duidelijk. **Om te beginnen, wat is uw geboorteplaats?** De gemeente Emmen, daar ben ik geboren. **Welke opleiding heeft u genoten?** HBO chemie. **Kunt u iets vertellen over uw carrière?** Ik ben in 1973 bij AVB gaan werken in Veendam. Op het laboratorium als leerling-laborant. Daar kreeg je de kans om 's avonds na je werk een opleiding te volgen. Toen ben ik in Groningen een chemie-opleiding gaan doen. Drie jaar gedaan. In die tijd was er veel behoefte aan researchers. Dus toen ben ik de research in gegaan. Eerst als analist en later als senior-analist. Dat heb ik tot 1988 gedaan. Toen had ik het gevoel dat ik niet meer openstond om echt nieuwe dingen te ontwikkelen. Ik kreeg toen de kans bij AVB in een commerciële functie. Ik heb daar vier jaar verkoop gedaan. Bij een bedrijfje wat 100% AVB was. Dat was de firma Scholten Lijmen. En AVB was toen voornemens om Scholten te verkopen aan een hele grote Amerikaanse lijmproducent. Daar paste ik totaal niet in. Echt Amerikaans. Begon 's morgens eerst met bidden voor winst en veiligheid. Toen heb ik afscheid genomen. Je bent natuurlijk getrouwd, vier kinderen, hypotheekje. Dan moet je wat. Toen heb ik 1995 een eigen bedrijf opgericht samen met de oude directeur. Dat is de firma Cordeaal geworden. Daar zijn we voortvarend mee aan de slag gegaan. Tot op de dag van vandaag doe ik dat nog steeds. Daarnaast heb ik een bedrijf opgericht waar ik onroerend goed in heb zitten. Met name voor de verhuur aan particulieren in Duitsland en Nederland. Drie jaar terug heb ik dit bedrijf opgericht. In autobanden en airco-service en sinds mei vorig jaar ook de auto-onderdelen. En dat moet via de webwinkel gaan lopen. Niet meer de traditionele verkoop, maar puur vanaf het internet. **U verkoopt hier toch ook onderdelen?** Jazeker, maar internet is een goede aanvulling daarop en het internet maakt de hele wereld eigenlijk tot speelveld. **Waar hebt u gewoond?** Vanuit Emmen na de middelbare school naar Veendam gekomen en ik ben er nooit meer weggegaan. Dus ik woon al sinds 1976 in Wildervank, gemeente Veendam. **Waar komen uw toeleveranciers vandaan?** Nou de carparts komen uit Doetinchem en de autobanden van een firma in Rotterdam en de aircoservice doen we zelf, maar die eventuele onderdelen die dan nodig zijn haal ik hier van het industrieterrein. **Hoe bent u aan die toeleveranciers gekomen?** Op een gegeven moment kregen wij hier visite van een vertegenwoordiger van Dutch-spare-parts en die zei: 'dit is de ideale plek om auto-onderdelen

te gaan verkopen. Toen zijn we eens in Doetinchem gaan kijken. Prachtig bedrijf. Goede filosofie. Willen alleen met jeugd werken. Boven de dertig moet iedereen eruit. En daar doen we dus nu zaken mee. **Waar komen uw klanten overwegend vandaan?** Nu is het de grote regio Veendam zeg maar. Hoogezand Winschoten, Pekela's en Veendam. Dat is ongeveer het gebied waarbinnen mijn klanten zitten. Kijk wij als ondernemers in Veendam. Wij hebben eigenlijk alleen een beetje verstand van regionale marketing. Door het internet is de hele wereld je klant eigenlijk. Dat betekent dat je te maken krijgt met consumentenmarketing en internetmarketing. Dat is een heel ander vakgebied. Voor ons allemaal hier. Dat geeft niet, dat kunnen we ook leren, maar daar doen we of ik te weinig mee vind ik. Met de wereld die je tot je beschikking hebt, moet je toch gaan kijken 'hoe breed ik mijn naamsbekendheid uit? **Hoe bent u tot de beslissing gekomen om uw bedrijf hier te vestigen?** Nou dat is grotendeels gebaseerd op het feit dat ik hier al jaren woon. Lekker dichtbij. **Okee en wat zijn de belangrijkste redenen geweest om u hier te vestigen?** Nou als ik terug kijk van het eerste contact met de gemeente tot aan de bouw van deze loods. Nou als ik hier niet had gewoond, was ik hier echt niet heen gegaan. Zo erg werd ik door de gemeente tegengewerkt. Met name omdat er steeds weer nieuwe mensen op de posities kwamen. Het was net een doorgangssluis, die afdeling bedrijfsmiddelen. Mijn andere bedrijf staat in Winschoten, nou daar was de begeleiding stukken beter hoor. Als ik hier niet gewoond had was ik absoluut naar Winschoten gegaan. **Speelt de prijs van vastgoed ook nog mee in de beslissing?** Nee dan was ik wel over de grens gegaan, naar Duitsland. De grond die ik hier gekocht heb, daar betaalde ik 60 euro per vierkante meter en in Duitsland slechts 5 euro. En als je daar nog een beetje werkgelegenheid beloofd kun je het zelfs voor niks krijgen. Dat is ongelofelijk hoor. Daar kunnen heel veel gemeentes in Nederland nog wat van leren. **In hoeverre speelde de bereikbaarheid een rol in uw beslissing?** Bereikbaarheid is altijd belangrijk, maar daar wordt nu het nodige aan gedaan natuurlijk. Het was al aardig, maar het wordt nog beter. De verbinding naar het midden en westen van Nederland wordt stukken verbeterd. En daarnaast het hele gebied naar Duitsland toe. De aansluiting op de A7. Binnen een kwartier ben je in Duitsland. **Hoe gaat het met het vinden van geschikt personeel?** Prima, er is hier prima opgeleid personeel, wat met name loyaal is aan de werkgever en dat is wel heel prettig. Dat is natuurlijk denk ik een gevolg van de grote werkloosheid hier in deze regio. Ik heb hiervoor een gesprek gehad met iemand van werkplein. Dat is een organisatie binnen een aantal gemeenten, die met name jonge mensen aan het werk helpen. Die jonge mensen hier zijn vaklui. We zoeken nu weer wat mensen en we proberen het weer via hun te doen. **Merkt u dat het moeilijk is om aan investeerders te komen?** Ik heb het geluk dat ik geen investeerders nodig heb. Als je afhankelijk van een bank bent in deze regio heb je wel een probleem. Ik heb een deel van deze loods verhuurd aan een bouwbedrijf. Die zijn drie jaar bezig, hebben tien mensen in dienst. Daar is het kommer en kwel. **Was u bereid geweest om deze onderneming ergens anders op te zetten?** Nee ik vind het wel goed zo. Ik woon hier en ik blijf hier wonen. Ik heb een mooi bedrijf hier en in

Winschoten en ik had hier niet gezeten als ik hier niet had gewoond, maar ik woon hier nou eenmaal. **Speelde uw sociale omgeving nog een rol bij de beslissing?** Lastig om daarop antwoord te geven. Kijk het is geen belemmering. Ik zie hem in ieder geval niet. **Welke sociale en of economische functie heeft uw bedrijf volgens u?** Nou kijk we bouwen natuurlijk werkgelegenheid op, en daar is natuurlijk een grote behoefte aan dus in die zin is dat natuurlijk zo. **U bent wel een bekende in de regio hier?** Ja ik woon er al sinds '73. Ik ben altijd actief geweest in de sportwereld: voetbal, tennissen squashen. Dat merk je ook hier. Heel veel mensen die me kennen, die toch snel hier naartoe komen. **Want u heeft wel bevriende klanten?** Ja ik doe heel veel aan sponsoring van lokale sportverenigingen en die mensen vinden het natuurlijk leuk om wat terug te doen. **Hoe ziet u dan de regionale bevolgingskrimp terug?** Nou ja kijk, als je jong bent en je bent goed opgeleid, dan heb je nog kansen. Dan kan ik me best voorstellen dat die mensen wegtrekken. Dat zou ik ook doen. Als ik de kans zou krijgen om in het midden van het land te gaan werken, dan zou ik wel gek zijn als ik dat niet zou doen natuurlijk. Of de grens over natuurlijk, ook al hebben ze daar nog geen minimumloon. **Ziet u het ook terug in uw bedrijf?** Nou ja er komen wel minder klanten hier voor de carparts maar de airco-service gaat weer als een trein. Ik weet dus niet of het aan de bevolgingskrimp ligt of aan de economische crisis. **Heeft het feit dat er hier bevolgingskrimp is bijgedragen in welke vorm dan ook aan uw beslissing om hier te gaan vestigen?** Nee het belangrijkste is echt dat ik hier gewoon vlakbij woon. Ik ben gehecht aan deze regio omdat ik hier al 40 jaar woon. **Ondervind u specifieke voor of nadelen aan deze regio?** Nou je ziet natuurlijk door de krimp gewoon bepaalde faciliteiten verdwijnen. Er is geen bakker meer in Wildervank. Toen ik hier kwam had je er 10. Dat vind ik wel een nadeel. We hebben weer een spoorlijn gekregen. Dat is wel leuk. Straks ligt het mooi aan de A33 hier en dat vind ik natuurlijk wel weer voordelig. **Wat zijn de toekomstplannen van dit bedrijf?** Nou we kunnen in dit wereldje nog veel groter groeien en dat zullen we ook zeker gaan doen. **Zou u met de kennis van nu uw bedrijf op dezelfde plek als nu vestigen?** Ja ja dat denk ik wel. **Okee dan komen we zo langzaamaan aan het einde van dit interview. Wilt u dat ik mijn bevindingen naar u opstuur?** Ja doe dat maar dat lijkt me wel leuk. **Nou dat is dan afgesproken. Ik wil u hartelijk bedanken voor uw tijd.** Geen probleem.

Transcripts Gerard

Datum: 09-02-2014

Ik zal eerst vragen stellen over uw achtergrond. Vervolgens over uw bedrijf. Daarna over de locatie om dan te eindigen met vragen over de bevolkingskrimp in de regio. Allereerst wat is uw geboorteplaats? Geefsweer, dat is een klein gehuchtje hier in de buurt bij Wijwert. **Welke opleidingen heeft u genoten?** Eerst een paar jaar op de MAVO, daarna heb ik nog een paar jaar op de MTS gezeten maar daar kreeg je allemaal huiswerk dus dat was niets voor mij. Dus daar weer weg. Toen heb ik nog 3 jaar landbouwschool gedaan in Groningen, de Jan Heydema. En toen had ik het wel gezien. **Okee, en kunt u iets vertellen over uw verdere carrière na de middelbare school?** Nou carrière heb ik eigenlijk nooit gemaakt hoor. Ik vind dat ook zo'n zwaar woord. Ik kwam van de landbouwschool en toen was ik 20 en dan zoek je werk. Toen ben ik daarna aan het werk gegaan bij verschillende landbouwbedrijven hier in de buurt. Helpen met wieden en oogsten et cetera en op een gegeven moment wordt je wat ouder en dan krijg je een relatie, dan lopen dingen soms anders dan je zou denken. Dan bevalt het werk misschien nog wel goed, maar dan heb je andere dingen bij de kop en op een gegeven moment kwam van het een het ander en toen zat ik ineens in de WW. Ik was 28 of 29 jaar en toen had ik een WW-uitkering. Toen kwam er een klein bedrijfje bij ons in de buurt, in Meedhuizen, die kwam te koop. Toen zijn mn broer en ik, mijn broer zat ook in de WW dus we hadden beiden een uitkering, gaan kijken en toen hebben we dat bedrijfje gekocht. Met een man of drie vier personeel. Daar is het mee begonnen. Toen hebben we het uitgebouwd en nu is het iets groter. **Waar heeft u in de tussentijd dan allemaal gewoond?** Nou ik ben natuurlijk begonnen op Geefsweer en daar heb ik gewoond. Schildwolde, Siddeburen en nu in Delfzijl. **U komt hier dus wel uit de regio?** Ja ja allemaal regionaal. **En waarom bent u deze onderneming gestart?** Nou ik ben uiteindelijk hier begonnen omdat dat pand waar ik begon, samen met mijn broer, te klein werd. Dus toen zijn we verhuisd, maar ik ben in eerste aanleg het ondernemen ingerold omdat ik, zoals ik al zei, geen werk had toen ik begon. En je moet toch wat en dit kwam op mijn pad. **Wat is de gemiddelde lee ftijd van uw werknemers?** Goh daar vraag je me wat. Nou ik heb ze niet meer zo jong hoor, omdat we natuurlijk een nogal technische tak van sport hebben, liggen de werknemers ook niet voor het oprapen, maar ik heb vooral technici die hier willen blijven wonen. Die heb ik wel zeg maar, maar die lopen wel tegen de 55 ofzo. Ik heb er nu drie die zijn tussen de 55 en de 60. Daarnaast heb ik er drie die zijn iets van 45, en ik heb de uitzendkrachten. En die zijn meestal wel jonger, maar ik ben bang dat het steeds moeilijker gaat worden voor ons om geschikt personeel te gaan vinden in de toekomst. Er komt geen jong grut meer bij **Waar komen uw klanten overwegend vandaan?** Nou wij zitten in de groenvoorziening, maar die klanten komen eigenlijk overal wel vandaan, want iedereen heeft tuinen en de gemeente wil ook mooie parkjes en zo. **En uw toeleveranciers, waar komen die vandaan?** Dat is natuurlijk een veel groter gebied, want planten komen overal vandaan.

Bederven die dan niet onderweg? Nee hoor ik haal die planten uit heel Europa en wij halen ze ook zelf op. En dus kunnen we speciaal transporteren natuurlijk. **Hoe bent u bij die leveranciers terecht gekomen?** Nou ik zoek ze uit, maar ze komen ook wel bij mij hoor. Met het internet is de wereld natuurlijk veel kleiner geworden. Als ik iemand uit Spanje zoek, dan hoef ik alleen de computer aan te zetten, dat is zo handig. **Wat merkt u van de bevolkingskrimp hier in de regio?** Nou wij leveren rechtstreeks aan de consument. We hebben daar dus wel degelijk last van. Met name de afzet loopt wel terug hier in de regio. Daarom zijn we ook klanten verder weg aan het zoeken. Het internet biedt daar wel de mogelijkheden toe natuurlijk. **Waarom heeft u uw bedrijf hier gevestigd?** Nou dit is ons hoofdkantoor als je het zo mag noemen. Deze locatie vond ik heel geschikt omdat het dicht bij klanten ligt die ik nu in huis heb. **Maar u had het er net over dat die klanten wegtrekken?** Ja dat klopt maar we hebben natuurlijk ook de gemeente Delfzijl als klant en we zitten aan de rand van het dorp. Daar komt bij; die planten die we hier op kweken daar is ruimte voor nodig en dat hebben we hier dus ook. Voordat we begonnen was dit gebied “onontgonnen” en was het eigenlijk een soort half moeras. Maar de grond was op zich goed te bebouwen en de planten konden er ook goed staan. Alleen moest er wat afgewaterd worden. In onze branche moet je sowieso een afwateringssysteem hebben want anders is het onbegonnen werk en veel te risicovol. We hebben toen drainage aangelegd hier en het hele perceel drooggemaakt en toen was het goed te gebruiken. Andere bedrijven hebben natuurlijk nooit zo’n aanpak voordat ze beginnen. Wij moesten wel zo beginnen dus daar was de gemeente blij mee, want dan werd de grond gebruikt. Voordeel van het hele verhaal is dat ik deze grond voor een appel en een ei kon aanschaffen. **Dus als ik het goed begrijp is de nabijheid van klanten wel erg belangrijk?** Ja een korte rijafstand. De gemeenten hier in de buurt zijn onze grootste klanten. Maar de particulieren daar moeten we wel actief in blijven om dat op peil te houden. **Was het daarom ook een bewuste keuze om u hier op deze locatie te vestigen?** Jazeker. Hier zat verder niks aan bedrijven in de groenvoorziening. En ik woon hier natuurlijk ook in de regio!! **En het vinden van investeerders , is dat moeilijk?** Hoe bedoel je investeerders? **Nou een bank of particulier** We hebben geen investeerders in dit bedrijf zitten. Alle investeringen die gedaan zijn hebben we allemaal met privé-geld betaald. Dit pand bijvoorbeeld is volledig uit eigen zak betaald. **Zou u bereid zijn om in een andere regio uw bedrijf te vestigen?** Dat is helemaal niet van toepassing. De reden dat ik hier zit is simpelweg omdat we hier vandaan komen. Iedereen kent mij hier nu. Als ik dan ergens anders weer opnieuw zou moeten beginnen, weet ik niet of ik voor die prijs weer dezelfde grond zou kunnen krijgen. **Maar zou u bereid zijn uit deze regio weg te gaan?** Nee nee. **Heeft uw directe familie een rol gespeeld in het feit dat u hier gevestigd bent?** Mijn kinderen zaten hier op school en mijn vrouw heeft hier ook haar werk. Dat betekende voor mij dat ik niet in Amsterdam kon gaan zitten. Dat wilde ik zelf ook al niet maar ons gezin zit hier dus wel redelijk vast. Mijn zoon heeft hier ook een baan in de haven dus met andere woorden, zij wilden niet verhuizen. In die zin hebben zij daar een rol in. Ze hebben daar overigens nooit iets over gezegd. Dat is ook wel

logisch omdat ik natuurlijk hier zelf ook niet weg wilde. **Vindt u dat uw bedrijf een belangrijke rol in het dorpsleven heeft hier?** Hoe bedoel je dat precies? **Nou bent u bekend en bent u belangrijk voor de mensen in het dorp?** Oh zo, nou ja goed. We verzorgen natuurlijk wel de tuinen van de mensen hier, maar dat is wel van een minderheid, omdat natuurlijk niet iedereen groenvoorziening kan betalen en we zorgen voor het groen van de gemeente. Dus we zijn wel bekend met onze busjes, maar of we echt een rol spelen in het dagelijks leven van de klanten, dat denk ik niet. **In hoeverre heeft het meegespeeld dat er weinig concurrentie is hier?** Het eerste waar je naar kijkt als ondernemer. In ieder geval ik, laat ik voor mezelf spreken. Is de aanwezigheid van concurrenten. Ze hadden hier nog geen echte groenvoorziening in de zin hoe wij dat vormgeven. Er zit er nog eentje in Zuidbroek, maar dat is het wel zo'n beetje hier. Dat kwam natuurlijk goed uit en het is ook erg voordelig voor ons, omdat we alle opdrachten uit de regio zo'n beetje krijgen en door het internet natuurlijk ook opdrachten van verder weg. Het is niet de reden geweest dat ik me hier ging vestigen, dat niet want ik wilde hier toch al in de regio zitten. **Hoe ziet u de bevolkingskrimp in de regio terug?** De afzet van dit bedrijf op de particuliere markt wordt minder. Dat zien we heel duidelijk. **En dat komt door de bevolkingskrimp denkt u?** Deels wel natuurlijk. Het is substantieel minder geworden de laatste twee jaar. **Dat zou toch ook kunnen komen doordat mensen minder te besteden hebben?** Dat zal ook zeker het geval zijn, maar voor een deel loopt dit gebied ook leeg. Dat merk je gewoon. **Waarom dan?** Nou vooral de jonge mensen trekken naar elders en daardoor komt er geen nieuwe aanwas van onder af zeg maar. Je merkt gewoon dat de bevolking ouder omdat vooral de jongeren wegtrekken. Ik begrijp het ook wel, want als je een specifieke boodschap moet doen of meubelen moet kopen of zo. Dan moet je al snel naar Groningen want hier in de buurt heb je weinig keuze. Dus waarom zou je dan niet in Groningen gaan zitten. Als ik een paar jaartjes jonger was geweest had ik het waarschijnlijk ook gedaan. Het is al moeilijk om aan personeel te komen en hoe moet dat dan in de toekomst? Ik weet het niet. Ik begrijp die jongens wel hoor. In de Randstad zitten ze ook te springen en daar heb je veel meer mogelijkheden. **Zou u met de kennis van nu, ook op deze locatie vestigen?** Ja, met name vanwege de goedkope grond op dit perceel. Dat heb ik je al uitgelegd. Maar ik zou hier ook wel in de buurt willen zitten, maar die grond is hier zo goedkoop gewoon. **Okee ik ben door mijn vragen heen. Weet u toevallig nog ondernemers die ik zou kunnen benaderen voor zo'n interview als dit?** Nou ik ken eigenlijk alleen die jongens van het hekwerk hiernaast, maar ik mail je dat anders wel even. **Dank u wel, stelt u het op prijs als ik mijn bevindingen naar u opstuur?** Nee hoor doe maar niet. Ik doe dat om jou te helpen maar ik hoef verder zo weinig mogelijk post haha. **Okee nou bedankt voor uw tijd.** Graag gedaan en succes.

Transcripts Anton

Datum: 11-02-2014

Okee, laten we met het interview beginnen. Okee. **Allereerst welke opleiding heeft u genoten?** Ik heb na de HAVO het MMOC gedaan, dat is een soort ondernemersopleiding zeg maar. Ik kon heel goed leren, maar ik had eigenlijk niet gek veel tijd voor school. Ik heb bij het korps Mariniers gezeten, direct daarna gaan werken bij een bedrijf in hijskranen. Ik heb daar alsnog mijn diploma gehaald. **En waar bent u geboren?** In Hermen en Aat dat is bij Tolkamer in de buurt. Mijn ouders zijn allebei Groninger. Mijn opa werkte bij de douane, mijn vader ook. En daardoor zijn ze hier terecht gekomen. **Waar heeft u zoal gewoond?** Vooral in Delfzijl en Appingedam, ik heb ook nog 7 jaar in België gewoond. **Waarom bent u deze onderneming begonnen?** Ik ben deze onderneming onder een andere naam in de stad Groningen begonnen. Tweeënhalf jaar geleden was dat. En een half jaar geleden ben ik hier naar toe verhuisd. En ik ben begonnen omdat ik na mijn tijd in België weer terecht kon bij mijn oude werkgever, maar daar niet meer kon vinden wat ik zocht. Dan heb ik het over het plezier in je werk. De manier van een bedrijf runnen, daar was ik het niet mee eens. En toen ben ik daar vertrokken. **Waar komen uw klanten hoofdzakelijk vandaan?** Die zouden uit Delfzijl en de Eemshaven moeten komen, maar dat is niet het geval. Ze weten ons vanuit andere delen van het land makkelijker te vinden. Terwijl de Delfzijlster ondernemingen het allemaal van ver gaan zoeken. **En uw toeleveranciers? Waar komen die vandaan?** Die kunnen overal vandaan komen, maar met name Europa. Die touwen die je daar ziet liggen komen uit Polen en er komen ook onderdelen uit Italië dus dat is heel verschillend. Maar ook heel veel met Duitse en Nederlandse ondernemingen. **Kunt u eens omschrijven hoe het is om hier in de regio een bedrijf te hebben?** Ja steeds moeilijker he. We kennen allemaal de situatie van Aldel hier om de hoek. Het werkklimaat is niet goed hier. **Wat bedoelt u?** Als alle Delfzijlster ondernemingen eens wat meer zaken zouden gaan doen met elkaar. In plaats van alles maar buiten de regio te halen. Als zij nou een keurmerkcontrole bij ons zouden neerleggen. Dan had ik nu 10 man in de werkplaats gehad. Het werk is er wel, maar het wordt niet uitbesteed aan lokale bedrijven. Er heerst hier geen omarm-cultuur. Als iemand uit het Westen bereid is te investeren. We hebben nu een investeerder uit Hoogvliet, die heeft geïnvesteerd in dit bedrijf. Als straks die handel niet hier vandaan komt, maar uit een ander gebied. Dan zullen ze volgend jaar zeggen: 'ja jongens we gaan niet in Delfzijl blijven, maar kom maar wat meer onze kant op dat is voor ons veel praktischer.' En dan zijn die 6 arbeidsplaatsen hier weg, dat is een en twee is dat we dan ook allemaal gedwongen worden om te verhuizen. En daar creëer je dus een extra stuk bevolkingskrimp mee. Als je krimp tegen wil gaan moet je in ieder geval zorgen voor werkgelegenheid, zodat je de mensen die hier wel willen blijven ook kunnen blijven en niet gedwongen worden om weg te gaan. **En zou u bereid zijn om te verhuizen?** Nou wij zijn juist teruggekomen uit België, omdat ik heimwee kreeg, maar als het hier niet gaat lukken, dan zie ik

het wel als een noodzaak ja. Nou liggen de kansen hier sowieso al niet voor het oprapen. **En hoe bent u tot de beslissing gekomen om u hier te vestigen?** Nou we zitten in de hijskranen. Dat bedrijf was net als wij de maker van de gehele hijskraan. Dat gebeurt niet veel in Nederland. We wisten dat de firma die hier in Delfzijl zat twee jaar geleden ging vertrekken. Toen zijn wij in dat gat gesprongen en zagen wij de ruimte om ons hier te vestigen. Met de wetenschap dat de Eemshaven straks een beetje gaat groeien. Waar wij ons voordeel uit kunnen halen. Alleen dan is dus de vraag. Bij wie gaan ze het werk neerleggen. Als ze dat weer zoals nu, bij andere ondernemingen dan Delfzijlster ondernemingen, gaan neerleggen zie ik het heel somber in voor deze regio. Ik verwacht overigens dat het zo'n vaart niet zal lopen. **Is het voor u een bewuste keuze geweest om u hier te vestigen?** Omdat we hijskranen verkopen is het natuurlijk zo dat je dicht bij je klanten wil zitten. En aangezien we vlakbij de haven zitten is het een ideale locatie, omdat er veel klanten zitten in een straal van 5 kilometer. Echter komen onze klanten niet uit de regio. Dat is jammer, daar ging ik van tevoren wel vanuit. Daarom ben ik hier gevestigd. Een tweede reden is dat ik hier zelf woon. **In hoeverre speelt goedkoop vastgoed nog een rol daarin?** Geen. **Okee en hoe gaat het met het vinden van geschikt personeel?** Dat is geen enkel probleem, daar is een overschot aan. We hebben laatst een administratieve functie ingevuld. We hebben toen heel bewust geen advertentie geplaatst, want anders waren wij heel druk geweest met het sturen van afwijsbrieven. Je krijgt er honderden. **Merkt u dat het moeilijk is om investeerders te vinden?** We hebben daar hier weinig last van, omdat we geen investeerders nodig hadden. Alles is met privé geld opgezet, maar je merkt wel dat banken minder happig zijn om in dit gebied te investeren. En eerlijk is eerlijk, wij konden in ons eerste jaar ook niet waar maken wat we begroot hadden. **Speelde uw sociale omgeving ook een rol in de beslissing om hier een onderneming te starten?** Ja ja heel duidelijk. Ik wilde graag wonen en werken in mijn eigen leefgebied. Absoluut dus. Verder heeft mijn vrouw hier eigen onderneming dus die kan hier niet eens weg. Nou dan ga ik mooi ook niet natuurlijk haha. **Heeft u het idee dat uw bedrijf een sociale functie vervuld in het dorp?** Nee geen sociale, wel moet het dus zo gaan worden dat we bekender worden hier in het dorp. En moet het bekend worden dat de mensen ook hier hun spullen kunnen halen. Ondernemers en particulieren. Daar gaan we een reclamecampagne voor opzetten. Dat betekent dat we bekender zullen worden in het dorp, wat misschien weer resulteert in een sociale functie, dat is toekomstmuziek en dat weet je niet, maar dat zou wel het ideaalbeeld zijn haha. We willen marktleider worden op het gebied van keuring en inspecties. Op hijs en hefgebied maar ook in andere takken, zoals inbraakpreventie en brandveiligheid. Daar gaan we mensen voor in dienst nemen, maar eerst moet het werk er komen. Het wordt bijna niet aangevraagd door de bedrijven hier in de regio. Dat is heel vreemd, want in de rest van het land weten ze ons gemakkelijker te vinden dan de bedrijven hier. **Heeft u enig idee waar dat aan zou kunnen liggen?** Ja dat heeft met de mentaliteit te maken. Men klaagt hier graag dat het zo slecht gaat, maar dat ze daar zelf ook een aandeel in hebben, daar gaan ze even aan voorbij. Dat mis ik

enorm bij de mensen hier. **Dus als ik het goed begrijp bedoelt u dat de bedrijven hier en ook de particulieren een beetje vastgeroest zitten in hun dagelijkse gang van zaken en weinig geneigd zijn te veranderen, zeg ik dat zo goed?** Juist en van die mentaliteit hebben wij dus last. Ik wil daar nog wel even wat over zeggen. De bedrijven hier en dan met name de AKZO's en de Aldel's van deze wereld, die hebben de mensen die beslissingen nemen meestal van ver gehaald en op tijdelijke basis. Dat houdt in dat de beslissingen niet genomen worden door iemand die hier een band heeft met de regio. Dat gaat dus puur op economische kennis en bedrijfsmatig. Daarbij worden de gevolgen van zo'n beslissing voor de regio helemaal niet meegenomen. Dat is soms nadelig voor de omliggende regio. Ik noem dat een gemiste kans. En die hebben dus helemaal niet het idee dat we hier in Delfzijl elkaar een beetje moeten helpen om uit de put te raken. Men kijkt niet meer naar afstand maar naar vriendschappen. Elkaar de baantjes en opdrachtjes toeschuiven. Niet degene met de beste prijs-kwaliteitsverhouding. **Dat is toch gek, u zit in een branche waarin grote onderdelen moeten worden verplaatst. Kijkt men dan minder naar transportkosten?** Ik denk het wel, wat zijn transportkosten joh. Als jij een product moet hebben van een paar kilo wat bijvoorbeeld 400 euro moet kosten. Dat heb je toch, waar het ook vandaan komt in Nederland, voor 6.75 euro binnen. En als ik nu met mijn wagen hier naar het industrieterrein moet rijden, dan ben ik ook die 6,75 kwijt. Dus het speelt geen rol meer. Daarom zie je hier ook alle middenstand over de kop gaan. Men koopt steeds meer op het internet. De middenstanders gaan wel mee in die trend, maar ze hebben dus geen winkeltje meer. En dat heeft dus ook weer een negatief effect op de werkgelegenheid, omdat men voor een webwinkel nauwelijks nog personeel nodig heeft. **Hoe ziet u de bevolgingskrimp dan terug hier in de regio?** Nou ik heb hier twee huizen die ver onder de waarde zitten van waar ik ze ooit voor gekocht heb. De verkoopbaarheid is gewoon slecht. Vergis je niet. Die 850 man van Aldel, daarvan gaat de helft hier weg omdat ze geen baan in de regio kunnen vinden. En de helft van die andere helft zal nooit meer aan het werk komen. De mensen die weg moeten hebben allemaal een huis wat ze kwijt moeten. Dat betekent dat de prijzen van de huizen hier nog verder zullen dalen. En de mensen die wel vertrekken zullen hun huis met veel verlies moeten verkopen. Als het al lukt en als niemand dat huis dan wil hebben krijg je leegstand. En dat zie je al wel terug in bepaalde gebieden hier in de regio. Op een gegeven moment hebben ze een heleboel huizen hier in Delfzijl afgebroken. Daarvan dachten ze dat die mensen, die daar woonden, wel weer terug zouden komen. Dat is niet gebeurd. Die mensen zijn in Hoogezand gaan wonen. Daar horen ze oorspronkelijk niet, maar wanneer men in Hoogezand gehecht raakt aan de woonomgeving gaan ze niet zo maar weer terug, dat is logisch. Dus zelfs als ik weg zou willen, kan ik niet eens weg. Daar hebben wel meer jongens last van hier en die willen wel weg. **Ziet u ook een verband met de prijs van bedrijfstvastgoed?** Er gaan wel steeds meer bedrijven op de fles. Ik kan me voorstellen dat dat mede door krimp komt. Het gaat economisch slecht, mensen trekken daardoor weg. Ze moeten immers toch eten, maar doordat die mensen wegtrekken hebben die bedrijven minder klanten waardoor ze

failliet gaan. Andere bedrijven hebben er dan ook last van en hebben in ieder geval geen geld om uit te breiden. Zo'n kaveltje staat dan lang te koop en moet steeds verder zakken met de prijs. Ik denk dat het zo werkt. **Word er ook veel gesloopt hier in de buurt? Ja Merkt u dat ondernemers dan wel geïnteresseerd zijn in zo'n kavel?** Dat is natuurlijk logisch er komt meer ruimte omdat er gesloopt wordt als zo'n pand echt onverkoopbaar blijkt en dan kunnen ze natuurlijk hun eigen ding doen daar. Ik heb dat een aantal jaar geleden ook met dit pand gedaan **Merkt u in uw sociale omgeving nog dat mensen wegtrekken?** Ja toch wel, ik ken heel veel mensen die hun brood nu ergens anders verdienen dan dat ze eerst deden. Ik ben wel heel erg regio-minded. Ik hoop echt dat het hier nog wel een keer los komt zeg maar. Andere mensen hebben dat minder. Het loskomen van de economie hier, zal er ook voor zorgen dat de mensen dan wat meer regio-minded worden. Dat het niet loskomt ligt voor een groot deel toch ook aan het gemeentebeleid. **In welke zin bedoeld u dat?** Als je kijkt naar de gemeente is het beleid voor ondernemen gewoon slecht. Deze provincie is ook behoorlijk links georiënteerd. Dat heeft natuurlijk zijn beperkingen. **Welke beperkingen heeft u het dan over?** Nou wat je natuurlijk terugziet is het beleid. Het is pappen en nathouden, maar je vind hier relatief weinig mouwen-opstropers. Als je in een omgeving zit waar het niet goed gaat, dan heb je ook bestuurlijke verantwoordelijkheid en dan heb je ook een beetje een commerciële gedachte nodig. En als je ondernemer bent ga je je niet vestigen op een plek waar je alleen maar nadelen hebt. En de afstand is hier al groter, de infrastructuur is wat minder. Wat interessant zou kunnen zijn is als de grondprijzen wat goedkoper zouden zijn, maar dat is ook niet echt zo hoor. Dat valt reuze mee. Je kunt hier niet veel goedkoper zitten dan op de Maasvlakte hoor. Waar we qua beleid naar toe moeten in dit land is dat de arbeidsintensieve industrieën naar de randen van het land moeten verplaatsen. Limburg, Delfzijl, Zeeland. Zorg dat je daar je arbeid krijgt, dan krijg je weer een stukje uitvloeiing van mankracht over Nederland. Dan zijn de files ook weg, omdat er in de randen van het land geen files staan, maar ze willen het allemaal nog steeds op een hoop in de randstad hebben. Je ziet het ook terug in deze regio hoor. Er is een beleid Groningen-Assen en dat is erop gericht om het wonen allemaal naar Groningen en Assen te sturen. Dat moet je niet doen. Dat gaat ten koste van alle leefbaarheid in alle gebieden. Waarom zou je het allemaal op een bult gooien? Gewoon spreiden. **Heeft de bevolkingskrimp ook uw beslissing beïnvloed om hier te vestigen?** Nee die heeft het juist bevorderd, omdat ik hier wel graag wilde wonen en de regio een beetje wil helpen daarmee. Beetje idealistisch dat wel, maar ik denk dat er meer zoals ik zijn. Maar ik denk dat er een hoop ondernemers zijn, zeker in de detailhandel, waarvoor dat anders ligt. Als ondernemer in de detailhandel heb je een zekerheid, namelijk dat de handel minder wordt zeker met de ontwikkelingen op het gebied van het internet. **Heeft u nog specifieke voor- of nadelen aan deze locatie?** Nou het specifieke voordeel, waarom wij hier zijn gaan zitten, is dat de concurrentie is vertrokken. En hebben we daar dan specifiek voordeel aan? Nee ik denk dat ik ook in de stad Groningen had kunnen zitten. Zeker met de handel die we nu hebben. **Heeft u er van tevoren rekening mee**

gehouden dat de bevolking krimpt? Bevolkingsdaling is voor ons indirect van belang omdat we vooral zaken doen met bedrijven. Dat houdt in dat bedrijven die voor ons van belang zijn minder omzet gaan draaien en dus minder orders hebben. Dat komt door de bevolkingskrimp en daarom is het een indirect nadeel voor ons. **Zou u, met de kennis van nu, nog steeds op dezelfde plek vestigen?** Nee ik denk het niet. **Waar dan wel?** Eemshaven of Harlingen denk ik. **Waarom daar?** Omdat er in Harlingen nog weinig aanbod is van onze branche. **En de Eemshaven?** Omdat daar natuurlijk een stuk meer gebeurd. **Bent u bekend met clustering van bedrijven?** Ja dat doen wij ook met de branche. We hebben 4 februari een meeting met alle offshore bedrijven om te kijken of we elkaar wat meer de bal toe kunnen spelen hier in de regio. **Profiteert u daar al van?** Ja als je elkaar de bal toespeelt krijg je meer orders dat is simpel. **Wat zijn de plannen verder voor de toekomst?** Nou ik hoop dat we nog een keer gaan groeien, dat we werk uit andere delen van het land hierheen kunnen halen. Dat zou mooi zijn. Uitbreiden en zorgen dat we, met het huidige personeel, winstgevend kunnen draaien puur op de regio hier. **Heeft u daarin ook nog verhuisplannen?** Nee op zich zitten we daarvoor prima hier. **Ik ben er doorheen wat mijn vragen betreft. Kent u nog andere ondernemers die mee zouden willen werken?** Ja hoor een heel lijstje. Ik zal je die binnenkort anders wel even mailen. **Dat zou heel fijn zijn. Zou u mijn bevindingen nog opgestuurd willen krijgen?** Ja dat lijkt me heel interessant. **Dan wil ik u hartelijk bedanken voor dit interview en dan hoort u nog van mij.** Prima, veel succes met de rest van je onderzoek.

Transcripts Otto

Datum: 24-02-2014

Okee, om te beginnen zal ik mezelf even kort introduceren. Ik ben student aan de ruimtelijke faculteit van de RUG. Ik doe onderzoek naar Oost-Groningen als vestigingsplaats. Daarom ben ik nu hier voor dit interview. Okee. Ik zal u ook even uitleggen, wat ik wil weten en welke onderwerpen zullen worden aangesneden. Ik zal u eerst wat vragen stellen over uzelf en uw achtergrond. Daarna ga ik door over uw bedrijf, gevolgd door vragen over de locatie hier en tot slot zal ik u over het dalende bevolkingsaantal bevragen.

Om te beginnen, waar bent u geboren? Ik ben geboren in Winschoten. **En waar heeft u daarna zoal gewoond?** Nou dat is eigenlijk heel simpel. Ik woon nog steeds in mijn ouderlijk huis. **Welke opleiding heeft u gevolgd?** Ik ben na de middelbare school hier in Winschoten eigenlijk direct aan het werk gegaan. Heb bij Lich in de kraam gestaan. Weet niet of je dat kent Lich **Nee nee ik kom hier niet uit de buurt.** Het is een bekende viskraam hier in de regio. Daar heb ik dan gewerkt. Tot aan 1973 dacht ik. Toen ben ik de ziektewet ingegaan. Kon daarna geen werk vinden. Toen ben ik gaan zoeken naar een pand om een winkel in te beginnen, want ik had geen droog brood op de plank eigenlijk. Dus toen ben ik hier in Winschoten een winkel in huisartikelen begonnen. Zo noem ik dat. Ken je de Xenos? **Ja, die ken ik.** Nou zo'n soort iets zeg maar. Ja dat ging wonderbaarlijk goed. Ik had het niet verwacht hoor. Die zaak heb ik tot 1991 gehad. Toen ben ik, samen met een vriend van me, in de recycling terecht gekomen. Dat ging ook goed. Dat was toen, en is nu nog, een hype he. Dus dat ging goed. Die zaak heb ik tot 2006 gehad. Daar had ik zoveel geld mee verdiend dat ik even ertussenuit ben gegaan. Jaartje reizen. Toen ik terugkwam wilde ik toch iets te doen houden. Toen ben ik weer in een zaak hier in Winschoten gaan werken. Je moet toch een dagbesteding hebben. Ik vind het fijn om met mensen bezig te zijn en mensen blij te maken. Na een paar jaar daar gewerkt te hebben, ging die zaak failliet. En nu ben ik deze zaak hier begonnen. **Waar komen uw klanten vandaan?** Nou de meeste die komen hier uit de regio. Ik ken de stad en de mensen goed. Ik ken ze natuurlijk niet allemaal, maar er komen veel mensen die ik in ieder geval, wel van gezicht ken, of wel eens heb zien lopen. Je kunt het zo zien, mensen komen hier langs en kijken even binnen. Of ze hebben de tv kapot of de wasmachine en ze willen die dan zelf maken. De onderdelen verkoop ik en de accessoires ook, ladertjes, mapjes en dingetjes. Dat betekent dat die mensen langslopen en iets kopen. Dat soort klanten, maar ook klanten die de wasmachine kapot hebben en gericht naar mij toe komen om onderdelen te halen. Daarnaast heb ik nog de webshop en die loopt als een trein. **Hoe lang al?** Sinds december volgens mij. **Komen die klanten van de webshop ook uit de regio?** Ja voornamelijk wel, er zijn er een paar bij die van verder komen, maar toch wel de provincie en dan heb je het wel gehad. **Is die webshop belangrijk voor u?** Jazeker, het is eigenlijk jammer, maar daar haal ik het gros van de klanten

vandaan. De zaak loopt aardig, maar die webshop loopt misschien wel beter. Dat is jammer, want ik wil graag in de winkel staan en het inpakken van pakketjes vind ik niks. **En uw leveranciers? Waar komen die voornamelijk vandaan?** Het meeste haal ik uit China en Indonesië . **En heeft u die leveranciers zelf gezocht?** Ja, eigenlijk wel. Ik moet naast goede kwaliteit ook op de prijs letten natuurlijk. De prijzen liggen daar een stuk lager. Daarnaast komen ze zelf wel eens met hebbedingetjes die hier in Nederland nog nauwelijks te verkrijgen zijn en die heb ik dan. Ik wil er binnenkort wel een keer naar toe, maar vooralsnog gaat alles via het internet. Het contact en de leveringen. Daar baal ik wel van, maar het is er nog niet van gekomen en het gaat nog goed tot nu toe. **Kunt u beschrijven hoe het is om een bedrijf te hebben in deze regio?** Ik heb twee winkels gehad hier en ik heb in twee zaken gewerkt, dus ja dat kan ik wel. **Zou u eens een beschrijving willen geven.** Moeilijk, omdat het moeilijk is om een klantenkring op te bouwen. Je hoeft maar een fout te maken en mensen gaan bij je weg. En van je klanten moet je het hebben. We vissen hier allemaal in dezelfde kleine vijver zeg maar, dus dat maakt het lastig. Ik heb nu wel een zaak die niemand heeft zoals ik hem heb. Dat betekent dat ik weinig concurrentie heb hier en dat de mensen dus wel naar mij toekomen. Ik ben vrij, hoe zeg je dat, divers en groot in de onderdelen en accessoires. Mijn grootste concurrent, mediamarkt, die zit hier niet en daar doe ik mijn voordeel mee. Als de mediamarkt hier komt, ik denk het overigens niet, dan zie ik het somber in, maar wanneer er anderen mijn concurrenten worden hier in de buurt heb ik toch het voordeel dat de klanten weten waar ik zit. Terwijl die ander zich moet invechten. Daar maak ik me dus geen zorgen over. **Hoe bent u tot de beslissing gekomen om hier uw bedrijf te starten?** Heel simpel, ik woon hier in de buurt. Ik moet dus wel in de stad gaan zitten. Anders moet je weer zo'n eind rijden. En waarom hier? Omdat dit pand leegstond en ik er toevallig langs liep, en ik zit hier in het winkelgebied. Dus ik ben hier eigenlijk toevallig terecht gekomen. **Okee en wat zijn de belangrijkste redenen geweest om u hier te vestigen?** Omdat ik hier woon, dat is een. Daarnaast is het hier winkelgebied, dus mensen lopen langs. **Heeft uw familie nog een rol gespeeld in het feit dat u hier gevestigd bent?** Absoluut. Mijn kinderen hebben hier hun hele hebben en houwen, en mijn vrouw heeft haar werk hier. Ik doe dit alleen omdat ik het leuk vind he. Dus ik ga dan niet naar de andere kant van het land. Ik heb geen noodzaak namelijk. **Is het moeilijk om investeerders te vinden?** Ik heb geen investeerders. Ik heb alles uit eigen zak betaald, dus dat zou ik niet weten. **Bent u bekend met de bevolgingskrimp hier in de regio?** Ja ik weet wel dat het er is, maar ik heb er geen last van. Ik heb genoeg klanten. **Hoe ziet u dat terug, dat de bevolking krimpt?** Niet, ik weet dat het zo is, maar nogmaals ik heb genoeg klanten. **Ziet u het terug in de voorzieningen bijvoorbeeld?** Nee nee, men zegt al jaren dat het hier leegloopt en slecht is, men gaat zich er hier ook een beetje naar gedragen vind ik. Waarom? Je houdt het niet tegen, maar je hoeft er toch ook weer niet zo'n punt van te maken. Pas je aan. Mensen gaan weg, maar er blijven nog genoeg klanten over. Het vandaag de dag toch weinig meer uit waar je zit. Als mijn zaak niet loopt stop ik ermee, maar als het voor mij noodzaak zou zijn; zou

ik gewoon een internetwinkel beginnen. Heb je dezelfde inkomsten, maar dan zonder winkel. Vroeger, was het nog belangrijk waar je gevestigd was. Mensen gingen in het dorp naar de bakker en de slager, maar men is zo mobiel geworden, dat het niet meer uitmaakt of je een paar kilometer verderop zit. Als de kwaliteit maar goed is. **Heeft u het feit dat het hier in de regio krimpt nog op een of andere manier meegenomen in uw besluit om u hier te vestigen?** Nee, ik ben hier gaan zitten omdat ik hier nu eenmaal woon, en dat het hier krimpt is voor mij geen reden geweest om het niet te doen. **Kunt u nog specifieke voor- en nadelen benoemen van deze plek?** Het voordeel is dat ik hier kan zitten voor een relatief goedkope huurprijs met lekker veel ruimte. Nadelen heb ik eigenlijk niet, misschien moet ik die nog ondervinden haha. **Zijn er nog plannen voor de toekomst met dit bedrijf?** Nou ik hoop dat we nog groeien en dat ik dit nog lang mag doen. **Heeft u nog uitbreidingsplannen?** Nee, eigenlijk niet, zo lang ik zwarte cijfers kan blijven overleggen en de fysieke gesteldheid het toelaat, ben ik wel tevreden hier zo. **Okee, dan ben ik nu door mijn inhoudelijke vragen heen. Dan wil ik u nog vragen: kent u nog andere ondernemers die mee zouden willen werken aan mijn onderzoek?** Ik ken veel ondernemers hier. Hier tegenover is net een zonnestudio geopend, misschien kun je daar eens langsgaan en gewoon vragen. Verder zou ik het op het moment eigenlijk niet weten. Misschien die jongens van de bakker. Ik zal je anders wel even wat toemailen. **Oh dat zou erg fijn zijn. Wilt u dat ik u de bevindingen van mijn onderzoek toezend als ik het onderzoek heb afgerond?** Ja dat vind ik wel aardig. Ik wil wel eens zien of het hier echt zo'n ramp is als dat ze zeggen op televisie. Ik geloof er niets van. Ik denk dat de mensen het zich hier ook een beetje laten aanpraten door de media hoor. En dan dat gedoe met Loppersum en de aardbevingen en Aldel enzo. Dat werkt natuurlijk ook allemaal niet mee. Daardoor gaan mensen ook denken dat het hier slecht is en komen ze deze kant niet op. Daardoor krimpt het hier. Men trekt niet weg, maar men komt hier niet meer naar toe. Dat denk ik. Dat komt door de media. Ik begrijp ook wel dat de aardbevingen ervoor zorgen dat de huizen minder waard worden, maar Groningen heeft ook mooie kanten. Daar wordt veel te weinig aandacht aan besteed vind ik. **Ik wil u hartelijk bedanken voor uw tijd en voor de koffie.** Geen dank hoor, het was me een genoegen. **Dat is wederzijds, ik stuur u de resultaten op als ik het onderzoek heb afgerond.** Okee succes verder he. En ik zie het wel tegemoet.

Transcripts Paul

Datum: 24-02-2014

Zal ik je beginnen te vertellen waarom wij zes jaar geleden voor onszelf zijn begonnen? **Dat is goed.** Wij zaten zes jaar geleden nog in loondienst. Pa in loondienstverband en ik in loondienstverband. Pa was directeur en ik leidinggevend monteur. Hij nam ontslag en vlak na die tijd nam ik ontslag. Ik had toen al een keer gezegd: "ik begin voor mezelf". Toen kwam dat moment en toen hebben we beiden gezegd. Nu gaan we dat doen. We gaan dat samen doen. Pa binnen ik buiten. **Wat wil dat precies zeggen?** Dat wil zeggen dat ik de uitvoerende taak heb zeg maar. En pa doet meer de zakelijke kant van het verhaal. **Okee, en waarom bent u hier gevestigd? Op deze plek?** We hebben destijds de keuze gemaakt om ons hier te vestigen omdat we hier geboren en getogen zijn. Ik wil hier niet weg, ik kan hier niet weg. En ik ben prive ook redelijk aan Ter Apel gebonden!!!!. En afstanden die zijn er niet in Nederland. Ik sta binnen een half uur in Emmen. Een kwartier in Stadskanaal en binnen een uur sta ik in Groningen. **En waar komt uw klantenkring over het algemeen vandaan?** Nou dat is vooral uit de regio he. Je moet je voorstellen: wij doen heel veel zaken met aannemers. Dat is onze grootste klantenkring en die zitten ongeveer hemelsbreed twintig kilometer hier vandaan. **Uw toeleveranciers, waar komen die vandaan?** Dat zijn landelijk opererende organisaties. **Levert u ook diensten aan consumenten?** Ja **Okee en waar komen die consumenten dan vandaan?** Dat is vooral mond-tot-mondreclame en dat is vooral regionaal. En dat wil eigenlijk zeggen Ter Apel en directe omgeving. Wij zijn begonnen om op Google te gaan adverteren, en dan bewust alleen regionaal. Want ik heb er niks aan als ik een wc moet ontstoppen in Amsterdam, dat levert niets op. Vanwege alleen al de voorrijkosten. Maar wij hebben wel de marketing dusdanig strak in het vel dat wij degene zijn die bovenaan komt als je iemand voor riooltechniek in deze regio zoekt. En dat heeft tot gevolg dat we wel telefoon krijgen vanuit Zwolle tot aan Coevorden en dat willen we wel graag uitbreiden zodat die klanten ook rendabel worden. Want ik doe heel veel met Google en dat heb ik ook nodig. We dachten dat we het allemaal wel konden qua marketing en zo. Vriendin van mij zei toen dat ik meer en meer internet moest gaan gebruiken. 31 december was het contract afgelopen van Google-adverts en de eerste week van januari was het doodstil. De tweede week van januari gingen we weer aan het werk. Toen heb ik Google weer aan laten zetten en prompt rinkelt de telefoon weer. **Heeft u moeite met het vinden van investeerders?** Nee, ik heb mijn financiering van anderhalve ton binnen een halve dag geregeld. De truc is dat je de bank wat moet bieden en enthousiast moet maken voor je plannen. Een hoop van die jongens hier proberen het een eigen bedrijf te starten. Met nul eigen geld. Logisch want ze hebben het niet. Dan doet de bank niet mee. Als jij met eigen geld aankomt gaan de deuren een stuk makkelijker open en dat was bij ons ook het geval. **Wat zijn de redenen geweest om op deze locatie te vestigen?** Geboren en getogen, want afstanden zijn er niet. **En de redenen voor specifiek deze locatie?** Dit gebouw hebben we zelf neergezet. Dit

industrieterrein was toen nieuw. Dit stuk grond lag toen braak en kon je erop inschrijven en toen konden we dit stukje grond kopen. En het is hier natuurlijk goedkoper dan die industrieterreinen in Groningen. Ik gok dat het hier drie keer goedkoper is. **Heeft dat ook meegespeeld in uw locatiekeuze?** Nee totaal niet. Wij hebben dat pand hier gezet omdat dit aan de rand van Ter Apel ligt. **Hebben de familie en vrienden/bekenden een rol gespeeld binnen de locatiekeuze?** Ja dat wel. Ik ben zonder arrogant te worden een redelijk bekend figuur hier. En dat was ik altijd al. Ik had vanuit de handbal en daar had ik mijn sociale kring. We hadden een discotheek in het dorp daar was ik ook altijd te vinden, dus iedereen kende mij wel al hier. Toen begonnen pa en ik deze zaak. Toen heeft pa zijn eigen kring meegenomen. Zakelijke kring. Ik heb mijn sociale kring meegenomen plus een gedeelte wat ik zakelijk nog had. Vanuit de rechtstreekse contacten die ik met aannemers had vanuit mijn vorige baan. Die gunden mij het werk wat ze hadden omdat “ Jij weet hoe het zit” zeiden ze dan. En voor de rest is het hier een klein dorp en iedereen kent elkaar eigenlijk. **Heeft u klanten uit die sociale kring die u net noemde?** Ja goed voorbeeld. Ik zit nu al acht jaar bij de carnavalsvereniging hier in het dorp. Die hadden altijd een eigen installateur. Toen die daar stopte ben ik begonnen. Alle leden die bij hem zaten, zitten nu bij mij. Zij zeggen gewoon: “ We houden het binnen de vereniging. **Heeft u het idee dat uw bedrijf een belangrijk onderdeel van het dorp?** Ja er wordt hier heel veel over je gepraat. Als je iets over jezelf wilt weten. Moet je het in het dorp vragen. Ze hebben hier een stukje afgunst jegens ons. Toen we hier begonnen reed ik privé een VW passat van twee jaar oud. Vervolgens ruil ik na twee jaar die Passat in. Voor een Mercedes E-klasse. Direct iedereen tegen mij: “zozo zaken gaan goed zeker. En wij maar betalen”. Dat speelt hier heel erg. Dit pand is als privé-eigendom neergezet. Toen zei iedereen: “dikke auto’ s voor de keet, nieuw pand. Poe waar doen ze het toch allemaal van? En ik heb zoiets van: maakt niet uit hoe ze over je praten, als ze maar over je praten. Dan lig je op verjaardagen namelijk altijd op de tong. Daar komt bij als je op verjaardagen op de tong ligt, rolt daar vanzelf klandizie uit vanwege de mond-tot-mondreclame. Dan krijg je een soort olievlek van reclame. En dat zie je ook terug bij onze specifieke riooldienst nu. Dat is het voordeel van ons kent ons op het platteland. **Hoe groot deel van de klanten kent u dan persoonlijk?** Allemaal, als je iedereen meerekent waar we zaken mee doen ken ik ongeveer driekwart maar dat zijn ook directies. Die ken ik dan niet persoonlijk maar driekwart ken ik echt persoonlijk. En nog even voortbordurend op de vraag waarom hier? En dat met name vanwege die nieuwe riooltak. Dat is met name, omdat we hier al gevestigd waren, dus mijn overheadkosten bleven laag. En punt twee: Hier zit niks aan riool-techniek. Ik heb dus geen directe concurrentie. Mijn concurrentie zit in Groningen en in Coevorden. Dichtste bij zit een concullega in Stadskanaal. Dat is twintig kilometer. Die man zit vol. Wil geen werk meer. Dus daar heb ik geen last van. Dat was de hoofdreden om de riool-tak hier te vestigen. En daarnaast ben ik ook in Duitsland werkzaam en daar heb ik slechts een concurrent met een prijs die vier keer zo hoog is als die van mij. **En hoe gaat het met het vinden van werknemers?** Prima, ze hebben in Stadskanaal een opleiding tot installateur. Geen

uit de buurt hoor. Dat is een bewuste keuze omdat je dan werk en prive door elkaar hebt lopen. En dat is niet goed. Ik ken al die jongens hier van mijn vorige werkgever en sommigen komen hier dan werken en dat gaat super. En we komen niet bij elkaar op visite maar we komen elkaar wel vaak tegen. **Heeft u nog specifieke voor en nadelen aan deze locatie?** Voordeel is, mooi aan de rand van het dorp. Geen last van niet kunnen parkeren of problemen met het stallen van spullen. Nadelen heb ik eigenlijk niet. **Heeft u daarin nog last van de terugloop van het bevolkingsaantal hier in de regio?** Nee niet echt, je leest het in de krant, maar dat is hier ook niet echt het geval. Mijn klanten ken ik persoonlijk en die zijn, net als ik, aan de regio gebonden. Dat wil zeggen die zijn hier geboren en die wonen hier, al heel lang zonet hun hele leven. Die trekken dus niet zomaar weg als het economisch even tegenzit. Daarnaast werk ik ook met aannemers, en die hebben werk door heel Nederland. Dat betekent dat dat werk dus niet alleen hier gebeurt, maar ook waar de bevolking groeit. **Zou u ,met de kennis van nu, het bedrijf op dezelfde plek vestigen? Of iets anders?** We hebben het er wel eens over gehad om in Duitsland verder uit te breiden, maar daar moet je allerlei diploma's voor hebben. En de Duitsers willen dat je je zaak vanuit een Duits adres opent en Duitse werknemers in dienst neemt. En het vastgoed is in Duitsland aanmerkelijk goedkoper. En ik ben dus heel eventueel van plan om een Duitse vestiging te openen. **Waarom bent u eigenlijk de riool-techniek begonnen?** Dat is heel simpel. We hadden in Nederland de crisis. We schreven op een gegeven moment nog wel zwarte cijfers maar het werd zo langzamerhand wel duidelijk dat we er iets bij moesten gaan doen. En riool-werk blijft altijd natuurlijk. En als er iets mee gebeurt moet het heel snel opgelost worden dus dat blijft altijd. **Ik ben er wat betreft het interview doorheen. Wilt u dat ik mijn bevindingen aan u toezend als ik klaar ben?** Ja dat wil ik wel. Lijkt me wel leuk om te kijken wat daaruit komt. **Ik wil u hartelijk bedanken voor uw tijd.** Geen probleem, ik zal je even mijn kaartje geven en als er problemen zijn of je hebt nog vragen moet je maar even in de mail gaan hangen en dan zal ik zo goed mogelijk antwoord geven op de vragen. Ik vind dat namelijk wel leuk om te doen en ik heb zelf ook wel eens zo'n onderzoek gedaan en ik weet hoe moeilijk het is om aan respons te komen. Dus dat doe ik graag. **Ook daar wil ik u dan hartelijk voor bedanken.**

Transcripts Pauline

Datum: 25-02-2014

Allereerst: Waar bent u geboren? Heukelom, dat ligt in de Betuwe. Ik ben toen ik drie jaar was met mn ouders meegekomen naar het Noorden. Ik kom hier wel uit de buurt, maar dan Noord Drenthe. **Okee en waar heeft u dan daarna gewoond?** Groningen, Amsterdam en Lelystad. **Hoe bent u hier terecht gekomen?** Ik heb eerst in Amsterdam gestudeerd daarna naar Lelystad omdat ik daar werk kreeg. En toen ik kansen kreeg om in het Noorden aan het werk te gaan ben ik deze kant weer op gekomen. **Kunt u iets vertellen over uw carrière?** Ik hoorde na mijn studie dat mensen gemiddeld vier jaar werkloos zouden zijn na hun studie en dat wilde ik niet. Toen ben ik kinderopvang aan huis begonnen. Dat was toen heel ongebruikelijk en ik was nog heel jong, ik was 20 of 21. De gemeente vond dat toen te jong en die zijn met iemand anders in zee gegaan in plaats van een contract met mij af te sluiten. Toen wilde ik terug naar het Noorden en omdat kinderpsychiatrie mijn belangstelling had ben ik in die branche op zoek gegaan naar werk. Toen ben ik in Veendam terecht gekomen puur kinderopvang maar dat was tijdelijk en geen ambitie van mij. En toen tijdens het reizen tussen Veendam en mijn woonplaats Groningen kwam ik door dit dorp heen (Zuidbroek) en toen dacht ik: hier wil ik wel wonen, en mijn partner ook dus dat kwam toen mooi uit. Dus zo ben ik hier terecht gekomen. Vervolgens kreeg ik in Groningen een baan in de kinderpsychiatrie. Na zeven jaar daar gewerkt te hebben kreeg ik een kind en kwam ik in dit dorp in de kinderopvang terecht om het maar even zo te zeggen. En de dame die hier een kinderdagverblijfje had kon het op een gegeven moment niet meer aan. Toen heb ik haar mijn hulp toegezegd. Vrijwillig. Toen na een half jaar bleek dat zij niet meer verder ging met de kinderopvang. Werd ik aangesteld als directeur hier door haar vader. Toen heb ik aangeboden het te kopen. Toen heb ik als directeur direct uitbreidingen gedaan. Dat was 2006. In 2008 waren we toen verdrievoudigd. **Bedoeld u dan oppervlakte?** Alles! Kindaantallen oppervlakte, overal in eigenlijk. En toen kwam de grote krimp, met in 2013 met de hakken over de sloot zwarte cijfers, maar het is nog uitzingen tot 2016 denk ik. **U heeft het over de grote krimp, hoe ziet u dat terug binnen uw bedrijf?** De kindaantallen lopen terug, wij raakten letterlijk een derde van de kinderen kwijt. Ik zit op drie vestigingen en de vestiging in Noordbroek was in 2008 met iets van twintig kinderen en nu zijn daar eigenlijk alleen nog tien tot twaalf-jarigen voor de buitenschoolse opvang maar niet meer een kinderdagverblijf. Ik zit met twee vestigingen in Zuidbroek en hier staat heel veel leeg nu, en die leegstand zal doorschuiven naar de andere vestiging waar oudere kinderen zitten en als je ergens een gat hebt zitten in een bepaald jaar schuift dat natuurlijk door. **Ziet u in de regio ook de demografie veranderen?** Ja ja heel duidelijk. In Zuidbroek zijn er wijken gebouwd voor de dubbelmodaal verdieners eind jaren 90. En dat zijn vooral de mensen die de kinderopvang afnemen. En er zijn allemaal jonge gezinnen in gekomen en daar heeft dit bedrijf erg van geprofiteerd. Samen met een regering die kinderopvang heel goedkoop probeerde te maken. Dat bleek niet reëel en is

weer teruggeschroefd. En de demografische ontwikkeling is dat de ouders die vroeger opvang afnamen hebben nu pubers en jongvolwassenen. Die jonge mensen trekken weg. Die ouders trekken echter nog niet weg en daar zit ik op te wachten want als die ouders wegtrekken komen er weer nieuwe jonge gezinnen. En de oorspronkelijke bewoners kan ik niet zoveel aan kwijt. Dat is Oost-Groningen. **Wat bedoeld u daarmee?** Haha de mentaliteit van Oost-Groningen is nog heel traditioneel. Je brengt je kind weg en zorgt er niet zelf voor en dat willen ze hier wel graag. Ik probeer ze te zeggen: Je brengt je kind niet weg maar je brengt het ergens naartoe. **Heeft u specifieke voordelen aan uw locaties hier in de regio en dan vooral de hoofdvestiging?** Nou het is heel mooi dat we aan de A7 zitten voor de bereikbaarheid. Veel ruimte. Ik heb meer vierkante meters dan veel kinderdagverblijven. En ik kan hier zelf goedkoper wonen. En doordat ik goedkoop woon kan er eventueel meer privé geld in het bedrijf gestoken worden als het op omvallen zou komen te staan en dat is wel een keer gebeurd. **Was het voor u een bewuste keuze om hier te vestigen?** Jazeker dat heeft ten dele een idealistische achtergrond. Ik probeer hier namelijk uit te breiden en zal dat ook hier blijven doen. Oost-Groningen staat bekend als achterstandsgebied en uit onderzoeken en naar mijn eigen ervaring is het basisonderwijs hier niet van hele hoge kwaliteit. Kindercentra zijn redelijk. En in de kinderpsychiatrie kwamen er specifieke groepen kinderen uit deze regio. Ik vind dat ieder kind in Nederland dezelfde kansen moet krijgen en omdat de mentaliteit van Oost-Groningers is dat ze zich altijd achtergesteld voelen en zich dan ook zo gedragen beginnen die kinderen met een achterstand. En als ik die kinderen en hun ouders iets positiefs mee kan geven. Dan is dat mooi. En ik doe het dus niet vanuit een idee van: Ik kom hier vandaan dus ik ga hier aan het werk want ik ga binnenkort ook weer naar de stad verhuizen. Ik heb hier namelijk 23 jaar gewoond en ik ken nu iedereen uit het dorp. Ik ben hier ook niet mevrouw F maar mevrouw Poko-loko, maar mijn bedrijf blijft hier en gaat ook hier uitbreiden. **Was u ook bereid uw bedrijf ergens anders te vestigen?** Ja hoor. Als ik het idee heb dat ergens iets fout zit in de kinderopvang dan zou ik daar zijn gaan vestigen maar deze regio kwam op mn pad en het is zo gelopen, maar als er in Amsterdam iets structureel mis zou zijn met de kinderopvang dan zou ik er geen probleem mee hebben daarheen te verhuizen. Dan moeten er natuurlijk wel de voorwaarden naar zijn. **Heeft u mensen uit uw sociale kring in dienst?** Heb ik gehad, maar daarmee heb ik drie keer hard mijn neus gestoten. Ik heb familie in dienst gehad en daarvan verlangde ik op een gegeven moment bepaalde kwaliteit. Daar sprak ik haar dan op aan en dat is toen fout gelopen. En zo zijn er nog twee van dat soort voorvallen geweest. **Heeft u nog plannen om bekenden in dienst te nemen in de toekomst?** Nee ik heb een goede band met mijn medewerkers, maar het is ook een zakelijke overeenkomst met een bepaalde afstand. **Heeft u klanten binnen uw sociale kring?** Ja dat groeit en dat wordt meer en dat gaat prima. En dan vooral de kinderen van mijn werknemers. Die zijn uit mijn sociale kring. **Waar komen uw leveranciers vandaan?** Ja nou we hebben dagelijks vers fruit en brood en luiers en dat komt vooral uit de regio want daar streef ik ook naar. En dat doe ik heel bewust omdat ik wil dat het

geld, wat binnen de regio in omloop is, zoveel mogelijk binnen de regio te houden om de regio in leven te houden zeg maar. **Er zijn hier basisscholen in de buurt en ook een hiernaast. Is dat ook een reden geweest om u hier te vestigen?** Nee het is eigenlijk andersom gegaan. Ik zat hier al. Goede contacten met een paar wethouders. En met hen samen hebben we plannen ontwikkeld voor deze basisschool. Dat zijn erg waardevolle contacten. **Haalt u daar klandizie vandaan?** Jazeker dat lijkt me niet meer dan logisch. **Merkt u in uw prive-omgeving ook een terugloop in het bevolkingsaantal?** Nee niet echt. Ik ben zelf eigenlijk degene die wegtrekt naar Groningen haha. Ik ben hier mevrouw Poko-loko en mijn vriend is meneer Poko-loko en als “hoofd-kinderdagverblijf” kun je hier geen scheve schaats rijden. Dat benauwd me. En omdat mijn kinderen ook naar Groningen gaan wil ik ook die kant op. **Heeft u er van tevoren rekening mee gehouden dat het bevolkingsaantal in de regio zou teruglopen?** Nou ik heb wel rapporten ingezien waarin stond dat er eerst groei zou plaatshebben. Dat klopte ook. Alleen de daling tussen 2010 en 2020 pakt nu al hoger uit dan toen werd verwacht. Het valt me vooral tegen dat de plannen die men had met de regio niet tot uitvoering zijn gekomen. **Zou u met de huidige kennis uw bedrijf op dezelfde plek vestigen?** Hier wel, maar in Noordbroek niet. Dat komt omdat daar niets gebeurd er wordt niet gebouwd en het pand heeft geen uitstraling. Het is aan het leegbloeden qua kinderaantal. **Heeft u nog plannen voor de toekomst?** Ja ik moet uitbreiden. **Moet?** Nou ik bedoel eigenlijk dat ik anders wordt opgeslokt door grotere instanties en dan kan ik dus niet mijn ideologie over kinderopvang verspreiden. **En waar zou u die uitbreiding willen zien?** Richting Scheemda en eigenlijk een groot lint aan de A7 haha. **Ik ben door mijn vragen heen wilt u dat ik mijn bevindingen naar u toestuur?** Ok ja vind ik heel erg leuk. **Dat zal ik doen en ik wil u hartelijk danken voor dit interview.** Geen probleem succes verder

Transcripts Sander

Datum: 26-02-2014

Om te beginnen: wat is uw geboorteplaats? Ik ben geboren in Gasselte en later als jonge puber richting Ter Apel gekomen. **Welke opleiding heeft u gedaan?** Technische opleiding, HTS. **Okee en kunt u wat vertellen over uw carrière en hoe u hier terecht bent gekomen?** Dat is een heel verhaal. Ik ben van school afgegaan en in militaire dienst terecht gekomen. Na de tijd in dienst ben ik gaan solliciteren. Toen ben ik in de kartonindustrie terecht gekomen in Oude-Pekela in de technische dienst aldaar. Daar heb ik zeven jaar gewerkt. Toen ben ik overgegaan naar de kartonindustrie in Hoogezand. Daar heb ik 10 jaar gewerkt. Vervolgens ben ik hoofd technische dienst geworden in een ziekenhuis in Winschoten. Vijf jaar daar. Toen ben ik bij de energiewacht van Essent terecht gekomen. Daar heb ik ook tien jaar gewerkt en daarna ben ik bij een installateur terecht gekomen. Die installateur is failliet gegaan. Toen ben ik op zoek gegaan naar ander werk uiteraard. Toen werden we overgenomen en zijn we begonnen met zonnepanelen. Connecties gelegd met een Duitse firma over zonnepanelen. Daar werd gevraagd om hier in Nederland een bedrijf op te zetten. Het is overigens wel een zelfstandige Nederlandse b.v. hoor haha. **Waar heeft u zoal gewoond?** Ik heb gewoond in Ter Apel, Stadskanaal, Hoogezand, Blijham en nu weer Ter Apel. Ik ben vooral achter mijn werk aangetrokken. Soms was dat ook een vereiste, omdat je er snel moet kunnen zijn. **Waarom bent u deze onderneming gestart?** Daar ben ik zo ingerold. We waren installateur en we wilden iets duurzaam doen. Toen hebben we gekozen voor zonnepanelen. Meer dan zes jaar geleden. Toen waren er nog weinig zonnepanelen. Alleen was het toen een groeiende markt, die naar mijn mening niet te stoppen was. Door de samenwerking met de Duitse firma zijn we toen niet failliet gegaan. Zij wilden dat wij hun zonnepanelen in Nederland gingen verkopen. **Waar komen uw klanten vandaan?** Die komen uit heel Nederland. Wij hebben wel internationale leveranciers overigens. België, Duitsland, China en nog een paar landen. **Hoe bent u aan de leveranciers gekomen?** Internet en beursbezoeken natuurlijk en toen kwamen we in contact met Chinezen bijvoorbeeld en de handjes zijn daar gewoon een stuk goedkoper. **Kunt u omschrijven hoe het is om een bedrijf te hebben hier in de regio?** Nou dat we hier zijn gaan zitten is eigenlijk stom toeval. We zijn hier terecht gekomen omdat we een pand gingen zoeken in opdracht van ons moederbedrijf in Duitsland. Toen hebben we gekozen voor het noorden omdat we hier zelf vandaan komen. En dit stond toevallig te huur. We hebben hier natuurlijk ook een mooie zichtlocatie dat speelt ook mee. En de jongen waarmee ik dit bedrijf gestart ben woont ook in Duitsland. Dus de reisafstand is wel lekker kort. En voor de handel maakt het weinig uit waar we zitten. Dat gaat toch meestal via internet. **Internet is erg belangrijk voor uw bedrijf?** Ja we mailen en bellen met klanten en soms nog een fax, maar het meeste gebeurt via internet en wij bezoeken ook meestal de klanten. Heel af en toe komt er een klant hier binnen, maar het meeste gaat via de huisbezoeken en het eerste contact wordt dan gelegd via het

internet. **Hoe gaat het met het vinden van werknemers?** In de techniek is dat heel lastig. Technici zijn moeilijk te vinden. **Heeft u moeite met het vinden van investeerders?** Nou we hebben eigenlijk geen externe financier want we hebben een moederbedrijf en er zit wat geld privé in de zaak. Dus we hebben eigenlijk helemaal geen financier. **Hebben de mensen in uw sociale omgeving en dan heb ik het over familie, vrienden en bekenden een rol gespeeld dat u hier in de regio bent gaan vestigen?** Nee **U had het erover dat u hier bent gevestigd omdat u hier vandaan komt, hebben uw vrouw en kinderen geen rol gespeeld in de zin dat zij hier ook een sociaal leven hebben?** Ja okee zo bedoel je dat. Nou ik heb er wel even met mijn vrouw over zitten filosoferen en natuurlijk ook met de familie van mijn maat. Daaruit bleek dat zij gewoon wel met mij mee zouden gaan. Mijn vrouw werkt niet op dit moment en mijn kinderen zijn nog klein. Dat houdt in dat ik wat dat betreft vrij flexibel kon zijn in de locatie. **Hoe ziet u in uw bedrijf terug dat er hier in de regio een teruglopend bevolkingsaantal is?** Niet niet, dat zie je nauwelijks terug in onze handel, omdat wij natuurlijk voornamelijk via het internet zaken doen. Daar komt bij dat wij niet echt direct met consumenten zaken doen. En ook niet specifiek uit de regio. Dat betekent dat we dat in ons klanten bestand ook nauwelijks terug zien. **Ziet u dat privé wel terug?** Nou je ziet scholen op de wip staan omdat er minder mensen komen. Je ziet winkels failliet gaan. De ketens bestaan hier nog maar de echte bijzondere zaakjes gaan allemaal op de fles. Dus je ziet wel dat de voorzieningen achteruit gaan. **Heeft u nog specifieke voordelen aan de locatie hier?** We zitten op een industrieterrein waar het redelijk goedkoop is ook qua gemeentelijke kosten. Langs de snelweg wat mooi is. We zitten bij een heel groot bedrijf AVB, wat hiernaast zit. Dat is handig om klanten uit te leggen waar we zitten. **En ondervindt u nog nadelen aan deze locatie.** Dit industrieterrein is van de gemeente Stadskanaal en Vlagtwedde samen. En de hoofdbestemming van dit industrieterrein is voedsel en dranken of zoiets. Gevolg is dat men niet echt bedenkt dat wij hier ook zitten omdat we een volledig andere business hebben dan de andere bedrijven hier. Wat dat specifiek nadelig maakt is het feit dat wij hier geen detailhandel mogen bedrijven. Geen winkeltje mogen beginnen en dat is wel zonde want dan hadden we beter de particuliere markt kunnen bedienen. Verder niet eigenlijk. Wij kunnen gewoon heel Nederland bereiken. Dus afstand is geen issue. Wat wel zo is. Er zitten in dit gebied wel veel bedrijven die hetzelfde doen als wij. Dat betekent dus een moordende concurrentie. Dat had ik van tevoren niet gedacht. Of in ieder geval niet zo groot ingeschat. Vooral duurzame energie dan. **Heeft u daar ook voordelen aan?** In sommige gevallen wel dan werken we een beetje samen, maar we beconcurreren elkaar ook dus dat heft elkaar weer wat op. **Waar uit die samenwerking zich dan in?** Oh wij werken soms samen met een installateur. En die hebben dan weer een klus voor ons omdat zij tegen een project aan lopen waar ze zonnepanelen nodig hebben en dan krijgen wij die meestal, omdat we andersom ook hem aan wat werk helpen. Dus we bijten elkaar wel eens maar we werken ook samen. **Waar bestaat uw klantenkring dan uit?** Boeren, bedrijven en particulieren. Ook verdeeld zoals ik het nu zeg. Boeren verbruiken veel energie en daar maken we gebruik van eigenlijk. En we

doen ook particulier werk, gewoon het klassieke zonnepaneel op de daken. Dat doen we ook. **Met de kennis van nu, zou u op dezelfde plek vestigen?** Ja want in onze business maakt het niet uit waar je zit, maar dat denk ik eigenlijk van iedere ondernemer wel. Mensen zijn de laatste decennia zo veel mobieler geworden, dus het maakt een stuk minder uit. **Ik ben door mijn vragen heen en dus zijn we klaar met dit interview. Ik wil u hartelijk bedanken voor dit interview.** Graag gedaan.

Transcripts Andre

Datum: 26-02-2014

Nou voor dat je begint zal ik eerst even iets over mezelf vertellen. In 1990 kwam ik naar Nederland. Ik heb als profvoetballer even bij Veendam gevoetbald. Bij Groningen geprobeerd, Heerenveen geprobeerd. Eredivisie was te hoog voor mij. En toen moest ik door een beenbreuk afscheid nemen van het betaalde voetbal. Toen ik 19 jaar was ben ik naar Nederland gekomen. Vanuit Polen. **Wat heeft u voor een opleiding genoten naast het voetbal?** Ik heb een opleiding tot meubelstoffeerder gedaan in Polen. Ik kom namelijk uit een ambachtsfamilie. Iedereen heeft wel iets met meubels uit mijn familie. Ik heb in Polen mijn opleiding gedaan. **Dat heeft u gedaan voordat u naar Nederland kwam?** Ik heb dat in Polen geleerd, dat klopt. Ik was eerst meubelstoffeerder en toen ging ik met een elftal uit Polen naar Nederland voor een voetbaltoernooi. Toen ben ik gescout door Veendam. Woonde bij een gastgezin. **Waar heeft u verder gewoond?** Altijd in en rond Veendam. Meeste tijd in Bareveld. **Waarom bent u deze onderneming begonnen?** Ik wilde altijd al voor mezelf beginnen na het voetbal. Maar de stap was heel moeilijk, dus ik ging eerst bij bedrijven werken. Ik heb eerst 15 jaar bij twee Nederlandse bedrijven gewerkt. Daar ben ik blij om. Ik heb toen een beetje de markt leren kennen. En de Nederlandse cultuur leren begrijpen. Maar ja je hebt een gezin en familie en die moeten ook een boterham hebben dus het was niet makkelijk om te besluiten dit bedrijf te starten. Ik ben daarna begonnen met lampenkappen op maat. Ik heb een goede klantenkring opgebouwd hier in Veendam. Toen was het bedrijf in Groningen failliet aan het gaan. Zij hebben toen gekozen voor het ontslaan van een heleboel personeel en het laten vallen van de meubelstoffering. En toen ik daarna op straat stond was de keuze makkelijk en ben ik deze stoffeerderij begonnen. En dat was mooi want ik had dus al een goede klantenkring met de lampenkappen. **Waar komen uw toeleveranciers vandaan?** Ik heb leveranciers van stoffen natuurlijk, die komen van over de gehele wereld. Met name uit Europa, maar ik ook uit Amerika en Azië. Afstand maakt niet meer zoveel uit. Ik heb leveranciers voor stoffen, leveranciers voor lampenkappproducten en leveranciers voor lampen. **Hoe bent u aan de leveranciers gekomen?** In het begin zelf gezocht, later ben ik naar beurzen gegaan. En daarnaast tips van leveranciers die ik al had, zo werkt het ook. Maar het grootste gedeelte komt door de beurzen. Dan heb je het meeste overzicht waar je moet zijn zeg maar. **En uw klantenkring, waar komt die zoal vandaan?** Ik werk heel veel voor bedrijven. Hier in de buurt, maar ook over heel Nederland. De particuliere sector doet vooral mond-tot-mondreclame. Ze komen vooral hier uit de regio, maar soms ook uit Groningen-stad en Drenthe. Afgelopen zaterdag zat ik ook bij kassa. Het televisieprogramma. Dan merk je de dag daarna echt dat het stormloopt. En dat zijn dan klanten uit heel Nederland ineens, maar de basis is toch wel regionaal. Wat dat betreft. **Okee nu ga ik wat vragen stellen over de locatie hier. Kunt u beschrijven hoe het is om hier dit bedrijf te hebben?** Het liefst zou ik in Groningen zitten, of in het midden van het land. Omdat je

daar veel meer afzet hebt, dat duurt hier natuurlijk veel langer. Tweede punt is: ik heb hier veel meer ruimte voor hetzelfde kostenplaatje dan dat ik zou hebben in Groningen. Ik kan me hier ook verder ontwikkelen als bedrijf zijnde. Ik kan de hal hierachter eventueel gaan overnemen of iets bouwen op de parkeerplaats. Kan allemaal. Kan in Groningen niet. Uiteindelijk maakt het eigenlijk niet uit waar je zit in onze branche. Als je goed bent. Goede producten levert. Komen ze ook vanuit Amsterdam naar hier. Ik heb hiervoor gekozen, omdat ik dan geen financieel mes in mijn rug heb. Ik heb ervoor gekozen om het hier op te bouwen en te groeien. **Heeft uw thuisfront ook nog met die beslissing te maken?** Ja dat is natuurlijk ook zo. Het heeft een voordeel en een nadeel. Voordeel is dat het lekker dichtbij is en dat je dus vlakbij je kinderen en je vrouw bent. Nadeel is dat je hier na 5 uur ook nog zit, omdat je toch zo weer hier bent en dus makkelijk ideeën, soms zelfs 's nachts, nog even kunt gaan uitwerken. Dat vinden ze natuurlijk niet leuk thuis. **U had het er in het begin ook over dat het goedkope vastgoed ook een belangrijke rol speelt?** Ja een grote rol, want ik ging in het begin ook kijken naar panden in Groningen, maar ja wat ik hier heb, daarvan heb ik, voor dezelfde prijs, in Groningen de helft. En dan zou ik er absoluut geen parkeerterrein bij hebben. Ik kan mij hier heel goed ontwikkelen. **Hoe zit het met de bereikbaarheid hier?** Oh dat is heel makkelijk. Alleen het openbaar vervoer is wat matig, maar daar heb ik toch weinig mee van doen. Mijn klanten komen voornamelijk met de auto en je zit hier zo op de snelweg dus bereikbaarheid is zeker geen issue. **Merkt u dat het moeilijk is om investeerders te vinden?** Nee want ik heb geen investeerders nodig. Dit bedrijf staat er door hard werken en een klantenkring opbouwen en ik heb niemand nodig met kapitaal. Alles komt van mijzelf. **Zou u bereid zijn om dit bedrijf op een andere plek te vestigen en daar dan ook te gaan wonen?** Ja ik wilde eerst in Groningen gaan zitten. Ik kan overall wonen, omdat ik dat gewend ben. Alleen mijn vrouw krijg ik niet mee. Ik zou zo in Amsterdam beginnen, maar mijn vrouw zou dan niet meegaan. Daarom ben ik hier gaan zitten en ga ik hier ook niet zomaar meer weg. **Dat loopt mooi over in mijn volgende vraag. Of uw sociale omgeving ook een rol speelt in die beslissing.** Ja, een beetje wel. Je gaat dan overwegen en praten. Je hebt ook kinderen natuurlijk. Dat speelt wel mee, maar ook het financiële gedeelte. Het is natuurlijk wel ideaal dat je je familie hier in de buurt te hebben hoor. **Ziet u de bevolkingskrimp ook terug in uw bedrijf?** Nee nee het enige wat ik wel zie hier in de buurt, zijn de projecten van projectontwikkelaars. Dat duurt gewoon veel langer voordat die zijn verkocht. Daaraan merk je dat de mensen van buitenaf niet deze kant op komen. **Raakt het ook uw bedrijf dan?** Nee niet echt. Weet je het maakt niet echt uit waar je zit. Men vind mij op het internet. Ik vind hen op het internet. Daarna stuur ik die kappen op. Of ze komen hier naar de zaak. Het maakt gewoon echt niet uit. **Heeft het uw beslissing beïnvloed om u hier te vestigen, die krimp bedoel ik dan?** Nee nee het is puur de prijs, de ruimte en het familie-aspect. Het enige wat ik mis is goede publiciteit. Zoals ik al zei ik wil niet te snel groeien. Er kan een programma over me gemaakt worden, daar ben ik wel eens over gebeld, maar dat wil ik niet. Omdat ik nog niet goed erop ben voorbereid zeg maar. Je merkt het wel hier hoor. Je hebt

allemaal piraten hier. Ondernemers die een winkel beginnen hier in het centrum van Veendam. Dat wil dan niet en dan gaan ze failliet. **Als u een afweging zou moeten maken wat het zwaarst weegt, welke factoren zijn dan het meest van belang geweest voor uw vestiging hier?** Dan is dat voor mij op een toch wel mijn vrouw en kinderen. Die zijn het belangrijkste. Als zij niet gelukkig zijn ben ik het ook niet natuurlijk. En vlak daarna komt de prijs en de ruimte hier. Dat is natuurlijk bedrijfsmatig. De keuze voor mijn vrouw en kinderen is puur persoonlijk. **Heeft u nog toekomstplannen met dit bedrijf?** Nou ik wil behoudend groeien. Dat houdt in: ik neem binnenkort de hal van de schilder hierachter over en die gaan we dan langzaam vol zetten met onze producten om daarna hier in de winkel te verkopen. Ik hoop dat dat lukt maar kwaliteit overleeft natuurlijk altijd. Ik heb nu iemand uit Amsterdam als klant. Dat is wel het bewijs. Dat stimuleert enorm om te gaan groeien. **Okee dan zijn we aangekomen bij het slot van het interview. Ik wil u allereerst hartelijk bedanken voor dit interview en voor uw tijd. Weet u toevallig nog andere ondernemers die zouden willen meewerken aan dit interview?** Nou je kunt de kledingmaker van hier op de hoek proberen. Ik weet niet of hij tijd heeft, maar niet geschoten is altijd mis natuurlijk. **Zou u de bevindingen van dit onderzoek toegestuurd willen krijgen?** Och nee dat hoeft niet hoor. Kijk ik lees het eigenlijk toch niet. Ik hoop dat je het geen belediging vind, maar ik heb daar simpelweg de tijd niet voor he. **Dat kan ik begrijpen geen probleem. Bedankt voor de koffie in ieder geval.**

Transcripts Vincent

26-02-2014

Ik zal eerst even kort introduceren wie ik ben en hoe het interview is opgebouwd. Ik studeer Economische Geografie en hou me bezig met het vestigingsgedrag van bedrijven. Mijn scriptie gaat ook over het vestigingsgedrag van bedrijven in Oost-Groningen en dan dus vooral: Waarom vestigt een bedrijf zich in Oost-Groningen? Allereerst zal ik vragen naar uw achtergrond. Vervolgens zal ik vragen naar uw bedrijf. Daarna komt de locatie en de vestiging hier aan bod. En tot slot zal ik u wat vragen stellen over de bevolkingskrimp in de regio.

Ok, allereerst wat is uw geboorteplaats? Delfzijl **En heeft u hier altijd gewoond of heeft u ook ergens anders gewoond?** Nee hoor specifiek Delfzijl; geboren en getogen. **Welke opleiding heeft u gevolgd?** Ik heb LBO gedaan en ben daarna eigenlijk direct aan het werk gegaan. **Kunt u iets vertellen over uw carrière?** Ik ben in 1980 van school af gegaan. Toen ben ik aan het werk gegaan als scheepsdieselmonteur, maar begin 80er jaren was het ongeveer zoals nu qua economie en werkloosheid. Economisch slecht. 1983 ben ik werkloos geworden en toen ben ik eigenlijk toevallig deze business ingerold (vis). In 1987 kreeg ik verkering met een dochter van de plaatselijke visboer. Ik zat werkloos thuis en toen heeft mijn schoonvader gezegd, dat ik wel bij hem kon komen werken in de viswinkel. Het is hier in de regio een erg bekende viszaak vanaf 1928 hier. Een familiebedrijf. Het was toen ook erg moeilijk om hier ander werk te vinden en ik had eigenlijk wel affiniteit met die business. In 1996 is mijn schoonvader uit het bedrijf gestapt en toen is mijn vrouw erbij in gekomen. We hebben toen een nieuwe zaak opgebouwd hier in Delfzijl. Die hebben we in 2008 verkocht, mede door de economisch slechte situatie, maar vooral vanwege gezondheidsproblemen van mijn vrouw. Sinds 2008 waren wij dus ondernemer af hier in Delfzijl. Daarna liep ik eigenlijk met de gedachte: nooit weer een zaak in dit gat. Want hier is de laatste 10-15 jaar ontzettend veel gebeurd. Het is sinds toen eigenlijk in een economisch neerwaartse spiraal terecht gekomen hier. **Wat bedoelt u daarmee?** Wij zijn door de recessie sinds 1996 tot aan 2007 ongeveer 6000 inwoners hier kwijtgeraakt. En dat verneem je dus ook in je omzet. En we zouden het wel redden maar toch hebben we besloten ermee te stoppen. Daarna heb ik 5 jaar wat anders gedaan. Beetje pech gehad op de arbeidsmarkt. Vooral op uitzendbasis en dan weer thuis en dan weer werken dat is natuurlijk niet ideaal. Dat ging door tot 2013. Toen liep ik per ongeluk hier tegenaan, tegen dit pandje. Deze winkel zit hier meer dan 20 jaar geloof ik. Die jongen die hier toen zat had een hoop schulden en moest er dus uit. Ik heb mij in 2009 laten omscholen tot buschauffeur en in mei 2013 zou ik weer op de bus gaan rijden, maar dat was ik sowieso al niet van plan en ik dacht als ik iets anders kan doen dan ga ik dat doen. Ik kon toen dit pand voor een prikkie overnemen en dat heb ik toen gedaan, ondanks dat het ontzetten buffelen is. Er zit ook een achterliggende gedachte achter. Delfzijl is wel in beweging. Ontzettend veel leegstand hier maar daar wil de

gemeente iets aan gaan doen. Ze willen een compactere binnenstad maken. Daar is 29 miljoen voor vrijgemaakt. De twee pleinen van Delfzijl wordt straks winkelgebied. Alles wat daarbinnen zit wordt gesubsidieerd om daar te blijven zitten en iedereen die daarbuiten valt en binnen die twee pleinen wil zitten wordt ook gesubsidieerd. En toen dacht ik dat het wel mooi zou zijn als ik daar ook binnen die twee pleinen terecht zou kunnen komen. Omdat deze zaak nogal gedateerd is en binnenkort tegen de vlakte gaat. Dan wordt het toch wel weer een leuk centrum, maar nu is dat allemaal weer uitgesteld en daar baal ik wel van. **U had het erover dat de bevolking hier is teruggelopen, merkt u dat ook terug in uw privé situatie?** Eigenlijk niet. Ik niet. Mijn zoon heeft toevallig een goede baan in de Eemshaven gekregen en die woont nu niet meer in Delfzijl maar wel ernaast. Er zijn hier wel een heleboel mensen die hier wel wegtrekken. Ontzettend veel. Met name omdat het hier praktisch allemaal 65 plus is waar niemand om zit te wachten. Allemaal bejaarden. **Waar komen uw klanten vandaan?** Ja uit de regio en de stad zelf. En je ziet dat de klanten van vijf jaar geleden weer terugkomen. En ik ken de meeste wel erg goed. Ik woon hier al 51 jaar he. En de klanten lopen hier af en aan omdat de Lidl hiernaast zit natuurlijk en daar profiteer ik natuurlijk van. Op de andere locatie verkoop ik nu veel meer stunt en vers aanbiedingen. **Waar komen uw leveranciers vandaan?** Sinds 10 jaar vanuit Lauwersoog maar niet meer hier in de haven. Omdat er geen schepen hier meer de haven in varen omdat dat teveel brandstof kost om door te varen deze kant op. Maar ik koop mijn verse vis dus in Lauwersoog. **U zei dat u veel aanbiedingen verkoopt, meer dan op die andere locatie. Weet u ook hoe dat komt?** Nou ik denk dat dat komt door de sociale media. Ik gebruik erg veel de sociale media om mijn product aan de man te brengen. Veel advertenties in de krant want men moet wel weten dat ik hier zit. En de ene week is dat kibbeling voor 6 euro en de andere week Scharretjes maar dat doe ik nu niet meer elke week en op het moment dat ik stopte met iedere week adverteren zag je dat direct terug in de cijfers. Zo'n advertentie is redelijk duur en ik verdiende er eigenlijk weinig op. Toen heb ik bedacht om de sociale media in te schakelen om de bekendheid van mijn zaak te vergroten. **En hoe gebruikt u die sociale media dan?** Nou ik zit op Facebook en Twitter en dan komt bijvoorbeeld de leverancier 's ochtends mijn vis brengen en dan maak ik even een fotootje van zijn vrachtwagen en die zet ik dan op Twitter met het onderschrift. " Jongens de verse vis ligt weer in de winkel". Heel veel foto's. **Gebruikt u ook nog andere kanalen op het internet?** De website. Ik heb sinds een paar weken een nieuwe website. En dan pas ik hem iedere dag aan met nieuwe aanbiedingen. En die komen dan in de winkel op de flat screen te staan. **Zijn er ook specifieke voor en nadelen aan deze locatie te benoemen?** Ja ja ja zeker. **En wat zijn die dan kunt u er een paar noemen?** Nou kijk ik kijk altijd terug naar mijn oude zaak. In die straat is markt op woensdagmiddag en dan staan er drie viskramen maar we hadden nooit last van elkaar omdat er toch genoeg mensen op die markt afkwamen. Dan waren we alle vier gelukkig. Als er een festiviteit is dan is dat altijd in die hoofdstraat. Nu zit ik hier, maar nu is er hier op woensdag een normale dag, terwijl dat vroeger een hele drukke dag was. Dat had ik van tevoren niet gedacht. **Maar waarom bent u**

dan hier gevestigd? Nou omdat ik natuurlijk mijn brood moet verdienen en dit pand voor een prikkie kon kopen toentertijd. En naast de Lidl dacht ik dat ik daar wel wat klanten aan over zou houden. Dat klopt wel, maar de het is veel minder dan ik verwacht had. En die andere zaak staat nu ook leeg maar die is me veel te duur en dat kan ik gewoon niet ophoesten begrijp je wel. **Heeft u het idee dat uw bedrijf bekend is binnen de regio?** Ja ja omdat ik hier natuurlijk al heel lang woon en eigenlijk al heel lang ondernemer ben. Ben je natuurlijk een bekende Delfzijler geworden. En die bekendheid is natuurlijk handig toen ik de nieuwe zaak opzette. En er is natuurlijk behoefte aan vis, maar er zit hier verder geen vaste visboer, dus ik heb weinig concurrentie. **Hebben uw familie en vrienden nog een rol gespeeld in de vestiging in Delfzijl?** Nee, dat berust enkel en alleen op toeval. Ik loop hier tegenaan, het is te betalen en ik moet brood op de plank hebben. Nou ja daarom zit ik hier. En ik wilde graag meevaren op wat hier in de stad ging gebeuren. **Heeft u nog toekomstplannen?** Nou ik wil wel graag mee met de ontwikkelingen in de stad en de gemeente heeft de ondernemers gevraagd om met ideeën te komen, en dat heb ik gedaan maar het is allemaal nog erg vaag en het is weer uitgesteld dus ik vraag me af wat er gaat gebeuren. Dus ik weet niet of ik hier nog lang blijf en of ik dan nog verder ga met de zaak. Het hangt er nogal vanaf wat mij wordt aangeboden qua vergoeding en mogelijkheden en dus de vestigingsplaatsen. En ze hebben dat nu doorgeschoven naar 2018 en ik ben ook al wat ouder, dus het is allemaal wat onzeker. Maar het duurt zo lang omdat het onderhandelen met de mensen die belang hebben langer duurt dan dat ze dachten. En dat maakt het voor mij dus ook allemaal erg onduidelijk. Het is wel de bedoeling dat ik er voordeel uithaal. En ik ben niet zo iemand die de barricade op gaat maar alle andere ondernemers in de stad kunnen ja of nee zeggen, maar onze winkels hier op dit plein gaan sowieso allemaal plat. Dat betekent dat wanneer ik met mijn zaak verder wil, hier sowieso weg moet. En zoals ik al zei wil ik dan wel dat er goede voorwaarden op tafel komen die het voor mij aantrekkelijk maken om te verhuizen. Anders ga ik gewoon vervroegd met pensioen. Jammer maar helaas dan. **Nou dan ben ik door mijn vragen heen. En wil ik u hartelijk bedanken voor de tijd en voor de koffie. Ik zal u de bevindingen toesturen als ik klaar ben met mijn onderzoek.** Geen probleem jongen. Ik hoop dat je er wat aan hebt.

Transcripts Gert

Datum: 27-02-2014

Ik ga eerst wat vragen stellen over uzelf en over uw achtergrond. Daarna zal ik doorgaan over het bedrijf, de locatie en hoe het is om hier een onderneming te hebben. Vervolgens zal ik tot slot wat vragen stellen over de bevolkingskrimp hier in de regio. Okee, duidelijk. Steek van wal zou ik zeggen. **Om te beginnen: Waar bent u geboren?** Emmen. **Okee en welke opleiding heeft u gedaan?** LTS, MTS, HTS. De traditionele weg zeg maar. **Kunt u iets vertellen over uw carrière?** Na twee jaar Hbo-opleiding ben ik gaan werken en 's avonds doorgestudeerd. Ik ben uiteindelijk bij een installatiebedrijf aan het werk gekomen. Daar ben ik bedrijfsleider geworden en op mijn 32^{ste} ofzo ben ik daar weggegaan. Naar een ander installatiebedrijf gegaan. Daar ben ik projectleider geweest. Een jaar of twee en toen ben ik dit begonnen. **Okee en dit bedrijf zit in de generatoren, maar maakt u die of verkoopt u die?** Allebei, we doen het hele plaatje. Leveren, monteren, onderhoud. Alles zeg maar. Reparatie en verkoop. **En waar komt uw klantenkring voornamelijk vandaan?** Ja toen ik begon zat ik heel veel in Brabant en Limburg. Ik ben in 2008 begonnen, vooral veel agrariërs. Nu is het steeds meer de noordelijke provincies en ook wel internationaal. **Dat internationale bedoeld u dan Duitsland?** Nee, Canada Ethiopië. Daar hebben we een paar projecten lopen. **Waarom bent u deze onderneming gestart?** Nou ik kwam er als projectleider achter hoeveel geld je eigenlijk verdient voor de baas. Dat kan ik zelf ook. Ik ben dus wel begonnen in 2008. Toen is de economische crisis natuurlijk ook begonnen. En dat is wel nadelig geweest. Als ik tien jaar eerder begonnen was, had het er nu heel anders voor gestaan. Uit die tijd dat ik projectleider was heb je natuurlijk, met andermans risico, heel veel geleerd. Dan weet je dat er een boel dingen goed gaan, maar ook een heleboel fout. Dat is een basis die je meeneemt. Ik wilde gewoon iets voor mezelf. Dan is de vraag: wat dan? Nou het moet iets met techniek te maken hebben, dat is namelijk mijn achtergrond. En ik ben in de noodstroom gegaan, omdat ik dacht en denk dat de privatisering van alles, niet altijd een verbetering is. **Wat bedoeld u daarmee?** Vroeger was het hele electriciteitsgebeuren was allemaal overheid he. Preventief werden dan alle kabels vervangen en de kasten vervangen. Dat heb je nu niet meer. Als er iets vervangen moet worden wat nog wel even uitgesteld kan worden, dan doen we dat. Dus we krijgen steeds meer en vaker stroomstoringen, terwijl we aan de andere kant ook steeds afhankelijker worden van stroom. Daarom ben ik daar een beetje ingestapt. **Waar komen uw leveranciers zoal vandaan?** De hele wereld. Spanje, Italië, Engeland, China. **Hoe bent u daaraan gekomen?** Dan kom je bij het internet uit. Dan ga je zoeken. Ik heb nu een bepaalde naam dat mensen mij ook zoeken, maar je begint met het zoeken naar leveranciers op het internet. Ik ben vorige week benaderd door een bedrijf uit Italië of ik hier hun spullen wil verkopen. Andersom gaat het dus ook. **Zoekt u het ook dichterbij huis?** Nou er zijn een stuk of 10 fabrikanten van dieselmotoren in de wereld, dus daar zit ik wel redelijk aan vast. Wat ik hier in de buurt kan doen, laat ik wel in de buurt maken. **Kunt**

u beschrijven hoe het is om een bedrijf te hebben, hier in de regio? Nou mijn eerste baantje was in Duitsland, hier vlak over de grens. Anderhalf jaar gedaan, niet heel spectaculair, maar daarna begon ik al in Stadskanaal. Daarna heb ik altijd in deze regio gewerkt. Ik ken hier heel veel mensen, ik ken hier heel veel ondernemers. Je woont hier, je werkt hier, maar het is voor mijn klanten niet interessant waar ik zit. Mijn grootste klanten zijn hier nog nooit geweest. Ik heb zorginstellingen als klant, de Rijksgebouwendienst, maar ook particulieren. Mijn bedrijf gaat natuurlijk altijd naar de klanten toe, omdat ze de generatoren bij hun in het gebouw nodig hebben. Voor de rest is de vestigingsplaats voor mij niet zo van belang. **Wat zijn de belangrijkste redenen dat u hier gevestigd bent?** Dat ik hier woon. En je kent hier mensen. Kijk als er hier in de buurt een aggregaat kapot gaat, dan komen ze wel bij mij om die te laten maken. **Is het een bewuste keuze geweest om hier te vestigen?** Jawel, maar het is ook vanzelfsprekend natuurlijk. Kijk je begint eerst aan huis. Die dingen zijn zo groot, op een gegeven moment heb je meer ruimte nodig. Dan ga je eens rondvragen hier in de buurt. He heb je nog wat leegstaan? Ik heb een loods nodig en nog wat ruimte buiten. Je zoekt eerst in je woonplaats natuurlijk, want dat is mooi dichtbij. Als je eerst naar Assen of naar Gieten moet, daar heb je ook niks aan. **Is het eventuele goedkopere vastgoed hier nog een reden geweest?** Ik heb geen idee, daar heb ik niet naar gekeken. Ik heb geen uitgebreid onderzoek gedaan naar wat de beste plaats zou zijn voor mijn onderneming. Kijk dit is natuurlijk een huur pand. Op het moment dat je zelf iets bouwt ga je daar natuurlijk anders tegenaan kijken. **Waarom?** Omdat je dan natuurlijk veel meer risico loopt en veel meer eigen vermogen in je zaak hebt zitten. Ik weet ook zeker, dat wanneer ik een eigen pand zou bouwen, dat ik in Gieten of in Assen zou gaan zitten. Gieten is, wat dat betreft een veel interessantere plek. In 20 minuten zit je in Groningen, in een kwartier in Assen. En als je vanaf hier gaat, ga je bijna altijd via Gieten. Dus die twintig minuten extra heb je dan al te pakken. **De bereikbaarheid is dus niet best?** Ja vind ik ten minste wel. **Dus u zou wel naar Gieten verhuizen in de toekomst?** Die overweging heb ik wel eens gemaakt. Kijk ik heb nou een bepaalde positie hier en die wil ik niet opgeven, dus nu ga ik hier niet zomaar meer weg. Ik heb een aantal grote klanten hier zitten, dus ik ga hier niet verhuizen. **Hoe gaat het met het vinden van werknemers?** Nou we hebben een samenwerking met Noorderpoort hier. Daar hebben we wel eens stagiaires van. En dat vind ik dus niet zo'n groot probleem. De anderen in de buurt hebben dat ook. En dat is dus niet zo'n punt. **Is het vinden van investeerders moeilijker geworden?** Ja dat wel. De bank zei in 2008: waarom leen je niet meer? Dat doen ze nu uiteraard niet meer. **Zou u, met de kennis van nu, hier ook weer gaan zitten?** Het is vooral een hele praktische keuze. Er is geen marktonderzoek geweest of wat dan ook. Je bent als ondernemer geen 24 uur per dag aan het werk, maar je bent wel met je zaak bezig. Klant moet wat hebben, dit of dat, dan trek je je schoenen aan en dan rijd je hier naartoe. Dat is de reden geweest dat ik hier ben gaan zitten. Als je ver van de zaak woont, dan kan dat niet. **Speelde uw familie nog een rol bij de vestiging hier in Stadskanaal?** Nee. **Als u ergens anders zou vestigen, Amsterdam, bijvoorbeeld. Zouden er dan problemen ontstaan?**

Nee ne, ze gaat gewoon mee. De kinderen ook, die zijn nog klein. **Heeft u nog bekenden binnen uw klantenkring?** Ja kijk als je bekenden hebt binnen je klantenkring dan krijg je de gunfactor en dat is wel voordelig voor de zaak. **Bent u bekend met de bevolkingskrimp hier in de regio?** Nou ja je hoort het en je leest het. **Hoe ziet u dat terug?** Ik hoor het en ik lees het en ik doe er verder niets mee. Kijk je ziet wel dat schooltjes dicht gaan en sporthallen en zo, maar zakelijk heb ik daar geen hinder van. **Ondervindt u voordelen of nadelen aan deze locatie?** Nee, ik heb eigenlijk nog nooit gezegd: Jammer dat ik in Stadskanaal zit. **U gaf wel aan dat u de bereikbaarheid matig vond hier..** Nou kijk als ik iets moet halen in Arnhem dan rijd ik dat zo heen en weer, geen enkel probleem, maar wanneer het andersom is, dan is Stadskanaal ineens ver weg. **In hoeverre speelde bevolkingskrimp een rol in uw beslissing om hier te vestigen?** Geen, ik heb daar niet over nagedacht om eerlijk te zijn. **Heeft u nog plannen voor de toekomst met het bedrijf?** Ik hoop nog een beetje te groeien. **En verhuisplannen?** Nou als we gaan groeien hier, dan moet je op een gegeven moment wel naar iets groters toe. Dan zou ik kijken of hier op het industrieterrein nog wat te krijgen is en anders ergens anders in Stadskanaal. **Okee, nou dan heb ik nu nog een praktische vraag. Weet u nog ondernemers die mee zouden willen werken aan dit onderzoek?** Ja dat had je al in je mail gezegd, dus ik heb even een lijstje opgesteld. **Oh dat is handig, dank u wel. Ik wil u ook hartelijk bedanken voor uw tijd. Wilt u dat ik de bevindingen nog naar u toestuur?** Nee dat hoeft niet. **Okee nou succes met uw bedrijf.** Ja dank je wel, jij ook succes met je onderzoek.

Transcripts Linda

Datum 25-02-2014

Laten we starten met het interview. Ik zal eerst even mezelf introduceren en vertellen wat ik hier kom doen en wat de achtergrond is van dit interview. Ik studeer Economische Geografie aan de RUG in Groningen. Tijdens dit laatste jaar ben ik geïnteresseerd geraakt in het vestigingsproces van ondernemers. Ik wil weten wat een ondernemer beweegt om zich op een bepaalde plek te vestigen. Nu is het zo dat in deze regio het bevolkingsaantal terugloopt. Het zou kunnen zijn dat een ondernemer, u dus, daardoor bent beïnvloed. Hoe u daarin bent beïnvloed is mijn onderzoeksvraag, daarnaast wil ik weten welke factoren van de locatie u heeft meegenomen in uw beslissing. Aha dat klinkt interessant. Ik zou zeggen steek van wal. Okee, om even wat achtergrond informatie over u te krijgen wil ik eerst wat vragen stellen over uw eigen achtergrond. Allereerst, waar bent u geboren? Ik ben geboren in Vlagtwedde. Mijn man is geboren in Groningen. Welke opleiding heeft u genoten? Ik heb eerst de MAVO gedaan, daarna ben ik de opleiding tot bloemist gaan doen. Kunt u een beschrijving geven van uw carrière? Jawel, ik ben dus vanaf de MAVO de bloemistenopleiding gaan volgen in Velp. Oh wat grappig daar kom ikzelf vandaan, maar dat terzijde, ga verder. Dan ken je misschien het Groenhorst wel daar. Ja dat ken ik wel ja. Dat heb ik volgens mij drie jaar gedaan. Daarna ben ik weer bij mijn ouders in Vlagtwedde gaan wonen. Ik wilde toch weer terug naar het noorden. Ik ben echt wel verknocht aan deze streek. Daar heb ik nog een kleine anderhalf jaar gewoond. Ik heb daar ook mijn huidige partner leren kennen. Vervolgens ben ik gaan reizen. Zuid-Oost-Azië en Australië samen met mijn man. Op een gegeven moment toen we weer terugkwamen hoorden we dat hij een baan aangeboden had gekregen in Amerika. We zijn eigenlijk toen halsoverkop naar New York verhuisd. Daar hebben we drie jaar gewoond. Ik vond het er verschrikkelijk. Kon er niet aarden. Begrijp me niet verkeerd, ik heb niets tegen de stad of de stadse omgeving, zoals je hier wel eens hoort. Het was daar gewoon echt too much. Ik ben daar toen naar toe gegaan zonder dat ik iemand kende natuurlijk. Je zit dan in zo'n grote condo waar iedereen zijn eigen lift heeft in principe, dus je leert elkaar ook niet zo makkelijk kennen. Dus dat was wel moeilijk. Vervolgens ben ik daar ook gaan bloemschikken in een zaakje, dat was wel heel leuk. Na drie jaar wilde ik daar weg. Toen zijn we weer naar Nederland gegaan. Toen heeft mijn man hier in Nederland drie jaar in Rotterdam gewerkt. Ik ben intussen voor de kinderen gaan zorgen. Toen kreeg hij in Rijswijk een baan, waar we nog twintig jaar gewoond hebben. Een jaar of zes geleden werd het contract van mijn man niet verlengd. Toen hebben we besloten weer naar het noorden te verhuizen. Hoe kwam u tot die beslissing? Vooral ik verlangde weer terug naar de rust en de ruimte en het groen. Daarnaast heeft mijn moeder een aantal malen kanker gehad en moesten mijn zus en ik mijn vader helpen als mantelzorgers. Ik wilde dus gewoon dichterbij de familie wonen. We zijn dus hier gaan wonen. Toen ben ik doorgegaan met mijn hobby: het bloemschikken. Ik had een aantal emmers voor de deur gezet

met mooie bloemstukken erin en mooie bossen. Op een houten bordje stond er dan de prijs bij en een schoteltje. Je zal het niet geloven maar die aanpak werkt perfect. Iedereen betaalt. Op een gegeven moment kwam mijn man met het idee om dat eens op een wat professionelere manier te gaan doen. Feitelijk dus een winkeltje starten. We zijn toen begonnen om die bloemen hier in de schuur, die toen net nieuw was, te gaan verkopen en ook een heleboel professionele bloemisterij-artikelen. Op een gegeven moment zijn we ook begonnen met een tak hobbyspullen. Allerhande hobbyspullen hebben we. Je kunt het zelf zien. Het staat tjokvol. Dat liep zo goed dat we op een gegeven moment hebben besloten om de bloemen te laten voor wat ze zijn. Het was voor mij te arbeidsintensief. Ik heb een zwakke knie en kan dus niet meer de hele dag staan. En nu verkopen we dus alleen nog hobbyspullen. Daarnaast geven een aantal mensen hier in het pand ook nog avondcursussen breien en haken en scrapbook maken.

Okee duidelijk. En waar komt uw klandizie hoofdzakelijk vandaan? Toch wel hier uit de buurt hoor. Ten minste dat denk ik wel. Ik ken er wel aardig wat en die komen allemaal uit de buurt. Vlagtwedde, Onstwedde. Een paar uit Winschoten die ik ken. Die komen vooral omdat ze daar niet zo'n uitgebreide zaak hebben al dat wij hier hebben. **Dus vooral regionaal?** Jazeker wel. Je kunt dat zeker wel zo zeggen. **Uw leveranciers waar komen die vandaan?** Onze leveranciers zijn vooral groothandels natuurlijk. Er zit er eentje in Utrecht, eentje in Breukelen en eentje in Nieuwerkerk. Dat gaat overigens allemaal via internet hoor. Via web shops. **Okee, moet u dan de artikelen niet bekijken van tevoren?** Nee hoor, die dingen komen allemaal uit China en Azië volgens mij. Zijn allemaal in grootverpakkingen makkelijk te vervoeren. Die groothandels sluiten ze dus feitelijk alleen maar door naar mij. Ik heb verder nooit problemen gehad. Altijd prima levering. Op tijd. Zonder schade, dus ik hoef er niet naartoe om het te controleren of zo, dat bedoel je toch? **Ja dat bedoel ik eigenlijk ja.** Nee hoor nee dat hoeft niet. Een beetje vertrouwen in de leverancier kan geen kwaad. **Kunt u beschrijven hoe het is om een bedrijf te hebben hier in de regio?** Nou ik kan natuurlijk alleen voor mijn eigen bedrijf spreken, maar in principe is het lastig. Vooral toen we nog in de bloemen zaten. Die bloemen gaan bederven, dan zat je soms met nog een voorraad bloemen die je niet kwijt kon. Nu we die hobbyspullen doen loopt het beter. Mensen komen ook wel van verder weg, omdat we ons onderscheiden van andere zaken door de hoeveelheid en de gevarieerdheid van de producten. Het duurt lang om een klantenkring op te bouwen hier. Nu ken ik inmiddels wel alle mensen die hier komen over het algemeen. Het is toch een plattelandsgemeenschap. Maar dat heeft wel een tijd geduurd. **Waarom bent u dit bedrijf gestart?** Dat was eigenlijk door mijn man. Hij was het zat om voor een baas zijn geld te verdienen en hij wilde iets voor zichzelf. Toen kwam hij met het idee om dus bloemen te gaan verkopen, daarom zijn we in eerste instantie in de bloemen gegaan, maar vervolgens kwamen we in de hobbyspullen terecht. **Hoe is die overgang dan precies gekomen?** Heel simpel, we hebben toen een aantal hobbyspullen naast de bloemen in de winkel gezet. Na verloop van tijd kwamen we erachter dat er toch wel vraag naar was, naar die hobbyspullen. **Hoe bent u tot de beslissing gekomen om hier een bedrijf te starten?** Nou wij woonden hier

natuurlijk al. Ik ben in eerste instantie in de schuur hier naast het huis begonnen. **Wat waren voor u de belangrijkste redenen om hier het bedrijf te starten?** Nogmaals, omdat we hier dus wonen. Ik was die zaak niet begonnen als ik nog in New York of Rotterdam had gewoond. **Waarom niet?** Omdat daar de winkelpanden niet te betalen zijn. En als je een winkelpand hebt, kun je je kont niet keren. **U zou de zaak dus niet zijn begonnen als u in Rotterdam of New York zou zitten. Kan ik daar dan uit opmaken dat de prijs van het vastgoed van uw winkel ook een rol heeft gespeeld?** Ja natuurlijk wel, ik denk niet bewust, maar het kwam gewoon zo uit. We betalen nu helemaal geen huur en we hoefden ook geen pand te kopen. Dat is natuurlijk wel ideaal. **Heeft de bereikbaarheid ook een rol gespeeld?** Nee niet echt. Ik woonde hier al dus daarom zit ik hier. Het is op zich goed bereikbaar hier, maar het heeft geen rol gespeeld in de beslissing. We hebben er eigenlijk niet aan gedacht om ergens anders dan hier te gaan zitten. **Okee, en hebben uw familie en vrienden er nog een rol in gespeeld?** Ja dat wel natuurlijk. Mijn man kwam zelf met het idee. De kinderen vinden het ook fantastisch dat ik nu gewoon thuis werk en dus altijd in de buurt ben. **Zou u ook bereid zijn om dit bedrijf op een andere plek te vestigen en er dan ook te gaan wonen?** Nee absoluut niet. Ik heb het goed hier. Ik heb het wel een beetje gehad met al dat verhuizen. Ik zit hier goed op mijn plek en ik hoef niet weg. De kinderen ook niet en mijn man zegt altijd dat hij zijn droom leeft nu haha. **Heeft u ook familie binnen uw bedrijf werken?** Mijn man, en af en toe de kinderen op al dan niet vrijwillige basis. Ze helpen wel eens mee in de zomer en ze bezorgen wel eens spullen bij oudere mensen aan huis. **Heeft u ook klanten binnen uw sociale kring?** Ja dat kan je wel zo zeggen. Ik ken veel van mijn klanten persoonlijk. Het is niet dat ik bij ze over de vloer kom, maar ik ken ze wel ja. **Als u dat in procenten zou moeten uitdrukken hoeveel zou dat dan zijn?** 10 of 20% denk ik wel. **Heeft u het idee dat uw bedrijf een rol speelt in het sociale leven hier in het dorp?** Nou dat weet ik niet. Ik denk het eigenlijk niet. **Ook niet via de workshops?** Je hebt wel lesgroepen die elkaar al langer kennen. Het is heel gezellig en lekker beppen met elkaar anderhalf uur lang, dat doen ze wel en het zijn soms ook hele vriendinnengroepen dus in die zin misschien wel ja. **Dan zou ik het nu graag willen hebben over de krimp in de regio. Hoe ziet u die terug?** Kijk maar rond. De hele straat heeft zijn huis te koop staan. Ze verhuizen weliswaar niet allemaal, maar het is wel goed terug te zien. Alleen al in deze straat. Alles staat te koop joh. **Hoe ziet u het zakelijk terug binnen het bedrijf?** Dat weet ik niet. Het is niet zo dat er veel minder klanten komen of zo. Het is al niet zo druk hier in de winkel, maar dat hoeft ook niet. We hebben nauwelijks kosten. En de leefkosten van ons gezin zeg maar die halen we er wel uit. Als mensen namelijk komen, slaan ze wel groot in. **Merkt u de krimp ook privé?** Jawel, een aantal van onze vrienden uit de buurt heeft zijn huis te koop staan, maar krijgt het aan de straatstenen niet kwijt of voor een veel te lage prijs. **Zijn er dan ook wel mensen verhuisd?** Ja **Waarheen dan?** Sommigen richting de Eemshaven of naar de Randstad. **Heeft de krimp uw beslissing beïnvloed?** Nee, eigenlijk niet. Ik wilde hier altijd al weer terugkomen en we hebben deze zaak aan huis. Dat is ideaal. Dus daarom gaan we hier ook niet weg. **Overleeft uw zaak wel dan?** Ik

denk het wel. Het gaat nu wel weer aardig. We hebben de crisis achter de rug. De laatste twee jaar was het duidelijk minder, maar we hebben natuurlijk ook weinig kosten en hoeven daardoor ook weinig te verkopen. En de workshops lopen wel goed. We zijn ook niet alleen afhankelijk van deze zaak. We hebben ook nog wel wat spaargeld. **Heeft u nog specifieke voor- of nadelen aan deze locatie?** Het specifieke voordeel voor mij aan deze locatie is het feit dat je aan huis werkt en dus de hele dag je familie om je heen hebt. Een nadeel kan ik zo een twee drie niet noemen. Zakelijk gezien is het misschien geen toplocatie, maar dat hoeft van mij dus ook niet. **In hoeverre heeft u er van tevoren rekening mee gehouden dat u zich ging vestigen in een krimpgebied?** Je woont hier al dus je ziet het wel gebeuren, maar het heeft ons niet tegengehouden. Het is een feit en je doet er toch weinig aan. **Dan ben ik wel door mijn vragen heen. Wilt u de bevindingen nog toegestuurd krijgen als ik klaar ben?** Ja hoor dat is leuk. **Ik wil u hartelijk danken voor uw tijd.** Geen probleem. Ik hoor het wel.

Transcripts Anne

Datum: 14-02-2014

Ik ben hier om u te interviewen. Mijn onderzoeksvraag die centraal staat is of en hoe de terugloop van het bevolkingsaantal, hier in de regio, van invloed is geweest in de beslissing om u hier te vestigen. Daarnaast wil ik graag weten welke factoren er meespeelden in het proces van vestiging. Ik ben benieuwd. Ik weet niet of ik echt in je doelgroep val. Ik heb namelijk geen eigen vestiging he. **Nee, dat maakt niet uit. Ik denk dat u daarom juist binnen mijn doelgroep valt. Daar komen we later nog op. Ik zal beginnen met een aantal vragen over uzelf en uw achtergrond. Allereerst, wat is uw geboorteplaats?** Ik ben geboren in Apeldoorn. Toen ben ik toen ik heel klein was naar Friesland verhuisd. **Waar heeft u verder zoal gewoond?** Ik ben in Friesland opgegroeid in een klein plaatsje bij Dokkum. Na de middelbare school ben ik toen naar Groningen verhuisd. Voor de studie. Ik ben daar ook getrouwd en heb daar kinderen gekregen. Uiteindelijk ben ik met mijn man in Blijham terecht gekomen. **Kunt u iets vertellen over uw carrière?** Ik heb bewegingswetenschappen gestudeerd aan de RUG. Ik wist al vroeg wat ik wilde. Ik wilde de fysiotherapie in. Dat heb ik toen afgemaakt. De bachelor en vervolgens ben ik bedrijfskunde gaan studeren, daar heb ik ook een bachelor in. Ik dacht dat het handig was om een bedrijfskundebachelor te hebben als je een eigen zaak wil starten. Dat valt in de praktijk eigenlijk wel mee. Dat is toch jammer, omdat ik wel een paar jaar extra heb bij geleend van de IB-groep. Maar goed het staat natuurlijk wel goed op je cv. Afijn, daarna ben ik met mijn man naar Blijham verhuisd. Hij kreeg een baan in Winschoten en we wilden een wat veiligere omgeving om de kinderen groot te brengen. Toen de kinderen wat groter werden begon het bij mij ook te kriebelen om weer wat te gaan doen. Ik wilde vroeger al een eigen praktijk, dus die ben ik toen ook begonnen. **Hoe bent u ertoe gekomen om hier een bedrijf te starten terwijl u in Blijham woont?** Dat is wel een grappig verhaal. Ik sportte hier al vanaf dat ik hier woonde. Toen kwam op een gegeven moment een vriendin van me, waarmee ik altijd sport, naar me toe en die zei dat de fysiotherapeut die in het pand zat ermee ging stoppen. Dat was in 2010 meen ik. Toen kwam het idee van het hebben van een eigen fysiotherapiepraktijk in een stroomversnelling. De volgende dag ben ik naar de eigenaar van de sportschool gegaan. Ik heb toen gevraagd of het inderdaad zo was, dat de vorige therapeut ermee ging stoppen. Dat bleek inderdaad het geval. Ik heb hem toen uitgelegd dat ik daar wel wilde beginnen met mijn praktijk. We hebben toen met zijn drieën om de tafel gezeten. De fysio die er zat ging met pensioen en de eigenaar van de sportschool had er geen problemen mee als ik het huurcontract onder dezelfde voorwaarden zou overnemen. Dus zo is het gekomen. **Waar komen uw klanten hoofdzakelijk vandaan?** Uit de buurt. Van Winschoten tot gehuchtjes aan de Duitse grens. Ook uit Blijham. **Waar komen uw leveranciers vandaan?** Leveranciers is een groot woord. Ik heb wat spullen die ik nodig heb voor mijn praktijk, maar in principe heb ik geen leveranciers in die zin. Ik haal mijn spullen die ik nodig heb uit Groningen. **Wat zijn de**

belangrijkste redenen voor u geweest om u hier te vestigen? Het feit dat ik hier woon en dat er hier toevalligerwijs een plekje vrij kwam om mijn praktijk te beginnen. **Was u de praktijk ook begonnen als die plek er niet geweest was?** Uiteindelijk wel, maar dan had het nog wel even geduurd en dan was ik ook in Winschoten gaan zitten. **Waarom zou u dan in Winschoten gaan zitten?** Omdat er hier niet zoveel mensen wonen. In Winschoten heb je natuurlijk veel meer potentiële klanten. **Waarom gaat u daar niet alsnog heen dan?** Omdat het niet nodig is. Ik haal genoeg klanten uit de sporters die hier in de sportschool komen. Daarom ben ik hier ook gaan zitten. Mensen hebben last na het sporten en zien mijn praktijk en kunnen dan direct even binnenstappen. Zo werkt dat. Dat is voor mij ideaal. **Wat is dan de belangrijkste reden dat u hier bent gevestigd? Het feit dat u hier woont of dat hier de sportschool zit.** Dat is natuurlijk omdat de sportschool hier zit. Hier een frietkraam beginnen heeft geen zin. En ik hoef nu wat minder actief op zoek naar cliënten, die worden me in de schoot geworpen. **Heeft uw familie nog een rol gespeeld in het feit dat u hier bent gevestigd?** Nee. **Laat ik de vraag anders stellen. Was de aanwezigheid van de familie een reden om in de buurt van hen te vestigen?** Ja als je het zo stelt natuurlijk wel. Zij zijn zeker belangrijk voor mij. Er is ook een goed overleg geweest dat ik dit ging doen en de kinderen vonden het prima. Als dat niet zo geweest was dan had ik er niet aan begonnen. **Kunt u me vertellen hoe het is om een bedrijf hier in de regio te hebben?** Heel leuk, mijn klantenkring is meestal klein en de meesten komen vaak terug of ze hebben chronische klachten. Dan leer je zo iemand goed kennen omdat zo'n behandeling een uur duurt. Veel van mijn cliënten ken ik dus persoonlijk en dat maakt het werk heel leuk. **En zakelijk gezien?** Op dat gebied heb ik ook niets te klagen. Ik sta hier met twee mensen dus we kunnen ook niet teveel klanten hebben. Het feit dat we in een sportschool zitten maakt dat het geen probleem is om aan klanten te komen. Maar als ik in Winschoten zou zitten zouden er meer klanten zijn en zou ik dus groter moeten worden. Dat wil ik niet en dat hoef ik ook niet. **Wat zijn volgens u de specifieke voor- en nadelen van deze locatie?** Een voordeel is heel duidelijk dat we hier in een sportschool gevestigd zijn. Dat levert ons het merendeel van de cliënten op. Daarnaast kan ik na werktijd ook zelf nog sporten. Dat mag van de eigenaar en ik heb ook een sleutel van het pand. En het is dicht bij huis. Een nadeel zou ik zo een twee drie niet kunnen noemen. **Hoe ziet u de bevolkingskrimp terug in de regio?** Er staan een boel huizen te koop he. Veel mensen moeten hier vertrekken. Je ziet zoveel bordjes met te koop staan. Er gaan ook winkeltjes in het dorp failliet. **Ziet u het ook in uw bedrijf terug?** Nee dat niet. **En privé?** Ook niet. Er zijn wel een aantal bekenden van mij verhuisd dat wel maar niet dat mijn hele familie naar het westen trekt of zo dat niet. **Heeft de bevolkingsdaling ook meegespeeld in de beslissing om u hier te vestigen?** Nee, hier kwam deze plek vrij en de keuze voor deze plek is toevalligerwijs tot stand gekomen. Ik heb er eigenlijk helemaal niet zo lang over nagedacht. Ik heb het maar gewoon gedaan. **Als u opnieuw een plek zou mogen uitzoeken om te vestigen is het dan weer deze plek?** Jazeker of een andere sportschool. **Dus nog een laatste keer om een heel duidelijk beeld te krijgen. Wat zijn de factoren geweest die**

gemaakt hebben dat u hier bent gevestigd? De sportschool en dat het dichtbij huis is. **Zou u bereid zijn geweest om te verhuizen als er ergens anders een betere locatie voor handen zou zijn?** Ik zelf wel, maar ik krijg mijn man niet mee. Die heeft een goede baan in Winschoten en we hebben een mooi huis in Blijham waar we prettig wonen. Voorlopig is dat dus niet aan de orde. **Heeft u nog toekomstplannen met de praktijk?** Misschien ooit nog een keer een aanbouw aan de sportschool, dat ik nog wel groter zou kunnen worden, maar vooralsnog gaat het prima zoals het nu gaat. **Nog een belangrijke vraag voordat we dit interview gaan afsluiten. Heeft u nog andere voordelen aan de sportschool dan alleen de klandizie?** Jawel. Ik mag een deel van het zwembad gebruiken voor mijn therapieën, daar moet ik natuurlijk wel voor betalen hoor, maar dat is natuurlijk mooi. Zo kan ik meer therapie aanbieden. Ook kunnen mijn cliënten die niet bij de sportschool zitten wel gebruik maken van de parkeerplaats. **Moet u daar ook voor betalen?** Nee dat zit bij het huurcontract inbegrepen. **Okee dan zijn we nu aan het einde gekomen van dit interview. Zou u het op prijs stellen als ik mijn onderzoeksresultaten naar u opstuur als ik ze klaar heb?** Ja dat mag je wel doen hoor. **Het hoeft natuurlijk niet..** Nou weet je laat dan maar, eerlijk gezegd heb ik toch geen tijd om het door te lezen. **Okee dat is prima.** Dat moet je niet verkeerd opvatten hoor. **Nee hoor absoluut niet. Er zijn meerdere ondernemers die liever geen post hebben.** Okee, ik doe er toch waarschijnlijk niets mee. Scheelt jou papier haha. **Ik wil u hartelijk bedanken voor uw tijd en ik wens u succes met de praktijk.** Dank je wel. Jij ook succes met je onderzoek.

Transcripts Chris

Datum: 13-02-2014

Okee laten we starten met het interview. Ik zal mezelf even introduceren zodat u ook een idee heeft, wie ik ben en waar het interview over zal gaan. Ik studeer Economische geografie aan de RUG in Groningen. Voor dit onderzoek ga ik na wat de invloed is, van demografische krimp, op de beslissing van ondernemers om zich te vestigen in een krimpgebied. Daar wil ik u dus ook over interviewen. Ik zal u eerst wat vragen stellen over uw eigen achtergrond, daarna over het bedrijf, dan over de locatie hier in het gebied en tot slot volgen er vragen over de bevolkingsdaling in het gebied. Duidelijk. **Om te beginnen: waar bent u geboren?** Ik ben geboren in Gasselte in Drenthe. **En waar heeft u daarna zoal gewoond?** Ik ben met mijn ouders meegegaan naar Haren. Toen ben ik in Groningen naar de middelbare gegaan. Daarna zijn mijn ouders verhuisd naar Veendam. Ik ben daarna in Groningen gaan wonen. En uiteindelijk na mijn opleiding ben ik in Winschoten terecht gekomen. **Hoe is uw carrière verlopen?** Ik ben na de middelbare school in dienst gegaan. Dat heb ik een tijdje gedaan, weet niet meer precies hoe lang. Daarna ben ik bij mijn vader in de zaak gaan staan. Hij had een bakkerij. Aangezien ik nog geen idee had wat ik wilde gaan doen, ben ik bij mijn vader in de zaak gaan staan. Dat heeft uiteindelijk veel langer geduurd dat aanvankelijk het plan was. Ik heb daar zo'n tien jaar in de winkel gewerkt. Niet alleen in de winkel hoor ook administratie et cetera. Op een gegeven moment werd mijn vader ziek. We hebben toen besloten om de bakkerij te verkopen, zodat vader en moeder nog wat financiële armslag hadden. Ik ben toen wel in de bakkerij blijven werken onder de nieuwe eigenaar. Achteraf is dat het stomste geweest wat ik ooit heb kunnen doen. Hij wilde het allemaal anders en ik was gehecht aan de winkel zoals hij toen was. Elke verandering trok ik mij persoonlijk aan. Op een gegeven moment trok ik dat niet meer. Bijna op hetzelfde moment is de bakkerij toen ook failliet gegaan. Toen stonden we dus met zijn allen op straat. Ik ben toen met mijn broer een nieuwe winkel begonnen. In slaapkamers. Alles wat in de slaapkamer van pas komt aan meubels en interieur. Dat liep heel erg goed. Zo goed dat ik in 2005 eruit ben gestapt om zelf iets op te zetten. Dat is dus deze winkel geworden. **Ik zie het al wel maar even voor de duidelijkheid wat verkoopt deze winkel?** Alles wat met computers te maken heeft. Software, hardware en assecoires. Daarnaast verzorgen wij ook computerlessen. We geven les aan voornamelijk ouderen en buitenlanders. Heel basic. Windows en word en zo verder tot gebruik van het internet. **Waarom geeft u die lessen?** Nou dat is grappig dat je dat vraagt. Het is niet onze core-bussiness natuurlijk. Op een gegeven moment in 2009 meen ik, ging het niet zo goed met de zaak. We draaiden zo'n beetje quitte, maar verdienen deden we niet echt. Toen kwam een maat van mij met het idee om computerles te gaan geven aan ouderen. Ik heb daar toen even over na moeten denken, maar toen toch de gok genomen. Het was eigenlijk geen gok want ik hoefde er nauwelijks in te investeren in het begin. We zijn toen begonnen met adverteren in huis-aan-

huis bladen. Geheel onverwacht werd dat een groot succes. **Hoezo was dat onverwacht?** Ik ging er in het begin vanuit dat de belangstelling van ouderen voor de computer gewoon niet zo groot was. Dat bleek niet zo te zijn. Eigenlijk vanaf het begin ging het lekker. We hebben nu gemiddeld 30 cursisten per week, vaste groepen op de dinsdag en de donderdagavond. Hier achterin de zaak. **Hoe oud zijn die cursisten ongeveer?** Allemaal 65+ tot ongeveer 80. De oudste cursist die we hebben is een mevrouw van 81. **Waar komen uw klanten en ook uw cursisten vandaan?** De cursisten komen allemaal uit Winschoten en omgeving. En we hebben ook een paar Afrikaanse immigranten uit een zorgboerderij hier in de buurt. De klanten dat weet ik natuurlijk niet precies, maar ik ga er vanuit dat die ook uit de regio komen. Ik weet van een deel van de klanten dat ze hier uit Winschoten komen. **Uw leveranciers waar komen die vandaan?** Azie, met name China en India. **Hoe bent u aan die leveranciers gekomen?** Gewoon goed zoeken op internet. Op een gegeven moment kreeg ik een mailtje van een bedrijf, waar ik mijn gegevens had achtergelaten, of ik interesse had om hun spullen te gaan verkopen, met name assecoires ging het toen over. De muizen en de mousepads. Ik natuurlijk ook de grote computermerken. Die werken ook bijna allemaal vanuit China. Met de grote merken is het makkelijk. Daar koop je gewoon groot in, daar hoeft je niet heen of wat dan ook. Ik heb geen klachten over de levering of de kwaliteit en dat loopt al jaren prima. **Wat zijn de belangrijkste redenen geweest dat u hier gevestigd bent?** Hoe bedoel je? Hier in de stad of in dit pand? **Eerst in de stad.** Ik woonde hier al natuurlijk. Ik had hier die zaak in de slaapkamers al. Kende het ondernemersklimaat hier goed, kende mensen. Het was dus vanaf het begin al duidelijk dat die nieuwe winkel ook hier in de stad moest komen. Dat zijn mijn redenen geweest om voor Winschoten te kiezen. Als je praat over het pand an sich. Dit pand is lekker ruim. Ik heb nooit ruimtegebrek omdat ik hierachter ook twee garages huur wat soms dient als opslagplaats. Dat is ideaal. Ook zit je hier aan een doorgaande weg. Lekker in het zicht. Mensen zien dus goed dat ik hier zit. **Is de prijs van het pand nog van belang geweest?** Nee hoor, ik huur dit pand. Ik ben dit begonnen omdat het goed ging met de andere zaak. Ik had dus de ruimte om niet naar de prijs te hoeven kijken. **Heeft uw sociale omgeving ook een rol gespeeld in de beslissing om hier te vestigen?** In die zin, mijn vrouw en kinderen wonen hier natuurlijk ook. Het is een beslissing geweest niet alleen van mij, maar van het hele gezin. Dat vind ik ook normaal. Mijn vrouw heeft een goede baan hier in Winschoten en mijn kinderen gingen hier naar school. Kijk het pand heb ik zelf uitgezocht. Overigens op aanraden van mijn broer, maar het feit dat ik in Winschoten zit heb ik besloten met mijn gezin. Het is eigenlijk niet eens echt een beslissing geweest. Ik wil hier zelf ook niet weg, dus het was vanaf het begin eigenlijk al duidelijk. **Heeft u het idee dat uw bedrijf een sociale functie vervuld in de stad?** De winkel niet. Ik ben een gewone winkel en geen ontmoetingsplek zoals een kroeg of zo laten we eerlijk zijn. Ik denk wel dat de computercursus een soort sociale functie heeft. De immigranten die erbij zitten leren ook beter Nederlands spreken door de cursus. De ouderen leren weer een andere cultuur kennen en de verhalen die de immigranten vertellen. Niet tijdens de cursus, maar ervoor of erna. Ze gaan

heel leuk met elkaar om. Dus daarom denk ik dat er wel een soort sociale functie is van die cursus. **Is het moeilijk om investeerders te vinden?** Ik werk niet met investeerders. Ik heb het geluk gehad met mijn financiële situatie. Ik hoor wel van andere ondernemers hier in de buurt, dat de banken weinig risico willen lopen en dus ook niet schutig zijn met leningen. Dat is op de lange termijn natuurlijk niet goed voor de stad. **Bent u bekend met de bevolkingskrimp in de regio?** Ja ik hoor er wel verhalen over ja. Er komt geen jeugd bij he. Ik vraag me trouwens af of het veel krimpt hoor hier. Vast wel, maar het is geen leegloop. **Hoe ziet u het terug?** Het is grappig. Ik kreeg vorige week jouw mailtje en sindsdien ben ik er een beetje op gaan letten. Ik merk er verder weinig van. Je ziet alleen dat er steeds minder jeugd is hier in de stad en veel meer bejaarden. Daar doe ik natuurlijk mijn voordeel mee, omdat mijn cursisten natuurlijk allemaal al wat ouder zijn. Het maakt voor mij dus niet uit. **Ziet u het terug in de stad?** Ik zie dat er wel veel winkels en bedrijven failliet gaan. Ik weet natuurlijk niet of dat door de bevolkingskrimp komt of door de economische situatie. Dat zou je aan hun moeten vragen. **Hoe is het voorzieningenniveau hier in de stad?** Ja prima we hebben alles. Als we iets niet hebben stappen we even in de auto en rijden we naar Groningen, dat is geen probleem. **Is dat veranderd in de loop van de tijd?** Nou voor zover ik weet valt het allemaal wel mee. **Heeft de krimp ook nog meegespeeld om u hier te vestigen?** Nee niet. Dat er steeds meer bejaarden bijkomen is voor mij natuurlijk wel prettig. Ook al hebben ze natuurlijk steeds meer verstand van computers. Dat is jammer haha. **Zou u met de kennis van nu ook weer hier vestigen?** Ja ik denk het wel. Ik heb weinig te klagen. De zaken gaan prima en ik heb mijn familie naast de deur. Nee ik hoef hier niet weg. **Heeft u nog toekomstplannen met het bedrijf?** Ik hoop datik het volhoudt tot mijn 65^{ste} misschien 70, maar daarna stop ik ermee. **Maar u blijft deze zaak runnen zoals het nu is?** Ja ik denk het wel. Het gaat goed, ik heb het naar mijn zin dus waarom zou ik het veranderen. **Ik ben door mijn vragen heen. Tot slot we hebben het er in de mailconversatie al over gehad, maar heeft u nog ondernemers die mee zouden willen werken aan dit onderzoek?** Ik heb je vanochtend een lijstje gestuurd via de mail. **Okee dan zal ik daar straks even naar kijken, bedankt daarvoor in ieder geval. Wilt u mijn bevindingen toegestuurd krijgen?** Ja graag. **Okee dan wil ik u hartelijk bedanken voor dit interview.** Ik hoop dat je er wat aan hebt.

Transcripts Joost

Datum: 11-02-2014

Ik zal om te beginnen even duidelijk maken welke onderwerpen aan bod komen tijdens het interview. Eerst zal ik u vragen naar uw achtergrond. Vervolgens zal ik vragen naar uw bedrijf en daarna over de locatie. Tot slot zal ik wat vragen over de bevolkingsdaling hier in de regio en of u daar iets van merkt.

Allereerst, waar bent u geboren? In een dorpje in Noord-Groningen, genaamd Kleine Huisjes. **Okee, en bent u daar blijven wonen of bent u nog verhuisd?** Oh ik ben nog wel een aantal keren verhuisd. Ik heb in Delfzijl de basisschool gedaan. Toen ben ik daarna naar Apeldoorn verhuisd, want mijn vader kreeg daar werk. Daarna ben ik weer deze kant opgekomen en ben ik in Delfzijl weer gaan wonen. **Kunt u iets vertellen over uw carrière?** Na de MTS ben ik het leger in gegaan. Ik wist niet zo goed wat ik wilde. Het leek me een goed idee om wat discipline bijgebracht te krijgen en tegelijkertijd een avontuur te beleven. Na een jaar wilde zij dat ik voor ongeveer 10 jaar tekende volgens mij. Dat werd mij wat te gortig dus toen ben ik daar niet mee verder gegaan. Toen ben ik in de kartonindustrie terecht gekomen. Daar heb ik lang gewerkt, tot 2002. Dat bedrijf ging toen failliet. Ik kwam zonder werk te zitten. Toen heb ik een aantal jaar wat uitzendklussen gedaan, maar daar had je weinig zekerheid mee en dat wilde ik wel want ondertussen had ik twee kleine kotertjes rondlopen. Dus toen ben ik in 2008 eens gaan praten met wat bevriende ondernemers. Of zij wisten waarin ik een boterham zou kunnen verdienen. Hun advies was een sportschool te beginnen. Na lang wikken en wegen heb ik toen de stap gewaagd en heb ik deze sportschool opgericht. **Okee, kunt u me vertellen waar uw klanten voornamelijk vandaan komen?** In en om Delfzijl, we doen ook geen reclame buiten Delfzijl eigenlijk dus bijna iedereen komt hier uit de buurt. **En uw leveranciers?** Nou we hebben natuurlijk de gelletjes en de preparaten, maar daarnaast ook de fitnessapparatuur. De preparaten komen van een bedrijf in Rotterdam en de fitnessapparatuur komt uit Amerika. **Is het moeilijk geweest om investeerders te vinden?** Ja dat wel. Ik ben bij een aantal banken langsgegaan, maar die vonden het toch teveel risico, vooral omdat ik natuurlijk vol in de crisistijd zat. Uiteindelijk toch een externe financier gekregen, namelijk mijn schoonvader. Hij heeft mij een grote lening verstrekt en daar ben ik nu net vanaf, maar dankzij hem kon ik wel al die apparaten hier aanschaffen. Die dingen gaan gelukkig niet snel stuk dus dat scheelt een hoop. **Het personeel was dat moeilijk te vinden?** Nee joh, iedereen zoekt hier werk heb ik het idee. Nee gekkigheid, maar het was absoluut niet moeilijk om personeel te vinden. **Kunt u beschrijven hoe het is om hier in de regio een bedrijf te hebben?** Nou ja, het is wel lastig. Mensen hebben met sporten, al snel het idee dat ze dat ook wel zonder apparaten kunnen en dan gaan ze gewoon een rondje hardlopen. Hun goed recht natuurlijk, maar ik heb daar wel last van en vooral omdat deze regio nou niet echt heel rijk bekend staat, geven ze hun geld soms

liever ergens anders aan uit. **Heeft u nog wel genoeg klanten dan?** Nee, eigenlijk niet. Minder dan ik zou willen in ieder geval. Ja het wordt een lastig verhaal, maar ik moet ergens meer klanten vandaan gaan halen. Ik heb een idee om meer via internet te gaan adverteren en bedrijven aan te schrijven om de werknemers korting te geven, zoiets. Dat moet wel gaan lukken. Het is dus wel moeilijk om meer klandizie te vinden. **Kunt u nog wel overleven dan?** Ja dat lukt wel, die apparaten hier gaan lang mee he. Daar zitten de kosten niet in en het pand is ook niet zo duur in de huurkosten. Ik heb dus weinig kosten, maar het zou wel fijn zijn als ik er zelf ook wat meer aan over zou houden. De yoga en de cursussen lopen verder prima, maar daar zie ik prive niet zoveel van terug, omdat het meeste daarvan direct naar de trainers gaat. Ik heb wel het gevoel dat het de komende jaren beter zal gaan. Je ziet het al aan de economie. Die kruipt weer uit het dal dus daar moet ik dan van mee profiteren. Ik zit boordevol plannen wat dat betreft, alleen ik heb nog niet genoeg centen om dat waar te maken, maar ik ga dus meer en meer adverteren. Wie niet sterk is moet slim zijn. Dan volgen de financiën vanzelf en dan zijn er dus vanzelf ook meer klanten. Ik zou de toekomst met vertrouwen tegemoet. **Wat zijn voor u de belangrijkste redenen geweest om uw bedrijf hier te vestigen?** Nou je hebt hier de ruimte he. Ik heb ruimte nodig voor al die apparaten hier. Dat zou ik in het centrum van Groningen natuurlijk niet hebben voor dezelfde huurprijs. Daarnaast kom ik hier uit de buurt. Ik ken dus veel mensen. De mensen die ik ken en die willen sporten komen dus automatisch naar mij toe. Ook dat zou ik in Groningen niet hebben begrijp je. **Ja dat begrijp ik. Hoeveel klanten zijn er bij u bekend?** Bedoel je dat ze hier komen omdat ze me kennen? Nou dat zijn er toch wel gauw 30 of 40 denk ik. Verder houdt ik van de regio hier. Ik vind het fijn om hier te wonen. Ik ben hier geboren en getogen en ik zou hier niet zomaar weggaan. **Als u alleen naar de redenen zou kijken voor uw bedrijf, wat zijn dan de belangrijkste redenen om in dit gebouw te vestigen?** De ruimte, de prijs en het feit dat ik op een industrieterrein zit. Dat zou namelijk handig kunnen zijn voor het trekken van werknemers. Je zou ook kunnen zeggen dat ,het feit dat we praktisch naast een school zitten, betekent dat we daarvandaan klandizie krijgen. Ik zie alleen weinig scholieren hier. De parkeerplaats is ook handig. Ik vraag me af of het voor mijn branche uitmaakt of je in het centrum zit of hier. Of je daar per saldo meer aan onderhoud zeg maar. Ik denk het persoonlijk niet. Dus ik ben wel tevreden op deze plek. **Hoe bent u tot de beslissing gekomen om u hier te vestigen?** Tja, dat was eigenlijk vrij simpel. Ik ben begonnen mij af te vragen wat er nodig was voor een sportschool. Ik wist dat het in ieder geval ruim opgezet moet worden, en dat het hier in de omgeving moest zijn. Ik heb vroeger gewerkt hier op het industrieterrein dus ik kende dit pand al wel. Toen ben ik eens gaan kijken en bleek het te huur te komen. Hoorde ik van de toenmalige eigenaar. Toen heb ik dit gehoord. **Heeft uw sociale omgeving, en dan bedoel ik familie en vrienden, ook nog een rol gespeeld in die beslissing?** Nee dat niet, ik ben hier gewoon gaan zitten omdat mij dit het meest geschikte pand leek. Ik heb wel overleg gehad met mijn vrouw natuurlijk, maar die stond er wel achter. **Zou uw gezin het ook goed vinden als u ergens anders dan in deze regio zou beginnen? Dat zij**

dan mee zouden moeten verhuizen zeg maar. Dat denk ik niet, dat weet ik niet. We hebben het daar nooit echt over gehad eigenlijk. Omdat ik nooit die intentie gehad heb natuurlijk. Mijn vrouw en kinderen hebben hier ook hun dingen en hun sociale leven. Ik heb het hier ook prima naar mijn zin, dus waarom zou ik hier weggaan dan? **Misschien omdat uw bedrijf in een andere economisch gunstigere regio eventueel beter zou renderen?** Nou dat weet ik niet. Als ik in de Randstad zou zitten heb je natuurlijk ook meer concurrentie. Dat zou ook verkeerd uit kunnen pakken. Je hebt daar natuurlijk ook niet de garantie dat je bedrijf super gaat lopen, ook al heb je misschien een betere locatie. Het is het me ook niet waard. Ik ga niet mijn familie en alles wat ik heb helemaal naar de andere kant van het land brengen om daar te gaan leven alleen om een paar extra centen. **Bent u bekend met de krimp in deze regio?** Ja, ze hebben hier teveel huizen gebouwd in de jaren 90. Die komen nu niet meer vol. **Hoe ziet u de krimp terug?** Nou daardoor dus. Huizen blijven leegstaan. En er komen minder nieuwe mensen bij. Nou was dat al wel langer zo hoor. **Ziet u het ook terug in uw bedrijf?** Ik krijg wel steeds minder klanten, maar dat hoeft niet te komen door de krimp. Dat kan, zoals ik al eerder zei, ook te maken hebben met de financiën van de mensen hier. Men gaat gewoon liever zelf een rondje lopen en wil daar niet meer voor betalen. **Merkt u dat de bevolking ouder wordt?** Ja er zijn wel steeds meer bejaarden hier, dat zie je wel terug in het straatbeeld. Je merkt het ook aan mijn klanten, die worden ook steeds ouder. **Zou dat ook een oorzaak kunnen zijn van de terugloop in het aantal klanten?** Weet ik niet. De mensen blijven graag sporten. Ook de ouderen. Ik ben daar wel mijn programma en cursussen op aan het aansluiten, mijn klantenkring die ik nu heb bestaat voor een groot deel uit mensen boven de veertig jaar. Ik wil door die advertenties, waar ik het eerder over had, jonger publiek trekken. **Heeft u er van tevoren rekening mee gehouden dat de bevolking hier kromp, voordat u zich hier vestigde?** Nee, totaal niet. **Kunt u nog specifieke voor en nadelen noemen aan deze locatie?** Een voordeel is dat ik hier de ruimte heb, en dat de prijs versus de ruimte goed is. Daarnaast woon ik dichtbij dus ik kan hier, zonder moeite, vaak zijn. Ik heb verder niet echte nadelige dingen hier. **Zou u met de kennis van nu ook op deze plek vestigen?** Ja ik denk het wel. Ik heb het hier goed, dus ik zou hier niet weggaan. **Okee, heeft u nog plannen voor de toekomst?** Ja, ik ga meer groeien in het klantenbestand. Meer adverteren en meer verdienen haha. **Ik ben door mijn vragen heen. Ik wil u hartelijk bedanken voor uw tijd.** Geen dank. **Zou u de resultaten toegestuurd willen krijgen?** Ja doe dat maar. **Okee, als ik klaar ben met het onderzoek, stuur ik u de resultaten toe.** Okee, ik hoor het wel. Succes ermee.

9.2 E-mail naar de respondenten

Geachte heer, mevrouw,

Als masterstudent aan de Rijksuniversiteit Groningen onderzoek ik welke invloed bevolkingskrimp heeft op de factoren die een ondernemer belangrijk vindt in Oost-Groningen. Met andere woorden: waarom heeft een ondernemer een bedrijf in een regio waar het bevolkingsaantal terugloopt en economisch achterblijft ten opzichte van andere regio's?

Om antwoord te krijgen op deze vraag, wil ik graag mensen interviewen die de beslissing hebben genomen om een bedrijf in Oost-Groningen te vestigen. Uit mijn gegevens blijkt dat u onder dit criterium valt. Ik zou u daarom willen vragen mee te werken aan mijn afstudeeronderzoek. Ik zou graag een afspraak met u maken voor een interview.

Het interview zal ongeveer een half uur tot een uur in beslag nemen. Hierbij zal er vertrouwelijk met de gegeven informatie worden omgegaan en uitsluitend worden gebruikt voor dit onderzoek.

In afwachting van uw reactie,

Met vriendelijke groet,

Christiaan Barten

9.3 Interviewguide

Interviewguide

Vooraf

Ik zal mijn onderzoek even kort introduceren. Het onderzoek gaat, zoals u uit de mail heeft kunnen vernemen, over de vraag in hoeverre demografische krimp invloed heeft op de locatiekeuze van ondernemers voor Oost-Groningen. Het interview zal als volgt zijn opgebouwd. Allereerst zal ik u vragen stellen over uw achtergrond en daarna volgen een aantal vragen over uw bedrijf, daarna zal ik u in deel twee van het interview vragen stellen over de invloed van demografische krimp op uw bedrijf. Dit gesprek gaat ongeveer een uur duren en dit gesprek zal voor de rest vertrouwelijk behandeld worden en voor mijn afstudeerscriptie worden gebruikt.

Het interview

Introductie:

Ik ga u nu vragen stellen over uw achtergrond zodat ik daarna gerichter vervolgvragen kan stellen.

Waar bent u geboren?

Wat voor opleiding heeft u genoten?

Kunt u wat vertellen over uw carrière?

Waar bent u zoal woonachtig geweest?

(Vragen die betrekking hebben op het bedrijf, om zo een goed beeld te krijgen wat het bedrijf inhoudt en waardoor het mogelijk is om gericht vragen te stellen die betrekking hebben op locatiekeuze)

Waarom bent u met deze onderneming begonnen? (geen werk kunnen vinden, uitdaging, gat in de markt etc)

Wat is ongeveer de gemiddelde leeftijd van uw werknemers?

Heeft u het idee dat de gemiddelde leeftijd de laatste jaren gestegen of gelijk gebleven of gedaald?

Waar komen uw klanten en toeleveranciers vandaan? (Alleen uit de regio of ook daarbuiten?) Hoeveel km?

Hoe bent u aan deze toeleveranciers gekomen? (zijn ze u aangeraden door uw sociale netwerk of heeft u ze zelf gezocht?)

Waar komt uw klantenkring over het algemeen vandaan? (uit de regio of niet?)

Nu zullen er vragen volgen over de locatie en de regio waarbinnen het bedrijf gevestigd is en uw redenen om op het bedrijf op deze plek te vestigen;

Locatiekeuze

Kunt u beschrijven hoe het is om een bedrijf in deze regio te hebben?

Hoe bent u tot de beslissing gekomen om op deze plaats uw bedrijf te starten?

Wat waren voor u de belangrijkste redenen om een bedrijf te starten op deze plek?

Was het een bewuste keuze of was het voor u vanzelfsprekend om hier een onderneming te starten? Waarom?

(Afwachten wat het antwoord is en dan daarop aansluiten met Zachte of harde factoren?)

Harde factoren:

In hoeverre speelt de relatief goedkope vastgoed een rol in uw keuze om een onderneming te starten?

In hoeverre is bereikbaarheid belangrijk voor uw bedrijf, voor klanten en toeleveranciers?

Hoe gaat het met het vinden van geschikte werknemers? (Heeft u moeite met het vinden van geschikt personeel of niet?)

Merkt u dat investeerders de laatste jaren moeilijker investeringen in de regio? Zo ja hoe dan? Heeft u het idee dat dat te maken heeft met het gegeven dat het bevolkingsaantal in de regio terugloopt?

zachte factoren

Was u ook bereid om in een andere regio een onderneming te starten en te wonen? Waarom wel of niet?

Speelde uw sociale omgeving ook een rol in uw beslissing om een onderneming te starten? Zo ja, in welke zin? (familie, vrienden, kennissen).

Heeft u familie binnen uw bedrijf werken? (probe: in welke functie(s)?)

Heeft u ook klanten binnen uw sociale kring? (zo ja kunt u een percentage noemen van het aantal klanten dat bestaat uit mensen uit uw sociale kring?)

Heeft u het idee dat uw bedrijf een belangrijk onderdeel vormt van het sociale leven in de regio/ dorp?

Krimp

Oost-Groningen staat bekend als een gebied waar bevolkingsaantallen teruglopen. Daarom zal ik nu een paar vragen stellen over de bevolkingskrimp in de regio en de invloed op de locatiebeslissing.

Bent u bekend met de bevolkingskrimp in de regio?

Hoe ziet u de bevolkingskrimp terug in de regio?

Merkt u privé ook dat de bevolking krimpt? Hoe ziet u dat terug binnen uw sociale netwerk? (vrienden en familie die verhuizen)

Heeft dat uw beslissing beïnvloed om hier het bedrijf te vestigen? (Probe: Hoe heeft dat uw beslissing dan beïnvloed?)

Ligt aan de beantwoording van de bovenstaande vragen of de volgende twee vragen gesteld worden.

Ondervindt u nadelen aan de locatie van uw onderneming? Welke? (Eerst weer even een brede open vraag stellen, als hier niet veel uit komt doorvragen:)

Ondervindt u problemen bij uw bedrijf die hierop betrekking hebben, zoals:

afname van klanten, toeleveranciers, geschikt personeel?

Ondervindt u ook voordelen aan de locatie? (meer ruimte, goedkopere grond etc)

In hoeverre heeft u van tevoren rekening gehouden met het feit dat u zich in een krimpgebied ging vestigen?

Zou u met de kennis van nu, het bedrijf op dezelfde plek vestigen? Waarom? Hoe speelt de bevolkingskrimp daar een rol in?

Afsluiting

We gaan nu naar het einde van het interview dus wil ik u nu een aantal slotvragen stellen?

Welke plannen heeft u voor de toekomst met het bedrijf?

Blijft u dan op deze plek gevestigd? Of heeft u verhuisplannen? (Waarheen?)

Kent u nog andere ondernemers in de regio die zouden willen meewerken aan dit interview?

Wilt u dat ik u dat ik u de uitkomsten van dit onderzoek toezend?

Dan wil ik u hartelijk bedanken voor uw medewerking aan dit interview