

PDF hosted at the Radboud Repository of the Radboud University Nijmegen

The following full text is a publisher's version.

For additional information about this publication click this link.

<http://hdl.handle.net/2066/82493>

Please be advised that this information was generated on 2017-12-06 and may be subject to change.

Bureau voor Economie & Omgeving

BUITEN

Radboud Universiteit Nijmegen



Wijkeconomie: de kleine ondernemer aan het woord

Ondernemerschap in wijk en stad: onderzoek Vastgoed
en Ruimtelijke Ordening in het kader van kortlopend
STIP-onderzoek 2008



Bureau voor Economie & Omgeving



Radboud Universiteit Nijmegen



Wijkeconomie: de kleine ondernemer aan het woord

Ondernemerschap in wijk en stad: onderzoek Vast-
goed en Ruimtelijke Ordening in het kader van
kortlopend STIP-onderzoek 2008

Advies aan:
NICIS-Institute

9 juli 2009

Joost Hagens (BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving)
Erwin van der Krabben (Radboud Universiteit Nijmegen)
Sander Kooijman (BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving)
Herma Harmelink (BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving)
Elbert van der Hoek (BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving)
Carline Loman (BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving)

Projectnummer 344

Inhoud

Samenvatting	5
1 Inleiding	17
1.1 Aanleiding	17
1.2 Onderzoeksvragen	18
1.3 Opzet studie	19
1.4 Opbouw rapport	19
2 Wijkeconomie	21
2.1 Wat is wijkeconomie?	21
2.2 Beleid ten aanzien van wijkeconomie	23
2.3 Wijkeconomie en vastgoed	26
2.4 Conclusies	28
3 Functiemenging	29
3.1 Wat is functiemenging?	29
3.2 Wet- en regelgeving t.a.v. functiemenging	31
3.3 Andere belemmeringen voor functiemenging	36
3.4 Conclusies	38
4 Opzet en dataverzameling	39
4.1 Opzet studie, methodiek en dataverzameling	39
4.2 Definities en begrippen	41
4.3 Representativiteit	42
5 Kwantitatieve analyse	47
5.1 Algemene kenmerken wijkeconomie (totale populatie)	47
5.2 Kenmerken wijkeconomie per gemeente	51
5.3 Kenmerken wijkeconomie per type wijk	63
5.4 Een specifieke categorie binnen de wijkeconomie: starters	67
5.5 Kenmerken wijkeconomie per bedrijfsactiviteit	72
5.6 Kenmerken wijkeconomie per grootteklasse	76
6 Conclusies per onderzoeksvraag	81
6.1 Profiel onderzochte bedrijven	81
6.2 Segmentatie bedrijfshuisvestingsmarkt	83
6.3 Trends en ontwikkelingen op de bedrijfshuisvestingsmarkt	86
6.4 Behoeftte en eisen bedrijfshuisvesting	89
6.5 Aanbod van bedrijfshuisvesting en de rol van intermediairs	92
6.6 Afstemming vraag en aanbod	93
6.7 Mogelijkheden voor functiemenging	95
7 Aanbevelingen voor beleid	99
7.1 Belang en beleid wijkeconomie	99
7.2 Locaties en vraag-aanbodafstemming	103
7.3 Functiemenging	106

Bijlagen		109
Bijlage 1	Overzicht gemeenten en wijken	111
Bijlage 2	Leden Klankbordgroep	112
Bijlage 3	Overzicht steekproef en respons	113
Bijlage 4	Lijst van gesprekspartners	116
Bijlage 5	Tabellen statistische toetsing	119
Bijlage 6	Alkmaar Beverkoog	120
Bijlage 7	Literatuurlijst	129

Samenvatting

In het kader van de Kortlopende STIP-onderzoeken wordt door het NICIS-Instituut aandacht geschonken aan het thema 'ondernemerschap en de wijk'. Eén van de centrale thema's hierbinnen is de problematiek van huisvesting van kleinschalige bedrijvigheid in wijken: de afstemming tussen vraag en aanbod, de onbekendheid van het aanbod bij ondernemers, de onbekendheid van de doelgroep bij makelaars, knelpunten en eventuele (on)mogelijkheden deze aan te pakken. In dit rapport worden deze onderwerpen onderzocht en beschreven. Deze samenvatting is als volgt opgebouwd:

- A Achtergrond en vraagstelling
- B Literatuur onderzoek
- C Empirisch onderzoek: de ondernemer aan het woord
- D Onderzoeksvragen en conclusies
- E Beleidsaanbevelingen

A Achtergrond en vraagstelling

- Binnen de Nederlandse steden bestaat grote belangstelling voor het ondernemerschap in wijk en stad, en de ontwikkeling en bevordering daarvan. Recentelijk is er bij steden grote belangstelling ontstaan voor de schaal en het karakter van de huidige economische activiteiten in wijken, de zogenaamde wijk economie.
- In dit onderzoek wordt de relatie tussen wijk economie en vastgoed en ruimtelijke ordening weergegeven. Specifiek worden vragen op het gebied van huisvesting van kleinschalige bedrijvigheid beantwoord.
- Het onderzoek bestaat uit een empirisch onderzoek uitgevoerd in Alkmaar, Amersfoort, Amsterdam, Breda, Den Haag, Eindhoven, Emmen, Enschede, Haarlem, Haarlemmermeer, Helmond, Tilburg, Zaanstad en Zwolle. Dit empirisch onderzoek is aangevuld met een literatuurstudie over functiemening en wijk economie.

B Literatuur onderzoek

Wijk economie

- Bij wijk economie gaat het om bedrijvigheid en werkgelegenheid in woonwijken.
- Wijk economie kan op 2 manieren gemeten worden: (1) aan de hand van werkgelegenheid, d.w.z. banen in de wijk en (2) aan de hand van de beroepsbevolking, d.w.z. mensen van de wijk. In dit onderzoek gaat het om alle economische activiteiten gevestigd in een wijk met minder dan 20 fulltime werknemers gericht op bevordering van de (arbeids-) participatie c.q. werkgelegenheid voor de bewoners van een wijk. Uitgesloten zijn bedrijventerreinen die groter zijn dan 3 ha, stadsdeelwinkelcentra of winkels behorend tot het kernwinkelapparaat en grootschalige kantorenconcentraties (> 10.000 m² bvo).
- Het denken over steden is aan verandering onderhevig. In plaats van verzamelplaatsen van problemen en sociale achterstand worden ze vanaf de jaren '80 gezien als bronnen voor economische groei. In de jaren '90 worden de wijken geherwaardeerd. Het ontwikkelen van 'broedplaatsen' (betaalbare ruimtes waar kunstenaars en ondernemers innovatieve ideeën kunnen ontwikkelen en uitwerken) in de wijken worden gestimuleerd.
- Er zijn verschillende strategieën mogelijk om de economie in wijken te stimuleren. Er kan onderscheid worden gemaakt in een gebiedsgerichte en een persoonsgerichte aanpak, en in fysieke en niet-fysieke maatregelen.
- Ook in beleid (o.a. Stadsvernieuwing, Grotestedenbeleid en Krachtwijken) komt er steeds meer aandacht voor wijk economie. Wijk economie heeft voordelen voor sociale veiligheid, leefbaarheid en ontmoetingsplaatsen. Bedrijven hebben een positieve invloed op

de fysieke omgeving (ze investeren in hun pand), leveren voorzieningen en ondersteunen het verenigingsleven.

- De vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting in het algemeen en met het oog op de wijkeconomie in het bijzonder is relatief weinig onderzocht. Uit het beperkt beschikbare onderzoeksmateriaal kan worden geconcludeerd dat met betrekking tot het aanbod van kleinschalige bedrijvigheid met name de ligging, de grootte van het pand, parkeermogelijkheden en de mogelijkheid om een eigen identiteit uit te stralen onvoldoende zijn. Er bestaat hierdoor in veel van de gemeenten een blijvende vraag gericht op nieuwere, kleinere zelfstandige panden waarop gemeenten te weinig inspelen.

Funcziemenging

- Bij funcziemenging gaat het om het mengen van ruimtelijke functies. Veel wet- en regelgeving beïnvloedt funcziemenging. Voorbeelden zijn de Wet Milieubeheer, de Wet Geluidshinder (Wgh), het Besluit externe veiligheid inrichtingen (BEVI), het Besluit risico's zware ongevallen (BRZO), het Vuurwerkbesluit (Vwb) en de Wet geurhinder en veehouderij (Wgv).
- Bij (nieuwe) ruimtelijke ontwikkelingen is het van belang dat er voldoende afstand wordt behouden tussen woningen en hinder- en gevaarveroorzakende activiteiten. Dit staat bekend als milieuzonering.
- Ook de verkeersaantrekkende werking van een bedrijf kan een criterium zijn voor de toelaatbaarheid van milieubelastende activiteiten.
- Aangezien milieuzonering betrekkelijk vrijblijvend is, wordt vaak de VNG-brochure *Bedrijven en Milieuzonering* (het zgn. 'Groene Boekje') gebruikt. Kern hiervan is een lijst met richtafstanden voor milieubelastende activiteiten ten opzichte van een woonwijk.
- Wetgeving t.a.v. woningonttrekking, bouwregelgeving en fiscale wetgeving zijn over het algemeen niet bevorderlijk voor funcziemenging.
- Naast de strikte wet- en regelgeving vormt de Nederlandse planningstraditie een belangrijke belemmering voor funcziemenging. Functiescheiding is een onderdeel van die planningcultuur, een traditie waarvan maar moeilijk afscheid wordt genomen.
- Daarnaast zijn er - zowel op de woonmarkt als op de markt voor bedrijfsonroerend goed - significante delen van de markt waarbij de voorkeuren van gebruikers zijn gericht op ontmenging: een levendige straat is leuk, maar wel graag tenminste een straat verderop.
- Andere belemmeringen voor funcziemenging in wijken zijn de 'aarzelende' positie van belangrijke verhuurders zoals corporaties om in bedrijfsruimten te investeren, de geringe interesse van makelaars in (kleinschalig) bedrijfsonroerendgoed in vooroorlogse wijken, het gebrek aan inzicht in de vraag naar ruimte voor economische functies, de lagere erfpachtcanon voor kantoorruimten t.o.v. ruimten met een woonbestemming en het feit dat in woonwijken investeringen in woningbouw meer rendement opleveren dan investeringen in bedrijfshuisvesting.

C Empirisch onderzoek: meer dan 1.200 ondernemers aan het woord!

- In 29 wijken in 14 steden in Nederland is een gestructureerde vragenlijst onder ondernemers uitgezet via internet en face-to-face enquêtes. De resultaten van deze vragenlijst zijn voor de analyse aangevuld met gesprekken met bedrijfsmakelaars en beleidsmedewerkers in de 14 steden.
- Er is een selectie gemaakt van 1.000 bedrijven per stad en 500 per wijk. Het aantal gevestigde bedrijven (met minder dan 20 werkzame personen in de geselecteerde wijken) is in een aantal steden (veel) kleiner dan 1.000. In deze steden is de populatie de steekproef. In de steden waar het totaal aantal bedrijven de 1.000 overstijgt, zijn maximaal 500 bedrijven per wijk benaderd. Bij het selecteren van deze steekproef van 500 bedrijven is in de eerste plaats gelet op de verdeling van de bedrijven naar grootklasse en in de tweede plaats naar sbi-codes.

- In totaal zijn er **1.251 enquêtes volledig ingevuld** en is de gemiddelde respons 11,6%. Het is daarmee - voor zover bekend - **het grootste empirisch onderzoek naar kleinschalig ondernemerschap en bedrijfshuisvesting**.
- De meeste steden hebben een responspercentage van meer dan 10%, met uitzondering van de steden Amsterdam (5,8%), Eindhoven (9,8%) en Haarlem (8,5%)¹.
- De representativiteit van de respons naar bedrijfsactiviteit is redelijk goed (afgezien van de bedrijfsklasse 'industrie en bouw') in verhouding tot de steekproef. De verdeling van de respons naar grootteklasse komt goed overeen met de steekproef en de populatie. Alleen de bedrijven met 1 werkzame persoon zijn enigszins ondervertegenwoordigd ten opzichte van de populatie, maar die zijn in absolute zin wel goed vertegenwoordigd.
- De gemiddelde omvang van de onderzochte ondernemingen is 3,5 fulltime werkzame personen. Ruim 43% van de bedrijven zijn eenmanszaken. Bedrijven met 2-4 werkzame personen zijn eveneens sterk vertegenwoordigd (35%).
- Ruim een kwart van de ondernemers werkt in de overige zakelijke dienstverlening (26%), nog eens 20% in de detailhandel en horeca. De overige segmenten zijn ongeveer in gelijke mate vertegenwoordigd (tussen 10%-13%), behalve de landbouw (n=6).
- Een groot deel (38%) van de ondervraagde ondernemers is ZZP-er. Gezien het onderwerp van dit onderzoek (wijkeconomie) is dit logisch. Omdat ZZP-ers veelal samenvallen met 1 werkzame persoon uit de grootteklasse-indeling (87% van de bedrijven met 1 werkzame persoon is ZZP-er), wordt deze groep in de rest van dit hoofdstuk niet apart beschreven.
- Ruim de helft van de ondernemers (53%) werkt vanuit of aan huis.
- De meeste ondernemers zijn in de afgelopen 10 jaar gestart. Alle ondernemers die in 2005 of later hun onderneming zijn gestart (32%), vallen onder de categorie starter.

D Onderzoeksvragen en conclusies

Segmentatie

- De wijkeconomie kan worden gesegmenteerd naar aard van huisvesting en schaalgrootte (aantal werknemers en oppervlakte. De volgende categorieën worden onderscheiden:
 - aan huis gevestigde kleine ondernemingen (opp. <50m², grotendeels ZZPers);
 - winkels en horeca;
 - bedrijven (voornamelijk industriële, bouw- en logistieke bedrijven en overige diensten) in kleine bedrijfsruimtes (opp. < 250 m²);
 - bedrijven (voornamelijk industriële, bouw- en logistieke bedrijven en overige diensten) in grotere bedrijfsruimten (opp. > 250 m²);
 - kleine kantoren (opp. < 250 m²);
 - grotere kantoren (opp. >250 m²).
- Van de bedrijven met 1 werkzame persoon (veelal ZZP-ers) werkt 80% vanuit of aan huis. De overige respondenten werken vanuit een winkel- of horecaruimte, bedrijfsruimte of kantoorruimte.
- Qua bedrijfsactiviteiten zijn er grote verschillen waarneembaar in de bedrijfshuisvesting. Ondernemers die actief zijn in de zakelijke dienstverlening en creatieve sector werken conform verwachting meer aan of vanuit huis dan bedrijven uit de detailhandel en horeca. Ook een groot percentage van de bedrijven in de industrie en bouw werkt vanuit of aan huis.
- Starters werken relatief veel meer vanuit huis dan niet-starters en veel minder vanuit een kantoorruimte, bedrijfsruimte of winkel-horecaruimte. Dit is logisch aangezien een groot percentage van de starters ZZP-er is.
- Er nauwelijks verschil is tussen bedrijfsactiviteiten naar grootteklasse tussen startende bedrijven en niet-startende bedrijven. Bedrijven in de zakelijke en creatieve dienstverlening

¹ De onderzoeksresultaten worden weergegeven voor 1.213 ondernemers. De ondernemers in Alkmaar Beverkoog (n=38) zijn opgenomen in de bijlage omdat Beverkoog een bedrijventerrein is en dus niet tot de wijkeconomie behoort.

zijn meestal klein en in de detailhandel-horeca relatief groot. Dit geldt voor zowel startende als niet-startende bedrijven.

- In de onderstaande tabel zijn deze kenmerken van de onderzochte bedrijven - schaal (werkzame personen en oppervlakte), bedrijfsactiviteiten en startmoment van de ondernemingen – gerelateerd aan het type huisvesting terug te lezen.

Trends en ontwikkelingen

- Er zijn een aantal trends en ontwikkelingen te signaleren op de bedrijfshuisvestingmarkt. Deze zijn weergegeven in de onderstaande tabel.

Tabel C1 Trends en ontwikkelingen op de bedrijfshuisvestingmarkt

Trend	Toelichting
Van scheiden van wonen en werken naar wijk economie	<ul style="list-style-type: none"> • Focus in beleid verschoven van scheiding van wonen en werken naar wijk economie • In de wetenschap wordt ook het belang van variëteit in de wijk benadrukt • Initiatieven t.a.v. wijk economie nog te veel aanbodgericht, waardoor een mismatch tussen vraag en aanbod ontstaat
Een ander soort bedrijvigheid in de wijk	<ul style="list-style-type: none"> • Steeds minder bedrijven werkzaam in industrie en bouw en steeds meer bedrijven in zakelijke dienstverlening in de wijk • Dit wordt veroorzaakt door: <ul style="list-style-type: none"> - schaalvergroting in de industrie - strengere milieueisen - verslechterde bereikbaarheid
Belang ZZP-er neemt toe	<ul style="list-style-type: none"> • 250.000 ZZP-ers in 2007, groeiverwachting komende jaren • ZZP-ers brengen ook negatieve aspecten mee (afkalven draagvlak sociale zekerheid en overlast werken vanuit huis) • ZZP-ers hebben behoefte aan units van 30m² • Laatste jaren stijgend aantal woon-werkeenheden verkocht
Veranderende eisen aan bedrijfshuisvesting	<ul style="list-style-type: none"> • Markt voor kleinschalige kantoorhuisvesting krap en ondoorzichtig • Grote interesse in woon-werkeenheden • Toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen • Gevaar van omvorming van woon-werkeenheden naar eenheden met alleen woonfunctie • Vooral zeer basic en betaalbare bedrijfsruimten zijn in trek • Grote behoefte aan huren van kleinschalige ruimten voor vergaderingen etc. • Grote 'doorloop' in kleinschalige bedrijfsunits • Iets grotere bedrijven willen compleet opgeleverde bedrijfsruimten
Toenemende interesse geherstructureerde panden en bedrijfsverzamelgebouw	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeente maakt steeds meer gebruik van oude leegstaande panden voor kleinschalig gebruik (Boontoren in Zaanstad, Touch Down Center in Haarlem) • Kritiek hierop door bedrijfsmakelaars: geherstructureerde panden te weinig rendement en verstrekte subsidies zijn vorm van concurrentievervalsing • Het aantal bedrijfsverzamelgebouwen blijft ook toenemen (Strijp S in Eindhoven, Business Park in Breda)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Vraag naar kleinschalige bedrijfshuisvesting

- De ondernemers is gevraagd naar hun gewenste huisvesting en gewenste omgeving, de ruimtebehoefte, de locatiefactoren die zij belangrijk achten bij een nieuwe locatie en op welke wijze zij zich hebben georiënteerd op de huidige huisvesting. De uitkomsten per segment zijn af te lezen in de onderstaande tabel.

Tabel C2 Wensen/eisen en structuur van het zoekproces naar segment

	Kenmerken	Gewenste huisvesting	Gewenste omgeving (volgorde belangrijkheid)	Ruimtebehoefte	Locatiefactoren (top 5)	Wijze oriëntatie
Aan huis gevestigde kleine ondernemingen	<ul style="list-style-type: none"> werkend vanuit-/aan huis 1-4 wp 1-50 m² zakelijke diensten, creatieve diensten, industrie&bouw veel starters wijken hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> vanuit-/aan huis kantoorruimte (mindere mate) 	<ul style="list-style-type: none"> woonomgeving binnenstad bedrijventerrein binnen/aan rand woonwijk 	<ul style="list-style-type: none"> toename > 50% huidig ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> prijs bereikbaarheid per auto parkeergelegenheid veiligheid omgeving uitstraling pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet vrienden/ kennissen/ collega's
Winkels en horeca	<ul style="list-style-type: none"> winkel-/horecaruimtes 2-20 wp 100-250 m² detailhandel/horeca iets meer niet-starters dan starters wijken met lage en hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> winkelruimte 	<ul style="list-style-type: none"> winkelomgeving 	<ul style="list-style-type: none"> zelfde als huidig gebruik of beperkte toename 	<ul style="list-style-type: none"> parkeergelegenheid bereikbaarheid per auto prijs kwaliteit pand uitstraling pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet vrienden/ kennissen/ collega's accountant/adviesbureau
Bedrijven in kleine bedrijfsruimtes	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimtes 2-20 wp 50-250 m² industrie en bouw, overige diensten, logistiek meer niet-starters dan starters wijken met lage en hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimte 	<ul style="list-style-type: none"> woonomgeving winkelomgeving bedrijventerrein 	<ul style="list-style-type: none"> toename ruimtegebruik > 50% huidig ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> bereikbaarheid per auto prijs grootte pand parkeergelegenheid representativiteit omgeving 	<ul style="list-style-type: none"> internet vrienden/ kennissen/ collega's makelaar accountant/adviesbureau
Bedrijven in grotere bedrijfsruimtes	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimtes 5-20 wp >250 m² industrie en bouw, logistiek veel meer niet-starters dan starters wijken lage WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimte 	<ul style="list-style-type: none"> bedrijventerrein buiten/aan de rand stad bedrijventerrein binnen/aan de rand woonwijk 	<ul style="list-style-type: none"> beperkte toename ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> bereikbaarheid per auto parkeergelegenheid prijs veiligheid bedrijfsomgeving grootte en kwaliteit pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet makelaar vrienden/ kennissen/ collega's brancheorganisatie
Kleine kantoren	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimtes 2-20 wp 25-250 m² zakelijke en creatieve diensten, logistiek veel meer niet-starters dan starters wijken hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimte 	<ul style="list-style-type: none"> woonomgeving binnenstad grote kantorenlocatie 	<ul style="list-style-type: none"> beperkte toename ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> parkeergelegenheid bereikbaarheid per auto representativiteit omgeving prijs uitstraling pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet makelaar brancheorganisatie vrienden/ kennissen/ collega's woningbouwcorporatie
Grotere kantoren	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimtes 5-20 wp >250 m² zakelijke diensten en overheidsdiensten veel meer niet-starters dan starters wijken hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimte 	<ul style="list-style-type: none"> grote kantorenlocatie binnenstad 	<ul style="list-style-type: none"> zelfde als huidig gebruik of beperkte toename 	<ul style="list-style-type: none"> parkeergelegenheid bereikbaarheid per auto representativiteit omgeving prijs bereikbaarheid OV 	<ul style="list-style-type: none"> makelaar internet vrienden/kennissen/collega's accountant/ adviesbureau

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Aanbod van bedrijfshuisvesting en de rol van intermediairs

- Wat betreft het aanbod van kleinschalige ruimten in de verschillende gemeenten, blijkt dat bedrijfsruimten veelal op bedrijventerreinen te vinden zijn. Kleinschalige bedrijfsruimten zijn over het algemeen goed bezet en vallen in de categorie huur. Er is vaak zelfs een tekort aan kleinschalige ruimten. Kleinschalige kantoorruimten zijn in de meeste steden zowel op bedrijventerreinen als verspreid over de stad gevestigd. De ruimten voor detailhandel zijn vooral in de woonwijken te vinden, vanwege het wijkverzorgende karakter ervan. Horecapanden laten in alle steden een concentratie in het centrum zien, dankzij de restricties die bestemmingsplannen met zich meebrengen.
- Bedrijfsmakelaars spelen vooral een rol bij het vinden van 'pure' bedrijfsruimte. Ze hebben minder vat op de woon-werkmarkt of andere 'tussenvormen'. Bedrijfsmakelaars werken bovendien vaker voor 'de serieuze bedrijvigheid' (gevestigde bedrijven), dan voor kleine ondernemers, mede omdat de tarieven van makelaarsdiensten vaak te hoog zijn voor kleine ondernemers.
- Sommige gemeenten uit dit onderzoek spelen een rol bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod door actief op zoek te gaan naar bedrijfsruimte voor ondernemers. Daarnaast hebben ze soms een speciaal informatiepunt voor startende en gevestigde bedrijvigheid, bemiddelen ze tussen ondernemers en bedrijfsruimteaanbieders, helpen ondernemers bij bestemmingsplannen, leggen contacten, wijzen locaties aan enz.

Afstemming vraag en aanbod

- Bedrijfsmakelaars en gemeenten wordt vaak een belangrijke rol toegedicht bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod. Toch blijkt het zoekproces vooral via vrienden, het internet of via het eigen netwerk in de vorm van mond-op-mondreclame te verlopen.
- De ondernemers beoordelen de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen stad en eigen wijk onvoldoende.
- Starters blijken bovendien zowel de wijk als de stad negatiever te beoordelen dan niet-starters.
- Uitgesplitst naar de verschillende aspecten van de beoordeling van de markt in wijk en stad, dan blijkt dat de kwantiteit van het aanbod van de bedrijfshuisvesting in de stad het hoogst wordt beoordeeld en de betaalbaarheid van het aanbod in de wijk het laagst.
- Relatief weinig ondernemers zijn bij het zoeken naar de huidige locatie knelpunten tegengekomen. Knelpunten die veel zijn genoemd zijn de prijs (te duur) en dat men geen geschikte ruimte kon vinden.
- Vanuit het oogpunt van de bedrijfsmakelaars zijn de beperkingen van bestemmingplannen, de duur van gemeentelijke procedures, de discrepantie tussen de ontwikkelingen die gemeenten beogen en de ontwikkelingen van de markt, de exploitatiemogelijkheden van bedrijfspanden en het betaald parkeren belangrijke knelpunten bij de confrontatie van vraag en aanbod.
- De vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting blijkt niet altijd goed op elkaar aan te sluiten. Voor de confrontatie tussen vraag en aanbod per segment is de onderstaande tabel van toepassing.

Tabel C4 Vraag-aanbod confrontatie en knelpunten naar segment

Segment	Knelpunt
aan huis gevestigde kleine ondernemingen (opp < 50 m ²)	te weinig aanbod kleine woningen met extra werkruimte
winkels en horeca	detailhandelsbeleid zorgt voor veel restricties en leidt tot lange procedures
bedrijven in kleine bedrijfsruimtes (opp < 250 m ²)	verouderde panden op bedrijventerreinen voldoen niet meer aan ARBO-voorwaarden
bedrijven in grote bedrijfsruimtes (opp > 250 m ²)	-
kleine kantoren (<250 m ²)	weinig flexibiliteit in huur en grootte van kantoorruimte
grotere kantoren (opp > 250 m ²)	tekort aan solitaire vestigingen met uitstraling.

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Mogelijkheden voor functiemenging

- Functiemenging gaat gepaard met de nodige regelgeving en belemmeringen bijvoorbeeld op het terrein van milieu, fiscaliteit, bouwtechniek, prijs, bereikbaarheid en verkeer.
- Desalniettemin zijn de afgelopen jaren belangrijke wettelijke belemmeringen met betrekking tot functiemenging gereduceerd bijvoorbeeld door aanpassingen in de Wro, aanpassingen in het Groene Boekje, het besluit algemene regels voor inrichtingen en de interimwet stad-en-milieubenadering. Deze wijzigingen in wet- en regelgeving bieden meer mogelijkheden voor functiemenging. In de onderstaande tabel zijn deze regelgeving en belemmeringen op een rijtje gezet en daarbij vermeld of en welke mogelijkheden er zijn voor functiemenging.

Tabel C5 Regelgeving/belemmeringen voor functiemenging en mogelijkheden

Regelgeving en belemmeringen	Mogelijkheden	Welke mogelijkheden
milieu en milieuwetgeving	++	<ul style="list-style-type: none">• Aanwijzen van moderniseringsgebieden• 'Besluit algemene regels voor inrichtingen'• 'Interimwet stad-en-milieubenadering'
groene boekje	++	<ul style="list-style-type: none">• Actualisatie met verfijning van richtafstanden door invoering subcategoriën
woningonttrekking	+	<ul style="list-style-type: none">• Flexibelere hantering bestemmingsplannen
belemmeringen op de vastgoedmarkt	+	<ul style="list-style-type: none">• Andere partijen betrekken bij functiemenging (zoals corporaties)
verkeersbelemmeringen	-	<ul style="list-style-type: none">• Differentiëren naar soort activiteit onderneming
fiscale maatregelen	-	<ul style="list-style-type: none">• Sinds kort wel mogelijk om de OZB in BLZ-gebieden te verhogen om daarmee wijkgerichte maatregelen te financieren
bouwregelgeving	--	<ul style="list-style-type: none">• Nu nog geen mogelijkheden. Bouwschriften maken het combineren van wonen en werken kostbaar

Bron: Bureau BUITEN, 2009

E Beleidsaanbevelingen

Belang en beleid wijkeconomie

- Wijkeconomie is een belangrijk deel van de economie, niet zozeer qua economische toegevoegde waarde (hoewel die ook aanzienlijk kan zijn) maar vooral vanuit een sociaal en ruimtelijk perspectief. Het belang van de wijk als 'broedplaats' en opstartmilieu moet echter niet worden onderschat. Ondernemingen creëren een groot deel van hun omzet op regionaal of bovenregionaal niveau en een aanzienlijk deel groeit op den duur qua omzet en werknemers.
- Vanuit een leefbaarheidperspectief en mogelijk zelfs vanwege de verkeersafremmende werking (hoewel hier ook nog onvoldoende onderzoek naar is verricht) is het stimuleren van meer werken in de wijk toe te juichen, maar positieve effecten voor de economie als geheel moeten niet overdreven worden.
- Het feit dat er bedrijven in een wijk zijn moet als positief worden beoordeeld, maar het proberen te matchen van de bedrijvigheid in een wijk met de arbeidsmarkt in dezelfde wijk lijkt een zinloos streven. Er zijn twee positieve kanttekeningen te plaatsen bij deze bewering: 1) in het geval van ZZP-ers, die overwegend vanuit huis werken, vallen woon- en werk(uitvals)plek juist wel samen. 2) In het kader van het arbeidsmarktbeleid is het voor het toeleiden van mensen uit de wijk wel handig om naar lokale werkgelegenheid te kijken.
- Bij het stimuleren van economische activiteiten in wijken is het wijs eerst te kijken naar de potenties die de wijk zelf biedt. Wat zijn de huidige activiteiten, hoe is de dynamiek, welke sectoren hebben zich sterk ontwikkeld, wat voor achtergrond en opleiding hebben de wijkbewoners enz. Met deze vragen in het achterhoofd kunnen kansen die aanwezig zijn in of nabij de wijk benut worden en nieuwe economische activiteiten worden gecreëerd.

- Daarnaast moet er ook vernieuwing plaatsvinden. Inhakend op trends in het algemeen en ontwikkelingen in naburige wijken of gebieden kunnen initiatieven worden ontplooid om nieuwe elementen toe te voegen aan de economische structuur van de wijk. Denk hierbij aan de creatieve economie, een groeiende vrijetijdsbesteding, toerisme in de wijk enz.
- Het is zinvol om wanneer naar de werkgelegenheid in de wijk wordt gekeken, ook 'net over de schutting' te kijken en rekening te houden met wat daar aan werkgelegenheid is gevestigd. Wanneer in de nabijheid van of grenzend aan de wijk bijvoorbeeld grote werkgebieden liggen, kan wel de bedrijvigheid in de buurt zelf worden gestimuleerd maar is het mogelijk veel effectiever om in te zetten op verbetering van aan de wijk grenzende werklocaties.
- Naast het vergroten van fysieke en bestemmingsplantechnische mogelijkheden voor het opzetten van bedrijven in wijken kan er ook winst worden geboekt door aanvullend beleid met name op het gebied van starterondersteuning.
- Dubbelslagen zijn mogelijk door – wijk- en stadsspecifiek – in te spelen op deze trends door woningen met extra werkruimte aan te bieden voor midden- en hogere inkomens. De huidige marktomstandigheden zijn daarvoor overigens niet erg gunstig, maar bij een aantrekkende conjunctuur ligt hier een kans.
- In onderstaande tabel zijn de conclusies schematisch weergegeven

Tabel D1 Trends en ontwikkelingen en aanpak hierop

Trend/ontwikkeling	Toelichting	Hoe hierop inspelen?
van scheiden van wonen en werken naar wijk-economie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Focus in beleid verschoven van scheiding van wonen en werken naar wijk-economie ▪ In de wetenschap wordt ook het belang van variëteit in de wijk benadrukt ▪ Initiatieven t.a.v. wijk-economie echter nog te veel aanbodgericht, waardoor er een mismatch tussen vraag en aanbod ontstaat 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bij het stimuleren van wijk-economie wijk-specifieke strategie: kijken naar huidige activiteiten, welke sectoren sterk ontwikkeld, achtergrond/opleiding wijkbewoners
andersoortige bedrijvigheid in de wijk	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Steeds minder bedrijven werkzaam in industrie en bouw en steeds meer bedrijven in zakelijke dienstverlening in de wijk ▪ Dit wordt veroorzaakt door: <ul style="list-style-type: none"> - schaalvergroting in de industrie - strengere milieueisen - verslechterde bereikbaarheid 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ het vergroten van fysieke en bestemmingsplantechnische mogelijkheden voor bedrijven in industrie en bouw in woonwijk ▪ of aanbieden van kleinschalige kantoorruimten (30 m²) zonder opslagruimte om aan specifieke vraag te voldoen
belang ZZP-er neemt toe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 250.000 ZZP-ers in 2007, groeiverwachting voor komende jaren ▪ ZZP-ers brengen ook negatieve aspecten met zich mee (afkalven draagvlak sociale zekerheid en overlast werken vanuit huis) ▪ ZZP-ers hebben behoefte aan units van 30m² ▪ Laatste jaren wordt er groeiend aantal woon-werkeenheden verkocht 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ (kleine starters)woningen aanbieden met extra werkruimte (bij een aantrekkende conjunctuur)
veranderende eisen aan bedrijfshuisvesting	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De markt voor kleinschalige kantoorhuisvesting is krap en ondoorzichtig ▪ Grote interesse in woon-werkeenheden ▪ Tevens een toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen ▪ Gevaar van omvorming van woon-werkeenheden naar eenheden met alleen een woonfunctie ▪ vooral zeer basic en betaalbare bedrijfsruimten zijn erg in trek ▪ er is een grote behoefte aan het huren van kleinschalige ruimten voor vergaderingen, ontvangst klanten etc 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Specifieke vraag naar ruimten op bedrijventerreinen, zou kunnen betekenen dat het stimuleren van wijk-economie vanuit de vraag niet logisch is ▪ Stimuleer flexibele contracten

Trend/ontwikkeling	Toelichting	Hoe hierop inspelen?
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ er is een grote doorloop in kleinschalige bedrijfsunits ▪ er bestaat een toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen (al laten gemeenten dit liever niet toe) ▪ de iets grotere bedrijven stellen eisen en willen compleet opgeleverde bedrijfsruimten ▪ op de kantorenmarkt segment 300-1000m² is het moeilijk om solitaire vestigingen met uitstraling te vinden. 	
toenemende interesse geherstructureerde panden en bedrijfsverzamelgebouwen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gemeente maakt steeds meer gebruik van oude leegstaande panden voor kleinschalig gebruik (Boontoren in Zaanstad, Down Center in Haarlem) ▪ Kritiek hierop door bedrijfsmakelaars: geherstructureerde panden te weinig rendement en verstrekte subsidies zijn vorm van concurrentievervalsing ▪ Aantal bedrijfsverzamelgebouwen blijft ook toenemen (Strijp S in Eindhoven, Business Park in Breda) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creëer geherstructureerde panden voor kleinschalige bedrijfshuisvesting gericht op een specifiek type ondernemer, bijv. creatieve ondernemer (nieuwe elementen toevoegen aan economische structuur van wijk)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Locaties en vraag-aanbodafstemming

- Om economische activiteiten in wijken te stimuleren is de beschikbaarheid van een breed palet aan vestigingsmogelijkheden een belangrijke voorwaarde. Zowel kleinschalige ruimten als wat grotere panden, verzamelgebouwen en individuele eenheden, winkels, bedrijfshallen (halletjes) en kantoorruimtes (liefst in kleine eenheden verhuurbaar en tegen lage prijzen), alle soorten dienen bij voorkeur aanwezig te zijn om de verschillende doelgroepen te kunnen bedienen.
- Creëer alleen aanbod waar ook vraag naar bestaat. Te vaak wordt er bedrijfsruimte ontwikkeld die het 'in het vorige project ook zo goed deed' maar dat hoeft voor een andere locatie natuurlijk niet zo te zijn. Teveel aanbodgericht denken kan leiden tot een mismatch tussen vraag en aanbod en daardoor ongewenste leegstand.
- Een aspect dat vanuit de vraagzijde op de kleinschalige markt belangrijk wordt gevonden is de mogelijkheid van (relatief) flexibele contracten, waarbij de flexibiliteit met name in de huur- en opzegtermijn wordt gewenst. Termijnen van 5 jaar vast zijn ongeschikt voor starters en doorstarters.
- In de startfase van bedrijven is het belangrijk dat er voldoende aanbod is tegen lage huurprijzen. Het handhaven van – in de ogen van menigeen – verouderde bedrijfshuisvesting kan dan een belangrijk hulpmiddel zijn bij het kunnen (blijven) aanbieden van bedrijfsruimte tegen lage prijzen. Eventueel kan ook nieuwbouwbedrijfsruimte tegen lage prijzen worden gerealiseerd.
- Bij het handhaven of creëren van bedrijfshuisvesting moet natuurlijk worden gewaakt voor overaanbod. Er zijn voorbeelden van wijken waar – na een proces van stadsvernieuwing – nieuwe winkel- en bedrijfsruimte langdurig leeg kwam te staan. Beter zou het zijn te werken met flexibele plinten waar op termijn woonruimte omgezet kan worden in winkelbestemming of praktijkruimte mocht daar behoefte aan zijn.
- De beschikbaarheid van vastgoed op het schaalniveau van de wijk moet met enige voorzichtigheid te worden benaderd. Immers, concurrerend aanbod kan om de hoek liggen. Wanneer stevig zou worden ingezet op het creëren van nieuwe ruimte voor bedrijfshuisvesting in wijken, kan daarmee leegstand worden bevorderd in aangrenzende werkgebieden. Een gemeentebrede analyse van de bedrijfshuisvestingsmarkt is een welkome aanvulling hierop.
- Ook voor kleine bedrijven zijn bereikbaarheid en parkeren belangrijke vestigingsplaatsfactoren. Iets van ondernemerfaciliteiten op dit vlak – voorrang voor het verkrijgen van

een bezoekersparkeerplaats bijvoorbeeld – is wel belangrijk voor het welslagen van pogingen om meer wijkeconomie van de grond te krijgen.

- Er is al jaren een sluipende maar constante omzetting gaande van bedrijfspanden en werkgebiedjes in wijken naar woonbestemmingen. Daarom dient het nog beschikbare vastgoed in een wijk goed in de gaten te worden gehouden zodat (bedrijfs)panden die vrijkomen door – bijvoorbeeld - een woningcorporatie kunnen worden aangekocht. Door samenwerking met partners (woningbouwcorporaties, bedrijfs- en winkeliersverenigingen, projectontwikkelaars, makelaars) is de gemeente beter in staat dit proces te volgen en mede te sturen.
- Corporaties kunnen een belangrijke rol spelen – en zeggen ook dit te willen doen - in het aanbieden van laagdrempelige bedrijfsruimte voor starters e.d. in de wijken. Er zijn voorbeelden bekend van woningbouwcorporaties die op een vernieuwende wijze bezig zijn met het aanbieden van bedrijfsruimte goed binnen multifunctionele/woonwijken. Ook winkeliersverenigingen en Kamers van Koophandel kunnen een belangrijke rol spelen bij het handhaven en stimuleren van ondernemersactiviteiten en bedrijfsruimten in wijken. Een derde mogelijkheid is het samenwerken met particuliere investeerders. Door het tot stand brengen van een publiek-private samenwerking kan een constructie tot stand worden gebracht die voor beide partijen (gemeente en projectontwikkelaars) aantrekkelijk is. In bepaalde omstandigheden kan het aantrekkelijk zijn om een wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM) te overwegen.
- Per segment zijn er een aantal conclusies te trekken met betrekking tot de vraag-aanbod confrontatie. Deze zijn in onderstaande tabel weergegeven.

Tabel D2 Vraag-aanbod confrontatie en aandachtspunten

Segment	Knelpunt	Aandachtspunten
aan huis gevestigde kleine ondernemingen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ te weinig aanbod starterswoningen met extra werkruimte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vooral ZZP-ers vinden bedrijfsruimte vaak via informele weg. Hier rekening mee houden als gemeente bij afstemmen vraag/aanbod ▪ Creëer woningen die geschikt zijn voor startende ondernemers, dus stem aanbod af op vraag ▪ Probeer grip te krijgen op omvorming van bedrijfspanden naar woonbestemmingen
winkels en horeca	<ul style="list-style-type: none"> ▪ detailhandelsbeleid zorgt voor veel restricties en leidt tot lange procedures 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gemeenten zouden meer maatwerk kunnen hanteren: in specifieke gevallen uitzondering maken en zaken toelaten
bedrijven in kleine bedrijfsruimtes (opp < 250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ verouderde panden op bedrijventerreinen voldoen niet meer aan ARBO-voorwaarden 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creëer zo veel mogelijk goedkope bedrijfsruimten in geherstructureerde panden die aan ARBO-omstandigheden voldoen
bedrijven in grotere bedrijfsruimtes (opp >250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vinden vrij eenvoudig geschikte huisvesting op een bedrijventerrein 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dit segment niet geforceerd binnen woonwijk houden. Bedrijf met een zekere schaalgrootte zal een nieuwe, ruimere locatie zoeken, vaak buiten de wijk
kleine kantoren (<250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Er is onder deze ondernemers behoefte aan meer flexibiliteit in huur en grootte kantoorruimte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Stimuleer flexibele contracten
grotere kantoren (>250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ondernemers van dit segment hebben moeite met het vinden van een solitaire vestiging met uitstraling. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zoek partners (zoals corporaties) bij de ontwikkeling van bedrijfshuisvesting in wijken. Zij kunnen helpen bij het realiseren van werkruimten met verschillende afwerkingniveaus (dus ook bij totstandkoming van volledig afgewerkte kantoorruimten)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Funcziemenging

- Regels vormen nauwelijks een beperking voor funcziemenging, maar doordat de markt voor het werken en de markt voor het wonen in Nederland zo sterk gesegregeerd en op ontmenging gericht zijn, komt funcziemenging maar moeizaam en mondjesmaat tot stand. Er zijn interessante voorbeelden van gebouwen, complexen en terreinen waar woon- en werkfuncties prima naast elkaar en door elkaar bestaan.
- Om meer menging van woon- en werkfuncties in wijken mogelijk te maken hoeft de verwevenheid van functies ook niet op het schaalniveau van object of blok gezien te worden, maar op een hoger niveau, dat van een zone, buurt of wijk.
- In de afgelopen jaren zijn belangrijke wettelijke belemmeringen met betrekking tot funcziemenging gereduceerd. Om economische activiteiten in wijken te stimuleren is een verdere verruiming van de mogelijkheden niet nodig. De bestaande (nieuwe) wetgeving biedt voldoende mogelijkheden bedrijfsactiviteiten in wijken toe te staan en te stimuleren. Waar het om gaat is dat gemeenten ook daadwerkelijk op een slimme manier gebruikmaken van de mogelijkheden.
- Sommige onderdelen uit (verouderde) bestemmingsplannen vormen onnodige barrières voor het ontstaan en de groei van economische activiteiten. Het kan het zinvol zijn deze onnodige beperkingen en bepalingen te schrappen. De vernieuwing van bestemmingsplannen in verband met de nieuwe Wro biedt de mogelijkheid om één en ander binnen afzienbare tijd te realiseren.
- Afgezien van de mogelijkheden die de nieuwe Wro biedt zijn er nog andere juridische aanknopingspunten waarmee tot een verruimd (vestigings-)beleid in wijken kan worden gekomen. Een best practice handbook of een gidsje 'hoe maak ik mijn bestemmingsplan meer funcziemenging-vriendelijk?' zouden hierbij belangrijke hulpmiddelen kunnen zijn.

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Binnen de Nederlandse steden bestaat grote belangstelling voor het ondernemerschap in wijk en stad, en de ontwikkeling en bevordering daarvan. Was tot enige jaren geleden het beleid er op gericht werkgerelateerde activiteiten in wijken terug te dringen en/of uit te plaatsen, tegenwoordig worden economische activiteiten in wijken een belangrijke toegevoegde waarde toegedicht bij het versterken van sociale structuren, het creëren van levendige wijken en het tegengaan van verloedering en achteruitgang. Daarom is er recentelijk bij steden grote belangstelling ontstaan voor de schaal en het karakter van de huidige economische activiteiten in wijken, de zogenaamde wijk economie. Helaas bestaan er weinig betrouwbare gegevens over deze activiteiten op wijkniveau en is het lastig hier meer 'grip' op te krijgen. Hierdoor wordt het gemeenten moeilijk gemaakt met gericht beleid eventuele knelpunten weg te nemen en (gewenst) economische activiteiten te bevorderen.

In het kader van de Kortlopende STIP-onderzoeken wordt door het NICIS-Instituut aandacht geschonken aan het thema 'ondernemerschap en de wijk'. Eén van de centrale thema's hierbinnen is de problematiek van huisvesting van kleinschalige bedrijvigheid in wijken: de afstemming tussen vraag en aanbod, de onbekendheid van het aanbod bij ondernemers, de onbekendheid van de doelgroep bij makelaars, knelpunten en eventuele (on)mogelijkheden deze aan te pakken enz.

Om een aantal vragen op dit gebied te beantwoorden heeft NICIS een studie uit laten voeren naar de relatie tussen wijk economie en vastgoed en ruimtelijke ordening. Het gaat hierbij specifiek om het beantwoorden van vragen op het gebied van de huisvesting van kleinschalige bedrijvigheid (kleine bedrijven, ZZPers, startende bedrijven enz.). Bedrijvigheid die steden van groot belang achten en proberen te stimuleren. Aanbod van en vraag naar bedrijfshuisvesting voor deze doelgroepen is hierbij één van de belangrijke aandachtspunten. De studie is uitgevoerd door Bureau BUITEN in samenwerking met dr. Erwin van der Krabben van de Radboud Universiteit Nijmegen.

Figuur 1.1 Deelnemende steden NICIS onderzoek wijk economie



Bron: www.googlemaps.com

Het belangrijkste deel van het onderzoek wordt gevormd door een empirisch onderzoek waaraan – zo wordt later uitvoerig beschreven – ruim 1.200 kleinschalige bedrijven hebben deelgenomen. Daarmee komen ondernemers in dit onderzoek letterlijk en figuurlijk aan het woord!

Het onderzoek is uitgevoerd in 28 wijken (en 1 bedrijventerrein) in 14 steden verspreid over Nederland (zie figuur 1.1). Een overzicht van de in het onderzoek betrokken gemeenten en de geselecteerde aandachtswijken is te vinden in de bijlagen.

Het onderzoek werd begeleid door een Klankbordgroep, waarin zowel medewerkers van het NICIS Institute, vertegenwoordigers van enkele gemeenten als externe experts participeerden. Een overzicht van de leden van de Klankbordgroep is opgenomen in bijlage 2. Wij danken de leden van deze Klankbordgroep voor hun kritische en opbouwende commentaar gedurende het onderzoek.

1.2 Onderzoeksvragen

Door NICIS zijn ten aanzien van het genoemde onderzoeksthema enkele onderzoeksvragen geformuleerd, te weten:

- Op welke wijze is de bedrijfshuisvestingsmarkt gesegmenteerd of kan zij gesegmenteerd worden (naar functie, naar grootte, naar voorzieningen, naar prijs, naar locatie, bestemmingsplantechnisch)?
- Welke behoeften aan kleinschalige (flexibele) bedrijfsruimtes hebben verschillende typen ondernemers en ondernemingen (sectoraal verbijzonderd, starters, groeiende ondernemingen, franchisenemers, ZZP'ers, creatieve ondernemers, consumentendiensten et cetera)?
- Welke trends doen zich voor of kunnen verwacht worden in de markt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting?
- Op welke wijze oriënteren de verschillende typen ondernemers zich op hun bedrijfshuisvesting? Wat zijn belangrijke criteria waaraan de huisvesting moet voldoen voor verschillende typen ondernemers/ondernemingen?
- Wat is de rol van makelaars, KvK, banken, opslagbedrijven (Citybox e.a.) en andere intermediairs in het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van kleinschalige bedrijfsruimte?
- Komen vraag en aanbod op voldoende flexibele wijze bij elkaar en in welke segmenten en voor welk type ondernemingen/ondernemers zijn er problemen?
- Wat is het belang van de informele bedrijfshuisvesting (eigen woning, zolder, garage) ten opzichte van de formele bedrijfshuisvesting voor verschillende typen ondernemers/ondernemingen?
- Wat zijn de planologische, stedenbouwkundige, bouwkundige, milieutechnische, juridische en fiscale voorwaarden voor functiemenging?

Wij hebben deze gebundeld in een zestal kernthema's, namelijk:

1. Indeling markt: hoe kan de bedrijfshuisvestingsmarkt worden gesegmenteerd?
2. Trends: welke trends doen zich voor op deze markt? Welke zijn te verwachten?
3. Vraag: wat is de behoefte aan kleinschalige bedrijfshuisvesting bij verschillende ondernemerstypen en wat zijn de eisen? Wat is het belang van informele bedrijfshuisvesting t.o.v. formele? Hoe oriënteren ondernemers zich op huisvesting?
4. Aanbod: wat is de rol van makelaars, KvK, banken, opslagbedrijven enz. bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van kleinschalige bedrijfsruimte?
5. Vraag – aanbod: hoe verloopt de confrontatie vraag – aanbod? In welke segmenten en voor welke typen ondernemingen zijn er problemen?
6. Functiemenging: wat zijn planologische, stedenbouwkundige, bouwkundige, milieutechnische, juridische en fiscale voorwaarden voor functiemenging?

De bovengenoemde vragen zijn gedurende het project beantwoord met behulp van een literatuurstudie en een empirisch onderzoek bestaande uit een kwantitatief en een kwalitatief deel. In de volgende paragraaf wordt iets meer gezegd over de opbouw van deze studie.

Een meer gedetailleerde beschrijving van de onderzoekssystematiek wordt in hoofdstuk 4 gegeven.

1.3 Opzet studie

Dit onderzoek naar ondernemerschap in wijk en stad (focus op vastgoed en ruimtelijke ordening) bestaat uit drie onderdelen: een literatuurstudie, een kwantitatieve analyse en gesprekken met makelaars en beleidsambtenaren van de betrokken gemeenten.

Kern van dit onderzoek was het verzamelen van empirisch materiaal in 28 wijken in 14 steden over de huisvestings situatie van kleinschalige bedrijven, zowel huidig als gewenst. Belangrijkste reden hiervoor was het gebrek aan empirisch materiaal over dit onderwerp tot nu toe. Door middel van de verzameling van gegevens over wijk economie in de 28 wijken is het ons gelukt hierover kwantitatieve gegevens te verzamelen. Over de selectie van wijken, opzet van vragen, de steekproef etc. wordt in hoofdstuk 4 meer gezegd.

Om deze gegevens in het juiste perspectief te kunnen plaatsen en om tot een goede afbakening te komen is vooraf een literatuurstudie uitgevoerd. Hierbij is vooral aandacht geschonken aan de verschillende benaderingen, begripsvorming en het veranderende beleid ten aanzien van wijk economie. Opverzoek van NICIS is specifiek aandacht besteed aan de wettelijke en praktische mogelijkheden en onmogelijkheden van functiemenging. Dit vooral ook om gemeenten praktische handvatten voor een beleid ten aanzien van wijk economie te kunnen bieden.

Bij de analyse van het empirisch materiaal is aandacht besteed aan verschillende aspecten. Het aggregatieniveau in deze rapportage ligt op het niveau van bedrijfsklassen, typen bedrijven (i.c. starter/niet-starter), soorten wijken en grootteklassen. Het verzamelde onderzoeksmateriaal leent zich ook voor andere analyses, maar dit ligt buiten het bestek van dit traject.

Om de aanbodkant van onroerend goed in de wijk beter in kaart te kunnen brengen en meer 'diepte' te kunnen geven aan de analyse van gegevens per wijk, zijn in elke stad een tweetal interviews met bedrijfsmakelaars² en een interview met een beleidsmedewerker van de gemeente gehouden. Vragen die tijdens de interviews zijn gesteld hadden betrekking op trends op de markt en de vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting.

In de derde en laatste fase van de studie zijn de verzamelde gegevens geanalyseerd en de voorlopige onderzoeksresultaten verwerkt in de voorliggende rapportage. Het betreft hier de resultaten van de literatuurstudies, de kwantitatieve analyse en de gesprekken met de bedrijfsmakelaars en beleidsmedewerkers van de gemeenten.

1.4 Opbouw rapport

Dit rapport is als volgt opgebouwd. Allereerst presenteren we de resultaten van de literatuuranalyse naar wijk economie en functiemengingen (Hoofdstuk 2 en 3). In Hoofdstuk 4 lichten we de opzet van de kwantitatieve analyse en de dataverzameling toe. Bovendien geven we uitleg bij de definities en begrippen en bespreken we de representativiteit van het empirisch onderzoek. Vervolgens worden in Hoofdstuk 5 de analyses weergegevens waar de onderzoeksbevindingen voor een groot deel op gebaseerd zijn: de resultaten van de gehouden enquêtes. Het betreft het kwantitatieve deel van het empirisch onderzoek.

² M.u.v. de gemeenten Haarlemmermeer en Haarlem. In deze gemeenten hebben we maar één bedrijfsmakelaar bereid gevonden mee te werken aan het onderzoek.

De conclusies en antwoorden op de in de inleiding geformuleerde onderzoeksvragen worden in Hoofdstuk 6 behandeld. Hiervoor wordt gebruik gemaakt van zowel de literatuurstudies en de kwantitatieve analyse als van de uitkomsten van de gesprekken met makelaars en beleidsambtenaren.

Tot slot geven we in Hoofdstuk 8 enkele aanbevelingen voor toekomstig beleid. We hechten veel waarde aan de toepasbaarheid van de uitkomsten van onze onderzoeken en adviezen. De rapportage bestaat daarom vanzelfsprekend niet alleen uit een overzicht van de onderzoeksresultaten maar ook uit een gericht advies.

2 Wijkeconomie

In dit hoofdstuk wordt beschreven wat er in de literatuur onder wijkeconomie wordt verstaan. Er wordt hierbij ingegaan op de definities van wijk en economie en hoe wijkeconomie meetbaar gemaakt kan worden. Vervolgens wordt aandacht besteedt aan ontwikkelingen door de tijd en van het beleid met betrekking tot wijkeconomie. In paragraaf 2.3 wordt dieper ingegaan op de ruimtebehoefte (vraag en aanbod) van kleinschalige bedrijvigheid om helder te krijgen welke maatregelen ten aanzien van bedrijfshuisvesting het meest gewenst en effectief zijn. Het hoofdstuk wordt afgesloten met enkele conclusies.

2.1 Wat is wijkeconomie?

Het is onmogelijk om aan het begin van een beschouwing over wijkeconomie een eenduidige en allesomvattende definitie te geven. In feite zijn twee elementen van belang: 'wat is een wijk?' en 'wat wordt – in dit kader- bedoeld met economie'?

Van een wijk is geen standaarddefinitie te geven. Het kan een fysieke eenheid zijn, een administratieve eenheid of een community, een groep bewoners. Hoe een wijk moet worden afgebakend, zal keer op keer moeten worden bepaald op basis van het doel van het onderzoek of de aanpak (Chaskin, 1997, Ouweland en Van Meijeren, 2005).

Bij wijkeconomie gaat het kort gezegd om bedrijvigheid en werkgelegenheid in woonwijken. In de eerste plaats kan dan natuurlijk worden gedacht aan winkels en andere voorzieningen die – in meer of mindere mate – een verzorgende functie voor de wijk hebben. Daarnaast is er de stuwende bedrijvigheid met een wijkoverstijgende functie: organisatieadviesbureaus, vertalers, webdesigners. Het gaat daarbij in toenemende mate om persoonlijke en zakelijke dienstverlening, maar ook om creatieve en culturele bedrijven: ontwerpers, architecten en vormgevers (Bulterman et al., 2007; Bedrijvige wijken in bedrijvige steden, 2008). Deze bedrijvigheid is overigens niet altijd even zichtbaar: de cijfers wijzen uit dat achter menige voordeur van een woning een bedrijf schuil gaat (Louw, 2004). Dat kan een freelance journalist zijn, maar ook een stratenmaker die voor zichzelf is begonnen.

Vaak wordt bij wijkeconomie ook verondersteld dat wijken een bepaalde achterstand hebben. Regioplan (2005) definieert wijkeconomie als 'initiatieven gericht op het versterken van het economisch profiel en draagvlak van wijken of kernen, waarbij in deze wijken en kernen sprake is van een relatieve achterstandspositie op sociaal en/of economisch gebied, waarbij in de wijk of kern de woonfunctie bovendien dominant is.' (Ouweland en Van Meijeren, 2005).

Een impliciet uitgangspunt bij wijkeconomie is de kleinschaligheid van de bedrijvigheid, al zal ook hier de begrenzing afhankelijk moeten zijn van het doel van onderzoek. Vaak wordt bij wijkeconomie gedacht aan kleinere bedrijven met een grotendeels verzorgende functie voor de wijk van vestiging of hooguit het gebied of de stad eromheen. Er kan ook een bredere insteek worden gekozen. Immers, economische activiteiten in de wijk zijn economische activiteiten en hun uitstraling en effecten hoeven zich niet te beperken tot het directe vestigingsgebied. Zo kan een startend designbedrijfje vanuit een bedrijfsruimte bestaande uit een kamer zaken doen met de hele wereld als het product of de dienst maar innovatief of aantrekkelijk genoeg is.

Wanneer we het begrip wijkeconomie meetbaar willen maken kan voor twee verschillende invalshoeken worden gekozen: werkgelegenheid, d.w.z. banen in de wijk dan wel beroepsbevolking, d.w.z. mensen van de wijk. Schematisch weergegeven:

Figuur 2.1 Wijkeconomie = werkgelegenheid, banen in de wijk

<i>Wijkeconomie</i>		Beroepsbevolking	
		in de wijk	buiten de wijk
Werkgelegenheid	in de wijk		
	buiten de wijk		

Figuur 2.2 Wijkeconomie = beroepsbevolking, mensen van de wijk

<i>Wijkeconomie</i>		Beroepsbevolking	
		in de wijk	buiten de wijk
Werkgelegenheid	in de wijk		
	buiten de wijk		

Vaak wordt gekozen voor een pragmatische omschrijving van het begrip wijkeconomie. Zo hanteert Regioplan in haar studie 'Wijkeconomie Zuid-Holland: aanpak, best practices en succesfactoren' uit 2005 de volgende omschrijving: "Initiatieven gericht op het versterken van het economisch profiel en draagvlak van wijken of kernen, waarbij in deze wijken en kernen sprake is van een relatieve achterstandspositie op sociaal en/of economisch vlak, waarbij in de wijk of kern de woonfunctie bovendien dominant is."

In het voorliggende rapport wordt de volgende afbakening voor wijkeconomie gehanteerd:

- alle economische activiteiten met minder dan 20 fulltime werknemers
- gevestigd in 'de wijk', maar:
 - niet op een bedrijventerrein groter dan 3 ha;
 - niet in stadsdeelwinkelcentra of behorend tot het kernwinkelapparaat;
 - geen onderdeel uitmakend van een (IBIS) kantorenconcentratie (> 10.000 m² bvo).

Wijkeconomie door de tijd

Het denken over steden is aan verandering onderhevig. In plaats van verzamelplaatsen van problemen en sociale achterstand worden ze tegenwoordig gezien als bronnen voor economische groei (Lupi, 2007). In deze paragraaf schetsen we een beeld van die verandering in denken.

Van oudsher zijn steden een smeltkroes van functies: transport, handel, industrie, bestuur en wonen. In de 19^e eeuw was er sprake van menging van wonen en werken op wijkniveau. Arbeiderswoningen werden gebouwd aan de rand van de stad, vlakbij industrie en handelslocaties en kleine ambachtelijke bedrijven, die zich meer en meer vanuit het centrum naar de stadsrand verplaatsten.

Aan het eind van de 19^e eeuw werden de nadelige effecten van stedelijke ontwikkeling op gezondheid en de ontplooiing van de bewoners onderwerp van publiek debat (Ouweland en van Meijeren, p. 4.4.1). Het gaf in heel Europa, met Groot-Brittannië als voorloper, aanleiding tot de ontwikkeling van tuinsteden: met ruime, groene woonwijken die strikt gescheiden zijn van werkvoorzieningen. De functiescheiding van wonen en werken werd steeds verder doorgevoerd en kende in Nederland haar hoogtepunt na de Tweede Wereldoorlog. Nieuwe wijken moesten geordend zijn, met veel ruimte en een voorzieningenniveau afgestemd op de inwoners. Voorzieningen werden geconcentreerd in centra met een strikte hiërarchie: buurtwinkelcentra voor de dagelijkse boodschappen en wijkcentra waarin ook ruimte was voor non-food. Overige economische functies werden buiten de woonwijken gehuisvest en maken geen onderdeel meer uit van de economie van een wijk (Ouweland en van Meijeren).

Onder invloed van de stijgende welvaart begon in de jaren zestig een grote trek naar 'buiten'. De middenklasse suburbaniseerde, arbeidsmigranten en mensen uit de voormalige koloniën vormden een nieuwe groep stadsbewoners (Lupi, 2007). Tegelijkertijd deden zich

grote veranderingen voor in de stedelijke economie, traditionele bedrijvigheid en industrie werden gaandeweg verdrongen door de dienstensector. Steden werden hard getroffen door de economische crisis van de jaren zeventig en tachtig, de stad werd 'synoniem voor maatschappelijk verval'.

Eind jaren '80 vindt er echter ook een kentering plaats. De suburbanisatie nam af, en hoogopgeleide jongeren dienden zich als een nieuwe bevolkingscategorie aan (Lupi, 2007). 'Grote denkers' signaleren een economische heropleving van de steden, er is sprake van een herwaardering van de stad als centrum van economische groei. In de wetenschappelijke wereld wordt voor deze positieve benadering de term 'resurgent cities' gehanteerd, in Nederland gebruikt men – zij het pas later – vaak de metafoor 'Krachtige Stad'. Invloedrijk is de publicatie van Peter Hall, 'Cities of Tomorrow' (1988), waarin hij aangeeft dat, ondanks de te verwachten 'digitalisering van de samenleving' steden essentieel zullen blijven als bakermat van creativiteit. Lupi (2007) geeft aan dat er sprake is van een tweeslachtig beeld: de stad als een bruisend centrum omgeven door probleemwijken waar de bewoners 'gevangenen zijn van hun kansarme situatie'.

In de jaren '90 krijgen de wijken in de positieve benadering gaandeweg meer aandacht. Saskia Sassen signaleert in haar werk 'The Global City' (1991) een polarisering van de stedelijke economie. Steden ontwikkelen zich tot innovatieve diensteneconomieën (financiële dienstverlening, maar ook reclame, design enzovoorts) en bieden werk voor hoogopgeleide kenniswerkers, maar er ontstaat ook juist werk voor de onderkant van de samenleving. Bestuurders moeten volgens haar niet alleen oog hebben voor de plaatsen waar 'het grote geld wordt verdiend', maar voor de gehele 'variëteit van elementen die de stedelijke economie vormen' (Saskia Sassen in NRC, 2002). Ze wijst bovendien op het belang van de informele economie als steunpunt voor de buurt.

Ook Richard Florida heeft met zijn concept 'de creatieve stad' (Florida, 2004) de herwaardering van de wijk gestimuleerd. Florida stelt dat de economie en de aantrekkelijkheid van de stad voor een groot deel afhankelijk zijn van de aanwezigheid van creatievelingen. Daarom zijn er 'broedplaatsen' nodig, betaalbare ruimtes waar kunstenaars en ondernemers innovatieve ideeën kunnen ontwikkelen en uitwerken. Die broedplaatsen kunnen vooral in 'de wijken' gevonden en ontwikkeld worden.

2.2 Beleid ten aanzien van wijk economie

Beleid in Nederland

Om de economie in wijken te stimuleren zijn verschillende strategieën mogelijk, mede afhankelijk van het doel dat men nastreeft. Een bruikbare categorisering van deze strategieën is afkomstig van Ouwehand en Van Meijeren: zij maken onderscheid in een gebiedsgerichte en een persoonsgerichte aanpak, en in fysieke en niet-fysieke maatregelen.

Bij persoonsgerichte projecten wordt de wijk beschouwd als een verzameling bewoners die meer dan gemiddeld ondersteuning nodig hebben om hun kansen op de arbeidsmarkt te vergroten. Maatregelen daartoe zijn bijvoorbeeld het coachen van ondernemers en het realiseren van stageplekken voor jongeren.

Bij gebiedsgerichte projecten is de wijk het geografische domein waarbinnen men bedrijvigheid wil stimuleren of behouden. Gebiedsgerichte fysieke maatregelen zijn bijvoorbeeld de realisatie van woon/werk units, de renovatie van winkelpanden en opkopen en herbesteden van vastgoed. Niet-fysieke gebiedsgerichte maatregelen zijn bijvoorbeeld een promotiecampagne of een stimuleringsregeling voor een specifieke wijk. Welke aanpak de voorkeur krijgt en in welke mate het stimuleren van wijk economie de aandacht heeft, valt niet los te zien van het denken over grote steden in het algemeen.

De jaren '70 en '80: de Stadsvernieuwing

De verandering in het denken over steden zien we ook terug in het landelijk beleid. Ten aanzien van het beleid rond steden wordt vaak onderscheid gemaakt in het fysieke, economische en sociale domein. Om de verloedering en sociale achterstanden in de grote steden aan te pakken werd in de jaren 70 het stadsvernieuwingsbeleid ontwikkeld. De aanpak was in eerste instantie puur fysiek en vooral op woningbouw gericht. 'Bouwen voor de buurt' was het mantra. Eén van de hoofddoelstellingen was het vergroten van de keuzevrijheid van financieel minder draagkrachtigen in oude wijken (Van Meijeren, 2007).

Door de stadsvernieuwing werd de functiescheiding tussen wonen en werken, die de decennia daarvoor gaandeweg was ontstaan, in eerste instantie nog veel sterker: de veelal marginale bedrijfjes konden de (veel) hogere huur in opgeknapte of nieuwgebouwde blokken niet betalen en/of konden niet aan de toenemende milieueisen voldoen. In de jaren tachtig kwam de wijkeconomie echter in de belangstelling. De aandacht beperkte zich echter tot het streven om bedrijven in een wijk waar een herstructureringsoperatie aan de gang is, te behouden (Van Meijeren, Agora 2007, p.21). Eind jaren 80 en begin jaren 90 werd dit beleid verder uitgewerkt tot de zogenoemde 'sociale vernieuwing'. De nadruk lag daarbij op scholing, versterking van de sociale cohesie en het verbeteren van de kwaliteit van de openbare ruimte, om de leefsituatie en perspectieven van de bewoners te verbeteren.

Tegelijkertijd zien we eind jaren '80 ook in het beleid een heroriëntatie. Men ging zich richten op de stad als vestigingsplaats voor nieuwe, economisch sterke groepen en functies. De stad zou aantrekkelijk moeten worden voor hoge inkomensgroepen en bedrijven, en er moesten voorzieningen worden ontwikkeld om deze doelgroepen aan te trekken. Deze nieuwe stadsvernieuwing, ook wel 'functionele vernieuwing' genoemd (Van Meijeren, 2007, p. 21) richtte zich op de stad als geheel en in het bijzonder op de binnensteden. Mede dankzij het 'ondernemende stad beleid' (Lupi, 2007) was er sprake van een economische heropleving. Het effect van de vestiging van nieuwe bedrijven, voorzieningen en bewoners was echter met name merkbaar in de stedelijke centra, waar het verschijnsel gentrificatie de kop opstak. De wijken buiten het centrum dolven in deze ontwikkeling het onderspit (Lupi, 2007).

De jaren '90: het Grotestedenbeleid

Om een einde te maken aan de stedelijke problemen en de verschillen binnen de steden te verkleinen werd in 1995 voor het eerst een integraal grote stedenbeleid in het leven geroepen. De eerste versie (GSB I, 1995-1999) was weinig succesvol, o.a. doordat het systeem (visie-programmering-verantwoording) tot een hoge mate van bureaucratisering leidde (VROM-raad, 2001). In de tweede convenantperiode (1999-2004) werd de benadering positiever. Men streefde naar 'de complete stad': een stad met leefbare en veilige buurten, (...) economische vitaliteit (...) en 'een nieuw elan voor iedereen'.

Het motto van het huidige, vigerende Grotestedenbeleid (GSB III) is 'Samenwerken aan de krachtige stad' en is gebaseerd op het beleidskader 'Samenwerken aan de Krachtige stad, stelsel Grotestedenbeleid 2005 t/m 2009'. Hierin worden steden gezien als 'motor' van de samenleving, broedplaatsen voor innovatie en creativiteit. 'Mede door hun populariteit' kampen de steden met complexe problemen.

In het Grotestedenbeleid wordt een grote verantwoordelijkheid neergelegd bij de gemeenten. Op landelijk niveau luidt de doelstelling ten aanzien van de economische pijler 'het verbeteren van de economische structuur en het ondernemingsklimaat'. Gemeenten bepalen zelf de nadere doelstellingen en de invulling van hun beleid. De aandacht voor wijkeconomie, de mate waarin voor een wijkgerichte benadering wordt gekozen en welke aanpak daarbij wordt gehanteerd is dus gemeenteafhankelijk.

Het huidige beleid: de Krachtwijken

Op landelijk niveau wordt steeds meer gewezen op het belang van wijkeconomie. Het actieplan krachtwijken (VROM, 2008) is tot stand gekomen 'op basis van een toer langs de aandachtswijken' en geeft een beeld van de problematiek die door inwoners en ondernemers in de wijken wordt geschetst. Met betrekking tot 'werken' wordt o.a. aangegeven dat het ondernemerschap achterblijft bij het ondernemerschap in andere wijken in de stad. Ook wordt gesteld dat werkloosheid 'kan worden verminderd door het stimuleren van ondernemerschap in de wijken en werkgelegenheidsprojecten, maar grotendeels ook buiten de wijk moeten worden gerealiseerd.' Het actieplan op landelijk niveau is met name persoonsgericht. Voor de gebiedsgerichte aanpak wordt de bal gelegd bij de gemeenten: 'gemeenten kunnen een belangrijke rol spelen door het aantrekkelijker maken van de buurt als vestigingsplaats en het versterken van ondernemerschap. (...)' voor startende ondernemers heeft het kabinet microkredieten beschikbaar.

Veel partijen vinden de aandacht voor de wijkeconomie overigens onvoldoende. "De focus ligt op het verbeteren van sociale en fysieke knelpunten. De rol van de bestaande wijkeconomie voor verbetering van de leefbaarheid in de wijken blijft hierin echter onderbelicht. En dat terwijl ondernemers een flinke bijdrage kunnen leveren aan de leefbaarheid" (Gemeente Amsterdam, 2008).

Verder hebben de G27 hebben gezamenlijk het actieplan wijkeconomie opgesteld: een instrumentenkader om de economie in wijken (waaronder de zogenaamde krachtwijken) te stimuleren en beter vorm geven. Het Actieplan Wijkeconomie is keuzemenu van instrumenten die van toepassing kunnen zijn in een willekeurige wijk. De instrumenten die genoemd worden zijn onder andere de inzet van microkredieten, het positioneren van de wijk als aantrekkelijke vestigingsplaats voor creatieve ondernemerschap en de zorg voor een goede menging van wonen en werken. Ook is er in toenemende mate sprake van een rol van de woningcorporaties op het gebied van wijkeconomie.

Zin van een wijkeconomie-beleid

De vraag waarom een op de wijkeconomie gericht beleid zou moeten worden gevoerd kan op een aantal manieren worden beantwoord. Wij noemen hier twee belangrijke redenen:

- Wijkeconomie kan worden gestimuleerd om achterstanden bij specifieke groepen en in specifieke gebieden te verkleinen en de leefbaarheid in de wijk te verbeteren
- Het stimuleren van de wijkeconomie draagt bij aan de ontwikkeling van de stedelijke economie als geheel

Het eerste uitgangspunt hangt samen met het discours 'de stad als verzamelplaats van problemen'. Dit uitgangspunt is in de Nederlandse beleidspraktijk lang overheersend geweest. Wanneer dit uitgangspunt wordt gehanteerd lag en ligt het accent binnen het scala aan mogelijke maatregelen op een persoonsgerichte aanpak.

Het tweede uitgangspunt, het stimuleren van wijkeconomie om de ontwikkeling van de stedelijke economie als geheel te stimuleren, gaat uit van de stad als bron van vooruitgang. Deze benadering wint aan populariteit. We zien dat de aanpak op dit gebied vooral gebiedsgericht is en zich richt op het bieden van goede bedrijfshuisvesting. Talrijke gemeentes hebben – mede onder invloed van het werk van Richard Florida – broedplaatsen ontwikkeld.

Uiteraard is er de nodige discussie over de relevantie van de beide benaderingswijzen, en over de effectiviteit van verschillende beleidsmaatregelen. Duidelijk is ook dat er geen sprake moet zijn van een 'keuze', maar van het op een goede manier verenigen van de twee sporen en van het leggen van de juiste accenten. We schetsen een beeld van de discussie en van de kanttekeningen die bij de huidige strategieën in Nederland worden geplaatst.

Relevantie van de wijk als schaalniveau

In algemene zin is er discussie over de relevantie van de wijk als schaalniveau. Problemen in een buurt zijn niet altijd problemen van die buurt (Van Meijeren, 2007). Oorzaken van pro-

blemen van de inwoners van een wijk moeten vaak buiten de wijken zelf worden gezocht, in onderwijs, netwerken, afkomst, cultuur (Buys, 2004). De wijk is geen afgebakend economisch systeem, de actieradius van bewoners is veel groter dan hun wijk. Castells beschrijft een verschuiving van een 'world of places' naar een 'world of flows', waardoor er meer gedacht moet worden in termen van gemeenschappen en 'metropolitan regions' die voor verschillende functies een verschillende ruimtelijke hiërarchie hebben (Castells, 1996).

Reijndorp en anderen geven aan dat de stad moet worden beschouwd als netwerkstad: het resultaat van 'corporate strategies' van overheden en marktpartijen, en van de individuele ruimtelijke ordening van de bewoners van die netwerkstad. De bewoners stelt zelf eigen pakket samen uit het aanbod van woonmilieus, arbeidsplaatsen, mogelijkheden tot onderwijs en voorzieningen (Reijndorp, 2003). Activiteiten op het gebied van stedelijke vernieuwing zouden zich dus niet moeten richten op het niveau van de wijk, maar op dat van de netwerkstad. Ook Marlet ziet een geringe relevantie van de wijk als het schaalniveau als het gaat om het creëren van werkgelegenheid bij achterstandsgroepen. Slechts 1% van de banen van laagopgeleiden woonachtig in de wijk bevindt zich in dezelfde wijk (Atlas voor gemeenten, 2008).

Maar er zijn ook voorstanders van een wijkgerichte aanpak waarin de economie specifiek in een bepaald gebied wordt gestimuleerd. Zij wijzen op de voordelen voor sociale veiligheid, leefbaarheid en ontmoetingsplaatsen. Bedrijven hebben een positieve invloed op de fysieke omgeving (ze investeren in hun pand), leveren voorzieningen, ondersteunen het verenigingsleven. De VROMRaad stelt in haar advies 'Stad en Stijging' (2006) dat de aanwezigheid van bedrijven in wijken belangrijk is voor de vitaliteit, en bovendien de kans biedt om jeugd op jonge leeftijd met werk in aanraking te laten komen. Kloosterman (2003) geeft aan dat een wijkgerichte aanpak wellicht schaalvoordelen in de weg staat en niet per definitie efficiënt is in markttermen, maar dat ook niet er se hoeft te zijn. Voorzieningen en bedrijvigheid in wijken zijn cruciaal voor de leefbaarheid en vormen bovendien voor veel bewoners een 'herkenbare symbolische representatie'.

2.3 Wijkeconomie en vastgoed

Om helder te krijgen welke maatregelen ten aanzien van bedrijfshuisvesting het meest gewenst en effectief zijn, is inzicht nodig in vraag en aanbod. Eerder hebben we gezien dat er van verschillende kanten wordt gepleit voor meer aandacht voor de vraagkant: bij ontwikkeling van bedrijfshuisvesting in wijken wordt vaak te aanbodgericht gedacht, zo luidt de kritiek. We geven hier allereerst een beeld van onderzoek dat met betrekking tot vraag naar en aanbod van bedrijfshuisvesting is uitgevoerd. In relatie met het stimuleren van bedrijvigheid in woonwijken is het concept functiemenging opnieuw in de belangstelling gekomen. Ook bespreken we het planologisch kader en de moeilijkheden die daarmee gepaard gaan.

Bedrijfshuisvesting: vraag en aanbod

De vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting in het algemeen en met het oog op de wijkeconomie in het bijzonder is relatief weinig onderzocht, al zien we, wellicht mede naar aanleiding van de roep om meer inzicht in de bedrijfshuisvestingsmarkt, recentelijk meer belangstelling voor dit thema.

In 2007 heeft de gemeente Amsterdam in samenwerking met Boer Hartog Hoofft onderzoek gedaan naar de omvang van de voorraad en het aanbod op deze markt. Het onderzoek 'Kleinschaligebedrijfs- en kantooruimte in Amsterdam' (BHH, 2007) toont aan dat deze markt groter is dan veelal werd aangenomen. Amsterdam voert een bewust stimuleringsbeleid, waaraan onder meer via publiek-private samenwerking met partijen als Kleinschalig Vastgoed Amsterdam, Startgoed Amsterdam en de Amsterdamse Compagnie invulling wordt gegeven (BHH, 2007).

Bureau BUITEN heeft stagiair Frank van de Lustgraaf in 2006 onderzoek laten uitvoeren naar de vraagkant van de kleinschalige kantorenmarkt. Hieruit bleek dat kleinschalige kantoorhoudende bedrijven in de gemeente Utrecht vaak starten in de wijk: vanuit een woonhuis, een verzamelpand of een gedeelde bedrijfsruimte. Ondanks hun bescheiden grootte spelen zij een belangrijke stuwende rol in de wikeconomie: zij creëren een groot deel van hun omzet op regionaal of bovenregionaal niveau en een aanzienlijk deel groeit op den duur qua omzet en werknemers. Deze bedrijven worden op de bedrijfsruimtemarkt echter zeer matig bediend: de markt voor kleinschalige kantoorhuisvesting in de gemeente blijkt krap en ondoorzichtig, vooral in de allerkleinste segmenten (onder de 100m² vvo). Ook heeft bijna de helft van de bedrijven concessies moeten doen bij de keuze voor de huidige bedrijfsruimte. Afgaande op de geconstateerde dynamiek binnen de bedrijven lijkt de vraag naar kleinschalige kantoorruimten in de nabije toekomst echter snel groeiende.

Ook de sectie Bedrijfs Onroerend Goed van de NVM heeft in 2007 onderzoek gedaan naar de markt voor kleine kantoren in de 70 belangrijkste kantorensteden. Zij hebben daarbij gekeken naar de rol van gemeenten, projectontwikkelaars en beleggers aan de aanbodzijde en naar de voorkeuren van kantoorgebruikers en hun beoordeling van de vestigingsmogelijkheden aan de vraagzijde. Zij komen tot de conclusie dat er kwantitatief voldoende aanbod is, maar dat dit aanbod niet aansluit bij de vraag van het bedrijfsleven. Kleine bedrijven kunnen vaak niet de gewenste kwaliteit kantoorruimte vinden. Driekwart van de ondervraagde kleine kantoorgebruikers in de 70 gemeenten op een aantal punten niet tevreden te zijn met het aanbod. Vooral de ligging, de grootte van het pand, parkeermogelijkheden en de mogelijkheid om een eigen identiteit uit te stralen scoort bij veel bedrijven onvoldoende. Er bestaat hierdoor in veel van de gemeenten een blijvende vraag gericht op nieuwere, kleinere zelfstandige panden (Dienst Onderzoek en Statistiek Amsterdam, 2003).

Echter, gemeenten, projectontwikkelaars, beleggers en makelaars spelen onvoldoende in op deze behoefte. Een grote meerderheid van de kantoorgebruikers zou graag een pand voor zichzelf willen hebben, terwijl slechts de helft van de bedrijven dit weet te bereiken. De vier bovengenoemde partijen zijn hoofdzakelijk gericht op grotere panden en grootschalige ontwikkelingen, dit terwijl de vraag naar kleinschalige kantoorruimte de afgelopen 10 jaar in meer dan 60 procent van de kantorensteden toenam en de vraag naar grotere kantoorpanden (vanaf 500 m²) maar in 28 procent van de steden toenam en in 30 procent van de steden zelfs afnam (NVM BOG, 2007). Dat deze kleinschalige bedrijven steeds meer in belang toenemen, blijkt ook uit het onderzoek van ING (2008). Het Nederlandse bedrijfsleven bestaat voor ongeveer 99,7% uit organisaties met maximaal 250 werknemers. Bovendien zal volgens het Economische Instituut Midden- en Kleinbedrijf (EIM) het aantal bedrijven met minder dan 10 werknemers in 2008 16% hoger liggen dan in 2004. Alleen al in Amsterdam is er hierdoor de komende drie jaar een tekort van minstens 60.000 vierkante meter per jaar aan kleine betaalbare bedrijfsruimten (Dienst Onderzoek en Statistiek Amsterdam, 2003).

Gemeenten spelen volgens ING (2008) te weinig in op de behoefte naar kleinschalige bedrijfshuisvesting. Zij zien de zorg voor voldoende adequaat aanbod als een taak voor marktpartijen. Daarom bemiddelen ze niet actief tussen vraag en aanbod. Het ontbreekt hen doorgaans aan inzicht in de marktsituatie of gevoel van urgentie (ING, 2008). Voorts vinden projectontwikkelaars het aantrekkelijker om één groot bedrijfsgebouw met één huurder te exploiteren, dan bedrijfsverzamelgebouwen met tientallen huurders, die komen en gaan (Dienst Onderzoek en Statistiek Amsterdam, 2003). Het verhuren van een bepaalde m² bedrijfsruimte aan meerdere huurders vergt meer tijd bij de bemiddeling en administratie dan aan één huurder. De relatieve hoge doorstroomsnelheid van de huurders brengt tevens relatief hoge administratie- en incassokosten met zich mee

2.4 Conclusies

- Bij wijkeconomie gaat het om bedrijvigheid en werkgelegenheid in woonwijken.
- Wijkeconomie kan op 2 manieren gemeten worden: (1) aan de hand van werkgelegenheid, d.w.z. banen in de wijk en (2) aan de hand van de beroepsbevolking, d.w.z. mensen van de wijk. In dit onderzoek gaat het om alle economische activiteiten gevestigd in een wijk met minder dan 20 fulltime werknemers gericht op bevordering van de (arbeids-) participatie c.q. werkgelegenheid voor de bewoners van een wijk. Uitgesloten zijn bedrijventerreinen die groter zijn dan 3 ha, stadsdeelwinkelcentra of winkels behorend tot het kernwinkelapparaat en grootschalige kantorenconcentraties (> 10.000 m² bvo).
- Het denken over steden is aan verandering onderhevig. In plaats van verzamelplaatsen van problemen en sociale achterstand worden ze vanaf de jaren '80 gezien als bronnen voor economische groei. In de jaren '90 worden de wijken geherwaardeerd. Het ontwikkelen van 'broedplaatsen' (betaalbare ruimtes waar kunstenaars en ondernemers innovatieve ideeën kunnen ontwikkelen en uitwerken) in de wijken worden gestimuleerd.
- Er zijn verschillende strategieën mogelijk om de economie in wijken te stimuleren. Er kan onderscheid worden gemaakt in een gebiedsgerichte en een persoonsgerichte aanpak, en in fysieke en niet-fysieke maatregelen.
- Ook in beleid (o.a. Stadsvernieuwing, Grotestedenbeleid en Krachtwijken) komt er steeds meer aandacht voor wijkeconomie. Wijkeconomie heeft voordelen voor sociale veiligheid, leefbaarheid en ontmoetingsplaatsen. Bedrijven hebben een positieve invloed op de fysieke omgeving (ze investeren in hun pand), leveren voorzieningen en ondersteunen het verenigingsleven.
- De vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting in het algemeen en met het oog op de wijkeconomie in het bijzonder is relatief weinig onderzocht. Uit het beperkt beschikbare onderzoeksmateriaal kan worden geconcludeerd dat met betrekking tot het aanbod van kleinschalige bedrijvigheid met name de ligging, de grootte van het pand, parkeermogelijkheden en de mogelijkheid om een eigen identiteit uit te stralen onvoldoende zijn. Er bestaat hierdoor in veel van de gemeenten een blijvende vraag gericht op nieuwere, kleinere zelfstandige panden waarop gemeenten te weinig inspelen.

3 Functiemenging

De focus in dit onderzoek ligt op ondernemerschap in wijk en stad, meer in het bijzonder de relatie tussen wijkeconomie en vastgoed, voortkomend uit het groeiende besef dat functiemenging een waardevolle bijdrage kan leveren aan de sociale, economische en ruimtelijke kwaliteit van wijken en steden, maar ook uit erkenning voor de gesignaleerde problematiek van huisvesting van kleinschalige bedrijvigheid in wijken. Zowel overheden als private partijen zitten nog met veel vragen en onduidelijkheden over het mengen van functies. Ondanks talrijke succesvolle projecten is er nog weinig zicht op onder meer doelgroepen en belemmerende wet- en regelgeving. In dit hoofdstuk zal daarom in paragraaf 3.1 op basis van literatuur dieper worden ingegaan op wat functiemenging is en wat de voordelen en beperkingen hiervan zijn. Specifieke aandachtspunten hierbij zijn wet- en regelgeving die van invloed zijn op functiemenging, zoals bijvoorbeeld de milieuwet- en regelgeving, verkeer, fiscaliteiten, etc. Deze komen in paragraaf 3.2 aan bod. In paragraaf 3.3. worden vervolgens enkele aandachtspunten met betrekking tot de bestaande praktijk van functiemenging beschreven.

3.1 Wat is functiemenging?

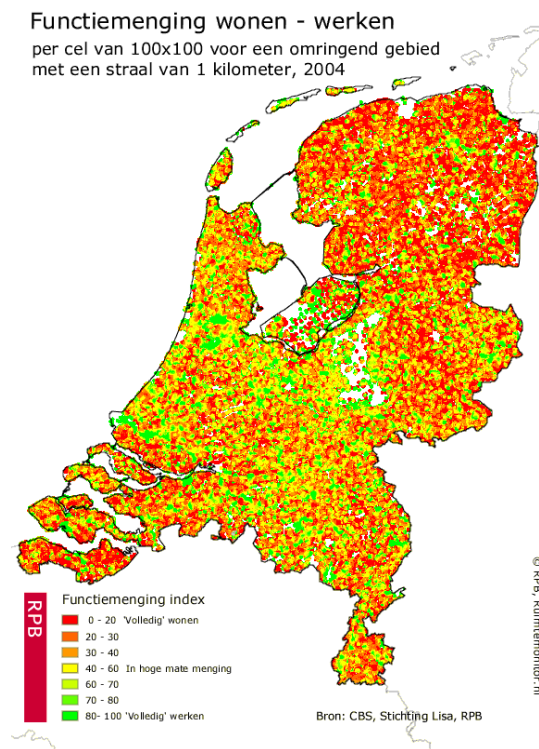
De menging van functies is een wezenlijk kenmerk van de stad. Steden zijn immers ontstaan door samenklontering op een locatie van verschillende functies; tot de industriële revolutie was het mengen van functies als wonen, werken, vervoeren, recreëren etc. gemeengoed. De industriële expansie in de negentiende en twintigste eeuw zorgde echter voor grote excessen in het stedelijke leefmilieu. Functiescheiding (van woningen en vervuilende industrie) was het gevolg. Dit gebeurde in eerste instantie middels de Hinderwet uit 1875. Na de komst van de Wet op de Ruimtelijke Ordening in 1965 raakte gaandeweg ook de afstemming tussen wonen en werken via het ruimtelijke instrumentarium in zwang. Medio jaren '90 is het begrip functiemenging opgekomen. Spek & Lichtvoet stellen in een artikel in *Rooilijn* (1998) dat, waar (kleinschalige) functiemenging tot voor kort een non-issue was, het op dat moment "in" is. Dat is in de jaren daarna niet wezenlijk veranderd. Tegenwoordig wordt functiemenging weer gestimuleerd (zie o.a. Ouwehand & Meijeren, 2006; SenterNovem, 2008).

Met functiemenging wordt, zoals de naam reeds doet vermoeden, het mengen van (ruimtelijke) functies bedoeld. Volgens Seinpost (1984: 4) houdt 'functiemenging' in dat "*de grond binnen een wijk niet alleen voor wonen wordt gebruikt, maar ook door winkels, horeca, diensten en bedrijven op een zodanige schaal dat de bewoners dit gebruik niet ervaren als een barrière*". Een kernpunt bij functiemenging is dus de verenigbaarheid van functies in relatie tot de wederzijdse milieu-invloeden en de mate waarin menging bijdraagt aan de leefbaarheid, de vitaliteit en de beleving van een woon-, werk- en leefomgeving (SenterNovem, 2008). Functiemenging is per definitie kleinschalig. Anders zou het concept zijn waarde verliezen omdat alles functiemenging zou zijn (op lokaal niveau gescheiden functies zijn immers op regionaal of nog hoger schaalniveau gemengd). Met kleinschalig wordt bedoeld, alle schaalniveaus tot het wijk- of stadsdeelniveau (Spek & Ligtermoet, 1998). Ten tweede dient nader bepaald te worden wat het type functies is dat thuishoort bij dat schaalniveau. Kleinschalig niveau heeft in de praktijk vooral betrekking op wonen enerzijds (in bestaande of nog te realiseren woonwijken) en bedrijvigheid (ambachtelijke nijverheid, dienstverlening en maatschappelijke voorzieningen) anderzijds (Spek & Ligtermoet, 1998)³.

³ Om te kunnen spreken van menging van functies is volgens Spek & Ligtermoet (1998: p. 303) het begrip 'veelvuldig' op zijn plaats; het dient te gaan om werkelijke kris-kras menging van wonen en bedrijvigheid door de wijk heen. Spek & Ligtermoet (1998: p. 304) komen op grond van het voorgaande tot de volgende definitie van kleinschalige(!) functiemenging: veelvuldige menging van wonen en werken, in een bestaande of nieuwe woonwijk, waarbij het voornamelijk gaat om bedrijvigheid in bedrijfspanden en waar woninggerichte functiemenging (in, aan of bij woningen) een mogelijke toevoeging is.

Het RPB heeft voor heel Nederland een functiemengingsindex berekend door per cel het aantal banen te delen op het aantal banen plus het aantal woningen en het geheel te vermenigvuldigen met 100^4 . Deze cellen zijn gebaseerd op de postcodes van het gebied. In de onderstaande figuur (figuur 3.1) is de functiemenging tussen wonen en werken weergegeven op het schaalniveau van het gebied met een straal van één kilometer vanuit elke 100 bij 100 meter cel. Hieruit kan afgeleid worden dat de functiemenging in de Randstad groter is dan in meer perifeer gelegen gebieden; vooral de drie noordelijke provincies en de provincie Zeeland laten een scherpere scheiding tussen de functies wonen en werken zien.

Figuur 3.1 Functiemenging



Bron: RPB, 2008

Aan functiemenging worden bepaalde voordelen toegeschreven, niet alleen voor de vitaliteit van wijken en haar inwoners maar ook voor individuele bedrijven en de stedelijke economie als geheel. Wijken waar de woonfunctie vermengd is met kleinschalige bedrijvigheid groeien op economisch gebied harder dan de rest van de stad (TNO, 2008). De economie wordt steeds kleinschaliger en creatiever en veel spelers in die nieuwe economie voelen zich meer thuis in een gemengde, dan in een monofunctionele omgeving (Bedrijventerreinen, 2008, juni, pp. 21). Met name ZZP-ers geven vaak voorkeur aan werken in de woonwijk.

In paragraaf 3.2 volgt een nadere analyse van deze aspecten en van mogelijke knelpunten met betrekking tot bovengenoemde aandachtspunten. De analyse sluit deels aan bij de door NICIS uitgevoerde inventarisatie ten behoeve van dit project.⁵

⁴ Voor de verschillende schaalniveaus is vervolgens per cel het gemiddelde van het omringende gebied (straal 1, 3 of 10 km) berekend. Bij een score van 100 is sprake van enkel de functie werken. Bij een score van 0 is sprake van enkel de functie wonen. Rond de 50 is er sprake van een hoge mate van menging van de functies.

⁵ Van Dijken, Pen & Hendriks (2008) Kortlopend STIP-onderzoek 2008: Ingediende vragen, onderzoeks-aanpak, resultaten.

3.2 Wet- en regelgeving t.a.v. functiemenging

Door Van Dijken *et al.* (2008) is bij een groot aantal steden geïnventariseerd welke vragen er leven met betrekking tot functiemenging. Een deel van die vragen heeft betrekking op mogelijke knelpunten om functiemenging te realiseren c.q. te versterken. In deze paragraaf wordt in de analyse van deze potentiële knelpunten onderscheid gemaakt naar knelpunten in wet- en regelgeving en knelpunten met betrekking tot de bestaande praktijk van functiemenging.

Milieuwet- en regelgeving

Bij (nieuwe) ruimtelijke ontwikkelingen is het van belang dat er voldoende afstand wordt behouden tussen woningen en andere zogenoemde gevoelige objecten enerzijds en hinder- en gevaarveroorzakende activiteiten anderzijds. Dit staat bekend als milieuzonering⁶. De eisen vanuit overwegingen van geur, geluid, stank en veiligheid stellen in principe beperkingen aan functiemenging; de Wet Milieubeheer (WM) geeft onder meer aan welke functies op grond van hun kenmerken verenigbaar zijn. Op grond van de Wm geldt een vergunningsplicht voor het in werking hebben, veranderen of oprichten van een inrichting. Slechts in het belang van het milieu kan een milieuvergunning worden geweigerd en aan de milieuvergunning kunnen voorschriften worden verbonden teneinde hinder tegen te gaan. Daarnaast is er meer specifieke wet- en regelgeving zoals de Wet Geluidshinder (Wgh), Besluit externe veiligheid inrichtingen (BEVI), Besluit risico's zware ongevallen (BRZO), het Vuurwerkbesluit (Vwb) en Wet geurhinder en veehouderij (Wgv). Deze wet- en regelgeving en de bijgaande beperkingen zullen hieronder kort de revue passeren.

De Wgh kent het begrip 'geluidszone' maar dat heeft alleen betrekking op het aspect geluid. De Wgh heeft betrekking op (naast weg- en railverkeer) naar schatting achthonderd bedrijventerreinen. De wet en de onderliggende regelgeving bevat grenswaarden voor woningen en andere geluidsgevoelige objecten in deze geluidszone. Ook is de 'Handreiking industrielaawaai en vergunningverlening'⁷ van het ministerie van VROM van belang.

De algemene richtwaarden voor het langtijd-gemiddelde geluidsniveau zijn afhankelijk van het ter plaatste heersende geluid ('referentieniveau') met een maximum van 50 dB (A). De richtwaarden in woongebieden en landelijke gebieden zijn veelal lager dan de grenswaarde van 50 dB (A). Boven de grenswaarde zal in toenemende mate hinder optreden. Voorts zijn er wat betreft geluid enkel mogelijkheden voor inplanting van activiteiten. Isolatie door bouwkundige maatregelen binnen het bedrijf en/of aan de omliggende woningen en woongebouwen is daarbij verplicht (VNG, 2007).

Sinds 1995 zijn er geen generieke normen (meer) voor geur van bedrijven. De reden voor deze beleidswijziging van rijkswege was destijds dat de rigide oude geurnormen in de praktijk vaak niet uitvoerbaar of haalbaar bleken te zijn. Het geurbeleid wordt thans niet meer bepaald door het al of niet aanwezig zijn van een geurbelasting maar door het optreden van hinder. Ten aanzien van ruimtelijke ontwikkelingen geldt het uitgangspunt dat nieuwe hinder voorkomen dient te worden. Nieuwe woningen dienen op een zodanige afstand van stankbronnen te worden gepland dat geen of hooguit een acceptabele mate van hinder te verwachten is, dit geldt vice versa evenzeer. Het rijksbeleid met betrekking tot geur laat aan de lokale overheid dus aanzienlijke speelruimte om te bepalen welke mate van hinder als acceptabel wordt beschouwd (VNG, 2007).

⁶ In de huidige bestemmingsplannen gebeurt dit hoofdzakelijk door de toelaatbaarheid van bedrijven in het plangebied via de planvoorschriften te verbinden aan een lijst van bedrijfsactiviteiten. Daarbij wordt het plangebied onderverdeeld in zones, waarbinnen bepaalde categorieën bedrijven al dan niet zijn toegestaan.

⁷ De handreiking heeft geen formele status, maar wordt wel gezien als een richtlijn voor het vaststellen van beleidsregels. De handreiking wordt inmiddels herzien, mede op grond van de gewijzigde Wet geluidshinder.

Overigens bevat de Wgv een exclusief kader voor geurhinder ten behoeve van de afstandbepaling voor een aantal categorieën veehouderijen tot woningen (niet tot nauwelijks van belang voor stedelijke functiemenging). Voor stank bestaat er wel een voorkeur voor activiteiten met een lage hedonische waarde in de nabijheid van woningen. Behalve het centrumgebied zijn er in andere stedelijke gebieden in beperkte mate mogelijkheden om hinder te beperken door technische maatregelen zoals een verhoogd emissiepunt. Rekening houdend met de maximale hindercontour zijn er in sommige stedelijke gebieden mogelijkheden voor bedrijven met een stofemissie (Bouwmeester *et al.*, 2007).

Het BEVI, het BRZO en het Vwb hebben betrekking op het aspect externe veiligheid (gevaar buiten de inrichting) en raken slechts een beperkt aantal bedrijven. Voor bedrijven met een risicocontour zijn geen mogelijkheden tot vestiging nabij kwetsbare objecten. De BEVI biedt een wettelijke grondslag aan het externe veiligheidsbeleid rondom risicovolle inrichtingen. Daarbij wordt beoogd de risico's waaraan burgers in hun leefomgeving worden blootgesteld vanwege risicovolle inrichtingen tot een aanvaardbaar minimum te beperken. Voorbeelden van BEVI inrichtingen zijn LPG-tankstations, bedrijven met grote ammoniakkoelinstallaties en bedrijven in de chemische branche. In het gebied rondom BEVI-inrichtingen gelden beperkingen voor de toelaatbaarheid waar personen verblijven en voor het totale aantal aanwezige personen:

- plaatsgebonden risico: kwetsbare objecten (zoals woningen) zijn niet toegestaan binnen de 10^{-6} contour rondom de inrichting (grenswaarde);
- groepsrisico: voor het groepsrisico bestaat geen harde norm maar wel een oriëntatienorm.

Deze beperkingen gelden niet alleen voor nieuwe ruimtelijke ontwikkelingen, maar zij kunnen ook gevolgen hebben voor bestaande situaties. In het Vwb is zowel de regelgeving voor consumentenvuurwerk als voor professioneel vuurwerk binnen één AMvB geïntegreerd. Van belang voor milieuzonering zijn met name de veiligheidsafstanden tot kwetsbare objecten die in het Vuurwerkbesluit zijn opgenomen (VNG, 2007). Bedrijven die onder deze wet- en regelgeving vallen kennen vaak vaste minimumafstanden tot gevoelige objecten, maar soms ook niet: de aan te houden afstand moet in dergelijke gevallen dan eerst worden berekend op basis van een kwantitatieve risicoanalyse (QRA). Dat maakt het inplannen van deze bedrijven of naburige woningen extra gecompliceerd (Alders, 2008).

Verkeer

De verkeersaantrekkende werking kan een criterium zijn voor de toelaatbaarheid van milieubelastende activiteiten. In het kader van milieuzonering dient de verkeersaantrekkende werking te worden gezien in samenhang met de ontsluiting. Dit aspect wordt niet vertaald naar afstanden maar is weergegeven met een kwalitatieve index, die loopt van 1 tot en met 3, met de volgende betekenis:

1. Potentieel geringe verkeersaantrekkende werking;
2. Potentieel aanzienlijke verkeersaantrekkende werking;
3. Potentieel zeer grote verkeersaantrekkende werking.

Daarbij wordt een onderscheid gemaakt tussen goederenvervoer (G) en personenvervoer (P). In overwegend woongebieden is er sprake van matige bereikbaarheid voor goederenverkeer. Laden en lossen op de openbare weg moet daar zoveel mogelijk worden vermeden. Voor bedrijven in een rustige woonstraat is de bereikbaarheid beperkt; de vestiging van bedrijven met een verkeersindex van 1 is geen bezwaar. Parkeervoorzieningen voor personenvervoer worden in pandig of op eigen terrein gerealiseerd. In een gebied met overwegend bedrijven is het verkeer van die bedrijven dominant. Voor woningen is een afzonderlijke ontsluiting voor langzaam verkeer (voetgangers, fietsers) dan gewenst.

Bedrijven die niet aan een rustige woonstraat liggen, maar evenmin aan een hoofdontsluitingsweg, zijn beperkt ontsloten voor goederenverkeer. Voor bedrijven aan een hoofdontsluitingsweg gelden geen beperkingen voor personenverkeer. Voor goederenverkeer is de maximale index 2, tenzij de buurt direct ontsloten is op het hoofdwegennet. In alle

gevallen zijn de aanwezigheid van parkeervoorzieningen voor personenvervoer en het laden en lossen op eigen terrein uitgangspunten (Bouwmeester *et al.*, 2007; VNG, 2007).

“Het Groene Boekje”

De milieuzonering heeft over het algemeen een betrekkelijk vrijblijvend karakter⁸, vandaar dat vaak gegrepen wordt naar de brochure *Bedrijven en Milieuzonering* – naar de kleur van de eerste druk beter bekend als het ‘Groene Boekje’⁹. Sinds 1986 geeft de VNG deze brochure uit over bedrijven en milieuzonering. Kern is een lijst met richtafstanden voor een scala aan milieubelastende activiteiten ten opzichte van een rustige woonwijk (zie onder). Hiermee wordt getracht de gemeenten mogelijkheden voor maatwerk en flexibiliteit te bieden bij het inpassen van bedrijvigheid in de fysieke omgeving en bij het inpassen van woningen en andere gevoelige functies nabij bedrijven.

Op grond van het ‘Groene Boekje’ wordt vaak een onderscheid gemaakt naar pand- en blok-niveau, buurtniveau en stadsdeelniveau (Bouwmeester *et al.*, 2007; DRO Amsterdam, 2003). De mogelijkheden voor functiemenging zijn voor deze verschillende schaalniveaus als volgt:

- Pand of blokniveau: Bedrijven in stedelijke wijken kunnen zich vestigen in de plint, waarbij erboven gewoond wordt (denk ook aan etagewoningen en flats in bijvoorbeeld naa-
logse wijken)¹⁰. Daarnaast zijn er ook mogelijkheden voor wonen en werken naast elkaar (al dan niet geschakeld) op een kavel. Daarbij is onderscheid mogelijk tussen de situatie waarin het wonen dominant is, zoals bij werken aan huis en de situatie waar het werken de nadruk heeft, zoals bedrijven met een of meerdere woningen op een kavel. Toegela-
ten zijn alle activiteiten in Milieucategorie 1. In situaties waarbij werken dominant is, bijvoorbeeld in de plint van appartementencomplexen, zijn daarnaast ook kleinschalige ambachtelijke bedrijfsactiviteiten uit milieucategorie 2 (tot categorie 3.1. voor wat betreft geluid) toegestaan. In alle gevallen is per locatie de bereikbaarheid voor goederenver-
voer bepalend of deze activiteiten inderdaad passen (zie ook Bouwmeester *et al.*, 2007). Wanneer er sprake is van bedrijfspanden en woonpanden direct naast elkaar of ge-
scheiden door een onbebouwde (openbare) ruimte worden (ambachtelijke) activiteiten in categorie 2 (3.1. voor geluid) eveneens toegestaan;
- Buurtniveau: bedrijfspanden in afzonderlijke blokken, naast en tussen blokken met wonen. De blokken zijn van elkaar gescheiden door openbaar groen en (woon)straten. Ook op dit niveau zijn activiteiten in milieucategorie 1 en 2 (tot categorie 3.1. voor wat betreft ge-
luid) toegelaten (voor functiecombinatie in stedelijke wijken geldt dat alle activiteiten zijn toegelaten, voor zover het gaat om functies die met het centrumgebied zijn verbonden). Bedrijfspanden en woonpanden direct aansluitend naast elkaar in gesloten bouwblok-
ken. Isolatie door bouwkundige maatregelen. Bedrijfspanden in afzonderlijke blokken, naast en tussen blokken met wonen. De blokken zijn gescheiden door (woon)straten;
- Stadsdeelniveau: woningen aan de rand van een bedrijfengebied. Wonen en bedrijfs-
functies zijn gescheiden door openbaar groen en wegen. Toegelaten zijn alle activiteiten die ook op pand-, blok- en buurtniveau zijn toegelaten. Op het schaalniveau van het ter-
rein, gaat het om de ruimtelijke en functionele samenhang van woningen en bedrijven gevestigd in één gebied. Het mengen op dit schaalniveau biedt de meeste ruimte aan

⁸ Volgens Alders (2008) zijn er weinig “dwingrechtelijke verplichtingen” tot zonering. De schaarse wet-
geving op dit gebied (zie paragraaf 2.2.1 ???) zou bovendien een beperkt bereik hebben. Volgens
onder meer Louw (2004) en SenterNovem (2008) is deze regelgeving vaak te rigide en te strikt om
functiemenging toe te passen door de verwevenheid van bestemmingsplannen en milieuregelge-
ving.

⁹ De VROM-Raad heeft momenteel een advies in voorbereiding met betrekking tot het thema ‘salde-
ring, differentiatie en transparantie’. Aanleiding voor dit advies is het groeiende spanningsveld
tussen enerzijds milieukwaliteitsnormen en anderzijds economische en ruimtelijke ontwikkelingen. Het
advies wordt in het voorjaar van 2009 verwacht.

¹⁰ De vier meest voorkomende woon-werkprojecten zijn de woning met hal, de woning met aangele-
gen kantoorruimte, de woning boven werkruimte en de woning met een extra werkkamer inpandig
(Sas & Schouwenars, 2002).

bedrijven en de beste afzetbaarheid voor woningen, aangezien er nog steeds afstand bestaat tussen de beide functies.

Het gebruik van de handreiking kan op een aantal punten van kritiek rekenen (zie Alders, 2008; VNG, 2007). Ten eerste wordt volgens Alders (2008) de handreiking vaak verkeerd toegepast in procedures rond vergunningen in kader van de Wm, gezien het feit dat het uitsluitend een hulpmiddel is inzake de opstelling van planologische besluiten. Daarnaast wordt de handreiking toegepast in bestaande situaties, terwijl deze alleen is bedoeld voor beoordeling van nieuwbouw van woningen en bedrijven; niet als correctiemiddel voor beoordeling van situaties waarbij zowel woningen en bedrijven reeds feitelijk aanwezig zijn.

Men zou zich ook de vraag kunnen stellen of de modelregeling van de VNG juridisch en praktisch de juiste weg is: het feit dat deze pseudowetgeving¹¹ is opgesteld door een niet-democratisch gekozen orgaan staat hiermee op gespannen voet (Alders, 2008: pp. 49-50). Maar het meest fundamentele punt van kritiek was dat 'het Groene Boekje' de menging van woningen en bedrijven op het schaalniveau van het pand of het blok zou bemoeilijken. De regeling zou niet meegegroeid zijn met de maatschappelijke behoefte aan menging en de huidige milieubelasting van veel bedrijven (Beestman & Rothengatter, 2003; VNG, 2007). Volgens de hierboven reeds vermelde indeling zouden alleen bedrijven in de categorie 1 en 2 geschikt zijn om te mengen met woningen. De bedrijvenlijst was echter verouderd en het schaalniveau dat als criterium werd gebruikt was erg beperkt. Volgens de indeling pasten bedrijven met meer dan 300 of 500 m² niet in een gemengd woonwerkgebied. Dit betekende dat elk bedrijf dat groter is dan 300 of 500 m², de milieuhindercategorie 3 of hoger kreeg en dus niet geschikt was voor het mengen met woningen.

Daarnaast hanteerden de tabellen in de voorgaande versie van het groene boekje de aanbevolen afstanden tot een 'rustige woonwijk'¹² als uitgangspunt. De afstanden werden in de praktijk min of meer universeel als richtinggevend gebruikt bij de beoordeling van ruimtelijke ontwikkeling. Desondanks gaf de tekst van de voorgaande brochures aan dat afwijkingen naar boven dan wel onder mogelijk waren, afhankelijk van de lokale situatie. Doordat van deze bewegingsruimte nauwelijks gebruik werd gemaakt werden de tabellen vaak één op één toegepast bij de zonering in stedelijke gebieden, stadscentra en andere omgevingen die in feite slecht passen bij de typering 'rustige woonwijk'. In stadscentra en winkelgebieden is het vaak ook onmogelijk om (bij bijvoorbeeld aanpandige woningen en bovenwoningen) een afstand te houden van minimaal 10 meter tot bedrijven met een geringe milieuoverlast, zoals categorie I. Weliswaar kon dus van de aanbevolen afstanden worden afgeweken, maar een afwijking van 10 naar 0 meter is relatief gezien geen sinecure en vereiste iedere keer weer een uitvoerige motivering (Alders, 2008).

Uit een onderzoek uitgevoerd door het DRO Amsterdam in 2003 bleek echter dat ook bedrijven groter dan 500 m² in vele gevallen nabij woningen konden functioneren. Om dit te illustreren is een alternatieve indeling gemaakt van functiemenging op verschillende schaalniveaus:

- Op het schaalniveau van het pand, zouden kleinschalige bedrijven tot 500 m² een geschikt schaalniveau om bedrijven en woningen te mengen zijn, mits er maatregelen kunnen worden genomen om mogelijke geluids- of trillingsoverlast te beperken of te compenseren. Bovendien zou het geschikt zijn voor menging van winkels, voorzieningen en kantoorachtige en kleinschalige bedrijven tot 500 m².

¹¹ In de handreiking uit 2007 is het uitgangspunt dientengevolge verschoven van 'gemotiveerd afwijken' naar 'gemotiveerd toepassen' (VNG, 2007).

¹² In de nieuwe uitgave van het Groene Boekje is het omgevingstype 'rustige woonwijk' als volgt gedefinieerd: "Een rustige woonwijk is een woonwijk die is ingericht volgens het principe van functiescheiding. Afgezien van wijkgebonden voorzieningen komen vrijwel geen andere functies (zoals bedrijven of kantoren) voor. Langs de randen (in overgang naar mogelijke bedrijfsfuncties) is weinig verstoring door verkeer" (VNG, 2007: p. 26). Een vergelijkbaar omgevingstype is een 'rustig buitengebied'.

- Op het schaalniveau van het blok, zouden door de grotere omvang meer mogelijkheden voor grotere (tot een grootte van ongeveer 2000 m²) bedrijven (kantoorachtige bedrijven, lichte industrie, showrooms en groothandels).
- Op het schaalniveau van het terrein, zou het gaan om de ruimtelijke en functionele samenhang van woningen en bedrijven gevestigd in één gebied. Het mengen op dit schaalniveau biedt de meeste ruimte aan bedrijven en de beste afzetbaarheid voor woningen, aangezien er nog steeds afstand bestaat tussen de beide functies. Bedrijven die op dit schaalniveau gemengd kunnen worden zijn lichte industrie, groothandels, showrooms, perifere detailhandel en ICT bedrijven met grootte van meer dan 2000 m² (DRO Amsterdam, 2003).

Woningonttrekking

Sommige gemeenten hebben regels opgesteld in het kader van zogenaamde woningonttrekking. Deze zijn van toepassing wanneer er een functiewijziging plaats vindt van wonen naar werken. De eigenaar moet voor het onttrekken van een woning aan de woningmarkt een financiële compensatie betalen ten behoeve van een fonds. Dat fonds dient voor de financiering van plannen waarmee woningen aan de markt worden toegevoegd. Hiermee wordt het starten van een bedrijf in een woning niet gestimuleerd. Gemeenten kunnen echter deze regels voor bepaalde gebieden via het bestemmingsplan niet van toepassing verklaren (KEI, 2002).

Fiscaliteiten

Voor veel startende ondernemers is het huren van een eigen zelfstandig bedrijfspand niet praktisch of haalbaar. Bovendien er maar een beperkte interesse naar dit type bedrijfshuisvesting vanuit startende ondernemers. Deze ondernemers kiezen er dan ook vaak voor om een kantoor aan huis in te richten. Tot 2001 was de fiscale behandeling van de werkkamer relatief eenvoudig. Aan het kantoor aan huis waren aantrekkelijke fiscale aftrekposten verbonden. De wetgeving is in 2001 en 2005 echter aangescherpt en de toepassingsmogelijkheden zijn beperkt of aan strikte voorwaarden verbonden.

Met ingang van 1 januari 2005 moet de werkruimte in de eigen woning aan de volgende voorwaarden voldoen om fiscaal erkend te worden:

- *het zelfstandigheids criterium*: de werkruimte moet een zelfstandig deel van de eigen woning vormen. Zo moet er bijvoorbeeld sprake zijn van een eigen ingang of een eigen opgang, of het kan gaan om een apart gebouw op de kavel. Eigen sanitair strekt tot aanbeveling. Een meer praktisch criterium is of deze ruimte als zodanig aan een derde verhuurd zou kunnen worden. Een slaapkamer of een zolderkamer komt daarvoor meestal niet in aanmerking;
- *het inkomens criterium*: vanuit de werkruimte moet het grootste gedeelte (dat wil zeggen minimaal 70%) van het inkomen verdiend worden.

Wanneer de ruimte voldoet aan de voorwaarden dan zijn er drie fiscale mogelijkheden:

1. Als de werkruimte wordt gebruikt in de eigen onderneming, dan:
 - hoeft over de werkruimte geen eigenwoningforfait te worden aangegeven;
 - valt de werkruimte en de bijbehorende hypotheekschuld (evenredig toe te rekenen) in Box III. Dat deel van de hypotheekrente is dus ook niet aftrekbaar;
 - mag 4% van de waarde van de werkruimte in Box III plus de huurderslasten van de werkruimte ten laste van de winst uit onderneming worden gebracht.
2. Indien de aanvrager in loondienst werkt, dan dient over de werkruimte wél het eigenwoningforfait te worden aangegeven, maar is de vergoeding voor de werkruimte tot een bepaald maximum onbelast.
3. Indien de werkruimte in een eigen B.V. wordt gebruikt, dan geldt dat de werkruimte valt onder het resultaat uit overige werkzaamheden. De vergoeding die de B.V. betaalt én eventuele veranderingen in de waarde zijn belast in Box 1; de kosten zijn aftrekbaar; de B.V. kan de vergoeding aftrekken; over de werkruimte hoeft geen eigenwoningforfait aangegeven te worden.

Functiemenging wordt hiermee in fiscaaltechnisch opzicht minder aantrekkelijk. Om te kunnen profiteren van fiscale voordelen bij het combineren van woon- en werk functies moet aan meer eisen worden voldaan. Met name het zelfstandigheids criterium brengt in dit opzicht nogal wat ruimtelijke beperkingen met zich mee. De inpassing van een werkfunctie bij een woonfunctie vraagt in veel gevallen om meer investeringen. Zo zal een aanbouw eerder voldoen dan een inpandige werkfunctie. Het inkomens criterium vormt een directe hindernis voor startende praktijkbeoefenaars aan het begin van hun zelfstandige carrière, al dan niet naast hun vaste baan.

Concluderend mag gesteld worden dat startende ondernemers, doorwerkende vutters en thuiswerkers hiermee niet geholpen worden.

Overige Wet- en Regelgeving

Naast de bestemmingsplannen is de bouwregelgeving van belang. Bij het verstrekken van bouwvergunningen is de gemeente gebonden aan het Bouwbesluit. De bouwregelgeving heeft voornamelijk betrekking op eisen op het gebied van veiligheid (vluchtwegen), gezondheid (daglicht), bruikbaarheid (verdiepingshoogte, openen ramen, geluidsbelasting), energiezuinigheid en milieu. Verder zijn de gemeentelijke bouwverordening, bouwvergunning en gebruikersvergunning (voor herbestemming) van belang. Het betreft lokale regelgeving die dus niet uniform is (Decisio, 2006).

Bouwvoorschriften verschillen voor de functies wonen en werken (kantoren). Voor werken worden op belangrijke onderdelen strengere eisen gesteld; voor wonen gebeurt dat op andere vlakken. Het kost meer om beide functies in een woonwijk te realiseren, omdat met de zwaarste eisen voor beide functies rekening moet worden gehouden. Dit ontmoedigt het bouwen van flexibele woon-werkgebouwen, en daarmee een hogere mate van functiemenging. Voor de detailhandel bepaalt artikel 1626 BW dat na vijf jaar een huurcontract kan worden aangepast aan het in de omgeving van het pand gebruikelijke huurniveau. Deze regel verschaalt het huuraanbod. Immers het gemiddelde huurniveau is niet gelijk aan wat elke specifieke commerciële functie kan opbrengen.

3.3 Andere belemmeringen voor functiemenging

Planningstraditie

Volgens Louw (2004) vormt naast de strikte wet- en regelgeving, de Nederlandse plannings-traditie een belangrijke belemmering voor functiemenging. Beide kunnen volgens de auteur evenwel niet los van elkaar worden gezien. Het gedachtegoed van functiescheiding zou zo diep verankerd zijn, dat men er in de dagelijkse (beleids)praktijk nauwelijks van los zou kunnen komen. Dit zou zich met name doen gelden op bedrijventerreinen; het is veel makkelijker werk in woonwijken toe te laten, dan het wonen op bedrijventerreinen. Bedrijventerreinen lijken volgens de auteur daarmee het laatste bastion van relatief monofunctioneel ruimtegebruik.

Ook Reuser (2005) beschouwt de scheiding van woon- en werkfuncties als een hardnekkige erfenis van de industriële samenleving en de achterhaalde modernistische idealen die ermee samenhangen. Beestman en Rothengatter (2003) constateren dat zonerings een vanzelfsprekendheid lijkt te zijn geworden in de ruimtelijke plannings- en milieucultuur. Scheiding is de 'norm' geworden bij de afstemming van wonen en werken in ruimtelijke planning, aldus de auteurs. Bij gemeenten is de neiging groot om niet te ingewikkeld te doen en veilig de brochure aan te houden: het gevolg is geen of amper menging van functies.

Belemmeringen op de vastgoedmarkt

Veel gemeenten zien een belangrijke rol weggelegd voor corporaties en ontwikkelaars om functiemenging van de grond te krijgen. De gemeente zou vooral een faciliterende en voorwaardenscheppende rol hebben. In een onderzoek naar functiemenging in vooroorlog-

se wijken constateren Storteboom & Uyl (2003) evenwel dat (het onvoldoende functioneren van) de onroerendgoedmarkt voor bedrijfshuisvesting een belemmerende factor voor functiemenging vormt. Daarvoor zijn volgens de auteurs verschillende oorzaken te noemen.

Op de eerste plaats hechten belangrijke verhuurders onvoldoende belang aan functiemenging en zijn daardoor relatief weinig actief en betrokken. Zo zien corporaties de bedrijfsonroerendgoedmarkt niet als hun kerntaak; slechts enkele corporaties hebben een zelfstandige afdeling verhuur bedrijfspanden. Daarbij is de capaciteit en de personele capaciteit zeer beperkt met als gevolg nagenoeg geen betrokkenheid en mogelijkheden om (ver)huurbeleid te voeren. Het verloop van huurders vormt daarnaast een risico op leegstand. Daar komt nog bij dat corporaties een beperkte rol kunnen spelen vanwege de wettelijke restricties voor niet-woning-taken. Toch zijn steeds meer corporaties actief op de markt van de bedrijfshuisvesting (al dan niet gemengd met wonen).

Voor de particuliere verhuur van bedrijfspanden gelden bovengenoemde bezwaren en restricties in mindere mate. In de vier grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht) is het particuliere aandeel echter beperkt.

Ten tweede verdienen makelaars weinig aan kleinere objecten. Hun inkomsten zijn gekoppeld aan de hoogte van de huurinkomsten. Daarom zijn ze minder geïnteresseerd in de markt van bedrijfsonroerendgoed in vooroorlogse wijken. Het betreft volgens de auteurs immers vaak kleinere ruimten met een lage huuropbrengst.

Tot slot is vergeleken met woningbouw het inzicht in de vraag naar vierkante meters voor economische functies veel beperkter. Dit heeft invloed op de programma's voor stedelijke vernieuwing. Wanneer dit inzicht er wel zou zijn, zou het mogelijk zijn om dwingendere taakstellende opdrachten te geven aan projectmanagers. Ook zouden daarmee investeerders en corporaties over de streep getrokken kunnen worden. Ook Moosdijk & Hutjens (2001) constateren dat het corporaties en ontwikkelaars aan investeringsbereidheid ontbreekt in de bestaande woonwijken. Daarbij zou het imago van de buurt vaak een rol spelen (een negatief imago is een risicofactor) en het feit dat er gemakkelijker geld verdiend kan worden door te investeren in woningbouw in uitleglocaties (nieuwbouw), dan in woningbouw in bestaand stedelijk gebied. Ook investeringen in bedrijfshuisvesting zouden niet altijd het gewenste rendement opleveren.

Erfpacht

In steden met erfpacht is de functie en het gebruik van een pand bepalend voor de hoogte van de canon. Kantoorruimten hebben over het algemeen een lagere canon dan ruimten met een woonbestemming. De hoogte van de canon is een afgeleide van de marktwaarde van het vastgoed.¹³ De marktwaarde van een woning is hoger dan van een bedrijfsruimte, waardoor omzetting van een vastgoedsegment met een lagere marktwaarde in de praktijk vaak onrendabel is. Dit betekent dat wanneer een woning wordt omgezet in een bedrijf, toch de hoge canon die bij de woonbestemming hoort, betaald moet worden. Er zijn echter uitzonderingen. In enkele door Storteboom & Uyl (2003) onderzochte steden laat het erfpachtcontract toe dat er voor een bepaald percentage van de ruimte (meestal 30 procent) in een woning gewerkt mag worden. Echter juist in de vooroorlogse wijken zijn veel kleinere woningen (40 – 60 m² bijvoorbeeld) en dan biedt deze maatregel weinig soelaas.

¹³ De erfpachtcanon is afgeleid van de grondprijzen. Voor Woningbouw geldt: bijna altijd de hoogste grondprijs; voor kantoorruimte: meestal lager dan woningbouw, toplocaties uitgezonderd. Voor bedrijfsruimten geldt dat de canon altijd lager is dan voor woningbouw en kantoorruimte.

3.4 Conclusies

Voor een groeiend aantal, veelal kleinschalige ondernemingen vormt huisvesting in gemengde gebieden een aantrekkelijk alternatief. Tegelijkertijd is in dit hoofdstuk geconstateerd dat huidige wet- en regelgeving en planningstradities voor veel (woon-)gebieden een belemmering vormen voor functiemenging. Een gebiedsgerichte benadering van het al dan niet toestaan van functiemenging lijkt soms te rigide te zijn en beperkt de groei van bedrijvigheid in woonwijken. In de afgelopen jaren lijkt de opinie met betrekking tot functiemenging duidelijk te zijn veranderd: de belemmeringen worden steeds vaker als ongewenst beschouwd.

Hieronder zijn de belangrijkste bevindingen uit dit hoofdstuk samengevat.

- Bij functiemenging gaat het om het mengen van ruimtelijke functies. Veel wet- en regelgeving beïnvloedt functiemenging. Voorbeelden zijn de Wet Milieubeheer, de Wet Geluidshinder (Wgh), het Besluit externe veiligheid inrichtingen (BEVI), het Besluit risico's zware ongevallen (BRZO), het Vuurwerkbesluit (Vwb) en de Wet geurhinder en veehouderij (Wgv).
- Bij (nieuwe) ruimtelijke ontwikkelingen is het van belang dat er voldoende afstand wordt behouden tussen woningen en hinder- en gevaarveroorzakende activiteiten. Dit staat bekend als milieuzonering.
- Ook de verkeersaantrekkende werking van een bedrijf kan een criterium zijn voor de toelaatbaarheid van milieubelastende activiteiten.
- Aangezien milieuzonering betrekkelijk vrijblijvend is, wordt vaak de VNG-brochure *Bedrijven en Milieuzonering* (het zgn. 'Groene Boekje') gebruikt. Kern hiervan is een lijst met richtafstanden voor milieubelastende activiteiten ten opzichte van een woonwijk.
- Wetgeving t.a.v. woningonttrekking, bouwregelgeving en fiscale wetgeving zijn over het algemeen niet bevorderlijk voor functiemenging.
- Naast de strikte wet- en regelgeving, de Nederlandse planningstraditie een belangrijke belemmering voor functiemenging.
- Andere belemmeringen voor functiemenging in wijken zijn de 'aarzelende' positie van belangrijke verhuurders zoals corporaties om in bedrijfsruimten te investeren, de geringe interesse van makelaars in (kleinschalig) bedrijfsroerendgoed in vooroorlogse wijken, het gebrek aan inzicht in de vraag naar ruimte voor economische functies, de lagere erfpachtcanon voor kantoorruimten t.o.v. ruimten met een woonbestemming en het feit dat in woonwijken investeringen in woningbouw meer rendement opleveren dan investeringen in bedrijfshuisvesting.

4 Opzet empirisch onderzoek en dataverzameling

In dit hoofdstuk wordt de opzet van de studie beschreven, uiteengezet welke methodiek en werkwijze is gehanteerd en hoe de data zijn verzameld voor het onderzoek naar kleinschalige bedrijfshuisvesting in de woonwijk.

Het empirische onderzoek vormt het hart van dit project. Allereerst geeft het antwoord op wat de behoefte is en wat de wensen zijn van ondernemers ten aanzien van bedrijfshuisvesting. Op welke wijze oriënteren ondernemers zich op bedrijfshuisvesting en hoe beoordelen ze de markt? Ten tweede geeft het empirisch onderzoek antwoord op de vraag wat de rol is van makelaars en gemeenten bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van kleinschalige bedrijfsruimte.

In paragraaf 4.1 wordt de opzet van de studie, de gebruikte methodiek en de manier van dataverzameling beschreven. In paragraaf 4.2 worden vervolgens de in hoofdstuk 5 gehanteerde definities en begrippen uitgelegd. In paragraaf 4.3 wordt tot slot de representativiteit van het onderzoek toegelicht.

4.1 Opzet studie, methodiek en dataverzameling

Opzet studie en methodiek

Het onderzoek bestaat uit een literatuurstudie en een empirisch onderzoek dat op te delen is in een kwantitatief en een kwalitatief deel. In de literatuurstudie zijn het thema wijkeconomie en de hiermee samenhangende beleidsimplicaties en aandachtspunten in beeld gebracht. Aanvullend is door Erwin van der Krabben van Radboud Universiteit Nijmegen een specifieke literatuuranalyse gemaakt met betrekking tot functiemenging. De resultaten van beide analyses hebben we gebruikt als uitgangspunt voor de opzet van het onderzoek en de te gebruiken methodiek. Bovendien zijn de resultaten van deze studie in een latere fase vergeleken met onze eigen onderzoeksresultaten.

De onderzoeksresultaten van het empirische onderzoek zijn voor het grootste gedeelte gebaseerd op het kwantitatieve deel. Dit kwantitatieve deel bestaat uit een gestructureerde vragenlijst die afgenomen is onder de ondernemers in 28 wijken. In elke gemeente zijn 2 wijken geselecteerd (in Alkmaar 2 wijken plus een bedrijventerrein). In de vragenlijst wordt de ondernemer onder andere gevraagd naar de achtergrond van de onderneming, de huisvesting en huisvestingswensen en de rol van de gemeente bij wijkeconomie (bijlage 3). Voor wat betreft de rol van de gemeente bij wijkeconomie hebben gemeenten stadsspecifieke vragen kunnen aandragen. Vervolgens zijn de 14 gemeenten en de klankbordgroep in de gelegenheid geweest om feedback te geven op de conceptvragenlijst en is deze onder een aantal bedrijven afgenomen in de vorm van proefenquêtes. Op basis hiervan is de vragenlijst nog eenmaal aangepast.

Met de opdrachtgevers is een respons van 100 ingevulde enquêtes per stad overeengekomen. Om een groot bereik te halen, is gebruik gemaakt van een internetenquête. Met de verstuurde link naar de enquête en inloggegevens konden de ondernemers de enquête invullen. Het invullen van de enquête kostte de ondernemer gemiddeld 15 minuten.

Het onderzoek bestaat voor een deel ook uit een kwalitatieve analyse. Dit kwalitatieve deel bestaat uit gesprekken met makelaars en beleidsmedewerkers op gebied van de bedrijfshuisvestingmarkt in de 14 steden.

Kwantitatief

De keuze voor deze 29 wijken is gemaakt door de 14 deelnemende gemeenten. Voor elk van deze twee wijken hebben de gemeenten een precieze afbakening in postcodes aange-reikt. Er is gekozen om de bedrijven primair per e-mail te benaderen.

Om tot een omvangrijk bestand van bedrijven met e-mailadressen in de focuswijken in de steden te komen, is een aantal stappen doorlopen. Het LISA heeft de bedrijven gelokaliseerd in de focuswijken, in een bestand aangeleverd en waar mogelijk gekoppeld aan de betref-fende e-mailadressen. Het LISA heeft echter alleen kunnen voorzien in de e-mailadressen voor de gemeenten Haarlemmermeer, Breda, Zaanstad en Alkmaar. Het heeft veel tijd en inspanning gekost om medewerking te verkrijgen van LISA-registerhouders. De registerhou-ders zijn gebonden aan bepaalde restricties en mogen de gegevens van ondernemers niet altijd doorspelen aan derden. Daarom is besloten met een google-zoekactie de e-mailadressen van de bedrijven in de overige gemeenten te verkrijgen en aanvullend extra e-mailadressen voor de gemeenten Haarlemmermeer, Breda, Zaanstad en Alkmaar te be-machtigen. Met behulp van het e-mailadressenbestand dat hiermee tot stand is gekomen, is integraal een e-mail met een link naar de enquête naar de bedrijven in de focuswijken ge-stuurd.

In de tweede plaats zijn - omdat niet alle bedrijven en bedrijvigheid in de focuswijken in dit e-mailadressenbestand 'te vangen' zijn - aanvullend via wijkbezoeken face-to-face enquêtes afgenomen. Per wijk zijn, voor de duur van een dag per wijk, met de inzet van studenten¹⁴ enquêtes afgenomen onder ondernemers. Daar waar ondernemers thuis waren en mede-werking wilden verlenen zijn face-to-face enquêtes afgenomen. Op adressen waar ondernemers niet thuis waren of ten tijde van het wijkbezoek geen tijd hadden, zijn brieven gepost met een link naar de internetenquête. Deze wijkbezoeken waren arbeids- en tijdsin-tensief.

Met deze inspanningen bleek in de meeste steden de totale respons op de enquête via de e-mailuitnodiging en de wijkbezoeken de afgesproken norm van 100 ingevulde enquêtes per stad niet te zijn gehaald. Daarom zijn aanvullende acties ondernomen. Er is een herinne-ringsmail gestuurd naar de ondernemers vanuit de internetapplicatie en tevens vanuit de wethouders van alle gemeenten (m.u.v. de steden Alkmaar, Breda en Den Haag waar de respons al gehaald was). Als laatste stap zijn er brieven met inlogcodes en wachtwoorden naar de bedrijven gestuurd waarvan het e-mailadres onbekend is. De brief is geprint op het briefpapier van de gemeenten om de respons te verhogen. Aanvullend hebben enquêteurs, nu in de vorm van adviseurs van Bureau BUITEN, een bezoek aan enkele wijken en steden gebracht die tot dan toe uitzonderlijk slecht scoren (Emmen, Enschede, Zaanstad, Amster-dam en Amersfoort). Hierbij overhandigden de enquêteurs de face-to-face enquêtes aan ondernemers, hetgeen efficiënter werd geacht dan de enquêtes ter plaatse volledig af te nemen en toch meerwaarde had ten opzichte van de brieven.

Opgemerkt wordt dat de totale inspanningen voor het bereiken van de respons aanmerkelijk groter zijn geweest dan was voorzien. Er is extra tijd (en geld) geïnvesteerd in het verkrijgen van e-mailadressen, in een extra rappel (bovenop een al geplande) per e-mail, in de bena-dering van de niet-e-mail-bedrijven met brieven en in aanvullende wijkbezoeken (ook hier bovenop de geplande) en het daarbij zoveel mogelijk persoonlijk uitreiken van de enquête.

¹⁴ Studenten zijn geworven via STOGO om studenten met kennis van geografisch onderzoek in te kun-nen zetten

Kwalitatief

Voor het tweede onderdeel van de dataverzameling zijn per stad twee bedrijfsmakelaars¹⁵ die goed bekend zijn met de genoemde wijken en een beleidsmedewerker van de gemeente geïnterviewd. Een overzicht van de gesprekspartners is te vinden in bijlage 4). De vragen die tijdens de interviews zijn gesteld hebben betrekking tot de trends op de markt en de vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting. Voorbeelden van vragen zijn:

- Waaruit bestaat het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting en hoe groot is de omvang?
- Wat is de rol van makelaars bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting?
- Hoe verloopt de confrontatie tussen vraag en aanbod?
- In welke segmenten en voor welke typen ondernemingen zijn er problemen?

4.2 Definities en begrippen

Om de verschillende uiteenlopende bedrijven in kaart te brengen en de uitkomsten op een juiste manier te verwerken, is een nauwkeurige afbakening van de doelgroep essentieel.

Schaal van bedrijf

Het onderzoek richt zich op kleinschalige bedrijvigheid in woonwijken. De schaal van bedrijven is daarom een factor dat meegenomen moet worden. Door de EU wordt sinds 2006 een nieuwe definitie gehanteerd voor kleine en micro-ondernemingen. Met kleine bedrijven worden ondernemingen met minder dan 50 werknemers bedoeld en met microbedrijven ondernemingen met minder dan 10 werknemers (Europese Commissie, 2006). De grens van kleine bedrijven is te ruim, omdat deze bedrijven de schaal van de wijk vaak overstijgen. De grens van micro-bedrijven is te beperkend, omdat doorgroeiërs bij deze afbakening buiten de boot vallen. Daarom is gekozen voor bedrijven tot 20 fulltime werkzame personen.

Keuze wijk

Per stad zijn er – door de gemeenten - twee focuswijken geselecteerd waarop het empirisch onderzoek zich richt. Belangrijk criterium bij de selectie van de wijken is dat het een woonwijk betreft en dat er geen bedrijventerreinen (groter dan 3 ha) in de wijken gelegen zijn (of deze moeten uit de afbakening in postcodes zijn gefilterd). Daarnaast is als criterium vooraf naar de gemeenten gecommuniceerd dat er tenminste 500 (kleine) bedrijven in de wijk moeten zitten. De gemeenten hebben vervolgens naar eigen inzicht twee wijken uitgekozen.

Ondanks de gestelde criteria is er een aantal gemeenten dat hier niet aan heeft voldaan. Ten eerste is in een groot aantal gemeenten wijken geselecteerd met minder dan 500 bedrijven. Met name in de geselecteerde wijken in de gemeenten Emmen, Enschede en Zaanstad zijn onvoldoende bedrijven gehuisvest.

Met de gemeente Alkmaar is verder afgesproken – met medeweten van Nicis – om in aanvulling op de twee geselecteerde wijken ook data te verzamelen op het bedrijventerrein Beverkoog. De uitkomsten van de enquêtes afgenomen op dit bedrijventerrein zijn niet meegenomen in de totale analyse. Dit betekent dat de respons op de enquête in het analyse hoofdstuk 1.213 bedraagt. De hierbij horende gegevens staan apart in de bijlagen.

Type wijk

In de analyse van de gegevens wordt een onderscheid gemaakt naar het type wijk waar het bedrijf is gevestigd. Deze indeling is gemaakt op basis van de gemiddelde WOZ-waarde van de koopwoningen in 2008. De WOZ-waarde is de door de gemeente vastgestelde prijs die de eigenaar zou krijgen bij verkoop van de woning op de peildatum 1 januari 2008. Wegens de

¹⁵ M.u.v. de gemeenten Haarlemmermeer en Haarlem. In deze gemeenten hebben we maar één bedrijfsmakelaar bereid gevonden mee te werken aan het onderzoek.

grote verschillen in WOZ-waarde tussen gemeenten (immers een gemeente in het Noordoosten van Nederland heeft gemiddeld een lagere WOZ-waarde dan een gemeente gelegen in de Randstad) geven de WOZ-waarden van de afzonderlijke wijken een vertekend beeld. De gemiddelde WOZ-waarden van de wijken zijn daarom gedeeld door de gemiddelde WOZ-waarde van de gehele gemeente. De gemiddelde WOZ-waarden van de wijken zijn dus gerelateerd aan de gemiddelde WOZ-waarde van de betreffende gemeente.

Aan en vanuit huis

Bij de bedrijfshuisvesting van de ondernemers wordt onderscheid gemaakt tussen ondernemers die 'aan' en 'vanuit' huis werken. Ondernemers die 'aan' huis werken, wonen boven hun bedrijfspand (bijvoorbeeld een winkel) of hebben bedrijfs- of kantoorruimte naast hun woning staan. Ondernemers die vanuit huis werken hebben een zelfde woon- als bedrijfsadres en verrichten hun werkzaamheden bijvoorbeeld aan de keukentafel.

Fulltimers en parttimers

In het onderzoek wordt ten aanzien van werkzame personen onderscheid gemaakt in fulltime en parttime werkgelegenheid. Hiervoor zijn de door het LISA gehanteerde definities van fulltimers en parttimers gebruikt. Volgens deze definitie zijn fulltimers "alle werkzame personen die 12 uur of meer per week op of vanuit de vestiging werkzaam zijn" en zijn parttimers "alle werkzame personen die minder dan 12 uur per week werkzaam zijn" (LISA 2008, pp.12). Deze urengrens komt overeen met de urengrens van de enquête beroepsbevolking van het CBS.

Starters

Een specifieke categorie bedrijven die bijzondere aandacht verdient zijn starters. Onder starters worden (hier) bedrijven verstaan die zijn opgericht in het jaar 2005 of later.

ZZP-ers

Een specifieke doelgroep in dit onderzoek zijn de zogeheten 'zelfstandigen zonder personeel', beter bekend onder de afkorting ZZP-ers. Het betreft ondernemers die – buiten de ondernemer zelf - géén werkzame persoon in dienst hebben, volledig zelfstandig zijn en niet werkzaam zijn in de detailhandel of in de horeca. Bovendien maken ZZP-ers geen onderdeel uit van een franchise-formule of een keten. Uit de literatuur (Zibb, 2008) is bekend dat deze groep fors in aantal is toegenomen in de achterliggende jaren. Veel van de deelnemende gemeenten willen via dit onderzoek meer inzicht in de omvang en betekenis van die groep krijgen en in hun huisvestingswensen.

4.3 Representativiteit

Steekproef en respons

Het doel van het onderzoek is om meer te weten te komen over de huisvesting en huisvestingswensen van bedrijven die voldoen aan onze definitie van wijk economie. In de veertien deelnemende steden zijn daarom enquêtes uitgezet. Het steekproefkader dat we hebben gehanteerd is van het LISA. LISA is een databestand met gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht. De kerngegevens per vestiging omvatten onder andere de adresgegevens van de vestigingen. Met NICIS is afgesproken dat er wordt gestreefd naar een minimale respons van 100 enquêtes per stad en dus 50 per wijk. Er is een selectie gemaakt van 1.000 bedrijven per stad en 500 per wijk. Echter, het aantal gevestigde bedrijven (met minder dan 20 werkzame personen in de geselecteerde wijken) is in een aantal steden (veel) kleiner dan 1.000. In de steden Amersfoort (623), Emmen (452), Enschede (428), Haarlemmermeer (620), Helmond (653), Tilburg (632) en Zaanstad (512) is de steekproef namelijk ruim kleiner dan 1000 bedrijven (zie bijlage 5). Logischerwijs zijn in deze steden alle (relevante) bedrijven in de wijken benaderd. Uiteraard heeft een kleinere steekproef ook zijn consequenties voor de omvang van de absolute respons.

In de steden waar het totaal aantal bedrijven de 1.000 overstijgt, zijn maximaal 500 bedrijven per wijk benaderd. Voorbeelden hiervan zijn de steden Amsterdam en Den Haag (zie bijlage 5). Bij het selecteren van deze steekproef van 500 bedrijven is in de eerste plaats gelet op de verdeling van de bedrijven naar grootklasse¹⁶ en in de tweede plaats naar sbi-codes.

Uitgaande van een responspercentage van 10%, wordt met een selectie van 1000 bedrijven per stad en 500 per wijk, de drempel van 100 ingevulde enquêtes per stad en 50 per wijk gehaald.

In totaal zijn er 10.811 bedrijven benaderd; 5.480 bedrijven via de e-mail en 5.331 via wijkbezoeken en/of per brief (bijlage 5, tabel x). Dit heeft uiteindelijk tot een respons geleid van 1.251 volledig ingevulde enquêtes en een responspercentage van 11,6%. De meeste steden hebben een responspercentage van meer dan 10%, met uitzondering van de steden Amsterdam (5,8%), Eindhoven (9,8%) en Haarlem (8,5%) (bijlage 5).

Een kanttekening bij het lezen van de tabellen, is het verschil in het aantal benaderde bedrijven ten opzichte van het aantal bedrijven in de steekproef. Dit wordt veroorzaakt doordat bij de bedrijven met 20 of meer fulltime werkzame personen (meer dan 12 uur per week) de enquête vroegtijdig gestopt is en de uitkomsten van de enquête niet meegenomen zijn in de totale analyse (in totaal 42 bedrijven). Bovendien zijn de bedrijven die in eerste instantie binnen de wijkafbakening vielen, maar die volgens de enquête in een andere plaats in de regio of zelfs in een andere regio zijn gevestigd uit de steekproef gehaald (in totaal 16 bedrijven).

In de tabel in de bijlage is de respons op de enquête via e-mail en via wijkbezoeken of per brief (geen e-mail) af te lezen. Zoals verwacht is de absolute en relatieve respons op de e-mail aanmerkelijk groter ten opzichte van de wijkbezoeken en de brieven. De beide steekproeven zijn nagenoeg even groot (respectievelijk 5.430 en 5.325 bedrijven). Het aantal ingevulde enquêtes via de e-mail is 914 en via de wijkbezoeken en per brief 337. Dit leidt tot een responspercentage van 16,8% voor de enquêtes die via de e-mail zijn verstuurd en 6,3% voor enquêtes die via wijkbezoeken en brieven zijn afgenomen. Deze cijfers rechtvaardigen onze keuze om de bedrijven allereerst via e-mail te benaderen en pas in een latere fase via aanvullende wijkbezoeken en per brief.

Representativiteit

Om op basis van de respons uitspraken te kunnen doen voor de steekproef of de populatie, moet geverifieerd worden of de respons representatief is. Alleen dan kunnen de uitspraken over de respons gegeneraliseerd worden naar de steekproef dan wel de populatie. Omdat van de steekproef en populatie zowel de grootte van de bedrijven als de (hoofd-) activiteit bekend is, is op basis van die gegevens de representativiteit in beeld gebracht. Daarnaast wordt ook de betrouwbaarheid van de respons per wijk weergegeven.

Representativiteit naar bedrijfsactiviteit

De verdeling van de respons naar bedrijfsactiviteit komt redelijk goed overeen met de verdeling in de steekproef en populatie (tabel 4.1). Alleen het aandeel 'industrie en bouw' is ondervertegenwoordigd. Ten opzichte van de steekproef bedraagt het aandeel in de respons 5 procentpunt en ten opzichte van de populatie 7 procentpunt minder.

¹⁶ Er zijn 4 grootteklassen onderscheiden: 1, 2-4, 5-9, 10-19 werkzame personen. Er zijn relatief weinig 'grote' bedrijven (10-19) en heel veel kleine. De 'grote' bedrijven zijn vrijwel allemaal in de steekproef opgenomen, bij de kleinere een kleinere fractie.

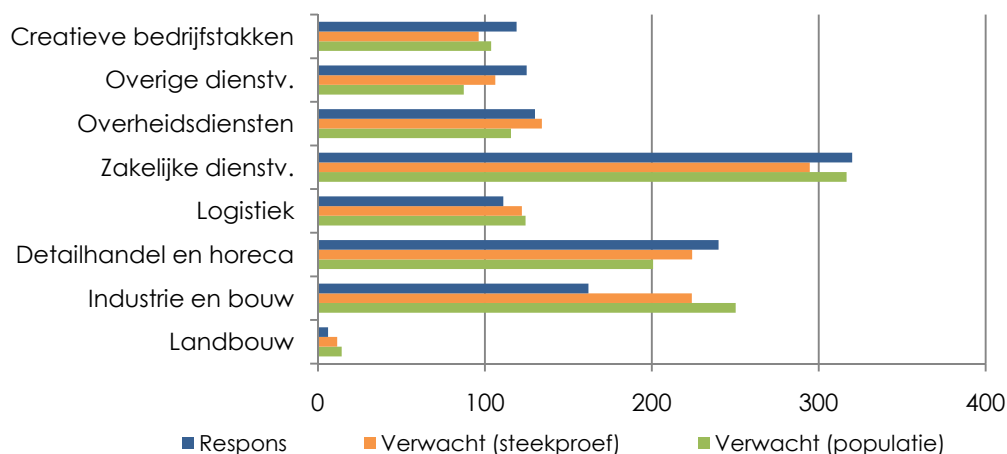
Tabel 4.1 Verdeling respons, steekproef en populatie naar bedrijfsactiviteit

	respons		steekproef		populatie	
	n	%	n	%	n	%
landbouw	6	0,5	99	1,0	197	1,2
industrie en bouw	162	13,4	1922	18,5	3443	20,6
detailhandel en horeca	240	19,8	1924	18,5	2763	16,6
logistiek	111	9,2	1048	10,1	1712	10,3
zak. dienstv.	320	26,4	2528	24,3	4357	26,1
overheidsdiensten	130	10,7	1151	11,1	1590	9,5
overige dienstv.	125	10,3	911	8,8	1201	7,2
creatieve bedrijfstakken	119	9,8	826	7,9	1427	8,6
totaal	1.213	100	10.409	100	16.690	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Dit is nog beter af te lezen uit figuur 4.1. Daar is, op basis van de verdeling in de steekproef en populatie, de verwachte respons en de werkelijke respons weergegeven. Afgezien van de bedrijfsactiviteit 'industrie en bouw' zijn de verschillen klein.

Figuur 4.1 Verdeling respons, steekproef en populatie naar bedrijfsactiviteit



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Hoewel de verdelingen redelijk op elkaar lijken, is er in statistische zin wel een verschil tussen de verdeling naar bedrijfsactiviteit van respons en populatie. De Chi-kwadraattoets leidt tot verwerping van de nul-hypothese dat de verdeling in de respons ten opzichte van die in de steekproef en populatie gelijk is (bijlage 6).

Representativiteit naar grootteklasse

De verdeling van de respons naar grootteklasse komt goed overeen met de steekproef en de populatie (tabel 4.2). Alleen de bedrijven met 1 werkzame persoon zijn enigszins ondervertegenwoordigd ten opzichte van de populatie¹⁷.

¹⁷ De kolomtotalen van de steekproef en populatie verschillen overigens van die bij 'bedrijfsactiviteit'. De reden hiervoor is dat van een aantal bedrijven in steekproef en populatie uit Zaanstad de grootte niet bekend is.

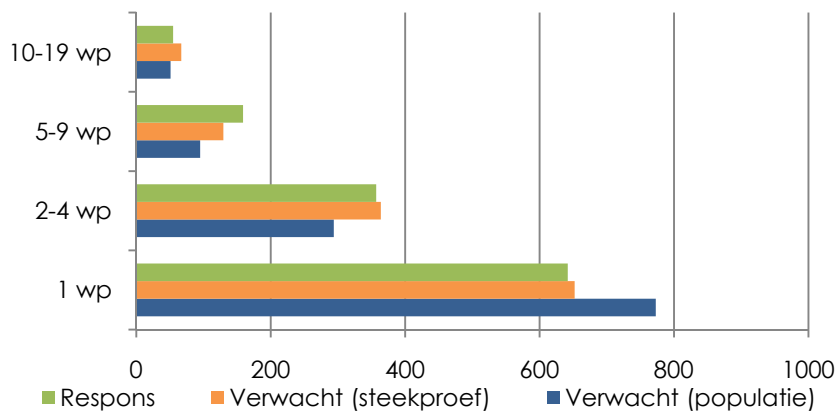
Tabel 4.2 Verdeling respons, steekproef en populatie naar grootteklasse

	respons		steekproef		populatie	
	n	%	n	%	n	%
1 wp	642	52,9	5536	53,8	10565	63,7
2-4 wp	357	29,4	3089	30,0	4017	24,2
5-9 wp	159	13,1	1102	10,7	1300	7,8
10-19 wp	55	4,5	569	5,5	698	4,2
totaal	1.213	100	10.296	100	16.580	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

De verschillen tussen de 'verwachte respons' op basis van de steekproefverdeling zijn klein. Het grootste verschil bevindt zich tussen het aandeel bedrijven met 1 werkzame persoon in de respons en in de populatie (figuur 4.2).

Figuur 4.2 Verdeling respons, steekproef en populatie naar grootteklasse



Bureau BUITEN, 2009

Dit is het resultaat van een bewuste keuze. Bij het trekken van de steekproef zijn namelijk eerst alle bedrijven met 10-19 werkzame personen geselecteerd en is daarna aangevuld met bedrijven met 5-9 werkzame personen, 2-4 werkzame personen en als laatste met 1 werkzame persoon. De achterliggende reden hiervoor was dat, om betrouwbare uitspraken te kunnen doen over de grote bedrijven, de absolute respons voor die (kleine) deelgroep significant groot moest zijn. Daarnaast lijken de bedrijven met 1 werkzame persoon (ruimtelijk) op elkaar.

De Chi-kwadraattoets toont dat de verdeling in de respons bijna significant gelijk is aan de steekproef, maar minder lijkt op de populatie (bijlage 6).

Representativiteit per wijk

Het streven in de beginfase van het onderzoek was om 100 waarnemingen per stad te krijgen. Deze waarnemingen zijn ingedeeld in 4 grootteklassen, (na herindeling) 9 bedrijfsactiviteiten, 14 steden en 28 wijken¹⁸. Per definitie is de verwachte celvulling dan klein en kan nooit op stads- en wijkniveau voor zowel bedrijfsgrootte als voor bedrijfsklasse representatief zijn. Zelfs op wijkniveau – dus zonder een uitsplitsing naar bedrijfsgrootte en bedrijfsklasse – zijn de aantallen te klein. Wel kunnen er uitspraken gedaan worden over de betrouwbaarheid van de totale respons in stad en wijk (niet verdeeld naar grootteklasse en/of bedrijfsactiviteit).

Tabel 4.3 geeft inzicht in die betrouwbaarheid. De laatste twee kolommen geven de onder-, respectievelijk de bovengrens van het 95%-betrouwbaarheidsinterval bij een uitkomst in de

¹⁸ Beverkoog is hierbij buiten beschouwing gelaten, omdat dit een bedrijventerrein is.

steekproef van 50%. Stel dat 50% van de respondenten aangeeft vanuit huis te werken, dan zal dit voor de totale steekproef tussen de 47% en 53% liggen, zo kunnen we uit de laatste rij van de tabel aflezen. Hoe kleiner dit betrouwbaarheidsinterval is, hoe betrouwbaarder en representatiever het resultaat is. De resultaten zijn voor steden met een relatief hoge respons dus betrouwbaarder dan waar de verhouding tussen steekproef en respons kleiner is. De betrouwbaarheid is dus het hoogst in Alkmaar en het laagst in Enschede.

Tabel 4.3 Betrouwbaarheid van respons t.o.v. steekproef naar gemeente

	steekproef	respons	afwijking bij 50%	
			ondergrens (%)	bovengrens (%)
Alkmaar	1031	143	41	59
Amersfoort	623	78	38	62
Amsterdam	997	58	36	64
Breda	981	101	40	60
Den Haag	993	120	41	59
Eindhoven	932	91	39	61
Emmen	452	72	37	63
Enschede	428	54	35	65
Haarlem	996	85	39	62
Haarlemmermeer	620	81	38	62
Helmond	653	93	39	61
Tilburg	632	90	39	61
Zaanstad	512	81	38	62
Zwolle	903	104	40	60
totaal	10.753	1.251	47	53

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Voor de wijken met meer dan 50 waarnemingen zijn deze betrouwbaarheidsmarges ook per wijk berekend (zie tabel in de bijlage). De betrouwbaarheidsmarges zijn berekend op basis van de betrouwbaarheidsintervallen bij een gegeven respons een schatting van 50% en 95% betrouwbaarheid die staan weergegeven in tabel 4.4. De betrouwbaarheidsafwijkingen per wijk/stad zijn op basis van de respons, door middel van interpolatie, bepaald. Bijvoorbeeld: als bij Alkmaar 50% van de 143 respondenten ZZP-er is, is dat met 95% betrouwbaarheid in werkelijkheid tussen de 41% en 59%.

Tabel 4.4 95%-betrouwbaarheidstabel bij absolute populatie N>100

	n=50		n=100		n=200	
	linker	rechter	linker	rechter	linker	rechter
10%	7	12	5	8	4	5
20%	10	13	7	9	5	6
30%	12	15	9	10	6	7
40%	14	15	10	10	7	7
50%	15	15	10	10	7	7

Bron: Bureau BUITEN, 2009

5 Kwantitatieve analyse

In dit hoofdstuk worden de uitkomsten van de kwantitatieve analyse beschreven. Hiervoor is een indeling gekozen waarbij we eerst de algemene kenmerken van de totale onderzoekspopulatie beschrijven (paragraaf 5.1). Vervolgens maken we een aantal analyses per gemeente (paragraaf 5.2) en per type wijk (indeling in 'arme' wijken en 'rijke' wijken, paragraaf 5.3). Tenslotte worden de ondernemingen in de wijk in enkele categorieën ingedeeld en maken we op grond daarvan analyses. Allereerst voor een specifieke categorie: de starters (paragraaf 5.4), vervolgens beschrijven we kenmerken per bedrijfsactiviteit (sector, paragraaf 5.5) en tenslotte per grootteklasse (paragraaf 5.6).

Interpretatie kwantitatieve resultaten

De respons is een redelijk goede afspiegeling van de populatie. Toch moeten, vooral wanneer het gaat om resultaten die gedifferentieerd worden naar bedrijfsactiviteit, de conclusies ten aanzien van 'de wijk economie' met enige voorzichtigheid geïnterpreteerd worden.

5.1 Algemene kenmerken wijk economie (totale populatie)

5.1.1 Profiel ondernemingen

Bedrijfsactiviteit

In onderstaande tabel (5.1) staat de bedrijfsactiviteit van de geënquêteerde ondernemers weergegeven. De ondernemers zitten vooral in de overige zakelijke dienstverlening (26%) en in de detailhandel en horeca (20%). De overige segmenten zijn ongeveer in gelijke mate vertegenwoordigd, behalve de landbouw. Er is slechts een beperkt aantal (6) ondernemingen in dit segment geënquêteerd. Gezien het onderwerp van dit onderzoek (wijk economie) en de ligging van de wijken in de steden is dit logisch. In de rest van dit onderzoek zullen wij de landbouwbedrijven bij de analyse buiten beschouwing laten.

Tabel 5.1 Bedrijfsactiviteit

	n	%
zakelijke dienstverlening	320	26,4
detailhandel en horeca	240	19,8
industrie en bouw	162	13,4
overheidsdiensten	130	10,7
overige diensten	125	10,3
creatieve bedrijfstakken	119	9,8
logistiek & transport	111	9,2
landbouw	6	0,5
totaal	1.213	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Aantal werknemers

In onderstaande tabel staat de grootte van de geënquêteerde ondernemingen weergegeven. Wij hebben voor de berekening van het aantal fulltime werkzame personen de LISA definitie gebruikt (zie definities in 4.2), dat wil zeggen dat alle werkzame personen die gemiddeld 12 uur of meer per week werken op de vestiging van de onderneming zijn meegeteld.

Zoals uit de tabel blijkt zijn de geënquêteerde ondernemingen relatief klein. Ruim 43% van de ondernemingen zijn eenmansbedrijven (tabel 5.2). Ondernemingen met 2-4 werkzame personen zijn eveneens sterk vertegenwoordigd (35%). Gemiddeld genomen beschikken de ondernemingen over 3,5 werkzame personen. Als we de gegevens uit de enquête vergelij-

ken met de door LISA aangeleverde gegevens over dezelfde ondernemingen blijkt dat veel ondernemers zijn gegroeid en nu meer fulltime mensen in dienst hebben dan ten tijde van de LISA-inventarisatie (2008).

Tabel 5.2 Ondernemers naar grootteklasse op basis van fulltime werknemers (>12 uur per week)

grootteklasse	LISA gegevens		respons	
	n	%	n	%
1 wp	642	52,9	527	43,4
2-4 wp	357	29,4	423	34,9
5-9 wp	159	13,1	162	13,4
10> wp	55	4,6	101	8,3
totaal	1.213	100	1.213	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Eigendom

Het overgrote deel van de ondernemingen bestaat uit volledig zelfstandige bedrijven (92%) (tabel 5.3). Slechts 3% en 5% is onderdeel van respectievelijk een franchiseketen of concern. Van de geënquêteerde ondernemers is 90% (n=1.088) eigenaar van de onderneming.

Tabel 5.3 Functie respondent naar type onderneming

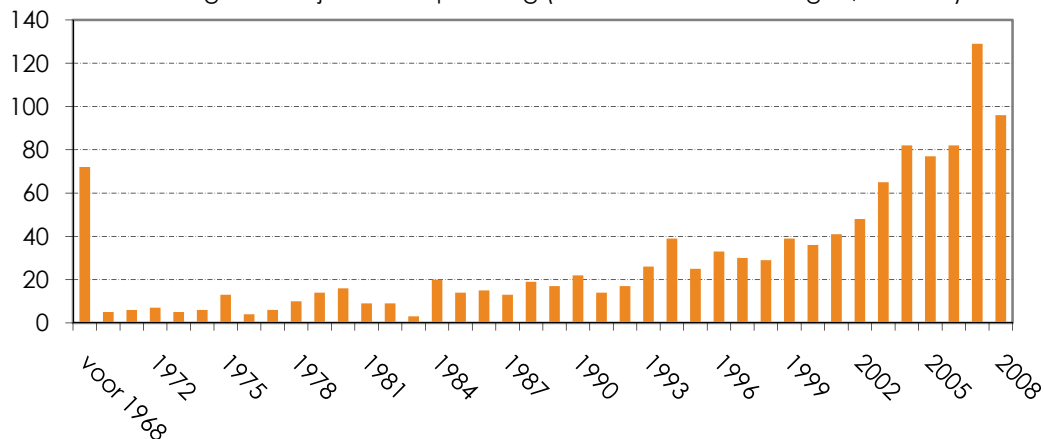
	eigenaar	bedrijfs- leider	werk- nemer	familieid	totaal	%
volledig zelfstandig bedrijf	1.053	26	17	14	1.110	91,5
onderdeel van een franchise keten	24	11	5	0	40	3,3
onderdeel van een concern	11	44	8	0	63	5,2
totaal	1.088	81	30	14	1.213	100
%	89,7	6,7	2,5	1,2	100	

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Jaar van oprichting

De ondernemingen zijn relatief jong. De volgende figuur (figuur 5.1) toont de verdeling van de respons naar jaar van oprichting. Daaruit blijkt dat de meeste ondernemingen in de afgelopen 10 jaar gestart zijn. Van de 1.213 ondernemers is 32% starter (ondernemers die vanaf 2005 hun onderneming zijn gestart, zie definities in paragraaf 4.2).

Figuur 5.1 Ondernemingen naar jaar van oprichting (in aantal ondernemingen, n=1.213)



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Alle ondernemers die in 2005 of later hun onderneming zijn gestart, vallen onder de categorie starter (zie ook definities in 4.2). In totaal is 32% van de ondernemingen starter (tabel 5.4).

Tabel 5.4 Starters

	n	%
starter	384	31,7
niet-starter	829	68,3
totaal	1.213	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.1.2 Enkele kenmerken van eigenaren en werknemers

Geslacht

Het grootste deel van de eigenaren (71%) is man, 29% is vrouw.

Etniciteit

Het merendeel van de eigenaren (84%) is een autochtone Nederlander, 16% van de eigenaren is van allochtone afkomst. In dit laatste geval is de ondernemer zelf of is één van de ouders van de ondernemer in het buitenland geboren.

Opleidingsniveau

Het opleidingsniveau van de eigenaren van de ondernemingen is gemiddeld (40%) tot hoog (52%). Slechts een zeer klein percentage heeft alleen onderwijs op de lagere school (1%) of op het VMBO of het LBO (7%) gevolgd. Naar alle waarschijnlijkheid is de achterliggende oorzaak van het grote aandeel hoogopgeleiden dat de respons uit relatief veel ZZP-ers bestaat (zie paragraaf 5.1.3). ZZP-ers blijken relatief hooggeschoold te zijn.

Bij de werknemers van de geënquêteerde ondernemingen is het aandeel middelbaar opgeleiden iets groter (44%) dan het aandeel hoger opgeleiden (42%). Het aandeel lager opgeleiden (14%) is ook onder werknemers relatief laag.

Woonplaats werknemers

Het grootste deel (56%) van de werknemers (inclusief de eigenaren) woont in de wijk waar de onderneming gevestigd is. Waarschijnlijk komt dit ook omdat een groot percentage van de ondernemers ZZP-er is. Zij werken namelijk meestal aan of vanuit huis. Daarnaast woont een aanzienlijk percentage (23%) elders in de stad of gemeente dan wel elders in de regio (15%) waarin de onderneming gevestigd is. Slechts een zeer beperkt percentage van de werknemers woont elders in Nederland (5%) of in een ander land (1%).

5.1.3 Specifieke categorieën

ZZP-ers

Een specifieke categorie binnen de ondernemers, zijn de ZZP-ers (zie definities in 4.2). 38% van de ondervraagde ondernemers is ZZP-er. Ruim 4% heeft een eenmanszaak in de horeca of detailhandel (tabel 5.5). Deze laatste categorie is apart vermeld, omdat deze ondernemers weliswaar niet werkzaam zijn in een sector die voldoet aan de voorwaarden van een ZZP-er, maar wel volledig zelfstandig zijn en geen franchisenemer zijn of onderdeel uitmaken van een keten.

Tabel 5.5 Aandeel ZZP-ers van totaal

	n	%
niet-ZZP-er	700	57,7
ZZP-er	460	37,9
horeca/detailhandel eenmanszaak	53	4,4
totaal	1.213	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.1.4 Locatie en huisvesting

Huisvesting

Aan de ondernemers is gevraagd vanuit welk type huisvesting men werkt. In totaal werkt ruim de helft (53%) van de respondenten vanuit (43%) of aan huis (10%) (tabel 5.6). Ondernemers die vanuit huis werken hebben een zelfde woon- als bedrijfsadres, ondernemers die aan huis werken wonen bijvoorbeeld boven hun winkel of hebben een bedrijfs-/kantoorruimte naast hun huis staan (zie ook definities in 4.2). De overige respondenten werken vanuit een winkel- of horecaruimte (19%), bedrijfsruimte (12%) of kantoorruimte (11%). Een aantal van de respondenten werkt vanuit een andere locatie als een schip, verzorgingshuis, wijkcentrum, atelier of tankstation. Dat een groot deel van de ondernemers vanuit huis werkt is waarschijnlijk te verklaren door het grote aandeel ZZP-ers in de respons.

Tabel 5.6 Type huisvesting

type huisvesting	n	%
vanuit huis	515	42,5
aan huis	123	10,1
winkel-/horecaruimte	227	18,7
bedrijfsruimte	176	14,5
kantoorruimte	142	11,7
overig	30	2,5
totaal	1.213	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Eigendom werkruimte

Aan de ondernemers is tevens gevraagd of zij eigenaar zijn van het bedrijfspand. De meerderheid (68%) blijkt het bedrijfspand te huren, 30% is (mede) eigenaar.

Omvang werkruimte

De meeste ondernemers (66%) werken in ruimtes die kleiner dan 100 m² zijn (tabel 5.7). Bijna een derde (31%) van de ondernemingen gebruikt zelfs maar een oppervlakte van maximaal 25 m². Dat gebruikte oppervlaktes relatief klein zijn komt doordat het onderzoek gericht is op ondernemingen met maximaal 20 werkzame personen. Daarnaast is een relatief groot aandeel vanuit huis werkzaam, dus gebruikt nauwelijks (vaste) ruimte om de activiteiten te ontplooiën.

Tabel 5.7 Gebruikte oppervlakte voor bedrijfsactiviteiten

	n	%
< 25 m ²	328	31,1
25-50 m ²	154	14,6
50-100 m ²	163	15,4
100-250 m ²	222	21,0
> 250 m ²	189	17,9
totaal	1.056	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

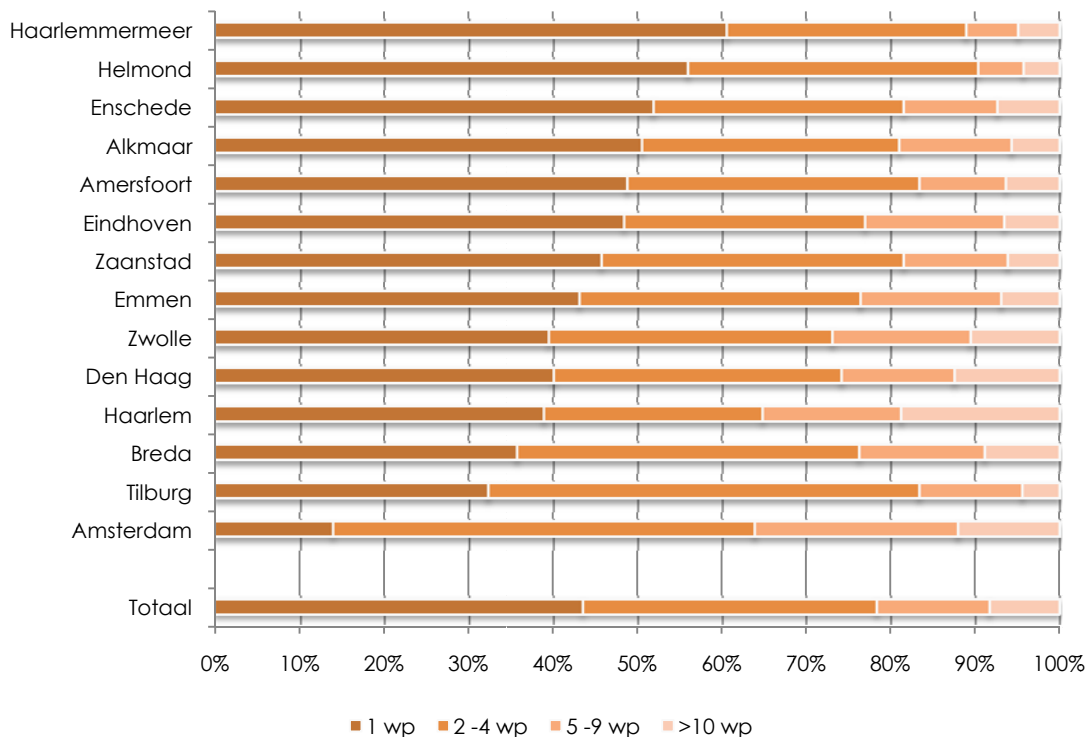
5.2 Kenmerken wijkeconomie per gemeente

5.2.1 Profiel ondernemingen

Omvang

In figuur 5.2 staat de grootte van de onderneming weergegeven per gemeente. In de gemeente Haarlemmermeer zitten in verhouding de meeste kleine ondernemingen. Hier is het aantal ondernemingen met 1 werkzame persoon het grootst (61%). In Amsterdam zitten – in de hier overigens magere respons – de minste 1-persoonsondernemingen (14%). De meeste ondernemers met 10 of meer werkzame personen in onze respons zitten in Haarlem (19%); in Tilburg en Helmond naar verhouding de minste (beide 4%).

Figuur 5.2 Grootte van de onderneming naar gemeente



Bron: Bureau BUITEN, 2009

De diversiteit in grootte van de onderneming tussen de verschillende steden, wordt waarschijnlijk mede veroorzaakt door de keuze van de wijken in de verschillende steden. In Amsterdam behoren bijvoorbeeld Landlust en Bijlmer-centrum tot de onderzoekswijken. Dit zijn wijken waar de eenmanszaken moeilijk te benaderen zijn, omdat deze wijken voor een groot deel uit portiekflats bestaan. Het benaderen van ondernemers die vanuit huis werken is bij portiekflats moeilijk omdat er door de intercom moet worden uitgelegd waarover het onderzoek gaat. In deze twee wijken zijn dan ook voornamelijk ondernemers die niet vanuit huis en met personeel in dienst geënquêteerd.

Bedrijfsactiviteit

In tabel 5.8 staat per gemeente de bedrijfsactiviteiten van de ondernemers weergegeven. De meeste ondernemers zijn werkzaam in de zakelijke dienstverlening (26%) en detailhandel/horeca (20%). Verder is, net zoals in de steekproef en populatie, het aandeel landbouw klein (1%). Opvallend is dat er in de onderzochte wijken in Den Haag relatief veel ondernemers in de Industrie en Bouw zitten (23%, gemiddeld alle steden: 13%). Zaanstad (35%), Amsterdam (31%), Enschede (30%) en Zwolle (25%) scoren hoog met ondernemers in de Detailhandel en Horeca. Eindhoven (9%) en Helmond (10%) hebben juist relatief weinig

ondernemers in met deze activiteit in de onderzochte wijken. Logistieke ondernemers zitten vooral in de onderzochte wijken in Den Haag (17%), Helmond (16%) en Enschede (15%). In de onderzochte wijken in Amersfoort (15%) en Amsterdam (16%) zitten relatief weinig ondernemers in de zakelijke dienstverlening. Ondernemers in de wijken in Haarlemmermeer zitten juist relatief veel in de zakelijke dienstverlening (41%). Creatieve bedrijfstakken komen vooral voor onder ondernemers in de wijken van Amersfoort (21%), Zwolle (15%) en Eindhoven (14%).

Tabel 5.8 Bedrijfsactiviteiten naar gemeente

		LB	I & B	D & H	LO	ZD	OD	O	CB	totaal
Alkmaar	n		14	17	5	34	13	8	14	105
	%		13,3	16,2	4,8	32,4	12,4	7,6	13,3	100
Amersfoort	n		7	16	3	12	13	11	16	78
	%		9,0	20,5	3,8	15,4	16,7	14,1	20,5	100
Amsterdam	n		7	18	6	9	10	5	3	58
	%		12,1	31,0	10,3	15,5	17,2	8,6	5,2	100
Breda	n	1	14	17	11	29	6	12	11	101
	%	1,0	13,9	16,8	10,9	28,7	5,9	11,9	10,9	100
Den Haag	n		27	18	20	26	8	12	9	120
	%		22,5	15,0	16,7	21,7	6,7	10,0	7,5	100
Eindhoven	n	3	15	8	8	28	9	7	13	91
	%	3,3	16,5	8,8	8,8	30,8	9,9	7,7	14,3	100
Emmen	n		7	15	7	21	7	11	4	72
	%		9,7	20,8	9,7	29,2	9,7	15,3	5,6	100
Enschede	n		6	16	8	11	3	6	4	54
	%		11,1	29,6	14,8	20,4	5,6	11,1	7,4	100
Haarlem	n		10	19	4	25	17	3	7	85
	%		11,8	22,4	4,7	29,4	20,0	3,5	8,2	100
Haarlemmermeer	n	1	11	13	8	33	4	7	4	81
	%	1,2	13,6	16,0	9,9	40,7	4,9	8,6	4,9	100
Helmond	n		13	9	15	27	7	14	8	93
	%		14,0	9,7	16,1	29,0	7,5	15,1	8,6	100
Tilburg	n	1	15	20	6	22	9	10	7	90
	%	1,1	16,7	22,2	6,7	24,4	10,0	11,1	7,8	100
Zaanstad	n		8	28	7	24	5	6	3	81
	%		9,9	34,6	8,6	29,6	6,2	7,4	3,7	100
Zwolle	n		8	26	3	19	19	13	16	104
	%		7,7	25,0	2,9	18,3	18,3	12,5	15,4	100
totaal	n	6	162	240	111	320	130	125	119	1213
	%	0,5	13,4	19,8	9,2	26,4	10,7	10,3	9,8	100

LB=landbouw, I&B=Industrie & Bouw, D&H=Detailhandel en Horeca, LO=Logistiek en Groothandel, ZD= Zakelijke Dienstverlening, OD= Overheidsdiensten, O= Overig, CB= Creatieve bedrijfstakken.

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Het is lastig te verklaren waar de verschillen in de verdeling in bedrijfsactiviteiten over de verschillende steden door wordt veroorzaakt. Mogelijkerwijs komt het door de keuze voor de wijken: een Vinex-wijk leent zich over het algemeen minder goed voor bedrijven in de industrie en bouw dan voor de zakelijke dienstverlening. Toch is het hoge percentage ondernemers in de Industrie en Bouw in de wijken in Den Haag – waaronder in de Vinex-wijk Leidschenveen-Ypenburg- in dat opzicht opmerkelijk.

Een andere mogelijke verklaring is de sociaal-economische structuur van een stad. Het grote percentage ondernemers werkzaam in de creatieve bedrijfstakken in Amersfoort, Zwolle en Eindhoven komt bijvoorbeeld voor een deel overeen met cijfers over het aantal vestigingen in de creatieve industrie in deze steden. Landelijk staat Amersfoort in de top 5 met het grootste relatieve aantal vestigingen in de creatieve industrie en scoort Eindhoven in absolute zin erg goed (nummer 4 in de top 5) (Efin adviseurs, 2008).

Omzet

De ondernemers genereren hun omzet vooral in de eigen stad (28%) (tabel 5.9). Ook is een groot gedeelte afkomstig uit (de rest van) Nederland (26%). Men is relatief weinig internationaal actief (4% buiten Nederland). Dit is niet verwonderlijk, omdat vooral grote bedrijven internationaal georiënteerd zijn en deze bedrijven geen onderdeel uitmaken van dit onderzoek.

De omzet van de ondernemers in de onderzochte Amsterdamse wijken komt relatief vaak uit de eigen wijk (48%) (tabel 5.9). Dit is mogelijk te verklaren uit het feit dat er relatief veel ondernemers in Amsterdam in de detailhandel en horeca werken. Deze typen ondernemingen hebben vaak een wijkverzorgend karakter. Ondernemers in Eindhoven en de Haarlemmermeer (beide 14%) hebben relatief weinig omzet uit de eigen wijk. Voor beide steden is het aandeel ondernemers in de zakelijke dienstverlening groot. Bedrijven in deze sector hebben vaak een wijkoverstijgende functie en generen hun omzet logischerwijs maar in beperkte mate in de eigen wijk. Ondernemers in Haarlemmermeer (36%), Amersfoort (35%) en Helmond (32%) halen een relatief groot deel van hun omzet uit de rest van Nederland.

Tabel 5.9 Herkomst omzet naar wijk, stad, regio, (rest) Nederland en buitenland (in %) per stad

	eigen wijk	eigen stad	regio	NL	buiten NL	totaal
Alkmaar	16,2	30,1	21,7	25,1	6,9	100
Amersfoort	26,3	21,8	12,6	35,2	4,2	100
Amsterdam	47,6	28,7	6,2	14,3	3,3	100
Breda	18,8	29,1	18,1	29,4	4,5	100
Den Haag	25,0	28,7	23,2	21,4	1,6	100
Eindhoven	13,9	33,0	22,1	24,8	6,2	100
Emmen	28,0	28,5	15,2	23,4	5,0	100
Enschede	30,9	20,9	17,2	25,1	5,9	100
Haarlem	20,9	25,0	24,5	27,0	2,6	100
Haarlemmermeer	14,4	22,2	24,0	35,6	3,8	100
Helmond	16,3	19,8	26,5	32,2	5,2	100
Tilburg	23,6	37,2	15,1	21,2	2,9	100
Zaanstad	27,7	26,8	23,0	20,1	2,4	100
Zwolle	15,9	38,3	19,2	25,3	1,5	100
totaal	22,1	28,3	19,8	25,9	3,9	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Starters

De meeste starters bevinden zich in Amersfoort waar 47% van de ondernemers sinds 2005 is begonnen (tabel 5.10). In Haarlem bevinden zich de minste starters (21%). Het relatief lage aandeel starters in Amsterdam (26%) is opmerkelijk, omdat het aandeel startende ondernemingen op het totaal aantal ondernemingen in 2003 het een na hoogste is in de stad Amsterdam (9%, Utrecht staat op de eerste plek met 13%) (Het Amsterdams Bureau voor Onderzoek en Statistiek, 2003), dit wordt mogelijk verklaard door de voor dit onderzoek gekozen wijken.

5.2.2 Huisvesting en locatie

Huisvesting

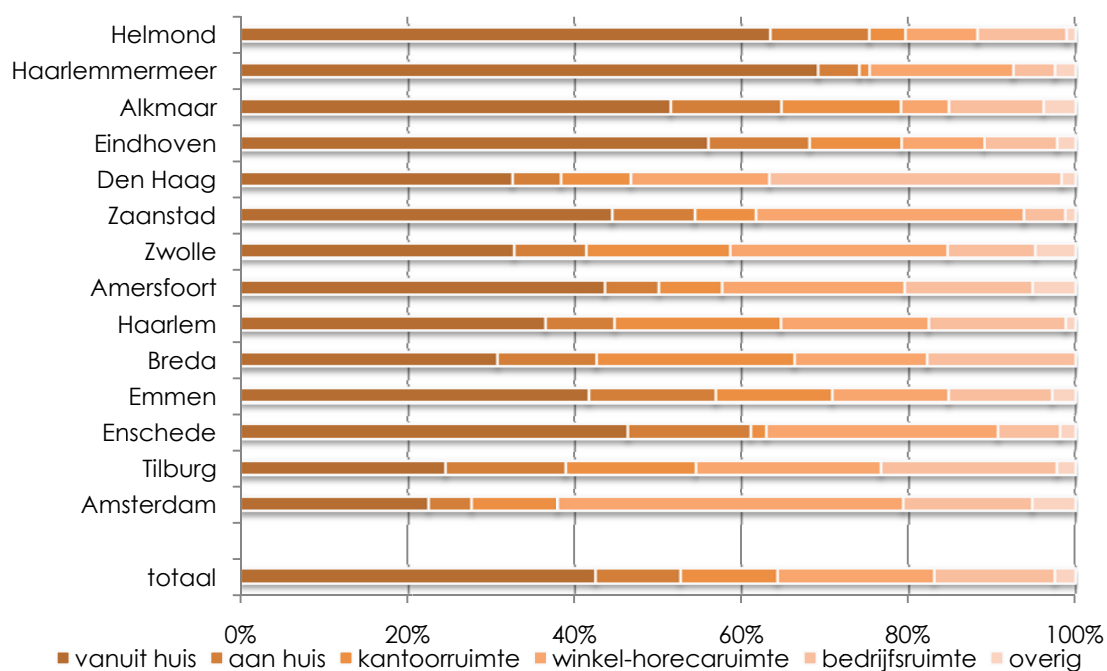
Drievierde van de ondernemers in Helmond (75%) en de Haarlemmermeer (74%) werken vanuit of aan huis (tabel 5.10 en figuur 5.3). Ook in Eindhoven is het percentage dat vanuit of aan huis werkt relatief groot: 68%. In Amsterdam is het opvallend laag; slechts 28% van de ondernemers werkt hier vanuit of aan huis. Dit lage percentage wordt mogelijk veroorzaakt door het type wijk (veel portiekflats), waardoor er een scheve verdeling kan zijn ontstaan in de respons ten aanzien van de huisvesting van ondernemers.

Tabel 5.10 Starters naar gemeente

		ja	nee	n
Amersfoort	n	37	41	78
	%	47,4	52,6	100
Helmond	n	39	54	93
	%	41,9	58,1	100
Haarlemmermeer	n	30	51	81
	%	37,0	63,0	100
Emmen	n	26	46	72
	%	36,1	63,9	100
Breda	n	34	67	101
	%	33,7	66,3	100
Zaanstad	n	27	54	81
	%	33,3	66,7	100
Zwolle	n	33	71	104
	%	31,7	68,3	100
Alkmaar	n	32	73	105
	%	30,5	69,5	100
Eindhoven	n	27	64	91
	%	29,7	70,3	100
Amsterdam	n	15	43	58
	%	25,9	74,1	100
Den Haag	n	31	89	120
	%	25,8	74,2	100
Tilburg	n	22	68	90
	%	24,4	75,6	100
Enschede	n	13	41	54
	%	24,1	75,9	100
Haarlem	n	18	67	85
	%	21,2	78,8	100
totaal	n	384	829	1.213
	%	31,7	68,3	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Figuur 5.3 Huidige huisvesting ondernemers naar gemeente (in %)

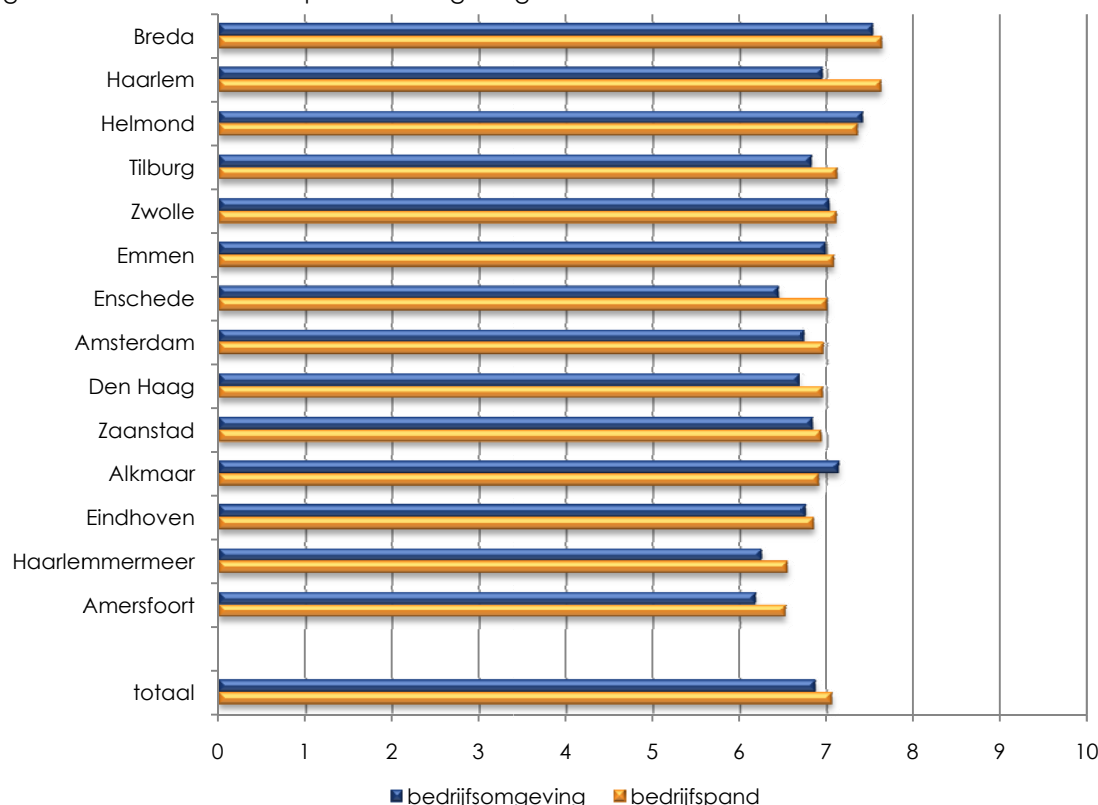


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Waardering bedrijfsomgeving

Over het algemeen zijn de ondernemers tevreden over de kwaliteit van hun bedrijfspand en hun bedrijfsomgeving (figuur 5.4). Gemiddeld geven zij op schaal van 1 tot 10 voor hun bedrijfspand een cijfer van 7,1 en voor hun bedrijfsomgeving een 6,9. De scores kunnen redelijk hoog worden genoemd. De hoogste scores voor hun bedrijfspand (beide 7,6) geven de ondernemers in Breda en Haarlem, het laagst in Amersfoort en Haarlemmermeer (beide 6,5). Breda scoort ook het hoogst bij kwaliteit van de bedrijfsomgeving: de ondernemers waarde- ren deze met een 7,5. In Amersfoort en Haarlemmermeer geven de ondernemers de laagste cijfers voor de kwaliteit van de bedrijfsomgeving (beide 6,2). Opvallend is dat in Alkmaar de bedrijfsomgeving hoger scoort dan het pand. In alle andere steden is dit juist andersom.

Figuur 5.4 Tevredenheid pand en omgeving



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Locatie en migratie

Aan alle ondernemers die na het jaar 2000 gestart zijn, zijn enkele vragen gesteld over de het zoekproces naar hun huidige bedrijfspand (n=781). Hiervan zijn er 435 gestart vanuit hun eigen huis. Ook hebben veel ondernemers via vrienden/bekenden en internet gezocht. Bijna 38% van de ondernemers heeft binnen 2 maanden huisvesting gevonden, bijna 12% had na één jaar nog geen geschikte huisvesting gevonden. Uitsplitsing van zoekproces en de tijdsduur van het zoekproces naar gemeente is door de te kleine aantallen niet mogelijk.

De ondernemers is ook gevraagd welke knelpunten ze zijn tegengekomen bij dat zoekproces. Het grootste deel van de ondernemers is geen knelpunt tegengekomen (49%) (tabel 5.11). Van deze ondernemers werkt 62% vanuit of aan huis. Als deze groep buiten beschouwing wordt gelaten, zegt 41% geen knelpunten te ondervinden. Knelpunten die veel zijn genoemd zijn de prijs (te duur) en geen geschikte ruimte kunnen vinden. Ook hier zijn de aantallen te klein om uitspraken te kunnen doen naar gemeente.

Tabel 5.11 Knelpunten bij zoekproces naar huidige locatie (in %)

	n=354	%
geen	174	49,2
prijs	57	16,1
(geen) geschikte ruimte	50	14,1
vergunning / bestemmingsplan	22	6,2
grootte	14	4,0
bereikbaarheid	14	4,0
parkeren	13	3,7
locatie	9	2,5
overig	48	13,6

Bron: Bureau BUITEN, 2009

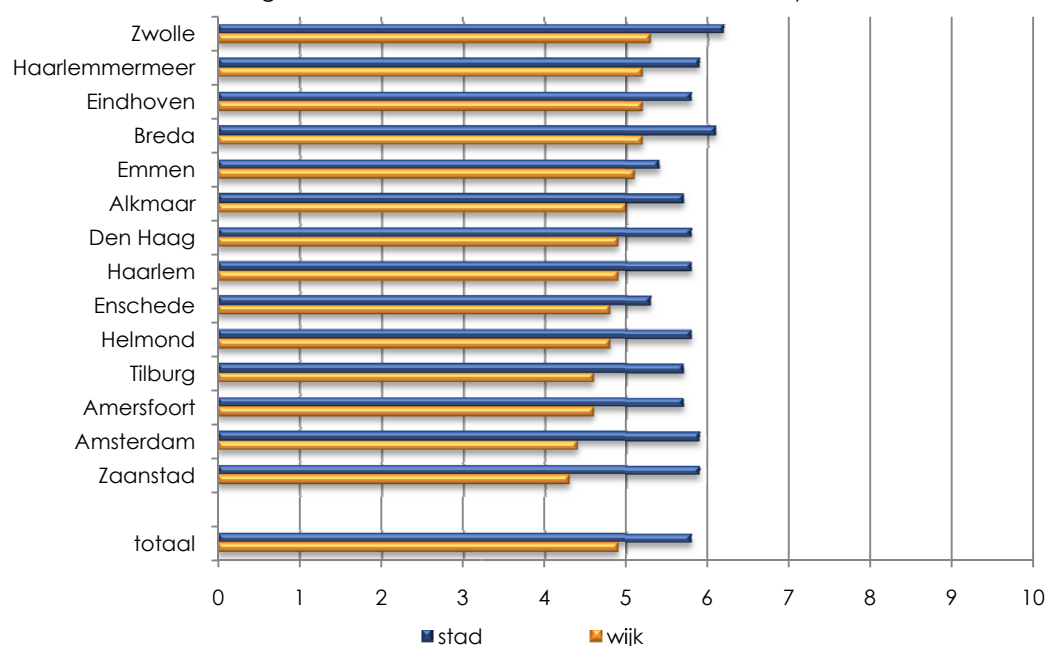
Beoordeling van de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in wijk en stad

Aan de ondernemers is gevraagd om de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen wijk en stad te beoordelen aan de hand van vijf criteria:

- kwantiteit van het aanbod;
- kwaliteit van het aanbod;
- diversiteit van het aanbod;
- betaalbaarheid van het aanbod;
- transparantie van het aanbod.

De markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen stad (gemiddelde score 5,8 op een schaal van 1 tot 10) wordt gemiddeld beter beoordeeld dan de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen wijk (gemiddelde score 4,9) (figuur 5.5). Als wordt gekeken naar verschillen in beoordeling tussen de verschillende gemeenten blijkt dat de ondernemers in Zwolle het positiefst zijn over de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting zowel in hun wijk als in de stad als geheel. Het minst positief over de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen wijk zijn de ondernemers in Zaanstad. De ondernemers in Zaanstad beoordelen de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de stad gemiddeld positief. De ondernemers in Enschede zijn het minst positief over de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in hun eigen stad.

Figuur 5.5 Beoordeling van de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen wijk en stad naar gemeente. Gemiddelde score alle factoren op schaal van 1-10



Bron: Bureau BUITEN, 2009

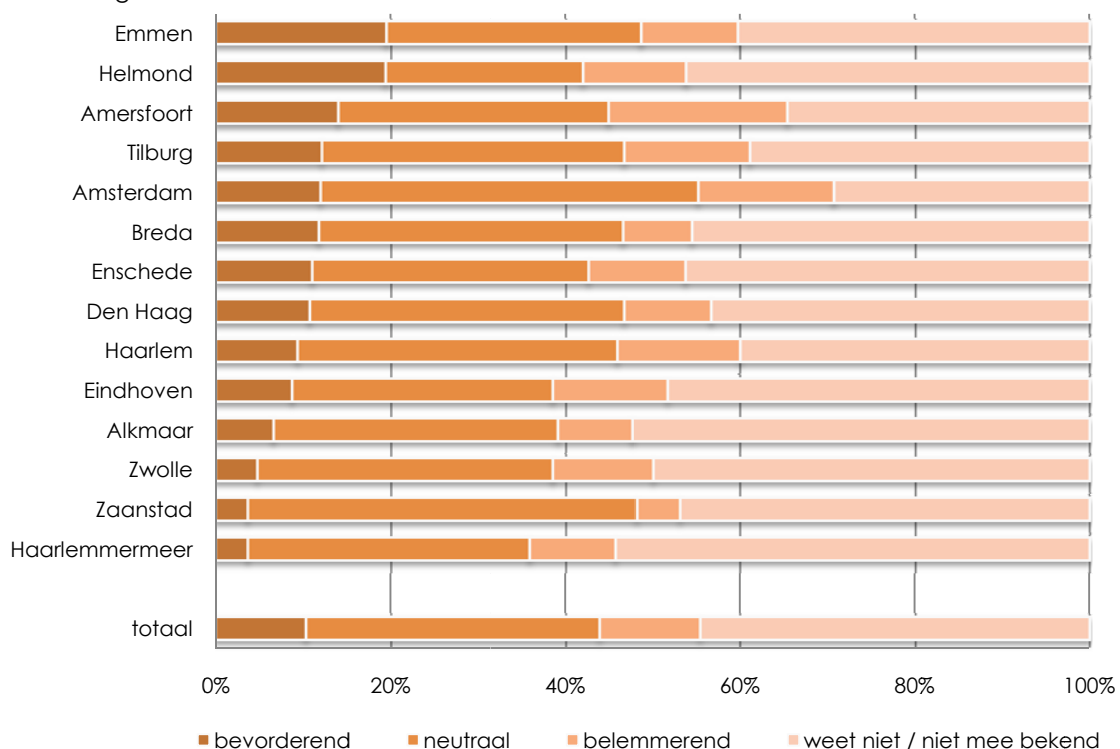
Voor de afzonderlijke criteria valt op dat Haarlem opvallend laag scoort op de criteria betaalbaarheid (3,6), transparantie (4,2) en diversiteit (4,2). De gemeente Helmond scoort ook laag op het laatstgenoemde criterium (4,2). De gemeente Breda is juist een positieve uitschieter wat betreft de kwantiteit van de markt (6,0).

5.2.3 Gemeentelijk beleid en belemmeringen

Beleid t.a.v kleinschalige bedrijfs- en kantoorhuisvesting

De ondernemers is gevraagd hun mening te geven over het beleid van de gemeente ten aanzien van kleinschalige bedrijfshuisvesting, starters en ondernemersbeleid. Met betrekking tot het beleid van de gemeente ten aanzien van kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimten geeft bijna de helft van de ondernemers (45%) aan niet bekend te zijn met dit beleid (figuur 5.6). Van de ondernemers die wel bekend zijn met het beleid beoordelen de meeste ondernemers het gemeentelijk beleid ten aanzien van kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimten als neutraal (60%). Relatief weinig ondernemers vinden dat het beleid bevorderend (19%) of belemmerend (21%) is. Als wordt gekeken naar de individuele gemeenten, zijn de ondernemers in Helmond het positiefst (36% vindt dit beleid bevorderend). Het meest negatief zijn de ondernemers in Amersfoort (31% belemmerend), het minst negatief in Zaanstad (9%).

Figuur 5.6 Beoordeling beleid gemeente ten aanzien van kleinschalige bedrijfs-/kantoorruimten, naar gemeente

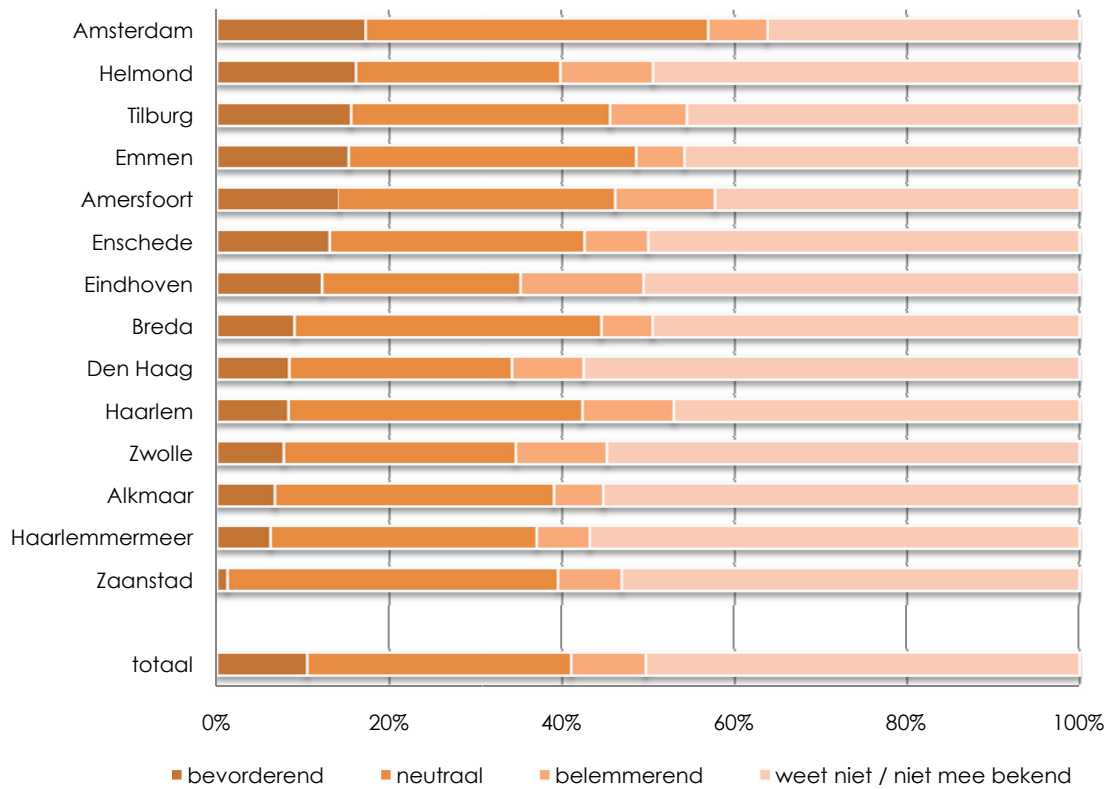


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Beleid ten aanzien van starters

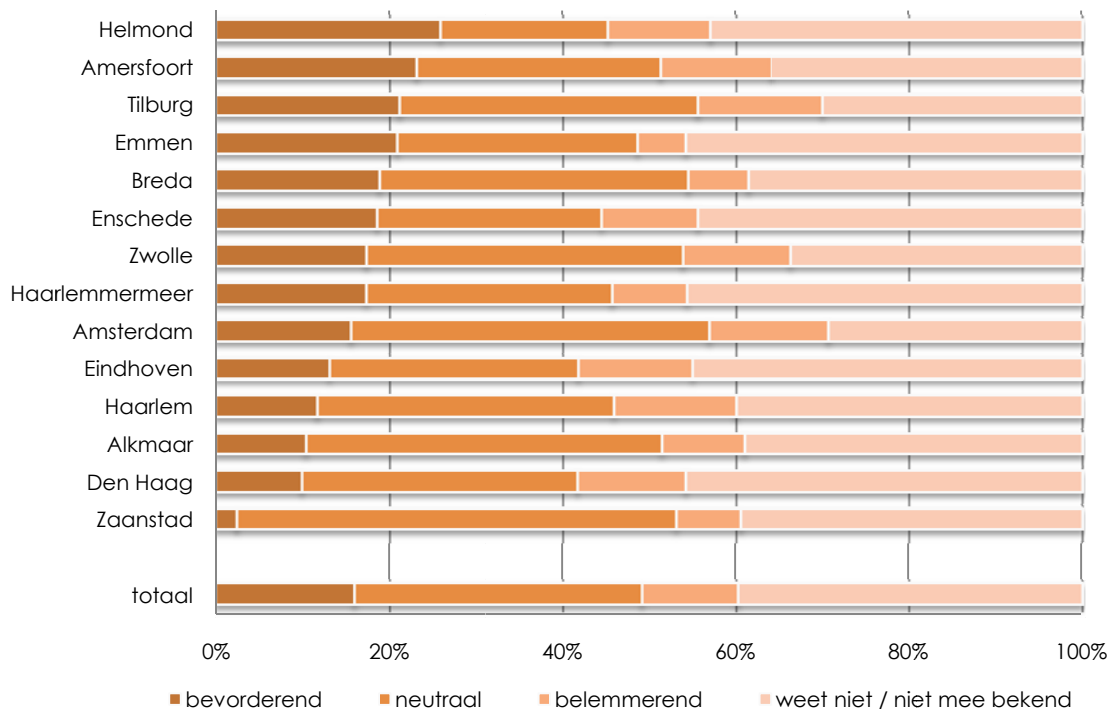
Ook met het beleid van de gemeente ten aanzien van starters is het grootste deel van de respondenten onbekend (50%) (figuur 5.7). Wanneer deze groep buiten beschouwing wordt gelaten staat 62% neutraal ten opzichte van dit beleid, typeert 21% het beleid als bevorderend en 17% als belemmerend. In Zaanstad beoordeelt een relatief groot deel van de ondernemers het startersbeleid 'neutraal'. In Eindhoven beoordeelt een relatief groot deel van de ondernemers het beleid als belemmerend (29%). In Helmond is het aandeel 'bevorderend' ten opzichte van de andere gemeenten het hoogst (32%).

Figuur 5.7 Beoordeling beleid gemeente ten aanzien van starters, naar gemeente



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Figuur 5.8 Beoordeling algemene ondernemersbeleid, naar gemeente



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Algemeen ondernemersbeleid

Op de vraag hoe de ondernemer het algemene ondernemersbeleid van de gemeente zou typeren, wordt minder vaak dan bij de andere soorten beleid geantwoord met 'niet mee bekend' (40%) (figuur 5.8). Van hen die wel bekend zijn met het beleid vindt 55% het beleid neutraal, 26% bevorderend en 18% belemmerend. Opvallend is weer dat de ondernemers uit Zaanstad veel met 'neutraal' antwoorden (84%). In Helmond antwoordt (weer) het grootste aandeel (45%) dat het algemene ondernemersbeleid bevorderend is. In Eindhoven beoordelen relatief veel ondernemers het algemeen gemeentelijk beleid als 'belemmerend' (24%). In Emmen is dit percentage het laagst (10%).

Belemmeringen

De ondernemers is gevraagd of zij belemmeringen ondervinden bij het functioneren en/of de toekomstige ontwikkeling van hun onderneming. De meeste genoemde belemmeringen zijn parkeren (gemiddelde score van 3,0 op een schaal van 1 (geen knelpunt) tot 5 (ernstig knelpunt)) en verkeer en ontsluiting (gemiddelde score van 2,8) (tabel 5.12). Het minst ondervindt men belemmering van geluid- en/of stankoverlast (gemiddelde score van 2,1).

Opvallend is dat de ondernemers in Den Haag het meest last hebben van het bestemmingsplan (2,8) in Alkmaar en Emmen het minst (2,0) (tabel 5.12). Ook qua geluid- en stankoverlast scoort Den Haag het hoogst (2,6). Haarlemmermeer scoort hier het laagst (1,7). Sociale overlast (veiligheid en criminaliteit) wordt in verhouding vooral ervaren door de ondernemers in Amsterdam (3,1) en het minst door de ondernemers in de Haarlemmermeer (2,1). Parkeren is vooral voor de ondernemers in Zwolle (3,5) en Den Haag (3,4) een belemmering. Ten slotte ervaren ondernemers uit Den Haag in verhouding de grootste belemmeringen met betrekking tot verkeer en/of de ontsluiting. Opvallend is dat ondernemers in Amsterdam hier in verhouding de minste belemmeringen van onder vinden.

Tabel 5.12 Mate van belemmering voor het functioneren/ontwikkeling van het bedrijf, naar gemeente (gemiddelde score op schaal van 1 tot 5, waarbij 1= geen knelpunt/belemmering en 5= ernstige knelpunt/belemmering)

	bestemmingsplan	overlast	veiligheid	parkeren	verkeer/ ontsluiting
Den Haag	2,8	2,6	3,0	3,4	3,2
Helmond	2,7	2,2	2,3	2,7	2,8
Eindhoven	2,6	2,3	2,9	2,8	2,6
Zwolle	2,6	2,1	2,4	3,5	3,2
Amersfoort	2,5	2,2	2,9	2,9	2,6
Amsterdam	2,5	2,2	3,1	3,2	2,2
Tilburg	2,4	2,1	2,8	3,1	2,8
Enschede	2,4	2,1	2,7	2,9	2,6
Haarlem	2,3	2,1	2,7	3,1	2,7
Zaanstad	2,3	2,1	2,7	2,5	2,4
Haarlemmermeer	2,2	1,7	2,1	2,6	2,9
Breda	2,1	1,9	2,4	3,2	3,0
Alkmaar	2,0	1,9	2,5	2,7	2,5
Emmen	2,0	2,2	2,5	2,8	2,7
totaal	2,4	2,1	2,6	3,0	2,8

Bron: Bureau BUITEN, 2009

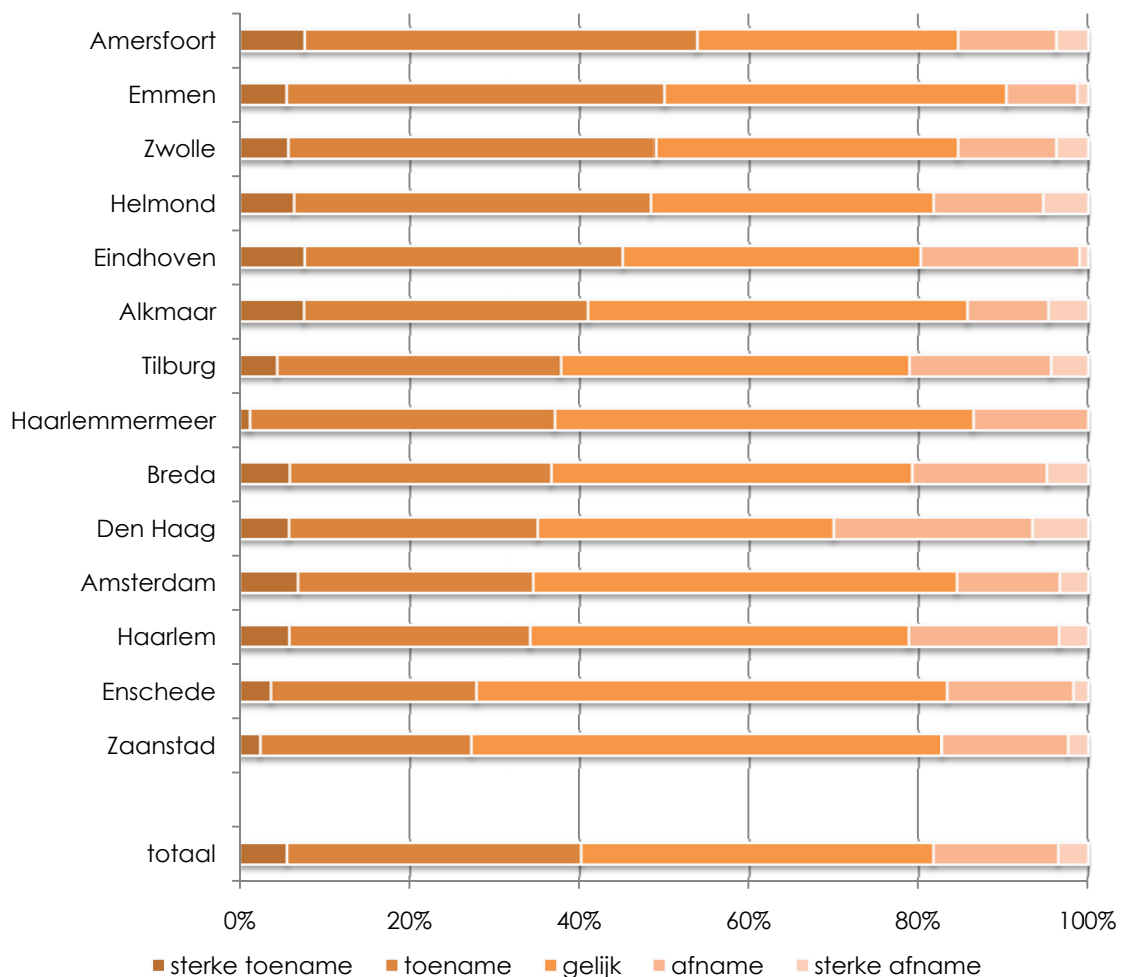
5.2.4 Toekomst

Ontwikkeling omzet en personeel

De ondernemers is gevraagd naar hun verwachting wat betreft de ontwikkeling van de omzet en de omvang van het personeel in de komende twee jaar. Men blijkt, ondanks de economische crisis, over het algemeen positief te zijn. Dat wil zeggen dat 42% geen verande-

ring en nog eens 35% een toename verwacht (figuur 5.9). Als naar de verschillende gemeenten wordt gekeken blijkt dat de ondernemers in Amersfoort positief zijn, ruim de helft (54%) geeft aan een (sterke) toename van de omzet te verwachten. Een mogelijke verklaring is het grote aandeel starters in Amersfoort. Startende bedrijven hebben vaak een positieve instelling en groeien meestal sterk. In Zaanstad (27%) en Enschede (28%) zijn de ondernemers het minst positief. Ondernemers in deze beide steden verwachten relatief vaak dat de omzet gelijk zal blijven. Bijna een derde van de ondernemers in Den Haag (30%) verwacht dat de omzet (sterk) zal afnemen. Deze minder positieve verwachting van de toekomst qua omzet kan beïnvloed zijn door factoren als de sectorale samenstelling van de bedrijven in een stad en het aandeel starters.

Figuur 5.9 Omzetverwachting naar gemeente

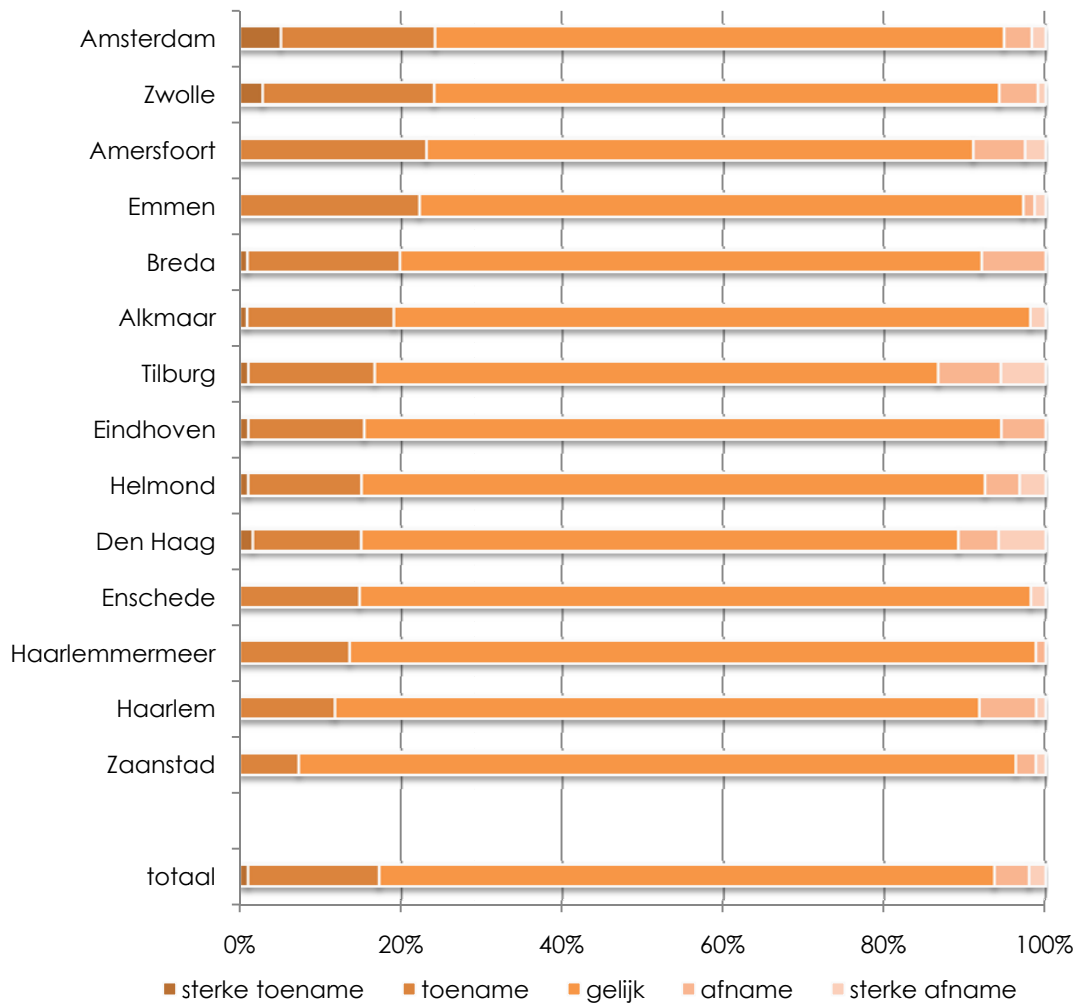


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Wat betreft de ontwikkeling van de omvang van het personeel voor de komende 2 jaar verwachten 76% van de ondernemers dat dit gelijk zal blijven (figuur 5.10). Overigens is dit percentage logischerwijs bij ZZP-ers (die een groot aandeel hebben in de respons) hoger (84%) dan bij niet-ZZP-ers (71%) en eenmansbedrijven in de horeca/detailhandel (79%) (zie bijlage). ZZP-ers kiezen er vaak bewust voor om alleen te werken. Ze hebben bijvoorbeeld geen zin in de lasten die werknemers met zich meebrengen.

Wanneer de gemeenten met elkaar vergeleken worden, blijkt dat meer dan 20% van de ondernemers in Amsterdam, Zwolle, Amersfoort en Breda een toename van personeel verwacht. Ondernemers in Den Haag verwachten de grootste afname.

Figuur 5.10 Verwachting omvang personeel naar gemeente



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Kenmerken toekomstige vestigingslocatie¹⁹

Van de ondernemers die op zoek zijn naar nieuwe huisvesting, is 21% op zoek naar een bedrijfsruimte en nog eens 22% naar een kantoorruimte. Ruim 14% wil het liefst een bedrijf aan huis en nog eens 11% wil het liefst werken vanuit huis. Uitsplitsing naar gemeente is wegens een te geringe celvulling niet mogelijk (zie bijlage).

Ruim een vijfde (22%) van de ondernemingen die een nevenvestiging gaan openen of gaan verhuizen wensen dit in/naar een woonomgeving of woonwijk te doen (tabel 5.13). Verder wil een aanzienlijk deel zich in een winkelomgeving (13%), op een bedrijventerrein binnen of aan de rand van een woonwijk (12%) of in de binnenstad (12%) vestigen. Veel ondernemers blijven dus het liefst in een woonomgeving werkzaam. Naar alle waarschijnlijkheid zijn dit de ZZP-ers.

¹⁹ Door de geringe aantallen per gemeente is het niet mogelijk deze gegevens verder uit te splitsen.

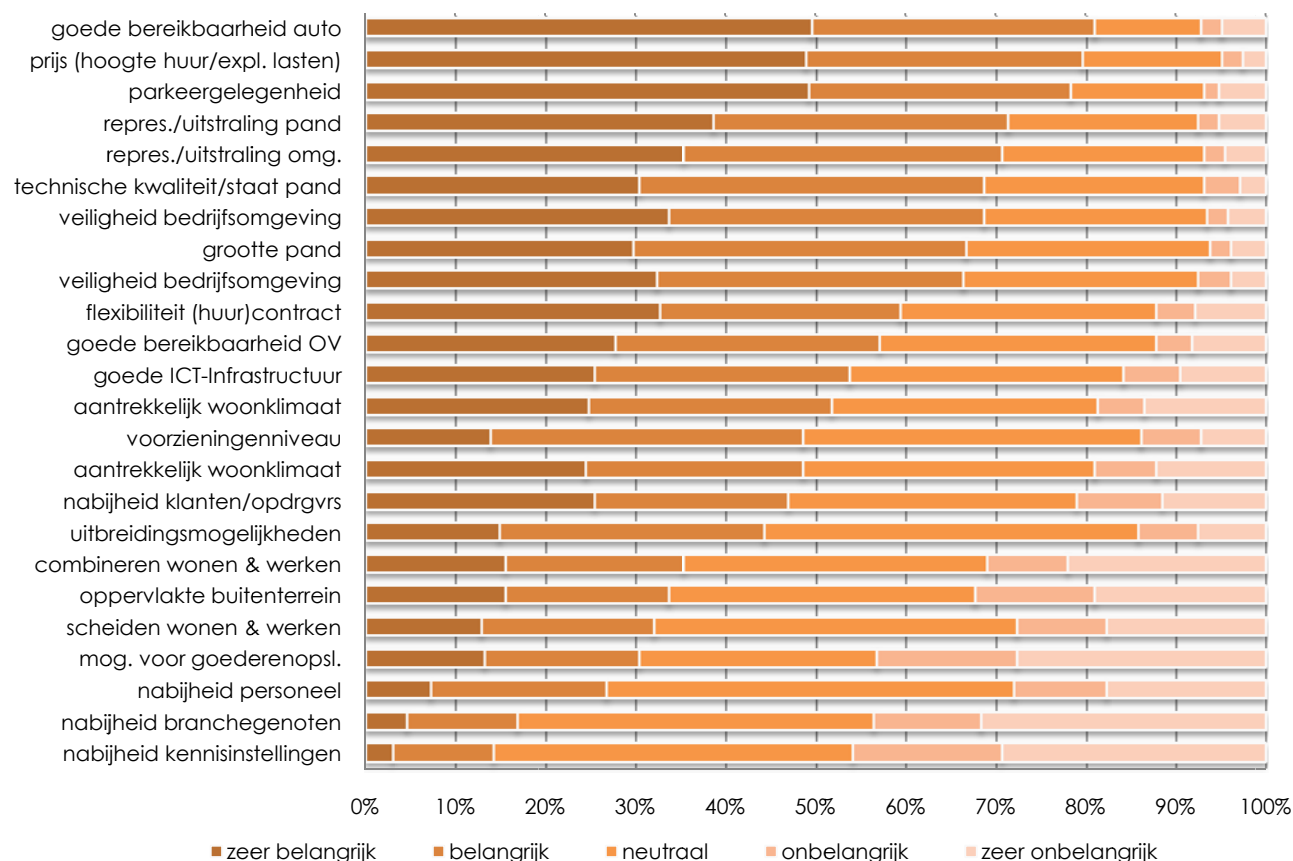
Tabel 5.13 Wenselijke omgeving bij verhuizing/nevenvestiging

	n	%
woonomgeving/woonwijk	82	21,5
winkelomgeving	50	13,1
bedrijventerrein binnen/aan rand van een woonwijk	47	12,3
binnenstad	47	12,3
bedrijventerrein buiten/aan rand van een stad	36	9,4
grote kantorenlocatie	15	3,9
stationsgebied	4	1,0
winkel- en woonomgeving	3	0,8
overig	19	5,0
totaal	382	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Voor de ondernemers is het vooral belangrijk dat de nieuwe locatie goed bereikbaar moet zijn per auto (81% vindt dit belangrijk, waarvan meer 50% zelfs 'zeer belangrijk'), de prijs van de huur/exploitatielasten niet te hoog is (80%) en parkeergelegenheid (78%) (figuur 5.11). Het minst belangrijk zijn nabijheid kennisinstellingen (46% onbelangrijk), nabijheid branchege-
noten (44%) en mogelijkheden voor goederenopslag (43% onbelangrijk).

Figuur 5.11 Belang van diverse kenmerken voor de keuze van de toekomstige vestigingslocatie



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Ook aan de gemiddelde score (op schaal van 1 tot 5) is te zien dat een goede bereikbaarheid per auto (4,2), parkeergelegenheid (4,2) en de prijs (4,2) belangrijk zijn voor de ondernemer bij het zoeken van een locatie. De gemiddelden zijn laag voor nabijheid kennisinstellingen (2,4), nabijheid branchege-
noten (2,5) en mogelijkheden voor goederenopslag (2,7). Deze laatstgenoemde factor scoort waarschijnlijk laag, omdat er zich onder de respons relatief veel kleine ondernemingen bevinden die hun diensten als ZZP-er aanbieden.

5.3 Kenmerken wijkeconomie per type wijk

5.3.1 Profiel ondernemingen

Wijken binnen steden verschillen van elkaar op diverse gebieden als bouwjaar, sociaal- economische kenmerken, kwaliteit van het vastgoed, etc. Om een classificatie van de in dit onderzoek meegenomen wijken te maken, zijn de onderzochte wijken ingedeeld op basis van de relatieve WOZ-waarde van de wijk in verhouding tot de WOZ-waarde van de betreffende stad. Dit is gedaan om zo een reëel mogelijk beeld te krijgen en de invloed van 'dure' en 'arme' steden zoveel mogelijk uit te schakelen. In de onderstaande tabel (tabel 5.14) is aangegeven hoe de wijken op grond van dit criterium zijn ingedeeld.

Tabel 5.14 Wijkindeling op basis van relatieve WOZ-waarde

gemeente	wijk	WOZ-waarde wijk in verhouding	
		stad	wijktype
Amsterdam	Bijlmer-centrum	0,599	1
Breda	Noord- Oost	0,628	1
Alkmaar	Overdie	0,646	1
Zwolle	Diezerpoort	0,681	1
Amersfoort	Liendert	0,696	1
Amsterdam	Landlust	0,716	1
Haarlem	Schalkwijk	0,717	1
Tilburg	Kruidenbuurt	0,733	2
Emmen	Angelslo	0,756	2
Helmond	Helmond-West	0,757	2
Amersfoort	Soesterkwartier	0,787	2
Zaanstad	Kogerveld	0,788	2
Den Haag	Laakkwartier	0,815	2
Emmen	Bargeres	0,821	2
Haarlemmermeer	Linguenda & Centrum Nieuw-Vennep	0,852	3
Zwolle	Assendorp	0,857	3
Enschede	Velve-Lindenhof (inclusief Bothof)	0,863	3
Zaanstad	Wormerveer Noord	0,864	3
Eindhoven	't Hofke+ Geestenberg+ Lakerloper	0,871	3
Haarlem	Rozenprieel	0,896	3
Eindhoven	Genderdal+Genderbeemd+ Hanevoet	0,911	3
Haarlemmermeer	Toolenburg Hoofddorp	0,936	4
Tilburg	Piushaven	0,943	4
Alkmaar	Zuid	1,024	4
Enschede	Stroinkslanden	1,031	4
Den Haag	Leidschenveen-Ypenburg	1,099	4
Breda	Ginneken en Zandberg	1,529	4
Helmond	Brandevoort	1,603	4

Bron: Gemeenten, bewerking Bureau BUITEN, 2009

Aantal ondernemingen

Een derde van de ondernemers is gevestigd in een wijk met relatief zeer hoge WOZ-waarde (tabel 5.15). Bijna 19% van de ondernemers is gevestigd in een wijk met een relatief zeer lage WOZ-waarde. Dat een groot gedeelte gevestigd is in wijken met een relatief hoge WOZ-waarde zou kunnen komen doordat de huizen zich meer lenen voor ondernemerschap vanuit huis (een groot gedeelte van de bedrijven werkt namelijk vanuit-/aan huis). Bewoners van dergelijke wijken hebben over het algemeen een hogere sociaal-economische status, een hogere opleiding en zijn vaak tweeverdieners, alle drie factoren die bijdragen aan het gemakkelijken van het opzetten van een eigen zaak. Het tegendeel kan echter ook: je begint voor jezelf omdat dat mogelijk tot hogere inkomsten leidt. Kortom: een eenduidige verklaring hiervoor is er nog niet.

Tabel 5.15 Wijktype (naar relatieve WOZ waarde)

	n	%
rel zeer lage WOZ waarde	224	18,5
rel lage WOZ waarde	264	21,8
rel hoge WOZ waarde	324	26,7
rel zeer hoge WOZ waarde	401	33,1
totaal	1.213	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Omzet

Wat betreft de omzet is het opvallend dat in wijken met een relatief lage en zeer lage WOZ-waarde deze meer uit de eigen wijk komt vergeleken met de wijken met een (zeer)hoge WOZ-waarde (tabel 5.16). In wijken met een zeer hoge WOZ-waarde komt relatief veel omzet uit heel NL. Ondernemers uit 'dure' wijken zijn dus minder lokaal georiënteerd dan zij die uit andere wijken komen.

Tabel 5.16 Herkomst omzet naar type wijk (in %)

	eigen wijk	eigen stad	regio	NL	buiten NL	totaal
rel zeer lage WOZ waarde	27,6	28,8	15,2	23,8	4,5	100
rel lage WOZ waarde	27,6	26,3	18,5	24,0	3,7	100
rel hoge WOZ waarde	18,2	29,8	22,3	26,0	3,7	100
rel zeer hoge WOZ waarde	18,6	28,2	21,1	28,2	3,9	100
totaal	22,1	28,3	19,8	25,9	3,9	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bedrijfsactiviteit

Qua bedrijfsactiviteit valt op dat in wijken met een relatief zeer hoge WOZ-waarde de zakelijke dienstverlening sterk vertegenwoordigd is (30%). Daarnaast scoren de detailhandel en horeca (18%), industrie en bouw (15%) en logistiek (13%) redelijk (tabel 5.17). In wijken met een relatief zeer lage WOZ-waarde zijn overheids- en overige diensten sterker aanwezig dan in wijken met een relatief zeer hoge WOZ-waarde. Het aandeel zakelijke dienstverlening is hier beduidend lager dan in de wijken met een relatief hoge of zeer hoge WOZ-waarde.

Tabel 5.17 Bedrijfsactiviteiten naar wijktype (%)

	rel zeer lage WOZ waarde	rel lage WOZ waarde	rel hoge WOZ waarde	rel zeer hoge WOZ waarde	totaal
D&H	21,0	20,8	21,0	17,5	19,8
ZD	21,0	21,6	29,6	29,9	26,4
I&B	13,8	13,6	11,1	14,7	13,4
O	13,8	10,2	12,0	8,2	10,7
OD	12,9	13,3	8,3	8,5	10,3
CB	9,8	10,6	10,5	8,7	9,8
LO	7,1	9,5	6,2	12,5	9,2
L	0,4	0,4	1,2	0,0	0,5
totaal	100	100	100	100	100

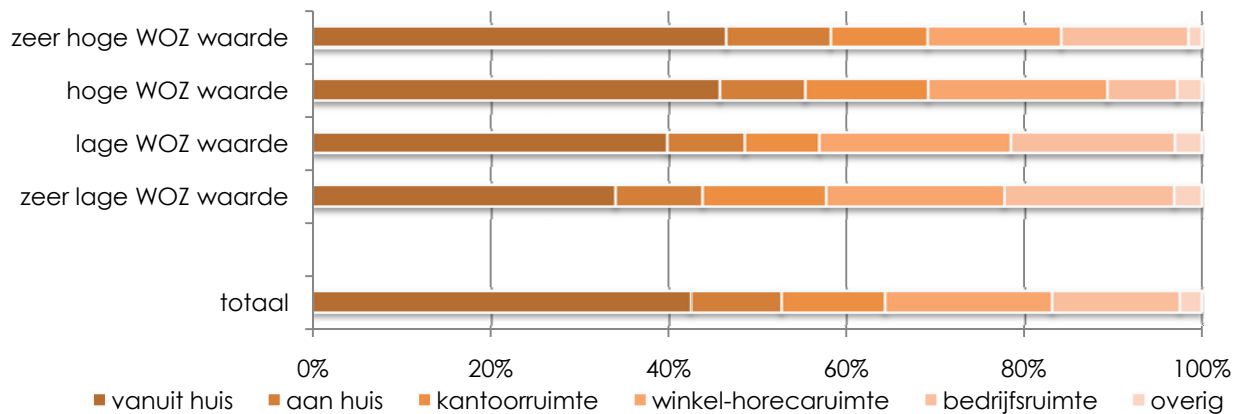
Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.3.2 Huisvesting en locatie

Huisvesting

Ondernemers in de wijken met een hoge en zeer hoge WOZ-waarde werken relatief vaker vanuit of aan huis dan ondernemers uit wijken met een met (zeer) lage WOZ waarde (figuur 5.12). De laatste groepen werken relatief vaker vanuit een 'officiële' bedrijfsruimte. Oorzaken hiervan zouden kunnen worden gezocht in het feit dat woningen in relatief dure wijken mogelijk geschikter zijn om vanuit of aan huis te werken, en de aanwezigheid van een groter aandeel ZZP-ers in deze wijken. De resultaten van de Chi-kwadraattoets laten zien dat de verschillen in huisvesting naar wijktype statistisch significant zijn (met een betrouwbaarheid van 95%). De nul-hypothese (er is geen verband tussen wijktype en type huisvesting) wordt namelijk verworpen (bijlage 7).

Figuur 5.12 Huidige huisvesting ondernemers naar type wijk (in %)

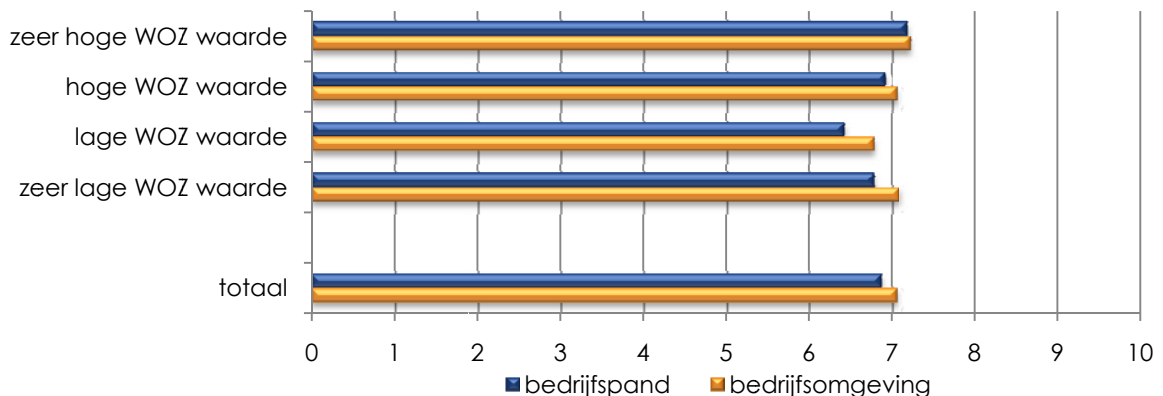


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Waardering bedrijfspand en -omgeving

De verschillen ten aanzien van de waardering van pand en omgeving tussen de wijktypen zijn klein (figuur 5.13). Ondernemers uit de wijken met een lage WOZ-waarde zijn het minst tevreden over de kwaliteit van hun bedrijfspand en hun bedrijfsomgeving. Gemiddeld geven zij op schaal van 1 tot 10 voor hun bedrijfspand een cijfer van 6,8 en voor hun bedrijfsomgeving een 6,4. De ondernemers in wijken met een zeer hoge WOZ-waarde zijn (logischerwijs) het meest tevreden over de kwaliteit van hun bedrijfspand en bedrijfsomgeving (beide 7,2).

Figuur 5.13 Tevredenheid pand en omgeving

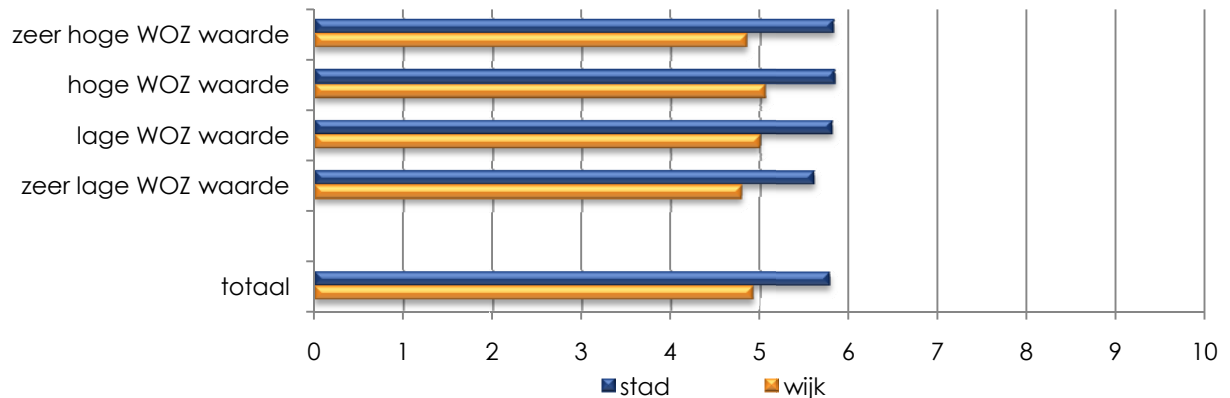


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Beoordeling van de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in wijk en stad

De verschillen in beoordeling van de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting tussen de verschillende typen wijken is zeer klein (figuur 5.14). Ondernemers in wijken met een relatief lage WOZ-waarde beoordelen de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in hun wijk en stad het laagst (gemiddelde score van respectievelijk 4,8 en 5,6). Ze zijn, net als bij de beoordeling van de kwaliteit van pand en omgeving, iets minder tevreden. De oorzaak hiervan kan liggen in de feitelijke situatie van de markt, maar het kan ook zijn dat ondernemers in wijken met lage WOZ-waarde minder snel tevreden zijn.

Figuur 5.14 Beoordeling van de markt voor kleinschalige kantoor-/bedrijfshuisvesting in de eigen wijk en stad naar wijktype. Gemiddelde score alle factoren op schaal van 1-10



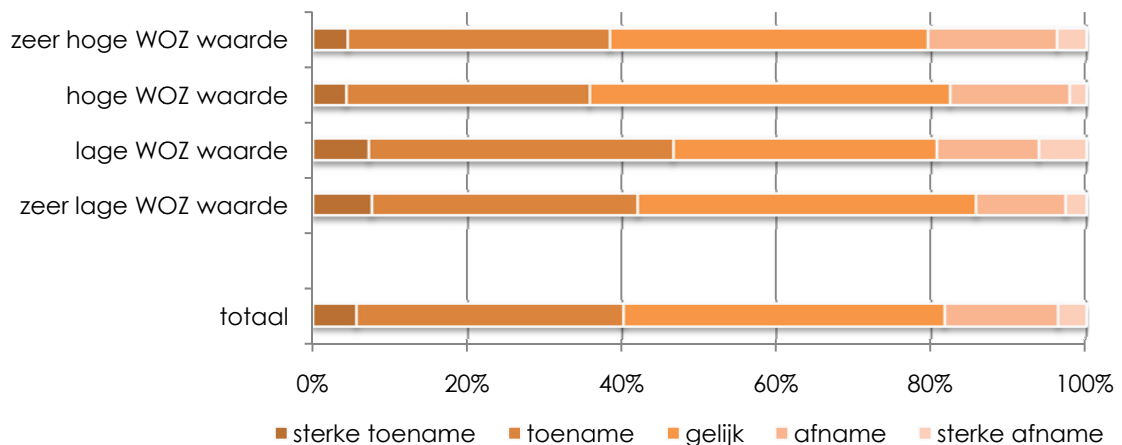
Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.3.3 Toekomst

Ontwikkeling omzet en personeel

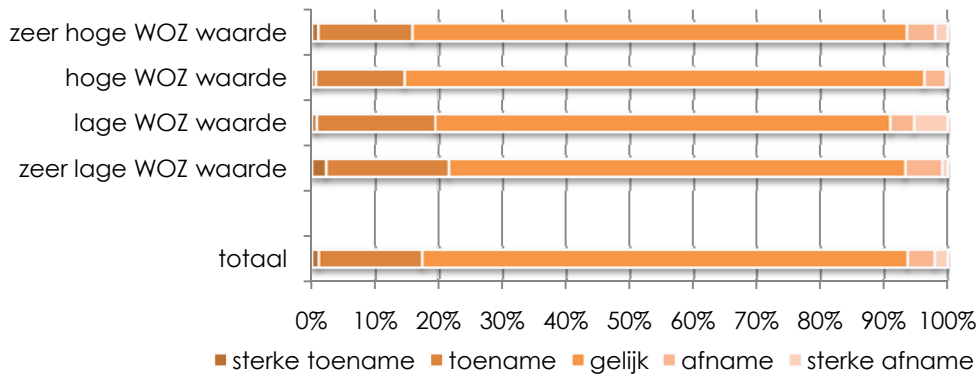
Wat betreft de verwachtingen met betrekking tot de ontwikkeling van de omzet en personeel naar type wijk is het opvallend dat ondernemers in de wijken met lage WOZ-waarden vaker groei verwachten dan ondernemers in wijken met een hoge WOZ-waarde (figuur 5.15 en 5.16). Naar alle waarschijnlijkheid wordt dit (mede) verklaard door een relatief groot aandeel ZZP-ers in de wijken met een hoge WOZ-waarde. Statistische toetsing van de verschillen qua omzet- en personeelsontwikkeling tussen wijktypen wijst uit dat deze significant zijn (met een betrouwbaarheid van 95%). De nul-hypothese dat er geen verband bestaat tussen de variabelen wijktype en omzetverwachting/personeelsontwikkeling wordt verworpen (bijlage 7).

Figuur 5.15 Omzetverwachting naar wijktype



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Figuur 5.16 Verwachting groei personeel naar wijktype



Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.4 Een specifieke categorie binnen de wijkeconomie: starters

5.4.1 Profiel ondernemingen

Binnen de onderzochte ondernemingen zijn verschillende specifieke categorieën te definiëren. Zo is een onderscheid te maken tussen ZZPers en niet-ZZPers. Dit komt echter grotendeels overeen met de gemaakte onderverdeling in grootteklassen. Een andere verdeling die kan worden gemaakt is die tussen starters en niet-starters. Starters zijn een interessante doelgroep, omdat ze snel kunnen groeien en met veel risico's worden geconfronteerd tijdens de opstartfase en in de doorstartfase. In totaal is 32% van de geënquêteerde ondernemingen starter.

Geslacht

Een groot percentage (64%) van deze starters blijkt van het mannelijke geslacht te zijn (figuur 5.17). Het relatief grote aandeel vrouwelijke starters (36%) is een opvallend gegeven.

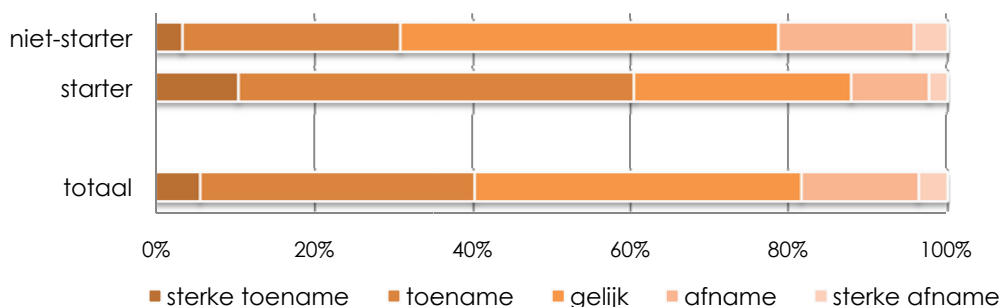
Leeftijd

De gemiddelde leeftijd van starters (op dit moment) ligt beduidend lager (40,4 jaar) dan van overige ondernemingen (47,9 jaar). Het beeld dat starters vaak jonge ondernemers zijn, wordt hiermee echter niet bevestigd. Ze zijn weliswaar jonger dan de overige ondernemers, maar in absolute zin is de leeftijd redelijk hoog.

Opleidingsniveau

Starters kennen over het algemeen een hoger opleidingsniveau. In de onderstaande figuur (figuur 5.17) is af te lezen dat meer dan de helft (56%) van de starters HBO of wetenschappelijk onderwijs heeft gevolgd en maar een klein percentage enkel de lagere school (0,5%) of enkel het VMBO en LBO (7%).

Figuur 5.17 Opleidingsniveau eigenaren van starters en niet-starters



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bedrijfsactiviteiten

Er zijn vooral veel starters in de creatieve bedrijfstakken en de zakelijke dienstverlening (beide 42%) (tabel 5.18). Beide bedrijfstakken zijn relatief jong en groeien sterk. Tevens zijn het bedrijfstakken waarin relatief veel hoog opgeleiden werken. In de industrie en bouw zijn relatief weinig starters (22%).

Tabel 5.18 Bedrijfsactiviteiten van starters en niet-starters

	starter	niet-starter	n
CB	42,0	58,0	119
ZD	41,6	58,4	320
L	33,3	66,7	6
OD	33,1	66,9	130
O	26,4	73,6	125
D&H	25,0	75,0	240
LO	24,3	75,7	111
I&B	22,2	77,8	162
totaal	31,7	68,3	1.213

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Omzet

De omzet van de starters komt relatief vaak elders uit Nederland (30% t.o.v. 24% voor de niet-starters). Wellicht komt dit doordat een relatief groot aandeel van de starters actief is in minder lokaal opererende zakelijke en creatieve dienstverlening. De niet-starters hebben meer omzet uit de eigen wijk (24% t.o.v. 18% voor de starters).

ZZP-ers

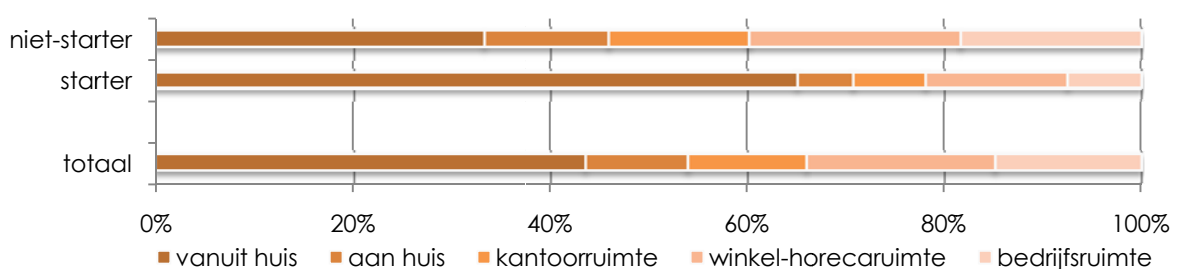
In totaal is 53% van de starters ZZP-er, van de niet-starters is 30% ZZP-er. De meeste starters beginnen voor zichzelf, dus zonder personeel. Een deel van deze ondernemers kiest er bewust voor geen personeel in dienst te nemen. Een ander deel neemt na verloop van tijd door groei wel personeel in dienst.

5.4.2 Huisvesting en locatie

Huisvesting

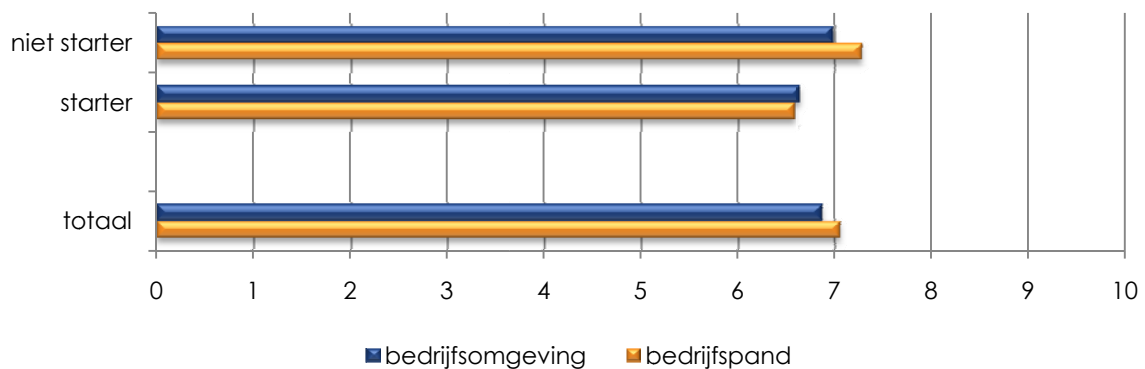
Starters werken (zoals verwacht kan worden) relatief vaak vanuit huis (65%) (figuur 5.18). Niet-starters werken relatief veel vanuit een bedrijfs-, kantoor- of winkel/horecaruimte. Statistische toetsing wijst uit dat de verschillen in huisvesting tussen starters en niet-starters significant zijn. De nul-hypothese dat er geen verband is tussen de variabele starter/niet-starter en huisvesting wordt namelijk verworpen (bijlage 7). Niet-starters zijn gemiddeld positiever over zowel hun huidige bedrijfspand als de bedrijfsomgeving dan starters (figuur 5.19). Een groot gedeelte van de starters werkt namelijk (nog) vanuit-/aan huis, wat niet de meest ideale locatie is om vanuit te werken. Het verschil is overigens beperkt, maar wel statistisch significant. Een t-toets laat zien dat de nul-hypothese dat starters eenzelfde cijfer geven aan hun pand en omgeving als niet-starters verworpen wordt (met een betrouwbaarheid van 95%) (bijlage 7).

Figuur 5.18 Huisvesting van starters en niet-starters



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Figuur 5.19 Waardering bedrijfspand en –omgeving van starters en niet-starters



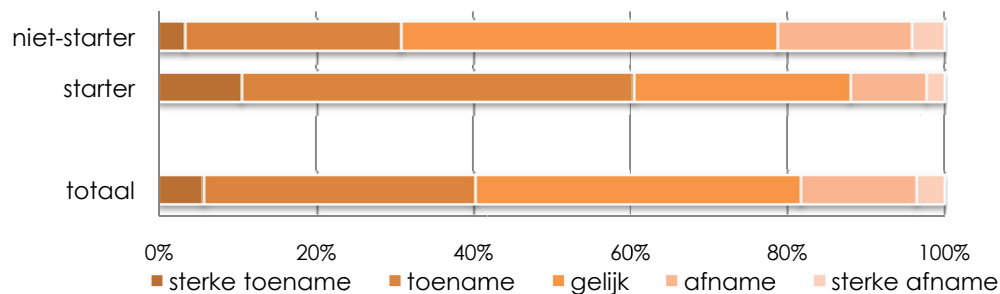
Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.4.3 Toekomst

Omzetontwikkeling

Ook de starters is gevraagd naar hun verwachting wat betreft de ontwikkeling van de omzet en de omvang van het personeel in de komende twee jaar. Voor wat betreft de ontwikkeling van de omzet zijn starters opmerkelijk positiever dan niet-starters: 50% van de starters denkt dat de omzet zal toenemen en 10% denkt dat de omzet zelfs sterk zal toenemen tegenover respectievelijk 27% en 3% voor niet-starters (figuur 5.20). Overigens is het van ondernemers die kort geleden begonnen zijn ook te verwachten dat zij een toename van de omzet verwachten. Statistische toetsing wijst uit dat de verschillen in omzetverwachting en ontwikkeling in de omvang van personeel tussen starters en niet-starters significant zijn. Met een betrouwbaarheid van 95% wordt namelijk de nul-hypothese dat er geen verband bestaat (en de groepen dus niet van elkaar verschillen) verworpen (bijlage 7).

Figuur 5.20 Omzetverwachting van starters en niet-starters

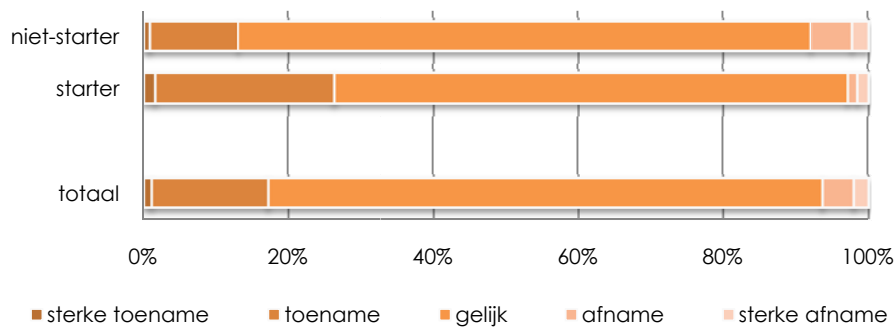


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Personeel

Voor wat betreft de ontwikkeling van de omvang van het personeel voor de komende 2 jaar zijn de starters ook positiever gesteld dan de niet-starters (figuur 5.21). 25% van de starters denkt dat de omvang van het personeel zal toenemen (2% zeer sterk), tegenover 12% van de niet-starters (1% zeer sterk).

Figuur 5.21 Verwachting omvang personeel van starters en niet-starters



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Het verschil in optimisme tussen starters en niet-starters is tevens verklaarbaar uit de sectorverdeling van de startende bedrijven. Zoals al eerder vermeld, zijn starters sterk vertegenwoordigd in de creatieve bedrijfstakken en de zakelijke dienstverlening. In deze bedrijfstakken blijken ondernemers het meest positief over de ontwikkeling van de omzet en het personeel. Een andere mogelijkheid is dat starters nog niet geconfronteerd zijn met een conjunctuurdaling en daarom optimistischer zijn ten aanzien van de ontwikkeling van de omzet en het personeel dan niet-starters. Ervan uitgaande dat startende bedrijven veelal eenmanszaken of bedrijven met maximaal 4 werkzame personen zijn, kan de grootteklasse een verklarende factor zijn voor de omzetverwachting. Echter, er blijken nauwelijks verschillen te bestaan in omzet- en personeelsverwachting tussen grote en kleine bedrijven.

Verwachtingen ruimtegebruik

Starters verwachten in lijn met de omzet en de omvang van het personeelsbestand ook wat het ruimtegebruik betreft meer te groeien dan niet-starters (tabel 5.19). Ruim de helft van de starters verwacht in de toekomst meer ruimte nodig te hebben tegenover 38% van de niet-starters.

Tabel 5.19 Ruimtebehoefte van starters en niet-starters (%)

	niet meer ruimte nodig	waarschijnlijk meer ruimte	waarschijnlijk minder ruimte	weet nog niet	totaal	n
starter	35,0	50,5	1,1	13,4	100	277
niet-starter	46,8	37,8	3,4	11,9	100	553
totaal	42,9	42,0	2,7	12,4	100	830

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Toekomstige locatiefactoren

Voor wat betreft de eisen aan de toekomstige vestigingslocatie bestaat er weinig verschil tussen starters en niet-starters, zowel wat betreft de eisen aan het bedrijfspand als de eisen ten aanzien van de bedrijfsomgeving (tabel 5.20). De verschillen zijn verwaarloosbaar zoals de volgende tabel aantoont. Alleen aan factor 'de mogelijkheid om wonen en werken te combineren' hechten starters wat meer belang dan niet-starters. Waarschijnlijk komt dit omdat zij vaker dan niet-starters een werklocatie vanuit-/aan huis overwegen (31% versus 21%).

Tabel 5.20 Belang locatiefactoren van toekomstige vestigingslocatie voor starters en niet-starters. Gemiddelde score op schaal van 1 tot 5

	starter (n=125)	niet- starter (n=178)	verschil	totaal (n=303)
bedrijfspand				
representativiteit/uitstraling pand	4,0	3,9	0,1	4,0
technische kwaliteit/staat pand	3,9	3,9	0,0	3,9
grootte pand	3,8	3,9	-0,1	3,9
goede ICT-Infrastructuur	3,6	3,5	0,1	3,5
(toekomstige) uitbreidingsmogelijkheden	3,5	3,3	0,2	3,4
oppervlakte buitenterrein	2,9	3,0	-0,1	3,0
mogelijkheden voor goederenopslag	2,7	2,8	-0,1	2,7
bedrijfsomgeving				
representativiteit/uitstraling omgeving	3,9	3,9	0,0	3,9
veiligheid bedrijfsomgeving	3,8	3,9	-0,1	3,9
voorzieningenniveau	3,5	3,4	0,1	3,4
nabijheid klantenkring/opdrachtgevers	3,3	3,5	-0,2	3,4
nabijheid personeel	2,8	2,9	-0,1	2,9
nabijheid branchegenoten	2,6	2,4	0,2	2,5
nabijheid kennisinstellingen	2,6	2,3	0,2	2,4
bereikbaarheid				
goede bereikbaarheid per auto	4,2	4,2	0,0	4,2
parkeergelegenheid	4,1	4,2	-0,1	4,2
goede bereikbaarheid OV	3,7	3,6	0,2	3,6
overig				
prijs (hoogte huur/exploitatielasten)	4,2	4,2	0,0	4,2
veiligheid bedrijfsomgeving	3,8	4,0	-0,2	3,9
flexibiliteit (huur)contract	3,8	3,7	0,1	3,7
aantrekkelijk woonklimaat	3,6	3,4	0,2	3,4
aantrekkelijk woonklimaat	3,6	3,3	0,3	3,4
combineren wonen & werken	3,2	2,8	0,5	3,0
scheiden wonen & werken	3,1	2,9	0,2	3,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.4.4 Gemeentelijk beleid en belemmeringen

Ook is gevraagd naar de waardering van ondernemingen voor het gemeentelijk beleid ten aanzien van kleinschalige bedrijfshuisvesting, specifiek startersbeleid en algemeen ondernemersbeleid. Wanneer we nu specifiek naar de starters kijken, blijkt dat deze het beleid iets positiever beoordelen dan niet-starters (tabel 5.21). Dit geldt voor alle drie genoemde 'soorten' beleid.

Enigszins te verwachten maar desalniettemin opvallend is dat starters het minst op de hoogte zijn van het gemeentelijk beleid, behalve als het gaat om het beleid richting starters. Daar heeft een wat kleiner aandeel (45%) geantwoord met 'weet niet' dan niet-starters (53%).

Tabel 5.21 Oordeel t.a.v. beleid gemeente m.b.t. kleinschalige bedrijfs-/kantoorhuisvesting, starters en algemeen ondernemersbeleid, naar starters en niet-starters (%)

	bevorde rend	neutraal	belem- merend	weet niet	totaal
<i>kleinschalige bedrijfs/ kantoorhuisvesting</i>					
starter	12,8	29,9	9,9	47,4	100
niet-starter	9,3	35,1	12,3	43,3	100
totaal	10,4	33,5	11,5	44,6	100
<i>starters</i>					
starter	13,5	32,6	8,9	45,1	100
niet-starter	8,9	29,8	8,6	52,7	100
totaal	10,4	30,7	8,7	50,3	100
<i>algemeen ondernemersbeleid</i>					
starter	18,5	33,1	7,3	41,1	100
niet-starter	14,7	33,3	12,8	39,2	100
totaal	15,9	33,2	11	39,8	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.5 Kenmerken wijkeconomie per bedrijfsactiviteit

5.5.1 Profiel ondernemingen

Een andere interessante analyse die te maken is, is de analyse naar bedrijfsactiviteiten. Hiervoor is een onderverdeling gemaakt in zeven categorieën (tabel 5.22).

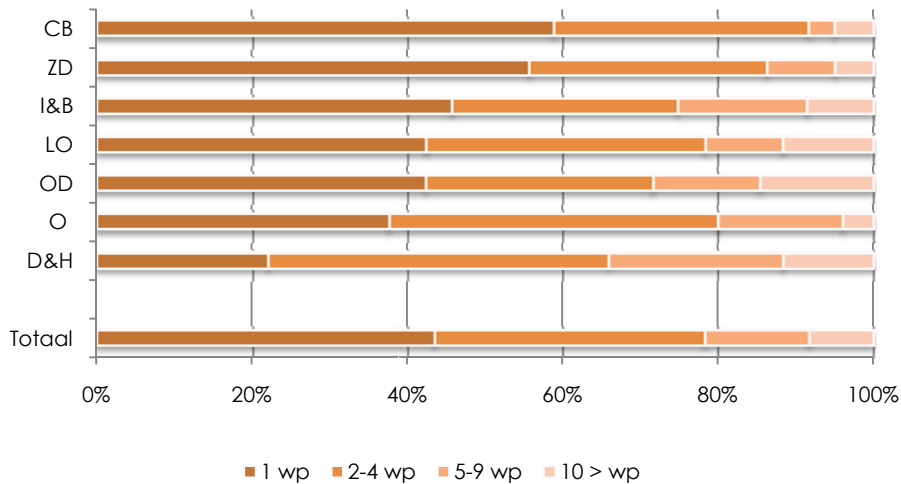
Tabel 5.22 Overzicht bedrijfsactiviteiten

	activiteit
LB	landbouw
I&B	industrie en bouw
D&H	detailhandel en horeca
LO	logistiek en groothandel
ZD	zakelijke dienstverlening
OD	overheidsdiensten
O	overige diensten
CB	creatieve bedrijvigheid

Grootteklasse

Grotere ondernemingen in de wijk zijn vooral te vinden in de sectoren detailhandel en horeca, logistiek en opslag (beide 12% meer dan 10 werknemers), overheid (15%) en industrie en bouw (9%) (figuur 5.22). Veel kleine bedrijven zijn er in de creatieve bedrijvigheid (92% minder dan 5 werkzame personen), zakelijke dienstverlening (87%), overige diensten (80%), logistiek en opslag (78%), industrie en bouw (75%), overheid (71%). De meeste ZZP-ers (leeuwendeel van bedrijven met 1 werkzame persoon) werken in de creatieve bedrijvigheid. In deze sector en bijvoorbeeld de zakelijke dienstverlening is het percentage (kleine) starters ook groot.

Figuur 5.22 Grootteklasse ondernemingen naar type bedrijfsactiviteit



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Omzet

Ondernemers die werkzaam zijn in de overige diensten en detailhandel/horeca zijn qua omzet (vanzelfsprekend) vooral afhankelijk van de eigen wijk (respectievelijk 43% en 42%) (tabel 5.23). Verder is het percentage dat ondernemers qua omzet halen uit 'overig' Nederland in de zakelijke dienstverlening en logistiek relatief hoog (resp. 40% en 39%). Net als de creatieve bedrijfstakken (4%) zijn deze bedrijven nauwelijks voor de eigen wijk actief (resp. 7% en 8%). Logistieke dienstverleners zijn het meest internationaal georiënteerd (12%).

Tabel 5.23 Herkomst omzet naar bedrijfsactiviteiten (gemiddeld percentage)

	eigen wijk	eigen stad	regio	NL	buiten NL	n
L	14,5	55,8	29,7	0,0	0,0	6
I&B	17,8	36,0	24,8	18,2	3,2	162
D&H	42,4	29,3	13,0	12,0	3,3	240
LO	7,8	23,6	18,0	38,6	12,0	111
ZD	6,7	25,4	23,0	40,3	4,6	320
OD	37,3	25,2	16,3	20,0	1,3	130
O	42,7	31,3	15,6	9,0	1,5	125
CB	4,1	27,0	27,0	39,2	2,7	119
totaal	22,1	28,3	19,8	25,9	3,9	1.213

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Deze resultaten zijn ook te verwachten op grond van de literatuurstudie (Bulterman et al., 2007; Bedrijvige wijken in bedrijvige steden, 2008). De detailhandel hebben over het algemeen een verzorgende functie voor de wijk en generen hun omzet ook hier. De zakelijke dienstverlening en creatieve bedrijven hebben dikwijls een wijkoverstijgende functie en halen hun omzet uit elders in de stad of vaker nog uit andere regio's in Nederland.

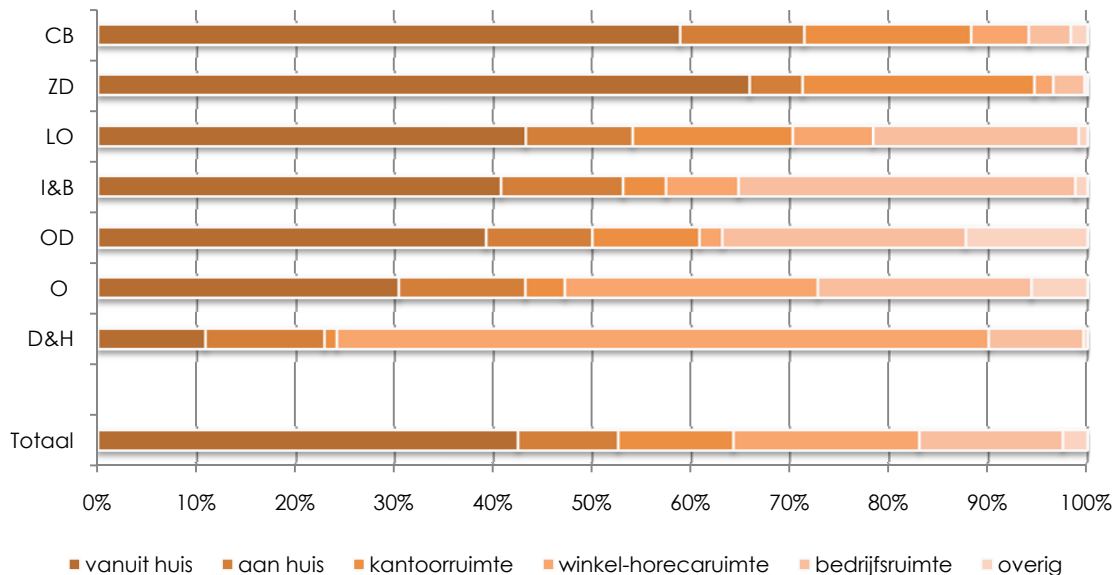
5.5.2 Huisvesting en locatie

Huisvesting

Qua bedrijfshuisvesting zijn er grote verschillen waarneembaar (figuur 5.23). De zakelijke dienstverlening en creatieve bedrijvigheid werkt grotendeels vanuit of aan huis (beide 71%). De activiteiten van deze bedrijven lenen zich ook beter voor het werken in een werkkamer aan huis of aan een werkplek in huis. Voor deze beide categorieën is ook het percentage dat vanuit een kantoor werkt hoog (respectievelijk 23% en 17%). Detailhandel en horeca zijn vanzelfsprekend grotendeels (66%) in een winkel- of horecaruimte actief, hoewel er van deze

categorie toch ook nog 23% vanuit of aan huis opereert. Bedrijven in de industrie en bouw werken voor 53% vanuit of aan huis, terwijl 34% van deze groep bedrijfsruimte opgeeft als huisvesting. De activiteiten van deze bedrijven vragen om voldoende opslag- en werkruimte. Deze is niet altijd in de directe omgeving van een woonhuis te vinden. Vandaar het lagere percentage dat vanuit huis werkt en het hogere percentage dat een bedrijfsruimte als huisvesting heeft.

Figuur 5.23 Huisvesting naar type bedrijfsactiviteit



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Opslag van goederen

Ook is gevraagd naar het al dan niet gebruiken van opslagfaciliteiten voor de onderneming. De meeste bedrijven die opslag gebruiken zijn (logischerwijs) te vinden in de categorieën industrie en bouw (51%), detailhandel en horeca (42%) en logistiek (35%) (tabel 5.24). Bedrijven in de zakelijke dienstverlening (8%), overheidsdiensten (8%) en overige diensten (9%) slaan, zoals te verwachten is, relatief weinig op. Voor hun bedrijfsactiviteiten hebben ze weinig producten en goederen die om opslagruimte vragen.

Tabel 5.24 Gebruik opslag naar type bedrijfsactiviteit

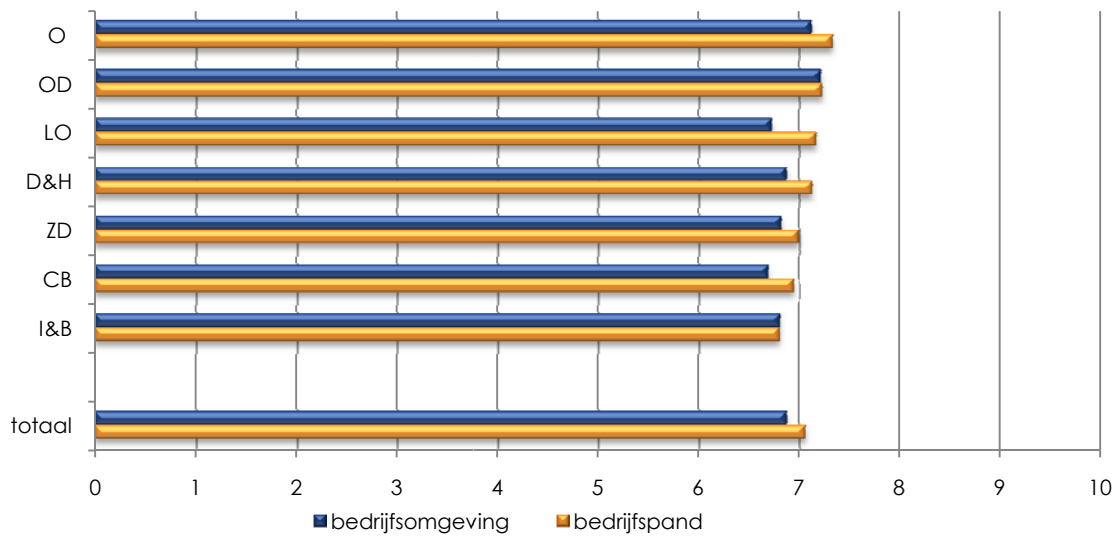
	ja		nee		totaal	
	n	%	n	%	n	%
I&B	82	50,6	80	49,4	162	100
D&H	101	42,1	139	57,9	240	100
LO	39	35,1	72	64,9	111	100
CB	22	18,5	97	81,5	119	100
O	11	8,8	114	91,2	125	100
OD	10	7,7	120	92,3	130	100
ZD	24	7,5	296	92,5	320	100
totaal	289	23,9	918	76,1	1.207	100

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Waardering huisvesting

Qua waardering van de huisvesting zijn er geen grote verschillen tussen de verschillende sectoren waarneembaar (figuur 5.24). Waardering voor het pand is in alle categorieën hoger dan die voor de bedrijfsomgeving maar ligt voor alle sectoren rond de 7. Overheid en overige diensten zijn het meest positief; logistiek en creatieve bedrijvigheid het minst.

Figuur 5.24 Waardering bedrijfspand en -omgeving naar bedrijfsactiviteit



Bron: Bureau BUITEN, 2009

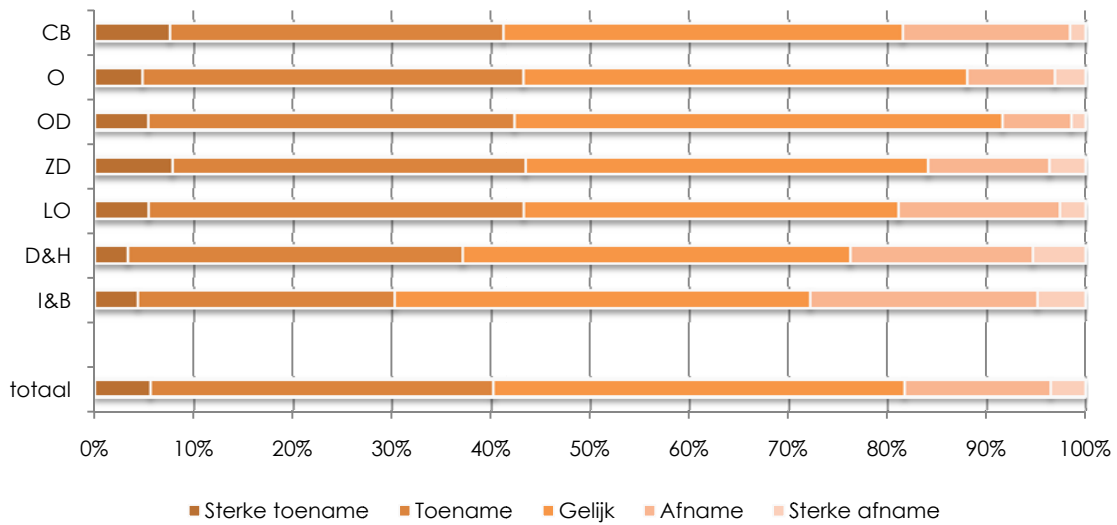
5.5.3 Toekomst

Ontwikkeling omzet en personeel

De verwachtingen ten aanzien van de toekomstige ontwikkeling van omzet en personeel lopen uiteen per type bedrijfsactiviteit (figuur 5.25 en 5.26). Het minst positief zijn ondernemingen in bouw en industrie: maar liefst 28% hiervan verwacht een afname qua omzet en 8% ook qua personeel. Bij detailhandel en horeca liggen deze percentages op respectievelijk 24 en 10. Het meest positief over omzet en personeel zijn ondernemingen in de zakelijke dienstverlening (resp. 44% en 21%), overheid (resp. 43% en 17%), logistiek (resp. 43% en 22%), overige diensten (resp. 42% en 19%) en creatieve bedrijvigheid (resp. 41% en 14%).

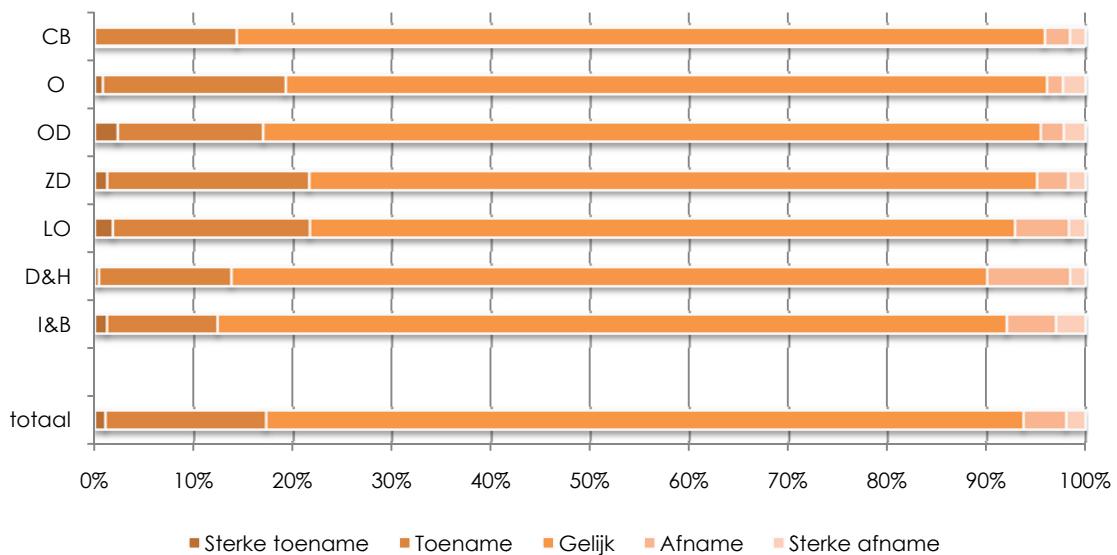
De geringe omzetverwachting in de bouw is in de huidige economische situatie te verwachten, maar de relatief positieve toekomstverwachting in de logistieke sector (vatbaar voor conjunctuurschommeling) is opmerkelijk. Bovendien wijkt dit af van de landelijke trend: de sector transport is één van de sectoren die een grote daling in werkgelegenheid verwachten. De cijfers van de overige sectoren komen wel overeen met de landelijke trend. De sectoren opslag en mijnbouw en delfstofwinning zijn de grootste dalers, de sectoren Overheid en maatschappelijke dienstverlening en de sector Groothandel, detailhandel en horeca zijn het meest positief (EZPress, 2009).

Figuur 5.25 Omzetverwachting naar type bedrijfsactiviteit



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Figuur 5.26 Verwachting omvang personeel naar type bedrijfsactiviteit



Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.6 Kenmerken wijkeconomie per grootteklasse

5.6.1 Profiel ondernemingen

Omzet

Grotere bedrijven blijken qua omzet meer afhankelijk van de wijk te zijn dan kleinere (31% bij bedrijven met meer dan 10 werknemers tegenover 15% van de bedrijven met 1 werknemer) (tabel 5.25). Ze genereren hun omzet ook minder op nationale schaal dan kleinere bedrijven (met 1 werknemer 33% tegenover 18% bij bedrijven met meer dan 10 werknemers). Een mogelijke reden voor dit verschil is dat onder de grotere bedrijven zich veel lokaal opererende winkeliers en groothandels bevinden. Deze bedrijven zijn relatief groot, maar zijn juist qua omzet sterk afhankelijk van de wijk.

Tabel 5.25 Herkomst omzet naar grootteklasse (gemiddeld percentage)

	In de wijk	Elders in de stad/ gemeente	Elders in de regio	Elders in Nederland	In ander land	n
1 wp	14,9	25,6	22,6	32,8	4,1	527
2-4 wp	24,6	30,1	17,7	23,1	4,3	423
5-9 wp	33,3	30,8	17,2	15,7	3,1	162
10 < wp	31,2	30,5	17,7	18,1	2,6	101
totaal	22,1	28,3	19,7	25,9	3,9	1.213

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Type bedrijf

Naar verwachting zijn de bedrijven met een groter aantal werkzame personen vaker onderdeel van een franchiseketen of concern dan kleine bedrijven (tabel 5.26). Bedrijven met een klein aantal werknemers zijn meestal zelfstandigen. Dit blijkt ook uit de respons in dit onderzoek: 10% en 19% van de bedrijven met 10 of meer werkzame personen zijn onderdeel van een franchiseketen of concern ten opzichte van slechts 2% en 1% van de bedrijven met 1 werkzame persoon in dienst.

Tabel 5.26 Type bedrijf naar grootteklasse (%)

	Volledig zelfstandig bedrijf	Onderdeel van een franchiseketen	Onderdeel van een concern	n
1 wp	97,9	1,5	0,6	527
2-4 wp	91,7	3,5	4,7	423
5-9 wp	82,7	4,3	13,0	162
10 > wp	71,3	9,9	18,8	101
totaal	91,5	3,3	5,2	1.213

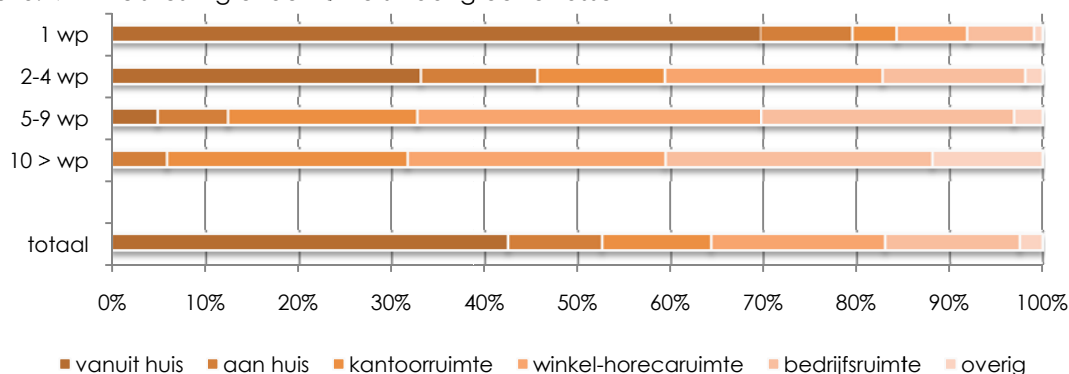
Bron: Bureau BUITEN, 2009

5.6.2 Huisvesting en locatie

Huisvesting

Wanneer gekeken wordt naar de huisvesting van ondernemingen en deze wordt gerelateerd aan grootteklasse, is er een duidelijke conclusie te trekken. Hoe kleiner de onderneming, hoe vaker er vanuit of aan huis wordt gewerkt (figuur 5.27). Dit geldt voor maar liefst 80% van de eenmanszaken en 46% van de ondernemingen met 2-4 werkzame personen. Van de relatief grote ondernemingen (meer dan 10 werkzame personen) opereert 29% vanuit een bedrijfsruimte, 28% vanuit een winkel- of horecaruimte en 26% vanuit een kantoorruimte.

Figuur 5.27 Huisvesting ondernemers naar grootteklasse

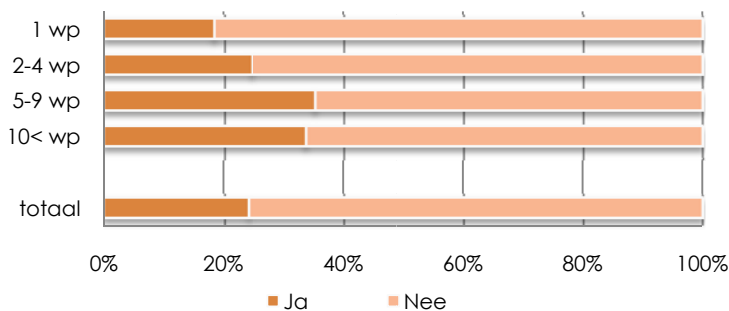


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Opslag van goederen

Opslagfaciliteiten zijn vooral voor middelgrote (5-9 werknemers) en grote ondernemingen (meer dan 10 werknemers) belangrijk: respectievelijk 35% en 34% van de ondernemers van deze bedrijven geven aan dat opslag van goederen een belangrijk deel uitmaakt van de bedrijfsactiviteiten (figuur 5.28). Onder eenmanszaken ligt dit percentage op 18%.

Figuur 5.28 Gebruik opslag naar grootteklasse

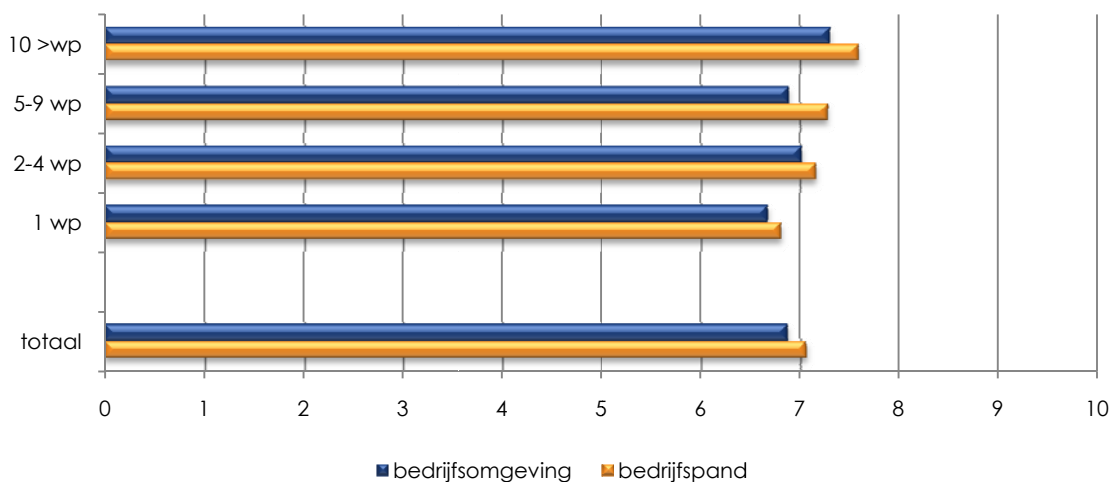


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Waardering huisvesting

Over het algemeen geldt: hoe groter de onderneming, hoe positiever men is over de bedrijfshuisvesting (figuur 5.29). De score onder ondernemingen met meer dan 10 werknemers voor hun bedrijfspand en bedrijfsomgeving is respectievelijk een 7,6 en een 7,3. Voor eenmanszaken is dat gemiddeld een 7,1 en een 6,9. Wellicht beschikken grotere ondernemingen over meer middelen om te investeren in huisvesting dan kleinere. Daarnaast werkt een relatief groot gedeelte van de kleinere ondernemers vanuit-/aan huis, wat misschien niet de meest ideale locatie is.

Figuur 5.29 Waardering bedrijfspand en -omgeving naar grootteklasse



Bron: Bureau BUITEN, 2009

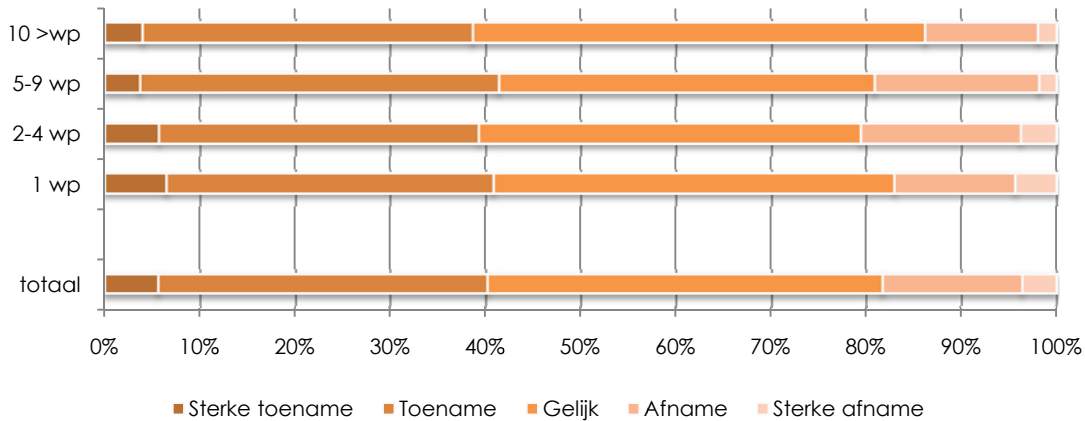
5.6.3 Toekomst

Ontwikkeling omzet en personeel

Verwachtingen ten aanzien van omzetontwikkeling verschillen niet veel tussen de verschillende grootteklassen. Bijna 40% van zowel de grote als de kleine bedrijven verwacht een toename of zelfs een sterke toename van de omzet (figuur 5.30). De verwachting dat kleine, mogelijk startende, bedrijven sterker zullen groeien dan grotere wordt door deze resultaten niet bevestigd. Wellicht komt dit doordat ZZP-ers sterk vertegenwoordigd zijn. Zij hebben vaak geen uitgesproken groeiambitie.

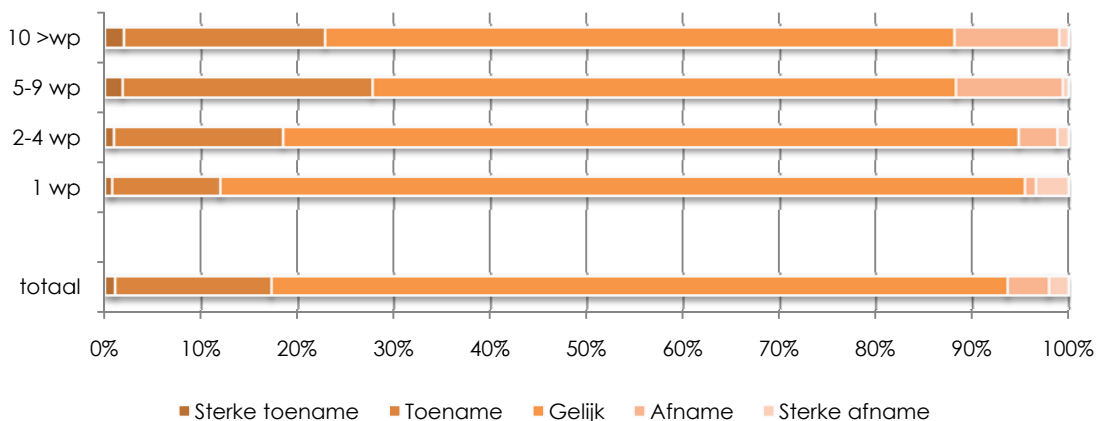
Voor de verwachtingen ten aanzien van de ontwikkeling van het personeelsbestand is een iets ander beeld te schetsen (figuur 5.31). Een groter percentage van de bedrijven met 5-9 werkzame personen (28%) verwacht een toename van het personeel dan de eenmanszaken (12%). Dit laatste is te verwachten aangezien eenmansbedrijven vaak ZZP-ers zijn. ZZP-ers willen vaak bewust geen werknemers in dienst nemen.

Figuur 5.30 Omzetverwachting naar grootteklasse



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Figuur 5.31 Verwachting omvang personeel naar grootteklasse



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Toekomstige locatiefactoren

Voor wat betreft de eisen aan de toekomstige vestigingslocatie bestaat er een aantal verschillen tussen de verschillende grootteklassen (tabel 5.27). Relatief grotere ondernemingen (meer dan 10 werknemers) hechten over het algemeen minder waarde aan een goede ICT-infrastructuur en meer waarde aan een groter pand, uitbreidingsmogelijkheden, de oppervlakte van het buitenterrein, mogelijkheden voor opslag, de prijs van de bedrijfsruimte, een goede autobereikbaarheid en de nabijheid van klanten dan kleinere ondernemingen. Eenmanszaken vinden ICT, een aantrekkelijk woonklimaat en de mogelijkheid tot combinatie van wonen en werken belangrijker dan het realiseren van grotere ondernemingen. Dit is ook te verwachten, omdat zij (zoals al bleek) vooral aan en vanuit huis werken.

Tabel 5.27 Belang locatiefactoren naar grootteklasse. Gemiddelde score op schaal 1-5, waarbij 1=zeer onbelangrijk en 5= zeer belangrijk)

	1 wp n=126	2-4 wp n=109	5-9 wp n=46	10> wp n=22	totaal n=303
bedrijfspan					
representativiteit/uitstraling pand	3,8	4,0	4,1	4,1	4,0
grootte pand	3,8	3,9	3,9	4,2	3,9
technische kwaliteit/staat pand	3,8	3,9	4,1	4,1	3,9
goede ICT-Infrastructuur	3,5	3,6	3,7	3,1	3,5
(toekomstige) uitbreidingsmogelijkheden	3,3	3,3	3,4	3,7	3,4
oppervlakte buitenterrein	2,7	2,9	3,3	4,2	3,0
mogelijkheden voor goederenopslag	2,5	2,8	2,9	3,0	2,7
bedrijfsomgeving					
representativiteit/uitstraling omgeving	3,8	4,0	4,2	3,9	3,9
veiligheid bedrijfsomgeving	3,8	3,9	4,0	4,1	3,9
voorzieningenniveau	3,3	3,4	3,6	3,4	3,4
nabijheid klantenkring/opdrachtgevers	3,2	3,4	3,6	4,0	3,4
nabijheid personeel	2,6	3,0	3,3	3,0	2,9
nabijheid branchegenoten	2,6	2,5	2,3	2,1	2,5
nabijheid kennisinstellingen	2,5	2,3	2,6	2,1	2,4
bereikbaarheid					
goede bereikbaarheid per auto	4,1	4,3	4,2	4,6	4,2
parkeergelegenheid	4,0	4,2	4,3	4,2	4,2
goede bereikbaarheid OV	3,6	3,6	3,7	3,8	3,6
overig					
prijs (hoogte huur/exploitatielasten)	4,2	4,2	4,2	4,6	4,2
veiligheid bedrijfsomgeving	3,8	3,9	4,0	4,2	3,9
flexibiliteit (huur)contract	3,7	3,7	3,7	3,9	3,7
aantrekkelijk woonklimaat	3,5	3,5	3,4	2,9	3,4
aantrekkelijk woonklimaat	3,5	3,4	3,5	3,0	3,4
combineren wonen & werken	3,2	3,0	2,7	2,2	3,0
scheiden wonen & werken	3,2	3,0	3,0	2,3	3,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

6 Conclusies per onderzoeksvraag

In dit hoofdstuk wordt antwoord gegeven op de in de inleiding geformuleerde onderzoeksvragen. De onderzoeksvragen luiden:

1. Indeling markt: hoe kan de bedrijfshuisvestingsmarkt worden gesegmenteerd?
2. Trends: welke trends doen zich voor op deze markt? Welke zijn te verwachten?
3. Vraag: wat is de behoefte aan kleinschalige bedrijfshuisvesting bij verschillende ondernemerstypen en wat zijn de eisen? Wat is het belang van informele bedrijfshuisvesting t.o.v. formele? Hoe oriënteren ondernemers zich op huisvesting?
4. Aanbod: wat is de rol van makelaars, KvK, banken, opslagbedrijven enz. bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van kleinschalige bedrijfsruimte?
5. Vraag – aanbod: hoe verloopt de confrontatie vraag – aanbod? In welke segmenten en voor welke typen ondernemingen zijn er problemen?
6. Functiemenging: wat zijn planologische, stedenbouwkundige, bouwkundige, milieutechnische, juridische en fiscale voorwaarden voor functiemenging?

Deze onderzoeksvragen worden beantwoord aan de hand van de kwantitatieve analyse, de gesprekken met bedrijfsmakelaars en beleidsmedewerkers van de verschillende gemeenten en de literatuurstudie. De kwantitatieve gegevens zijn de resultaten van een gestructureerde vragenlijst die is afgenomen onder ondernemers in de 28 wijken (en één bedrijventerrein²⁰). De gesprekken met de bedrijfsmakelaars en beleidsmedewerkers zijn vooral aanvullend op de resultaten verkregen uit de vragenlijst. Er kunnen geen vergaande conclusies aan de verkregen inzichten uit de gesprekken worden verbonden. Voordat de onderzoeksvragen worden beantwoord, wordt eerst een kort profiel geschetst van de onderzochte ondernemingen (paragraaf 6.1).

6.1 Profiel onderzochte bedrijven

Omvang/schaal

De bedrijven in het onderzoek tellen gemiddeld 3,5 fulltime werkzame personen. Ruim 43% van de ondernemingen zijn eenmanszaken. Bedrijven met 2-4 werkzame personen zijn eveneens sterk vertegenwoordigd (35%). Ruim een kwart van de ondernemers werkt in de overige zakelijke dienstverlening (26%), nog eens 20% in de detailhandel en horeca. De overige categorieën zijn ongeveer in gelijke mate vertegenwoordigd (tussen 10%-13%), behalve de landbouw (n=6).

(Eigendoms-)structuur onderneming

Het overgrote deel (92%) van de ondernemingen is een volledig zelfstandig bedrijf. De grote bedrijven zijn vaker onderdeel van een franchiseketen of concern dan kleine bedrijven. Een groot deel (38%) van de ondervraagde ondernemers is ZZP-er. Gezien het onderwerp van dit onderzoek (wijk economie) is dit logisch. Omdat ZZP-ers veelal samenvallen met 1 werkzame persoon uit de grootteklasse-indeling (87% van de bedrijven met 1 werkzame persoon is ZZP-er), wordt deze groep in de rest van dit hoofdstuk niet apart beschreven.

Bedrijfsruimte

Aangezien in het onderzoek veel bedrijven met 1 werkzame persoon zitten, is de verwachting dat veel ondernemers vanuit of aan huis werken. Dit blijkt te kloppen: 53% van de ondernemers werkt vanuit of aan huis. Van de bedrijven met 1 werkzame persoon (veelal dus ZZP-ers) werkt zelfs 80% vanuit of aan huis. De overige respondenten werken vanuit een winkel- of horecaruimte, bedrijfsruimte of kantoorruimte.

²⁰ De onderzoeksresultaten van dit bedrijventerrein (Alkmaar Beverkoog) zijn niet in dit hoofdstuk meegenomen, maar zijn apart verwerkt in de bijlage.

Meer dan de helft van de ondernemers (58%) is gestart aan (of vanuit) huis. De rest heeft vooral via internet of vrienden de huidige huisvesting gevonden. Makelaars speelden bij het vinden van de huidige huisvesting slechts een bescheiden rol (7%).

De meerderheid van de bedrijven (68%) huurt de bedrijfsruimte, 30% is (mede-)eigenaar. Het grootste deel van de bedrijven is relatief klein: 66% gebruikt minder dan 100m², 31% tussen de 100 en 500 m² en slechts 3% gebruikt 500-1000m². Slechts voor een kwart van de bedrijven is opslag van goederen een belangrijk deel van de activiteiten. Dit is ook te verwachten, omdat een groot deel van de respondenten bestaat uit 'thuiswerkers'.

De ondernemers zijn over het algemeen tevreden over de kwaliteit van het bedrijfspand (waardering 7,1) en de bedrijfsomgeving (6,9). Grotere bedrijven zijn gemiddeld positiever dan kleinere.

Bedrijfsactiviteiten

Qua bedrijfsactiviteiten zijn er grote verschillen waarneembaar in soort bedrijfshuisvesting. Ondernemers die actief zijn in de zakelijke dienstverlening en creatieve sector (beide 71%) werken conform verwachting meer aan of vanuit huis dan bedrijven uit de detailhandel en horeca (20%). Detailhandel en horeca zijn vanzelfsprekend grotendeels (66%) in een winkel- of horecaruimte actief, hoewel er van deze categorie toch ook nog 23% vanuit of aan huis opereert. Bedrijven in de industrie en bouw werken voor 53% vanuit of aan huis, terwijl 34% van deze groep bedrijfsruimte opgeeft als huisvesting.

Starters/niet-starters





De meeste ondernemers zijn in de afgelopen 10 jaar gestart. Alle ondernemers die in 2005 of later hun onderneming zijn gestart (32%), vallen onder de categorie starter (zie ook definities in 4.2). Bijna 60% van de starters heeft 1 werkzame persoon. Als wordt gekeken naar de bedrijfsactiviteiten werken in verhouding meer starters (35%) dan niet-starters (22%) in de zakelijke dienstverlening. Dit geldt ook voor de creatieve bedrijfstakken waar 13% van de starters werkt en 8% van de niet-starters. In Industrie & Bouw en Detailhandel & Horeca is dat andersom: in deze bedrijfsactiviteiten zitten vaker niet-starters (respectievelijk 15% en 22%), dan starters (respectievelijk 9% en 16%). Starters werken relatief veel meer vanuit huis dan niet-starters (65% versus 32%) en veel minder vanuit een kantoorruimte, bedrijfsruimte of winkel-horecaruimte. Ook dit is logisch aangezien ruim 53% van de starters ZZP-er is.

Er blijkt nauwelijks verschil te bestaan tussen bedrijfsactiviteiten naar grootteklasse tussen startende bedrijven en niet-startende bedrijven. Bedrijven in de zakelijke en creatieve dienstverlening zijn meestal klein en in de detailhandel/horeca relatief groot. Dit geldt voor zowel startende als niet-startende bedrijven.

In de volgende tabel (tabel 6.1) wordt een aantal kenmerken van de onderzochte bedrijven - schaal (werkzame personen en oppervlakte), bedrijfsactiviteiten en startmoment van de ondernemingen - gerelateerd aan het type huisvesting. De hoogste percentages komen voor in de categorie 'vanuit-/aan huis'. Deze groep is sterk vertegenwoordigd in de respons, steekproef en populatie.

Tabel 6.1 Relatie tussen type huisvesting en diverse kenmerken van ondernemingen (%)

	Totaal %↓	vanuit-/aan huis	winkel-/horeca-ruimte	bedrijfs-ruimte	kantoor-ruimte	overig	Totaal %→	
schaal (wp)	1 wp	44	80	8	7	5	1	100
	2-4 wp	35	46	23	15	14	2	100
	5-9 wp	13	12	37	27	20	3	100
	>10 wp	8	6	28	29	26	12	100
schaal (opp)	< 25 m ²	31	95	3	0	2	0	100
	25-50 m ²	15	74	12	8	5	0	100
	50-100 m ²	15	35	20	35	9	1	100
	100-250 m ²	21	15	20	38	24	3	100
	> 250 m ²	18	11	13	30	42	4	100
bedrijfsactiviteit	CB	10	71	6	4	17	2	100
	ZD	27	71	2	3	23	0	100
	LO	9	54	8	21	16	1	100
	I&B	13	53	7	34	4	1	100
	OD	11	50	2	25	11	12	100
	O	10	43	26	22	4	6	100
startmoment	D&H	20	23	66	10	1	0	100
	starter	32	71	14	8	7	0	100
	niet-starter	68	44	21	18	14	4	100
totaal			53	19	15	12	3	100

0-10%	
10-30%	
30-60%	
>60%	

Bron: Bureau BUITEN, 2009

6.2 Segmentatie bedrijfshuisvestingsmarkt

Zoals alle bedrijfshuisvestingsmarkten is ook de kleinschalige bedrijfshuisvestingsmarkt niet homogeen. Bedrijven en de manier waarop ze gehuisvest zijn verschillen sterk van elkaar bijvoorbeeld door de bedrijfsomvang en de bedrijfsactiviteiten die ze uitvoeren. Om vraag en aanbod meer op elkaar af te stemmen is het dus van belang meer inzicht te krijgen in de segmentatie van de kleinschalige bedrijfshuisvestingsmarkt. In deze paragraaf wordt beschreven hoe de kleinschalige bedrijfshuisvestingsmarkt kan worden gesegmenteerd.

Allereerst blijkt dat kleine ondernemers in uiteenlopende **typen bedrijfshuisvesting** werkzaam zijn. Het grootste deel (53%) werkt vanuit of aan huis. Maar kleine ondernemers zijn ook gevestigd in specifieke voor ondernemingen gerealiseerd vastgoed als winkel-/horecaruimten (19%), bedrijfsruimten (15%) en kantoorruimten (12%). Een verdere segmentatie naar schaal (werkzame personen en gebruikt vloeroppervlak), bedrijfsactiviteit en al dan niet startende onderneming lijkt dan ook relevant.

Qua **aantal werknemers** hebben alle ondernemingen die in dit onderzoek naar wijkeconomie zijn onderzocht minder dan 20 werkzame personen, maar zelfs hierbinnen blijkt dat de ondernemingen die in de wijken zitten relatief zeer klein zijn: het grootste deel van de ondernemingen is een eenmanszaak (43%) of heeft minder dan vijf werkzame personen in dienst (35%). Slechts een beperkte groep ondernemers heeft meer dan 10 werkzame personen in dienst. Zodra ondernemers meer werkzame personen in dienst hebben, werken ze relatief minder vaak vanuit de wijk.

In lijn met de segmentering naar type huisvesting en de zojuist beschreven schaalindeling is er een segmentering te maken op basis van de **gebruikte vloeroppervlakte**. Ook hier blijkt namelijk dat een groot deel op zeer kleine schaal opereert. Bijna twee derde van de ondernemers gebruikt zelfs minder dan 25m² voor het uitvoeren van de werkzaamheden. Kleine ondernemingen (qua oppervlak) werken vooral vanuit-/aan huis terwijl grotere ondernemingen meer in een bedrijfsruimte, kantoor of winkel-/horecaruimte gevestigd zijn. De wijkeconomie bestaat dus grotendeels uit zeer kleine bedrijven die vooral vanuit of aan huis werken.

Zodra ondernemers meer werknemers krijgen of meer oppervlak nodig hebben verhuizen ze hun vestiging aan huis blijkbaar voor specifieke bedrijfs- of kantoorruimte. Bij bedrijven gaat het met name om oppervlaktes vanaf 50m²; voor kantoren vanaf 100m². Omdat het grootste deel van de ondernemers aangeeft in een woonomgeving te willen blijven is het belangrijk om ook in de woonomgevingen te zorgen voor kleinschalige bedrijfshuisvestingsmogelijkheden voor ondernemers.

Als wordt gekeken naar **bedrijfsactiviteiten**, blijkt ook hier dat het grootste deel van de ondernemers in alle bedrijfsactiviteiten (behalve detailhandel en horeca) vanuit of aan huis werkt. Ondernemers in de detailhandel en horeca werken logischerwijs grotendeels vanuit een winkel- of horecaruimte, hoewel bijna een kwart (23%) hiervan eveneens vanuit of aan huis opereert.

Verder blijkt dat ondernemers die actief zijn in de zakelijke dienstverlening en creatieve sector conform verwachting meer aan of vanuit huis werken dan andere bedrijven. Ondernemers in de overige bedrijfssectoren opereren zowel vanuit huis als vanuit specifieke bedrijfs-/kantoorruimten. Bedrijven in de industrie en bouw werken voor meer dan de helft (53%) vanuit of aan huis, terwijl een derde van deze groep bedrijfsruimte opgeeft als huisvesting.

Ten slotte is het relevant om de ondernemingen in te delen naar hun **startmoment**. Ondernemers die in 2005 of later hun onderneming hebben opgericht ('starters'), blijken op verschillende punten af te wijken van hen die eerder gestart zijn. Starters zijn voor het grootste deel actief in de creatieve bedrijfstakken en zakelijke dienstverlening ('niet-starters': industrie & bouw en logistiek), zijn minder in de wijk en meer op nationale schaal actief, werken meer vanuit/aan huis en verwachten meer te groeien in aantal werknemers, omzet en ruimte dan 'niet-starters'.

Op grond van het bovenstaande is de volgende segmentering gemaakt waarin de verschillende elementen worden gecombineerd. De segmentering gaat in eerste instantie uit van aard van huisvesting maar legt ook nadrukkelijk de link met schaalgrootte (aantal werknemers en oppervlakte). De volgende categorieën worden onderscheiden:

- aan huis gevestigde kleine ondernemingen (opp. <50m², grotendeels ZZPers);
- winkels en horeca;
- bedrijven (voornamelijk industriële, bouw- en logistieke bedrijven en overige diensten) in kleine bedrijfsruimtes (opp. < 250 m²);
- bedrijven (voornamelijk industriële, bouw- en logistieke bedrijven en overige diensten) in grotere bedrijfsruimten (opp. > 250 m²);
- kleine kantoren (opp. < 250 m²);
- grotere kantoren (opp. >250 m²).

In tabel 6.2 wordt de segmentering verder uitgewerkt en toegelicht.

Tabel 6.2 Segmentering kleinschalige bedrijfshuisvestingsmarkt

Segment	Type huisvesting	Type wijk	Schaal (werkzame personen)	Schaal (oppervlakte)	Belangrijkste bedrijfsactiviteit	Starters/ niet-starters
Aan huis gevestigde kleine ondernemingen	vanuit-/aan huis	wijken met hoge WOZ-waarde	1-4	1-50 m ²	creatieve en zakelijke diensten en industrie & bouw	veel meer starters dan niet-starters
Winkels en horeca	winkel-/horecaruimtes	wijken met hoge WOZ-waarde	2-20	100-250 m ²	detailhandel en horeca	iets meer niet-starters dan starters
Bedrijven in kleine bedrijfsruimtes	bedrijfsruimtes	gelijk in wijktypen	2-20	50-250 m ²	industrie en bouw, overheidsdiensten, overige diensten, logistiek	meer niet-starters dan starters
Bedrijven in grotere bedrijfsruimtes	bedrijfsruimtes	gelijk in wijktypen	5-20	>250 m ²	industrie en bouw, overige diensten, logistiek	meer niet-starters dan starters
Kleine kantoren	kantoorruimtes	wijken met hoge WOZ-waarde	2-20	25-250 m ²	zakelijke en creatieve diensten, logistiek	meer niet-starters dan starters
Grotere kantoren	kantoorruimtes	wijken met hoge WOZ-waarde	5-20	>250 m ²	Zakelijke diensten en overheidsdiensten	meer niet-starters dan starters

Bron: Bureau BUITEN, 2009

6.3 Trends en ontwikkelingen op de bedrijfshuisvestingsmarkt

In deze studie is een aantal trends in vraag en aanbod naar bedrijfsruimten in de bestudeerde wijken waargenomen, deels vanuit de enquêtes, deels vanuit de gevoerde gesprekken. Hieronder worden deze kort beschreven.

Van scheiding van wonen en werken naar wijk economie

Op de bedrijfshuisvestingsmarkt is de focus de laatste jaren verschoven van het scheiden van wonen en werken naar het stimuleren van wijk economie en creëren van mengvormen. In de jaren '50 t/m '80 van de vorige eeuw lag de nadruk op functiescheiding, maar eind jaren 80 en begin jaren 90 zien we een heroriëntatie in het beleid. Men gaat zich richten op de stad als vestigingsplaats voor nieuwe, economisch sterke groepen en functies. De stad zou aantrekkelijk moeten worden voor hoge inkomensgroepen en bedrijven en er moesten voorzieningen worden ontwikkeld om deze doelgroepen aan te trekken. Deze nieuwe stadsvernieuwing, ook wel 'functionele vernieuwing' genoemd richtte zich met name op de binnensteden. Buitenwijken delfden (en delven?) nog vaak het onderspit.

De laatste jaren wordt er in het landelijk beleid echter meer specifiek gewezen op het belang van wijk economie. De G27, een samenwerkingsverband van 27 grote steden, hebben een gezamenlijk actieplan opgesteld ten aanzien van wijk economie. In het huidige vigerende Grotestedenbeleid worden steden gezien als de 'motor' van de samenleving en broedplaatsen voor innovatie en creativiteit. Het uitgangspunt om met behulp van het stimuleren van wijk economie de stedelijke economie als geheel te stimuleren wint dan ook aan populariteit. Ook wetenschappers (Sassen, 2002 en Florida, 2004) benadrukken steeds meer het belang van de variëteit van de wijk en de creatievelingen die er wonen voor de economie.

De initiatieven ten aanzien van wijk economie zijn echter nog teveel aanbodgericht. Hierdoor ontstaat een mismatch tussen vraag en aanbod en daardoor ongewenste leegstand. Bovendien is het beleid van gemeenten om de wijk economie te stimuleren niet altijd goed afgestemd op de eigenschappen van de wijk.

Een ander soort bedrijvigheid in de wijk

Waren vroeger in wijken allerlei soorten bedrijven gevestigd, variërend van industriële ondernemingen en werkplaatsen tot detailhandel en garages, tegenwoordig is er sprake van een ander beeld. Uit de gesprekken met de bedrijfsmakelaars en de beleidsmedewerkers van gemeenten blijkt dat er steeds minder bedrijven werkzaam in industrie en bouw in de wijk gevestigd zijn en steeds meer bedrijven met activiteiten in de zakelijke dienstverlening.

Hiervoor zijn verschillende oorzaken aan te wijzen. Een van de oorzaken is de schaalvergroting in de industrie (grotere bedrijven zijn lastiger in te passen in woonwijken). Andere oorzaken zijn de strengere milieueisen en de verslechterende bereikbaarheid. Startende ondernemingen in wijken bestaan nu vooral uit (makkelijk 'inpasbare') ondernemingen in de zakelijke en andere dienstverlening en bedrijfjes uit de creatieve sector.

Belang ZZP-ers neemt toe

Een andere ontwikkeling die van belang is voor de wijk economie is dat het belang van ZZP-ers is gegroeid. De Rabobank schatte het aantal ZZP'ers medio 2007 op ca. 250.000. Sommigen verwachten zelfs een groei naar één miljoen ZZP'ers (bron: Zibb.nl, Kantoorruimte eenpitters gat in de markt, 23-09-2008). Naast positieve kanten (meer ondernemerschap) is er recent ook aandacht gekomen voor negatieve aspecten (o.a. afkalven draagvlak sociale zekerheid en overlast van werken vanuit huis). ZZP-ers hebben vooral behoefte aan units met een oppervlakte van 30m². In de meeste steden zijn dat type units wanneer ze beschikbaar zijn ook snel bezet. Tevens worden er de laatste jaren veel woon-werkeenheden verkocht, zowel met een bedrijfs- als met een kantoorfunctie, dit ook in relatie tot het groeiende aantal ZZP-ers dat de werkzaamheden vaak vanuit of aan huis wil verrichten.

Veranderende eisen aan bedrijfshuisvesting

Vanuit het perspectief van ondernemers, is het moeilijk een geschikte bedrijfsruimte te vinden. De markt voor kleinschalige kantoorhuisvesting is krap en ondoorzichtig. Vooral voor wat betreft de allerkleinste segmenten is de markt weinig transparant, terwijl de vraag naar kleinschalige kantoorruimte in de nabije toekomst snel zal groeien. Uit de enquête blijkt bovendien een grote interesse in woon-werkeenheden, al is de vraag in de gemeenten Haarlemmermeer en Tilburg naar deze eenheden relatief beperkt. Zwolle bouwt momenteel veel nieuwe woon-werklocaties. Dit komt omdat steeds meer ondernemers vanuit huis gaan werken door de mogelijkheden die internet met zich meebrengt.

Deze vraag naar kleinschalige bedrijfshuisvesting hoeft overigens niet per definitie in woonwijken gezocht te worden. Een andere trend is namelijk dat er een toenemende behoefte is aan kantoorruimten op bedrijventerreinen. Dit wordt zowel door bedrijfsmakelaars als beleidsmedewerkers gesignaleerd. Deze specifieke vraag naar ruimten op bedrijventerreinen, zou een teken kunnen zijn dat het stimuleren van wijk economie vanuit de vraag niet per se een logische gedachte is. Het gevaar bestaat dat woonwerkeenheden worden omgevormd naar eenheden met alleen een woonfunctie. Er zijn voorbeelden van woon-werkeenheden waarbij het werkgedeelte na verloop van tijd is omgebouwd tot een keuken. De gemeente verliest op deze manier werklocaties.

Andere genoemde en gesignaleerde trends qua bedrijfshuisvesting zijn:

- vooral zeer basic en betaalbare bedrijfsruimten zijn erg in trek;
- er is een grote behoefte aan het huren van kleinschalige ruimten voor vergaderingen, ontvangst klanten etc.;
- er is een grote doorloop in kleinschalige bedrijfsunits;
- er bestaat een toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen (al laten gemeenten dit liever niet toe);
- de iets grotere bedrijven stellen eisen en willen compleet opgeleverde bedrijfsruimten, geen 'kale dozen';
- op de kantorenmarkt segment 300-1000m² is het moeilijk om solitaire vestigingen met uitstraling te vinden.

Toenemende interesse geherstructureerde panden en bedrijfsverzamelgebouw

Hoewel projectontwikkelaars de voorkeur geven aan één groot bedrijfsgebouw met één huurder, maken gemeenten wel steeds meer gebruik van het gereedmaken van oude leegstaande panden voor kleinschalig gebruik. Een voorbeeld hiervan is de Boontoren van de voormalige chocoladefabriek in Zaanstad (kader 6.1) en het Touch Down Center in Haarlem.

Kader 6.1 'De Boontoren' in Zaanstad

Chocoladefabrikant 'Verkade' heeft een uitgestrekt complex in de Zaanstreek achtergelaten: 'De Boontoren'. In deze voormalige chocoladefabriek op de Westzijde in Zaandam vestigt een nieuw bedrijf haar hoofdkwartier en is rondom het pand ruimte voor creatieve ondernemingen.



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Door sommige bedrijfsmakelaars wordt dit beleid bekritiseerd. De geherstructureerde panden hebben soms weinig tot geen rendement en de gemeente kijkt onvoldoende naar de kwaliteiten van de ondernemer. De bedrijfsmakelaars zien de door de overheid verstrekte subsidies om de huur van de panden te verlagen als een vorm van concurrentievervalsing. Naast deze geherstructureerde panden blijft het aantal bedrijfsverzamelgebouwen in steden

ook toenemen. Een voorbeeld is Strijp S in Eindhoven waar men bedrijfsruimten tot een oppervlakte van 20m² kunnen huren. De huur voor deze ruimten is gebaseerd op een vastgestelde prijs per unit en niet per aantal m². In Breda wordt het 'Breda Business Park' gerealiseerd met aanbod van zowel kantoren als bedrijven (kader 6.2). Deze wordt medio augustus 2009 geopend. De ruimten zijn prijstoesgankelijk en hebben een flexibele huurtermijn.

Kader 6.2 'Breda Business Park' in Breda

<p>Aan de zuidrand van Breda wordt een combinatie van bedrijfs- en kantoorruimten gerealiseerd. Ook biedt het complex ruimte voor flexplekken waarbij tegen een gering maandelijks bedrag faciliteiten als een eigen postkast en opbergruimte, gebruik van spreekkamer, WIFI, een postadres en gratis parkeren worden aangeboden.</p>	
---	--

Bron: Bureau BUITEN, 2009

In tabel 6.3 zijn de belangrijkste conclusies uit deze paragraaf samengevat.

Tabel 6.3 Trends en ontwikkelingen op de bedrijfshuisvestingmarkt

Trend	Toelichting
Van scheiden van wonen en werken naar wijk economie	<ul style="list-style-type: none"> • Focus in beleid verschoven van scheiding van wonen en werken naar wijk economie • In de wetenschap wordt ook het belang van variëteit in de wijk benadrukt • Initiatieven t.a.v. wijk economie nog te veel aanbodgericht, waardoor een mismatch tussen vraag en aanbod ontstaat
Een ander soort bedrijvigheid in de wijk	<ul style="list-style-type: none"> • Steeds minder bedrijven werkzaam in industrie en bouw en steeds meer bedrijven in zakelijke dienstverlening in de wijk • Dit wordt veroorzaakt door: <ul style="list-style-type: none"> - schaalvergroting in de industrie - strengere milieueisen - verslechterde bereikbaarheid
Belang ZP-er neemt toe	<ul style="list-style-type: none"> • 250.000 ZP-ers in 2007 • ZP-ers brengen ook negatieve aspecten mee (afkalven draagvlak sociale zekerheid en overlast werken vanuit huis) • ZP-ers hebben behoefte aan units van 30m² • Laatste jaren stijgend aantal woon-werkeenheden verkocht
Veranderende eisen aan bedrijfshuisvesting	<ul style="list-style-type: none"> • Markt voor kleinschalige kantoorhuisvesting krap en ondoorzichtig • Grote interesse in woon-werkeenheden • Toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen • Gevaar van omvorming van woon-werkeenheden naar eenheden met alleen woonfunctie • Vooral zeer basic en betaalbare bedrijfsruimten zijn in trek • Grote behoefte aan huren van kleinschalige ruimten voor vergaderingen etc. • Grote 'doorloop' in kleinschalige bedrijfsunits • Iets grotere bedrijven willen compleet opgeleverde bedrijfsruimten
Toenemende interesse geherstructureerde panden en bedrijfsverzamelgebouw	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeente maakt steeds meer gebruik van oude leegstaande panden voor kleinschalig gebruik (Boontoren in Zaanstad, Touch Down Center in Haarlem) • Kritiek hierop door bedrijfsmakelaars: geherstructureerde panden te weinig rendement en verstrekte subsidies zijn vorm van concurrentievervalsing • Het aantal bedrijfsverzamelgebouwen blijft ook toenemen (Strijp S in Eindhoven, Business Park in Breda)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

6.4 Behoefte en eisen bedrijfshuisvesting

Wensen en factoren met betrekking tot bedrijfsruimten

Bijna een derde van de bedrijven verwacht de komende 2 jaar uit te breiden, een nieuwe vestiging te openen of te verhuizen. Van deze ondernemers verwachten de meesten (43%) geen extra ruimte nodig te hebben, 42% geeft aan wel meer ruimte te gaan gebruiken. Als er wordt gekeken naar de wensen van deze ondernemers ten aanzien van het type bedrijfshuisvesting in de toekomst blijkt 22% op zoek te zijn naar een bedrijfsruimte en nog eens 21% naar een kantoorruimte. Ruim 14% wil het liefst een bedrijf aan huis en nog eens 11% wil het liefst werken vanuit huis.

Eenmanszaken willen liever aan huis of vanuit huis te werken (34%). Grotere bedrijven willen liever een bedrijfsruimte, kantoorpand of winkelruimte. Een groot deel van de bedrijven dat werkzaam is in de industrie en bouw (43%), logistieke dienstverlening (33%) en de overheidsdiensten (24%) wenst een bedrijfsruimte als huisvesting. Vanzelfsprekend geven bedrijven in de detailhandel en horeca (48%) de voorkeur aan winkelruimte. Bij bedrijven in de zakelijke dienstverlening zijn kantoorruimten het meest in trek. Er blijken nauwelijks verschillen te bestaan tussen starter en niet-starter qua wensen/eisen aan het type bedrijfshuisvesting. Starters blijken iets meer de voorkeur geven aan kantoorruimten en bedrijfsruimte aan huis dan niet-starters.

Qua omgeving gaat de voorkeur van het grootste deel van de ondernemingen uit naar een bedrijventerrein en naar een woonomgeving of woonwijk (beide 27%). Opvallend is dat er nauwelijks verschil is tussen ZZP-ers en niet-ZZP-ers bij het al dan niet willen vestigen in de woonwijk. Verder wil een aanzienlijk deel zich in een winkelomgeving (17%) of in de binnenstad (16%) vestigen.

Ruimtebehoefte

Van de ondernemers verwacht 42% in de toekomst meer ruimte nodig te hebben, een zelfde percentage verwacht niet meer ruimte nodig te hebben en 3% geeft aan minder ruimte nodig te hebben. Ten aanzien van de toekomstige ruimtebehoefte naar grootteklasse blijkt dat grotere bedrijven relatief vaker verwachten meer ruimte nodig te hebben dan kleine bedrijven. Een groter deel van de bedrijven in de detailhandel en horeca (46%) en de overige sector (46%) denken meer ruimte nodig te hebben dan ondernemers in de andere sectoren. Er bestaan bovendien verschillen in de toekomstige ruimtebehoefte van starters en niet-starters. Ruim de helft van de starters (51%) geeft aan te verwachten meer ruimte nodig te hebben in de toekomst dan niet-starters (38%).

Locatiefactoren

Factoren die van belang zijn bij de totstandkoming van de keuze voor nieuwe huisvesting zijn een goede bereikbaarheid per auto (gemiddelde score van 4,2 op de schaal van 1 tot 5), parkeergelegenheid (4,2) en de prijs (4,2) van een locatie. Voor wat betreft de eisen aan de toekomstige vestigingslocatie bestaan er een aantal verschillen tussen de grootteklassen. Relatief grotere ondernemingen (meer dan 10 werknemers) hechten over het algemeen minder waarde aan een goede ICT-infrastructuur en meer waarde aan een groter pand, uitbreidingsmogelijkheden, de oppervlakte buitenterrein, mogelijkheden voor opslag, de prijs van de bedrijfsruimte, een goede autobereikbaarheid en de nabijheid van klanten dan kleinere ondernemingen. Eenmanszaken vinden ICT, een aantrekkelijk woonklimaat en de mogelijkheid tot combinatie van wonen en werken belangrijker dan grotere ondernemingen.

Als de wensen van de ondernemers ten aanzien van de locatiefactoren in de verschillende bedrijfsactiviteiten worden bekeken is het opvallend dat de verschillen niet zo groot zijn. Ondernemers in de zakelijke dienstverlening en creatieve diensten vinden een goede ICT-verbinding belangrijker dan de ondernemers in de andere sectoren. Ondernemers in de industrie en bouw en detailhandel en horeca vinden logischerwijs opslag voor goederen relatief belangrijk. Ondernemers in de creatieve diensten vinden de oppervlakte voor het

buitenterrein niet interessant, terwijl ze de meeste waarde hechten aan een aantrekkelijk woonklimaat.

Voor wat betreft de eisen aan de toekomstige vestigingslocatie bestaat er weinig verschil tussen starters en niet-starters, zowel wat betreft de eisen aan het bedrijfspand als de eisen ten aanzien van de bedrijfsomgeving. De verschillen zijn verwaarloosbaar.

Uit de gesprekken met bedrijfsmakelaars blijkt dat vooral flexibiliteit in prijs en huurcontact belangrijke factoren zijn. Omdat kleine (en vaak startende) bedrijven binnen korte tijd in grootte kunnen toenemen (in personeel), is de vraag naar benodigde ruimte vaak veranderlijk. Dit verklaart het grote verloop van bedrijven in kleinschalige bedrijfseenheden.

Uit de gesprekken blijkt bovendien dat vooral de zeer basic en betaalbare kantoor- en bedrijfsruimten erg in trek zijn. De oorzaak hiervan is waarschijnlijk gelegen in het feit dat het aantal ZZP-ers is toegenomen. Deze kleine bedrijven vinden de uitstraling van het pand (de buitenkant) belangrijk maar stellen verder weinig eisen. Dit in tegenstelling tot de grotere bedrijven die geen 'kale dozen', maar compleet opgeleverde bedrijfsruimten wensen. Met name op de kantorenmarkt zijn in het segment van 300-1000m² maar moeilijk solitaire vestigingen met uitstraling te vinden.

Oriëntatie nieuwe huisvesting

In totaal oriënteert ruim de helft van de ondernemingen (n=152) die hebben aangeven te willen verhuizen of een nevenvestiging te openen zich actief op nieuwe huisvesting. Bekeken per segment, is het opvallend dat vooral de bedrijven met 5-9 werkzame personen en met 10-19 werkzame personen zich actief aan het oriënteren zijn op nieuwe huisvesting (respectievelijk 61% en 73%). Hierbij moet worden opgemerkt dat de celvulling bij deze beide categorieën gering is (respectievelijk n=46 en n=22). Bedrijven in de industrie en bouw en de creatieve diensten blijken zich het meest actief te oriënteren op nieuwe bedrijfshuisvesting. Ook hierbij is de celvulling van de verschillende bedrijfsactiviteiten gering. Niet-starters (55%) oriënteren zich actiever op een verplaatsing of een opening van een nevenvestiging dan starters (44%).

Deze ondernemers is aansluitend gevraagd op welke manier ze zich zouden oriënteren op een nieuw pand of een nieuwe locatie. Bedrijven konden meerdere opties aankruisen. Ze blijken zich vooral via het internet (63%) en via vrienden of bekenden (39%) op nieuwe huisvesting te gaan oriënteren. Starters zeggen zich verhoudingsgewijs relatief iets vaker via het internet en vrienden of bekenden te oriënteren (respectievelijk 69% en 40%) dan niet-starters (respectievelijk 60% en 38%). Door de geringe celvulling kunnen geen uitspraken worden gedaan naar grootteklasse en bedrijfsactiviteit.

Als er wordt bekeken bij welke personen of instanties ondernemingen informatie inwinnen, dan blijkt dat de meeste dit doen bij de Kamer van Koophandel (82%), de lokale bank en brancheorganisatie (beide 81%) en de woningbouwvereniging (80%). Tussen starters en niet-starters zijn de verschillen klein. Starters verwachten van ongeveer dezelfde kennis of informatie gebruik te maken als niet-starters. Ook hier kunnen door de geringe celvulling geen uitspraken worden gedaan naar grootteklasse en bedrijfsactiviteit.

In de volgende tabel (tabel 6.4) zijn de wensen/eisen en de structuur van het zoekproces naar bedrijfshuisvesting van de verschillende gedefinieerde segmenten weergegeven.

Tabel 6.4 Wensen/eisen en structuur van het zoekproces naar segment

	Kenmerken	Gewenste huisvesting	Gewenste omgeving (volgorde belangrijkheid)	Ruimtebehoefte	Locatiefactoren (top 5)	Wijze oriëntatie
Aan huis gevestigde kleine ondernemingen	<ul style="list-style-type: none"> werkend vanuit-/aan huis 1-4 wp 1-50 m² zakelijke diensten, creatieve diensten, industrie&bouw veel starters wijken hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> vanuit-/aan huis kantoorruimte (mindere mate) 	<ul style="list-style-type: none"> woonomgeving binnenstad bedrijventerrein binnen/aan rand woonwijk 	<ul style="list-style-type: none"> toename > 50% huidig ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> prijs bereikbaarheid per auto parkeergelegenheid veiligheid omgeving uitstraling pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet vrienden/kennissen/collega's
Winkels en horeca	<ul style="list-style-type: none"> winkel-/horecaruimtes 2-20 wp 100-250 m² detailhandel/jhoreca iets meer niet-starters dan starters wijken met lage en hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> winkelruimte 	<ul style="list-style-type: none"> winkelomgeving 	<ul style="list-style-type: none"> zelfde als huidig gebruik of beperkte toename 	<ul style="list-style-type: none"> parkeergelegenheid bereikbaarheid per auto prijs kwaliteit pand uitstraling pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet vrienden/kennissen/collega's accountant/adviesbureau
Bedrijven in kleine bedrijfsruimtes	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimtes 2-20 wp 50-250 m² industrie en bouw, overige diensten, logistiek meer niet-starters dan starters wijken met lage en hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimte 	<ul style="list-style-type: none"> woonomgeving winkelomgeving bedrijventerrein 	<ul style="list-style-type: none"> toename ruimtegebruik > 50% huidig ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> bereikbaarheid per auto prijs grootte pand parkeergelegenheid representativiteit omgeving 	<ul style="list-style-type: none"> internet vrienden/kennissen/collega's makelaar accountant/adviesbureau
Bedrijven in grotere bedrijfsruimtes	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimtes 5-20 wp >250 m² industrie en bouw, logistiek veel meer niet-starters dan starters wijken lage WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> bedrijfsruimte 	<ul style="list-style-type: none"> bedrijventerrein buiten/aan de rand stad bedrijventerrein binnen/aan de rand woonwijk 	<ul style="list-style-type: none"> beperkte toename ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> bereikbaarheid per auto parkeergelegenheid prijs veiligheid bedrijfsomgeving grootte en kwaliteit pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet makelaar vrienden/kennissen/collega's brancheorganisatie
Kleine kantoren	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimtes 2-20 wp 25-250 m² zakelijke en creatieve diensten, logistiek veel meer niet-starters dan starters wijken hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimte 	<ul style="list-style-type: none"> woonomgeving binnenstad grote kantorenlocatie 	<ul style="list-style-type: none"> beperkte toename ruimtegebruik 	<ul style="list-style-type: none"> parkeergelegenheid bereikbaarheid per auto representativiteit omgeving prijs uitstraling pand 	<ul style="list-style-type: none"> internet makelaar brancheorganisatie vrienden/kennissen/collega's woningbouwcorporatie
Grotere kantoren	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimtes 5-20 wp >250 m² zakelijke diensten en overheidsdiensten veel meer niet-starters dan starters wijken hoge WOZ 	<ul style="list-style-type: none"> kantoorruimte 	<ul style="list-style-type: none"> grote kantorenlocatie binnenstad 	<ul style="list-style-type: none"> zelfde als huidig gebruik of beperkte toename 	<ul style="list-style-type: none"> parkeergelegenheid bereikbaarheid per auto representativiteit omgeving prijs bereikbaarheid OV 	<ul style="list-style-type: none"> makelaar internet vrienden/kennissen/collega's accountant/adviesbureau

Bron: Bureau BUITEN, 2009

6.5 Aanbod van bedrijfshuisvesting en de rol van intermediairs

Zowel tijdens de wijkbezoeken als de gesprekken met makelaars en gemeenten zijn een aantal opvallende ontwikkelingen aan de aanbodzijde gesignaleerd.

Aanbod bedrijfsruimten

In de meeste gemeenten is verreweg het grootste aanbod aan bedrijfsruimten op bedrijventerreinen gesitueerd. Uitzondering hierop zijn de steden Den Haag en Zwolle waar grote voorraden kleinschalige bedrijfsruimten ook verspreid over de stad zijn te vinden. Het betreft hier vooral oude wijken waar de functie wonen en werken sterk zijn gemengd. Over het geheel genomen vallen de kleinschalige bedrijfsruimten in de verschillende gemeenten in de categorie huur en zijn ze goed bezet. In een aantal steden is zelfs een tekort aan kleinschalige bedrijfsruimte. De Haarlemmermeer vormt echter een uitzondering hierop; hier staat een hoog percentage van de kleinschalige bedrijfsruimten leeg. Dit komt door de hoge leegstand op verouderde bedrijventerreinen die niet meer aan de huidige eisen voldoen.

Het totale aanbod aan bedrijfsruimten in de steden bestaat voor het grootste deel uit qua oppervlak grotere bedrijfsruimten. Deze ruimten zijn niet of nauwelijks geschikt voor kleinschalige bedrijven met een maximum van 19 werkzame personen, de in dit onderzoek onderzochte doelgroep. Eén van de oorzaken voor dit relatief grote aanbod van grotere bedrijfsruimten is dat projectontwikkelaars en beleggers het aantrekkelijker vinden om één groot bedrijfsgebouw met één huurder te exploiteren, dan bedrijfsverzamelgebouwen met tientallen huurders. Dit heeft namelijk een lager risico, vergt minder tijd bij de bemiddeling en administratie en brengt in verhouding lagere administratie- en incassokosten met zich mee dan bij meerdere huurders.

Kleinschalige kantoorruimten zijn in de meeste steden zowel op bedrijventerreinen (soms gemengd met bedrijven, soms op aparte bedrijventerreinen zoals in Haarlemmermeer) als verspreid door de stad gevestigd. Een aantal steden (Alkmaar, Den Haag) kampt met een tekort aan aanbod van kleinschalige units voor kantoren, terwijl er in Helmond, Tilburg en Emmen een overschot aan kleinschalige kantoorruimte bestaat.

De ruimten voor detailhandel zijn vooral in de woonwijken te vinden, vanwege het wijkverzorgende karakter ervan. Horecapanden laten in alle steden een concentratie in het centrum zien, dankzij de restricties die bestemmingsplannen met zich meebrengen.

De rol van makelaars en gemeenten

Bedrijfsmakelaars en gemeenten wordt vaak een belangrijke rol toegedicht bij het bij elkaar brengen van vraag en aanbod. Uit de gevoerde gesprekken en de vragenlijsten blijkt echter dat het zoekproces van ondernemers naar nieuwe bedrijfshuisvesting vooral via vrienden, het internet of via het eigen netwerk in de vorm van mond-op-mondreclame verloopt. Bedrijfsmakelaars spelen vooral een rol bij het vinden van 'pure' bedrijfsruimte. Ze hebben minder vat op de woon-werkmarkt of andere 'tussenvormen'. Bedrijfsmakelaars werken bovendien vaker voor 'de serieuze bedrijvigheid' (gevestigde bedrijven), dan voor kleine ondernemers. De tarieven van makelaarsdiensten zijn bovendien vaak te hoog voor kleine ondernemers.

Sommige gemeenten uit het onderzoek helpen de ondernemer actief bij het vinden van bedrijfsruimte. Zij hebben een speciaal informatiepunt voor startende en gevestigde bedrijvigheid (Gemeente Emmen) of bemiddelen zelf tussen ondernemers en bedrijfsruimte-aanbieders, helpen ondernemers bij bestemmingsplannen, leggen contacten, wijzen locaties aan enz. (Haarlem en Amersfoort).

6.6 Afstemming vraag en aanbod

Uit de voorgaande paragrafen blijkt dat de markt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting ondoorzichtig is en dat ondernemers vooral via informele kanalen (internet, vrienden en bekenden) hun huisvesting vinden. Dit blijkt ook uit het oordeel dat de ondernemers in de enquête hebben gegeven over de markt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting in hun wijk en in hun stad. De markt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting in de eigen buurt scoort gemiddeld onvoldoende (gemiddelde score van 4,9 op schaal van 1 tot 10), en die in de eigen stad net voldoende (gemiddelde score 5,8).

Bedrijven tot 10 werkzame personen beoordelen de markt in de wijk gemiddeld minder hoog dan bedrijven met 10 tot 19 werkzame personen. Bedrijven met 5 tot 9 werkzame personen beoordelen de markt in de eigen stad het hoogst (gemiddelde score 6,2). Starters blijken zowel de markt in de eigen wijk als de eigen stad negatiever te beoordelen dan niet-starters.

Ook de verschillende aspecten van de beoordeling van de markt in wijk en stad krijgen van de ondernemers gemiddeld lage cijfers. De kwantiteit van het aanbod van de bedrijfshuisvesting in de stad wordt gemiddeld het hoogst beoordeeld (gemiddeld 6,3), de betaalbaarheid van het aanbod in de wijk het laagst (gemiddelde score 4,8). Ondernemers vinden het beschikbare aanbod in de eigen wijk dus te duur.

Bekeken per segment, beoordelen bedrijven met 10 tot 19 werkzame personen de verschillende aspecten zowel in de wijk als in de stad beter dan de overige bedrijven. Starters blijken de eigen wijk op alle aspecten negatiever te beoordelen dan niet-starters. Ten aanzien van de markt in de eigen stad zijn starters alleen negatiever op het punt van de betaalbaarheid en de transparantie van het aanbod.

Knelpunten bij zoekproces

Uit het onderzoek blijkt dat relatief weinig ondernemers bij het zoeken naar de huidige locatie knelpunten zijn tegengekomen. Bijna de helft, 49%, constateert geen knelpunten. Van deze ondernemers werkt 62% vanuit of aan huis. Als deze laatste groep buiten beschouwing wordt gelaten zegt 41% geen knelpunt te hebben ondervonden. Knelpunten die veel worden genoemd zijn de prijs (te duur, 16%) en het niet kunnen vinden van geschikte ruimte (14%). Ook door de bedrijfsmakelaars en beleidsmedewerkers wordt aangegeven dat prijs en beschikbaarheid van ruimte die voldoet aan de eisen van de ondernemer de grootste knelpunten zijn op de markt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting.

Bedrijfsmakelaars hebben op sommige punten op- en aanmerkingen bij het gehanteerde beleid van gemeenten ten aanzien van kleinschalige bedrijfsruimten. Allereerst zien zij de beperkingen van bestemmingsplannen en de duur van gemeentelijke procedures als een belemmerende factor. Door de beperkte flexibiliteit in bestemmingsplannen, is het bijvoorbeeld moeilijk om een bovenverdieping apart te verhuren van de bedrijfs- of kantoorruimte op de begaande grond. De gemeente zou zich constructiever moeten opstellen bij aanvragen en wijzigingen van bestemmingsplannen, om de wachttijd op een bedrijfspand voor bedrijven te verkorten. Het verkrijgen van vergunningen of problemen met het bestemmingsplan wordt ook door de ondernemers in de enquête regelmatig genoemd als knelpunt (6%). Daar waar wonen en werken wel toegestaan worden in de vorm van woon-werkeenheden, is de prijs van het pand vaak te hoog voor kleine (startende) ondernemingen. Er is vooral vraag naar woonhuizen met een basic werkruimte.

Een andere belangrijke kanttekening die bedrijfsmakelaars plaatsen is dat er een discrepantie bestaat tussen de ontwikkelingen die gemeenten beogen en marktontwikkelingen. Een veelgehoorde klacht is dat gemeenten inzetten op het stimuleren van wijk economie, terwijl er geen directe vraag is naar werken in de wijk. Dit laatste blijkt overigens niet uit de enquête. Evenveel ondernemers geven aan voorkeur te hebben voor nieuwe huisvesting in een woonomgeving of woonwijk als voor een bedrijventerrein.

Een derde knelpunt dat genoemd wordt zijn de exploitatiemogelijkheden van bedrijfspanden. Ontwikkelaars verkiezen een woonfunctie vaak boven een werkfunctie, omdat dit meer geld oplevert²¹ en de exploitatierisico's kleiner zijn.

Een vierde knelpunt dat door makelaars wordt genoemd is het betaald parkeren. In de meeste steden wordt het gebied van betaald parkeren uitgebreid, soms op aandringen van de bewoners. Bedrijven die in de woonwijk actief zijn, zijn hierdoor minder goed bereikbaar voor klanten en kiezen daarom op den duur voor een locatie op een bedrijventerrein.

Vraag-aanbod confrontatie

De vraag naar en het aanbod van kleinschalige bedrijfshuisvesting blijkt niet altijd goed op elkaar aan te sluiten. Als de confrontatie tussen vraag en aanbod per segment van de bedrijfshuisvesting wordt bekeken, dan blijkt er vanuit aan huis gevestigde ondernemers (oppervlakte <50 m²) veel vraag te zijn naar (starters)woningen met een extra werkruimte. Op de huidige markt zijn al wel woon-werkeenheden te vinden, maar de grootte van de woning sluit vaak niet aan bij de vraag. ZZP-ers zijn dikwijls startende ondernemers die vooral interesse hebben in starterswoningen met een additionele kleine werkruimte en niet zozeer in grote villa's met grootschalige werkruimten, zoals die nu vaak door de markt worden aangeboden.

Winkels en horeca komen vooral voor in het centrum van de steden en in de winkelstrips in de woonwijken. Een centrale ligging en draagvlak zijn belangrijke criteria voor deze groep bedrijven. Een belangrijk knelpunt is dat het detailhandelsbeleid in de verschillende steden veel restricties oplegt. Doe-het-zelf-winkels worden bijvoorbeeld vaak ten onrechte geweerd uit een woonwijk. De vestiging van een winkel of horecabedrijf brengt bovendien kostbare en langdurige procedures en regelgeving met zich mee.

Voor bedrijven in kleine bedrijfsruimtes (opp. 50-250 m²), vormt het feit dat de verouderde panden op bedrijventerreinen niet meer aan de ARBO-voorwaarden voldoen een belangrijk knelpunt. Voor deze panden is het vaak moeilijk een nieuwe functie te vinden terwijl er wel veel vraag is naar kleine bedrijfsruimtes op bedrijventerreinen. Over het algemeen blijken bedrijventerreinen veruit het meest populair als huisvestingslocatie. Ondernemers die werkzaam zijn in de industrie en bouw hebben bovendien weinig interesse in het combineren van wonen en werken in een wijk.

Bedrijven in grote bedrijfsruimtes (opp. > 250m²) vinden over het algemeen met gemak een geschikte huisvesting. Een locatie op een bedrijventerrein is veruit het meest populair onder deze groep. In de meeste steden is er ook voldoende aanbod van bedrijfsruimte op bedrijventerreinen.

De laatste twee segmenten, de ondernemers in kleine niet-aan-huis-gebonden kantoren (25-250 m²) en de grotere kantoren (> 250m²), hebben beide moeite met het vinden van een solitaire vestiging met uitstraling. Dit type segment stelt eisen aan de locatie qua representativiteit. Deze bedrijven zijn nadrukkelijk niet op zoek naar kale dozen, maar naar compleet opgeleverde ruimten. De markt voorziet wel in deze ruimten, maar vaak tegen hogere prijzen. De grotere kantoren hebben bovendien behoefte aan flexibiliteit in huur en grootte van de ruimte, omdat ze binnen korte tijd kunnen toenemen in personeel.

In tabel 6.5 zijn de conclusies van deze paragraaf schematisch weergegeven.

²¹ Het effect van de kredietcrisis buiten beschouwing latend

Tabel 6.5 Vraag-aanbod confrontatie en knelpunten naar segment

Segment	Knelpunt
Aan huis gevestigde kleine ondernemingen (opp < 50 m ²)	te weinig aanbod kleine woningen met extra werkruimte
Winkels en horeca	detailhandelsbeleid zorgt voor veel restricties en leidt tot lange procedures
Bedrijven in kleine bedrijfsruimtes (opp < 250 m ²)	verouderde panden op bedrijventerreinen voldoen niet meer aan ARBO-voorwaarden
Bedrijven in grote bedrijfsruimtes (opp > 250 m ²)	-
Kleine kantoren (< 250 m ²)	weinig flexibiliteit in huur en grootte van kantoorruimte
Grotere kantoren (opp > 250 m ²)	tekort aan solitaire vestigingen met uitstraling

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Overigens is het lastig generieke conclusies te trekken over de vraag-aanbodverhouding op de markt van kleinschalige bedrijfshuisvesting. Enkele steden zoals Alkmaar en Den Haag kampen met een tekort aan aanbod van kleinschalige units voor kantoren. In Helmond daarentegen staat 25% van de kantoorpanden leeg en ook in Tilburg en Emmen bestaat een overschot aan kleinschalige kantoorruimte. In Amersfoort sluiten vraag en aanbod redelijk goed op elkaar aan.

6.7 Mogelijkheden voor functiemenging

Uit de literatuurstudie blijkt dat functiemenging gepaard gaat met de nodige regelgeving en belemmeringen bijvoorbeeld op het terrein van milieu, fiscaliteit, bouwtechniek, prijs, bereikbaarheid en verkeer. Desalniettemin zijn de afgelopen jaren belangrijke wettelijke belemmeringen met betrekking tot functiemenging gereduceerd bijvoorbeeld door aanpassingen in de Wro, aanpassingen in het Groene Boekje, het besluit algemene regels voor inrichtingen en de interimwet stad-en-milieubenadering. Deze wijzigingen in wet- en regelgeving bieden meer mogelijkheden voor functiemenging.

Op dit moment vormen **milieu en milieuwetgeving** een belangrijk probleem bij functiemenging. Ten aanzien van dit aspect zijn er recent mogelijkheden gecreëerd voor functiemenging. Zo biedt bijvoorbeeld de nieuwe Wro de mogelijkheid ten aanzien van het bestemmingsplan om zogenaamde 'moderniseringsgebieden' aan te wijzen. Hierin liggen (indirect) ook mogelijkheden voor tijdelijke functiemenging.

Ook het 'Besluit algemene regels voor inrichtingen' biedt meer mogelijkheden voor functiemenging. Met dit 'Besluit algemene regels voor inrichtingen' kan een bedrijf worden toegelaten waarbij toetsing plaatsvindt op basis van het Besluit algemene regels. Het gaat daarbij vooral om de toetsing van milieuhinder ten aanzien van geluid, geur en verkeer. De aard van het bedrijf, de afstand tot woningen en de lokale situatie zijn bepalend of een bedrijf in die gevallen op pandniveau kan worden toegelaten, eventueel met toepassing van maatwerkvoorschriften. De verwachting is dat de afwijking van de maximale omvang in een centrumgebied beperkt zal zijn. Afhankelijk van de afstand tot gevoelige objecten zoals woningen, kan meer van de voorgeschreven maximale omvang worden afgeweken.

Daarnaast geeft ook de 'Interimwet stad-en-milieubenadering' mogelijkheden voor functiemenging omdat op grond van een Afwijkingsbesluit (ook wel: stap 3-besluit) een afwijking van milieukwaliteitsnormen met betrekking tot bodem, geluid en lucht en van wettelijke bepalingen met betrekking tot stank is toegestaan ten behoeve van het vestigen van milieugevoelige bestemmingen, zoals bijvoorbeeld woningen. Dat betekent dat woningen kunnen worden gebouwd op locaties waar dat volgens de milieuwetgeving eigenlijk niet is toegestaan.

Het geactualiseerde **groene boekje** biedt ook kansen voor functiemenging, omdat de richtafstanden verfijnd zijn door de introductie van subcategorieën die helderder overkomen dan de bandbreedte welke in eerdere versies was opgenomen. Daarbij zijn de betreffende bedrijven uit de 'oude' indeling herverdeeld over de nieuwe subcategorieën. Tevens is er informatie opgenomen over kleinschalige bedrijvigheid met een relatief kleine milieubelasting; onder meer geluid- en geurhinder bij veel bedrijven zijn afgenomen waardoor sommige richtafstanden konden worden aangepast.

Ook een flexibelere hantering van bestemmingsplannen kan de mogelijkheden voor functiemenging en het creëren van economische activiteiten vergroten. Op deze manier kunnen gemeenten de regels die verbonden zijn aan **woningonttrekking** terugdringen, door deze regels voor bepaalde gebieden via het bestemmingsplan niet van toepassing verklaren (KEI, 2002). De bestaande bestemmingsplannen bieden nauwelijks mogelijkheden voor niet-standaard oplossingen zoals bijvoorbeeld het apart verhuren van een bovenverdieping of door hergebruik en herbesteding van panden te stimuleren. Ook vergunningverlening is vaak niet helder en/of duurt te lang. Deels met behulp van de nieuwe instrumenten, deels door verouderde bestemmingsplannen te flexibiliseren, kan er veel gewonnen worden.

De **belemmeringen op de vastgoedmarkt** kunnen worden tegengegaan door ook andere partijen te betrekken bij functiemenging in de wijken. Corporaties kunnen een belangrijke rol spelen – en zeggen ook dit te willen doen – in het aanbieden van laagdrempelige bedrijfsruimte voor bijvoorbeeld starters. Ook winkeliersverenigingen, Kamers van Kophandel en projectontwikkelaars kunnen partners zijn in het proces van functiemenging en het verlevendigen van wijken en de wijk economie. Wijk Ontwikkelings Maatschappijen (WOM) zijn een goed voorbeeld van samenwerking tussen verschillende partijen. De WOM kan worden betrokken om functiemenging in de wijken te stimuleren.

Door deze wijzigingen en nieuwe wetten zijn in principe de mogelijkheden voor functiemenging sterk verruimd. Met de in deze wetten gecreëerde mogelijkheden is een verdere wettelijke verruiming van de mogelijkheden niet nodig. Er zijn echter wel enkele regels die moeilijk kunnen worden opgeheven.

De regelgeving ten aanzien van het **verkeer** moet bijvoorbeeld blijvend worden gehanteerd. Er is echter wel differentiatie mogelijk naar soort activiteit. De verkeersaantrekkende werking van bedrijven kan voor veel oponthoud in woonwijken zorgen. Wel bestaan er grote verschillen in overlast tussen goederen- en personenvervoer. Vanzelfsprekend moet het laden en lossen op de openbare weg zoveel mogelijk worden vermeden. Personenvervoer zorgt voor minder hinder, mits er voldoende parkeervoorzieningen in pandig of op eigen terrein gerealiseerd zijn. Bedrijven in de industrie en bouw en de detailhandel en horeca trekken gemiddeld meer goederenvervoer dan bijvoorbeeld de zakelijke dienstverlening. Dit maakt de eerste categorie bedrijven minder geschikt voor de woonwijk.

Fiscale maatregelen bieden weinig perspectieven om functiemenging in bepaalde wijken te stimuleren (bijvoorbeeld door een verlaging van de OZB). In het kader van de Experimentenwet BIZ is het sinds kort wel mogelijk om de OZB in BIZ-gebieden te verhogen om daarmee wijkgerichte maatregelen te financieren. De wet voorziet niet in het omgekeerde, namelijk het gebiedsgericht verlagen van de OZB.

Ook de **bouwregelgeving** biedt weinig mogelijkheden voor functiemenging. De bouwvoorschriften maken het op dit moment kostbaar om zowel een woon- als een werkfunctie in een woonwijk te realiseren, omdat met de zwaarste eisen voor beide functies rekening moet worden gehouden.

Ondanks deze beperkingen zijn de mogelijkheden voor functiemenging groter geworden, mits gemeenten op een slimme manier gebruikmaken van de geboden mogelijkheden. Vernieuwing van bestemmingsplannen vanuit de nieuwe Wro biedt de mogelijkheid om één en ander binnen afzienbare tijd te realiseren. Het verdient hierbij wel aanbeveling om gemeen-

ten, in relatie tot de vernieuwing van bestemmingsplannen, te wijzen op de mogelijkheden om functiemenging mogelijk te maken. Bovendien zal er tijd moeten verstrijken, wil de planningstraditie van het scheiden van woon- en werkfuncties richting functiemenging verschuiven. Bij gemeenten is de neiging groot om niet te ingewikkeld te doen en veilig strikte regelgeving aan te houden. Bovendien stelt de markt grenzen. Een groot deel van de ondernemers is niet geïnteresseerd in het mengen van wonen en werken. Het bevorderen van functiemenging voor deze groep is daarom niet zinvol.

In tabel 6.6 staan de conclusies uit deze paragraaf schematisch weergegeven.

Tabel 6.6 Regelgeving/belemmeringen voor functiemenging en mogelijkheden

Regelgeving en belemmering	Mogelijkheden?	Welke mogelijkheden
Milieu en milieuwetgeving	++	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aanwijzen van moderniseringsgebieden ▪ 'Besluit algemene regels voor inrichtingen' ▪ 'Interimwet stad-en-milieubenadering'
Groene boekje	++	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Actualisatie met verfijning van richtafstanden door invoering subcategoriën
Woningonttrekking	+	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Flexibelere hantering bestemmingsplannen
Belemmeringen op de vastgoedmarkt	+	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Andere partijen betrekken bij functiemenging (zoals corporaties)
Verkeersbelemmeringen	-	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Differentiëren naar soort activiteit onderneming
Fiscale maatregelen	-	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Sinds kort wel mogelijk om de OZB in BIZ-gebieden te verhogen om daarmee wijkgerichte maatregelen te financieren
Bouwregelgeving	--	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nu nog geen mogelijkheden. Bouwschriften maken het combineren van wonen en werken kostbaar

Bron: Bureau BUITEN, 2009

7 Aanbevelingen voor beleid

In dit hoofdstuk worden, op basis van de resultaten van de studie enkele aanbevelingen voor beleid geformuleerd. Eerst worden enkele aanbevelingen met betrekking tot het belang van de wijkeconomie in het algemeen gedaan (paragraaf 7.1), daarna volgen enkele aanbevelingen specifiek gericht op locaties en huisvesting van bedrijven (paragraaf 7.2) en tenslotte worden aanbevelingen gericht op functiemenging geformuleerd (paragraaf 7.3).

7.1 Belang en beleid wijkeconomie

Wijkeconomie is een belangrijk deel van de economie, niet zozeer qua economische toegevoegde waarde (hoewel die ook aanzienlijk kan zijn) maar vooral vanuit een sociaal en ruimtelijk perspectief. De economische toegevoegde waarde van ondernemersactiviteiten in wijken is vanzelfsprekend kleiner dan die van economische activiteiten op bedrijventerreinen en kantorenlocaties. Het belang van de wijk als 'broedplaats' en opstartmilieu (denk aan de beroemde garageboxen van Hewlett-Packard en Microsoft) moet echter niet worden onderschat. Daarnaast spelen ondernemingen in de wijk, ondanks hun bescheiden grootte, een belangrijke stuwende rol in de wijkeconomie: zij creëren een groot deel van hun omzet op regionaal of bovenregionaal niveau en een aanzienlijk deel groeit op den duur qua omzet en werknemers. Dit blijkt ook uit de resultaten van het onderzoek onder de ondernemers in de 29 wijken: gemiddeld wordt meer dan één vijfde deel van de omzet in de wijk van vestiging gegenereerd. Bovendien blijkt het grootste deel van de werknemers (inclusief de eigenaren) in de wijk te wonen waar de onderneming gevestigd is.

Verwacht geen wonderen van stimulering wijkeconomie

Centrale vraag is nu: wordt de economie sterk gestimuleerd indien meer mogelijkheden worden gecreëerd om binnen(woon)wijken economische activiteiten te ontplooiën? Deze vraag kan negatief worden beantwoord. Vanuit een leefbaarheidperspectief en mogelijk zelfs vanwege de verkeersafremmende werking (hoewel hier ook nog onvoldoende onderzoek naar is verricht) is het stimuleren van meer werken in de wijk toe te juichen, maar positieve effecten voor de economie als geheel moeten niet overdreven worden.

Kanttekening die hierbij vanuit dit onderzoek gemaakt moet worden is de ingebouwde beperking tot kleinschalige bedrijvigheid (< 20 werknemers). Economische gegevens en toegevoegde waarde vanuit grotere ondernemingen zijn hierbij dus niet meegenomen. Deze kunnen overigens ook als beperkt worden verondersteld. Immers, wanneer een bedrijf een zekere schaalgrootte heeft bereikt zal het geneigd zijn een nieuwe, ruimere locatie te zoeken, vaak buiten de wijk.

Zet niet in op koppeling tussen wijkeconomie en wijkarbeidsmarkt ...

Een andere veronderstelling is dat het positieve effecten oplevert beleid te voeren specifiek gericht op de koppeling tussen de arbeidsmarkt in de wijk en de aanwezige bedrijvigheid. Met andere woorden door te trachten de beroepsbevolking in de wijk te matchen met de aanwezige bedrijven daar zou de werkgelegenheidssituatie in wijken worden verbeterd hetgeen natuurlijk positief uitpakt voor de totale economie.

Deze aanname kan niet worden gestaafd vanuit deze studie. Het levert weinig op te proberen de bewoners van een wijk ook aan het werk te krijgen bij de in de wijk aanwezige bedrijven. Indien dit lukt is dat natuurlijk prima, zeker vanuit een mobiliteitsverminderend perspectief. De werkgelegenheid in de wijk bestaat echter voor slechts 15% uit werkgelegenheid voor laagopgeleiden (Atlas voor Gemeenten 2008). De arbeidsmarkt werkt niet op dit schaalniveau, zelfs niet voor lager-opgeleiden. Het feit dat er bedrijven in een wijk zijn moet als positief worden beoordeeld en dat wijkbewoners een baan hebben eveneens, maar het proberen te matchen van die twee lijkt een zinloos streven.

Als we kijken naar de uitkomsten van de vragenlijsten dan blijkt dat ook maar een heel klein percentage van de fulltime werknemers van de bedrijven woonachtig is in de wijk. Een groot direct werkgelegenheidseffect van bedrijvigheid voor de wijk zelf is dus niet heel waarschijnlijk. Er is wel een eventueel effect voor de regio of stad te verwachten.

...maar benut kansen voor ZFP-ers en toeleiding naar de arbeidsmarkt wel

Er zijn bij het voorafgaande punt twee positieve kanttekeningen te plaatsen. In de eerste plaats geldt voor ZFP-ers, die overwegend vanuit huis werken (of daar in ieder geval veelal hun uitvalsbasis voor hun werk hebben), dat voor die categorie woon- en (uitvalsbasis voor) werkplek wel vaak samenvallen in de wijk. Deze categorie is dus een interessante doelgroep voor versterking van de wijk economie.

In de tweede plaats kunnen de bedrijven in de wijk een nuttige functie vervullen als het gaat om toeleiding van mensen in de wijk naar de arbeidsmarkt. Het is daarvoor wel nuttig om naar mogelijkheden voor stages, werkervaringsplaatsen of 'echte' banen naar de mogelijkheden in de wijk te kijken.

Verzilver de kansen van de wijk

Bij het stimuleren van economische activiteiten in wijken is het wijs eerst te kijken naar de potenties die de wijk zelf biedt. Wat zijn de huidige activiteiten, hoe is de dynamiek, welke sectoren hebben zich sterk ontwikkeld, wat voor achtergrond en opleiding hebben de wijkbewoners enz. Met deze vragen in het achterhoofd kunnen kansen die aanwezig zijn in of nabij de wijk benut worden en nieuwe economische activiteiten worden gecreëerd.

Zit er een hogeschool voor kunsten of modeacademie in de wijk? Simuleer dan de vestiging van boetieks en galerietjes, liefst in goedkope ruwbouwpanden waardoor ateliers en werkplaatsen tegen lage kosten kunnen ontstaan. Kent de wijk een interessante historische structuur of trekker? Probeer dan de toeristische en/of horeca-infrastructuur uit te breiden en daarin het ontwikkelen van nieuwe initiatieven te stimuleren (rondleidingen, arrangementen, tentoonstellingsruimtes). Wonen er veel allochtonen van een bepaalde etniciteit in een wijk? Probeer hen er dan van te overtuigen dat het voor veel autochtonen (maar ook voor de groep zelf) interessant kan zijn dit te 'vermarkten' door het creëren van een Chinatown of andere themawijk. Om dit soort kansen op te kunnen pakken is het wel noodzakelijk dat er een goed beeld bestaat van de wijk, de bedrijven daarin en de inwoners van de wijk en dat de contacten met 'de wijk' goed zijn. Met behulp hiervan kan een wijkspecifieke strategie worden bepaald. Een clusteraanpak, waarbij wordt gezocht naar gemeenschappelijke thema's en waarbij wijkbewoners en andere betrokken partijen profiteren van elkaars kennis, kunde en contacten lijkt hierbij het meest effectief.

En voeg wat nieuws toe waar mogelijk

Daarnaast moet er ook vernieuwing plaatsvinden. Inhakend op trends in het algemeen en ontwikkelingen in naburige wijken of gebieden kunnen initiatieven worden ontplooid om nieuwe elementen toe te voegen aan de economische structuur van de wijk. Denk hierbij aan de creatieve economie, een groeiende vrijetijdsbesteding, toerisme in de wijk enz. In Amsterdam-Zuidoost zijn wel enige resultaten behaald met het 'afromen' van de economische activiteiten van de kantorenterreinen naar de woonwijken aan de andere zijde van de metrolijn. In een aantal steden uit dit onderzoek worden ook steeds meer geherstructureerde panden in wijken vrijgemaakt voor kleinschalige bedrijfshuisvesting, vaak specifiek gericht op de creatieve ondernemer. Een voorbeeld hiervan is de Caballerofabriek in Den Haag. Deze voormalige sigarettenfabriek is sinds 2001 in handen van de gemeente Den Haag. In 2004 is de gemeente er gestart met de herontwikkeling van het eerste deel van het gebouw. De fabriek is sindsdien een bedrijfsverzamelgebouw met overwegend creatieve en innovatie bedrijven.

Beperk de wijk economie niet tot de wijk

Het creëren van meer werkgelegenheid in wijken – zeker wanneer het achterstandswijken zijn met een kwetsbare sociale structuur en een hoog werkloosheidspercentage – is op zich na-

tuurlijk toe te juichen. Hierbij dient echter ook gekeken te worden naar de omgeving van de wijk. Wanneer in de nabijheid van of grenzend aan de wijk grote werkgebieden liggen, kan wel de bedrijvigheid in de buurt zelf worden gestimuleerd maar is het mogelijk dat het veel effectiever is wanneer wordt ingezet op verbetering van de aan de wijk grenzende werklocaties. Sommige van de in deze studie onderzochte wijken zijn relatief klein en grenzen aan of zijn in de buurt gelegen van grote werkgebieden. Een voorbeeld hiervan is Landlust in Amsterdam dat vlakbij Sloterdijk, het Westelijk Havengebied en de kantorenstrook langs de A10-west is gelegen. Hoe zinvol is het dan om zwaar in te zetten op het creëren van meer werkgelegenheid in de wijk? Hetzelfde kan worden gesteld voor een groot deel van de andere wijken: er is veel werk op relatief geringe (fiets)afstand van de wijken te vinden.

Natuurlijk wil dat niet zeggen dat het stimuleren van de werkfunctie in de wijk geen zin heeft. Hier kunnen andere redenen voor zijn. Misschien is de match van de beroepsbevolking in de wijk (laaggeschoold) met het nabijgelegen werkgebied (een hoogwaardige kantorenlocatie) wel beperkt. Of mogelijk zijn er specifieke buurtargumenten zoals het vergroten van de veiligheid en het 'uitbreiden van toezicht' enz. een factor om over te gaan tot stimulering van de werkfunctie in de wijk. Toch lijkt het zinvol om wanneer naar de werkgelegenheid in de wijk wordt gekeken, ook 'net over de schutting' te kijken en rekening te houden met wat daar aan werkgelegenheid is gevestigd.

Ondersteun starters in wijken met flankerend beleid

Naast het vergroten van fysieke en bestemmingsplantechnische mogelijkheden voor het opzetten van bedrijven in wijken kan er ook winst worden geboekt door aanvullend beleid met name op het gebied van starterondersteuning. In Amsterdam en Maastricht zijn bijvoorbeeld in achterstandswijken startersbegeleidingscentra opgezet met het doel startende ondernemers (soms specifiek gericht op allochtone ondernemers) te begeleiden bij het opzetten (en in de beginjaren continueren) van een onderneming. Een andere optie is het instellen en/of vrijmaken van startersconsulenten die beginnende ondernemers in wijken begeleiden (inloopsprekuren, begeleiding bij ondernemersplannen, vraagbaak enz.). Arnhem is een gemeente die hier succesvol mee heeft geëxperimenteerd. Door deze initiatieven is het percentage starters in de genoemde steden/wijken belangrijk toegenomen.

In enkele gemeenten uit het onderzoek zijn ook dergelijke initiatieven gestart. De gemeente Emmen bijvoorbeeld heeft een informatiepunt voor startende en gevestigde bedrijvigheid voor assistentie bij huisvestingsvraagstukken. De gemeente Haarlem heeft zelfs een commerciële tak die bemiddelt tussen ondernemers en bedrijfsruimte, beter bekend als 'Ondernemend werven', die bedrijven helpt bij onder andere het bestemmingsplan, het leggen van contacten en het aanwijzen van locaties.

Een ander winstpunt van deze aanpak zit aan de andere kant van het spectrum: het weerhouden van ongeschikte of onvoorbereide mensen van een ondoordachte stap naar het ondernemerschap. Overigens kent de starterbegeleiding ook een valkuil: het '*pamperen*' van starters, wat uit empirisch onderzoek niet of zelfs minder succesvol blijkt in vergelijking tot niet-begeleide starters, ook wanneer is gecorrigeerd voor verschillen in karakteristieken. Dit is overigens niet onderzocht in de empirische analyse van dit onderzoek.

Sla een dubbelslag met combinatie wonen - werken

Uit literatuuronderzoek weten we dat hoger opgeleiden gemiddeld succesvollere ondernemers zijn dan lager opgeleiden. Er is bovendien een tendens naar meer ondernemerschap onder deze groep. In veel (probleem)wijken wordt getracht meer midden- en hogere inkomens aan de wijk te binden door variatie in nieuwbouwwoningen. Dubbelslagen zijn mogelijk door – wijk- en stadsspecifiek – in te spelen op deze trends door woningen met extra werkruimte aan te bieden. De huidige marktomstandigheden zijn daarvoor overigens niet erg gunstig, maar bij een aantrekkende conjunctuur ligt hier een kans. Ook de bedrijfsmakelaars die in het kader van dit onderzoek benaderd zijn geven aan dat er meer variatie mag komen in het aanbod van nieuwbouwwoningen met extra werkruimte. Zij geven aan dat woningen met extra werkruimten vaak te groot zijn voor startende ondernemers. Er blijkt vooral vraag naar (kleine) starterswoningen met kleine extra werkruimten te zijn.

Er is nog een parallel te trekken tussen de woningmarkt en de bedrijfshuisvestingmarkt: de toegenomen aandacht voor particulier opdrachtgeverschap (met concepten als “www.ikbouwmineigenwoningin...nl”) kan ook op de bedrijfsruimtemarkt in (nog) goedkope buurten worden geprobeerd als middel om tot meer variatie en meer economische activiteiten te komen.

In tabel 7.1 zijn de conclusies uit deze paragraaf schematisch weergegeven.

7.2 Locaties en vraag-aanbodafstemming

Om economische activiteiten in wijken te stimuleren is de beschikbaarheid van een breed palet aan vestigingsmogelijkheden een belangrijke voorwaarde. Zowel kleinschalige ruimten als wat grotere panden, verzamelgebouwen en individuele eenheden, winkels, bedrijfshallen (halletjes) en kantoorruimtes (liefst in kleine eenheden verhuurbaar en tegen lage prijzen), alle soorten dienen bij voorkeur aanwezig te zijn om de verschillende doelgroepen te kunnen bedienen. In veel oudere wijken is dit geen probleem: van oudsher is daar de diversiteit en beschikbaarheid groot. In na-oorlogse wijken is deze echter vaak beduidend zwakker. Deze wijken – vaak volgens het destijds (en nog) geldende stramien van functiescheiding (Le Corbusier) aangelegd – maken een duidelijk onderscheid tussen woon- en werkzones, met als enige uitzondering de buurtwinkelcentra, tegenwoordig bestemmingsplantechnisch vaak de enige mogelijkheid om bedrijfjes in dergelijke wijken op te starten.

Stem aanbod af op de wijk

Het ligt erg voor de hand en toch wordt het te weinig gedaan: creëer alleen aanbod waar ook vraag naar bestaat. Te vaak wordt er bedrijfsruimte ontwikkeld die het ‘in het vorige project ook zo goed deed’ maar dat hoeft voor een andere locatie natuurlijk niet zo te zijn. Teveel aanbodgericht denken kan leiden tot een mismatch tussen vraag en aanbod en daardoor ongewenste leegstand. Dit geldt zeker ook voor de ontwikkeling van woonwerkpanden, bedrijfsverzamelgebouwen en broedplaatsgebouwen. Dit is ook een veelgehoorde klacht van bedrijfsmakelaars. Het is van belang om de ontwikkeling van vastgoed goed af te stemmen op vraag in en nabij een wijk.

Stimuleer flexibele contracten

Een aspect dat vanuit de vraagzijde op de kleinschalige markt belangrijk wordt gevonden is de mogelijkheid van (relatief) flexibele contracten, waarbij de flexibiliteit met name in de huur- en opzegtermijn wordt gewenst. Termijnen van 5 jaar vast zijn ongeschikt voor starters en doorstarters. Ook de benaderde beleidsmedewerkers in de verschillende steden benadrukken dat de vraag van kleine (en vaak startende) bedrijven onderhevig is aan veranderingen. Omdat deze bedrijven binnen korte tijd in grootte kunnen toenemen, is er vanuit ondernemers vraag naar bedrijfseenheden met een hoge mate aan flexibiliteit in prijs en grootte. De uitkomsten uit de enquêtes ondersteunen dit: de factor prijs is de op één na belangrijkste factor bij de huisvestingsbeslissing en aan de (toekomstige) uitbreidingsmogelijkheden wordt ook veel belang gehecht. Respectievelijk krijgen ze een waardering van 4,2 en 3,3 op een schaal van 1-5 (1=zeer onbelangrijk, 5=zeer belangrijk).

We zien in toenemende mate in vrijwel alle steden in dit onderzoek dat aanbieders inspelen op deze marktvrage, maar het ‘5+5’-contract is nog wel dominant. Vanuit aanbieders gezien is dat ook begrijpelijk: het geeft zekerheid en minder ‘gedoe’. Er zijn inmiddels legio voorbeelden van al dan niet gesubsidieerde initiatieven waarin aanbieders erin slagen om tegen redelijke prijzen (vaak in de vorm van maandhuren) bedrijfsruimte of kantoren met meer flexibiliteit te realiseren. Wijken met ambities en mogelijkheden op dit vlak kunnen hier te rade gaan. In Enschede bijvoorbeeld signaleren de bedrijfsmakelaars een groeiend aantal kantoorverzamelgebouwen met flexibele huren en oppervlakten. In Breda heeft het Breda Business Park zowel flexibele bedrijfs- als kantoorruimten beschikbaar. Ondernemers kunnen al vanaf 350 euro per maand een ruimte met een oppervlakte van 22 m² huren. Er zijn echter ook ruimtes van ruim 80m² waar doorstarters hun bedrijf kunnen voortzetten.

Tabel 7.1 Trends en ontwikkelingen en aanpak hierop

Trend/ontwikkeling	Toelichting	Hoe hierop inspelen?
van scheiden van wonen en werken naar wijk-economie	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Focus in beleid verschoven van scheiding van wonen en werken naar wijk-economie ▪ In de wetenschap wordt ook het belang van variëteit in de wijk benadrukt ▪ Initiatieven t.a.v. wijk-economie echter nog te veel aanbodgericht, waardoor er een mismatch tussen vraag en aanbod ontstaat 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bij het stimuleren van wijk-economie wijk-specifieke strategie: kijken naar huidige activiteiten, welke sectoren sterk ontwikkeld, achtergrond/opleiding wijkbewoners
andere soortige bedrijvigheid in de wijk	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Steeds minder bedrijven werkzaam in industrie en bouw en steeds meer bedrijven in zakelijke dienstverlening in de wijk ▪ Dit wordt veroorzaakt door: <ul style="list-style-type: none"> - schaalvergroting in de industrie - strengere milieueisen - verslechterde bereikbaarheid 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ het vergroten van fysieke en bestemmingsplantechnische mogelijkheden voor bedrijven in industrie en bouw in woonwijk ▪ of aanbieden van kleinschalige kantoorruimten (30 m²) zonder opslagruimte om aan specifieke vraag te voldoen
belang ZZP-er neemt toe	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 250.000 ZZP-ers in 2007 ▪ ZZP-ers brengen ook negatieve aspecten met zich mee (afkalven draagvlak sociale zekerheid en overlast werken vanuit huis) ▪ ZZP-ers hebben behoefte aan units van 30m² ▪ Laatste jaren wordt er groeiend aantal woon-werkeenheden verkocht 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ (kleine starters)woningen aanbieden met extra werkruimte (bij een aantrekkende conjunctuur)
veranderende eisen aan bedrijfshuisvesting	<ul style="list-style-type: none"> ▪ De markt voor kleinschalige kantoorhuisvesting is krap en ondoorzichtig ▪ Grote interesse in woon-werkeenheden ▪ Tevens een toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen ▪ Gevaar van omvorming van woon-werkeenheden naar eenheden met alleen een woonfunctie ▪ vooral zeer basic en betaalbare bedrijfsruimten zijn erg in trek ▪ er is een grote behoefte aan het huren van kleinschalige ruimten voor vergaderingen, ontvangst klanten etc ▪ er is een grote doorloop in kleinschalige bedrijfsunits ▪ er bestaat een toenemende behoefte aan kantoorruimte op bedrijventerreinen (al laten gemeenten dit liever niet toe) ▪ de iets grotere bedrijven stellen eisen en willen compleet opgeleverde bedrijfsruimten ▪ op de kantorenmarkt segment 300-1000m² is het moeilijk om solitaire vestigingen met uitstraling te vinden. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Specifieke vraag naar ruimten op bedrijventerreinen, zou kunnen betekenen dat het stimuleren van wijk-economie vanuit de vraag niet logisch is ▪ Stimuleer flexibele contracten
toenemende interesse geherstructureerde panden en bedrijfsverzamelgebouwen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gemeente maakt steeds meer gebruik van oude leegstaande panden voor kleinschalig gebruik (Boontoren in Zaanstad, Down Center in Haarlem) ▪ Kritiek hierop door bedrijfsmakelaars: geherstructureerde panden te weinig rendement en verstrekte subsidies zijn vorm van concurrentievervalsing ▪ Aantal bedrijfsverzamelgebouwen blijft ook toenemen (Strijp S in Eindhoven, Business Park in Breda) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Creëer geherstructureerde panden voor kleinschalige bedrijfshuisvesting gericht op een specifiek type ondernemer, bijv. creatieve ondernemer (nieuwe elementen toevoegen aan economische structuur van wijk)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Handhaaf/creëer zoveel mogelijk goedkope bedrijfsruimte in wijken

In de startfase van bedrijven is het belangrijk dat er voldoende aanbod is tegen lage huurprijzen. Het handhaven van – in de ogen van menigeen – verouderde bedrijfshuisvesting kan dan een belangrijk hulpmiddel zijn bij het kunnen (blijven) aanbieden van bedrijfsruimte tegen lage prijzen. Eventueel kan ook nieuwbouwbedrijfsruimte tegen lage prijzen worden gerealiseerd. Nadeel hiervan is dat aan nieuwbouw vaak strenge eisen worden gesteld, niet alleen vanuit het vigerende bestemmingsplan maar ook qua 'uiterlijk' van de gebouwen door welstand en omwonenden. Ook dient er sprake te zijn van enige schaalgrootte wil een voldoende rendabel bedrijfsgebouw opgezet kunnen worden. Dit zijn meerdere redenen waardoor binnen gemengde wijken vaak weinig nieuwbouw bedrijfsruimte tegen relatief lage prijzen tot stand komt. Wel zijn er in de verschillende steden in dit onderzoek goedkope bedrijfsverzamelgebouwen in geherstructureerde panden te vinden, zoals de BIG 36 in Den Haag en de vrijgekomen fabrieken van voedingsmiddelbedrijven in Zaanstad.

Maar pas op voor leegstand

Bij het handhaven of creëren van bedrijfshuisvesting moet natuurlijk worden gewaakt voor overaanbod. Er zijn voorbeelden van wijken waar – na een proces van stadsvernieuwing – nieuwe winkel- en bedrijfsruimte langdurig leeg kwam te staan. In de gemeente Emmen bijvoorbeeld is de leegstand van de kantoorruimten in de wijken goed zichtbaar. Niets heeft zo'n negatieve uitstraling als leegstaande 'plinten' onder nieuwe of gerenoveerde bebouwing. Beter zou het zijn te werken met flexibele plinten waar op termijn woonruimte omgezet kan worden in winkelbestemming of praktijkruimte mocht daar behoefte aan zijn. Zo kan een proces geleidelijker worden doorgevoerd. Zaanstad is een voorbeeld van een gemeente waar flexibeler zou kunnen worden omgesprongen met functieverandering. Door de strikte leefmilieuverordening is functieverandering daar op dit moment moeilijk. Mede hierdoor is er leegstand in winkelstrips.

Creëer geen leegstand in de nabijheid door teveel aanbod

In aansluiting op het eerder genoemde pleidooi voor een 'bredere' blik over de wijkgrenzen heen, dient ook de beschikbaarheid van vastgoed op het schaalniveau van de wijk met enige voorzichtigheid te worden benaderd. Immers, concurrerend aanbod kan om de hoek liggen. Wanneer stevig zou worden ingezet op het creëren van nieuwe ruimte voor bedrijfshuisvesting in wijken, kan daarmee leegstand worden bevorderd in aangrenzende werkgebieden. Bedrijfsmakelaars in Alkmaar zien de verloedering op bedrijventerreinen als gevolg van 'nalatigheid' van de gemeente dan ook als een belangrijk knelpunt. In hun ogen zou de gemeente zich meer moeten focussen op het op peil houden van de dynamiek op bedrijventerrein, dan op het stimuleren van wijk economie op plekken waar misschien geen bedrijvigheid van de grond komt. Dit bespaart volgens hen dure revitalisatieprocessen.

Bij het tot stand brengen van nieuwe ruimte of mogelijkheden voor het creëren daarvan in een wijk is het wenselijk in elk geval de situatie in aangrenzende wijken en op vlakbij gelegen bedrijventerreinen/kantorenlocaties mee te nemen. Een gemeentebrede analyse van de bedrijfshuisvestingsmarkt is een welkome aanvulling hierop.

Stimuleer ondernemervriendelijk parkeren

Ook voor kleine bedrijven zijn bereikbaarheid en parkeren belangrijke vestigingsplaatsfactoren. De in dit onderzoek benaderde ondernemers geven aan dat parkeergelegenheid een van de belangrijkste factoren is bij de huisvestingsbeslissing. Natuurlijk realiseren ondernemers zich dat de autobereikbaarheid in een wijk minder is dan direct naast de snelweg. Ook is de ene ondernemer de andere niet. Er zijn op deze punten duidelijke verschillen tussen bijvoorbeeld een winkel, een ZZP-er, een kleine aannemerij en een koerierbedrijf. De grotere ondervraagde ondernemers (met meer dan 10 werkzame personen) hechten bijvoorbeeld iets meer belang aan goede parkeergelegenheid dan eenmanszaken en bedrijven met 2 tot 10 werkzame personen. Toch hechten vrijwel alle ondernemers aan parkeerfaciliteiten.

Nu is het in een stad vanzelfsprekend niet altijd eenvoudig om aan die behoefte tegemoet te komen. 'Gratis' hoeft het parkeren ook niet te zijn. Maar iets van ondernemerfaciliteiten op

dit vlak – voorrang voor het verkrijgen van een bezoekersparkeerplaats bijvoorbeeld – is wel belangrijk voor het welslagen van pogingen om meer wijkeconomie van de grond te krijgen. In tegenstelling tot het aanbod van bedrijfshuisvesting zelf, wat gemeenten zelf niet volledig in de hand hebben, is dit een aspect waar gemeenten met bescheiden inzet kunnen bijdragen aan het succes van een wijkeconomische ontwikkeling.

Probeer grip te krijgen op vastgoed in de wijk

Er is al jaren een sluipende maar constante omzetting gaande van bedrijfspanden en werkgebiedjes in wijken naar woonbestemmingen. Onder andere de gemeente Helmond is zich bewust van het gevaar dat een deel van woon-werkeenheden apart worden verkocht en zo een andere functie krijgen. Daarom dient het nog beschikbare vastgoed in een wijk goed in de gaten te worden gehouden zodat (bedrijfs)panden die vrijkomen door – bijvoorbeeld – een woningcorporatie kunnen worden aangekocht. Dit niet alleen om projecten in te starten, maar ook om malafide bedrijven en criminele activiteiten buiten de deur te houden. Door samenwerking met partners (woningbouwcorporaties, bedrijfs- en winkeliersverenigingen, projectontwikkelaars, makelaars) is de gemeente beter in staat dit proces te volgen en mede te sturen.

Zoek 'partners' bij ontwikkeling bedrijfshuisvesting in wijken

Corporaties kunnen een belangrijke rol spelen – en zeggen ook dit te willen doen – in het aanbieden van laagdrempelige bedrijfsruimte voor starters e.d. in de wijken. Er zijn voorbeelden bekend van woningbouwcorporaties die op een vernieuwende wijze bezig zijn met het aanbieden van bedrijfsonroerend goed binnen multifunctionele/woonwijken. In Eindhoven heeft woningcorporatie Trudo in het gebied Strijp-S werkruimten gerealiseerd met verschillende afwerkingniveaus, variërend van basale ruimten voor creatieve startende ateliers tot volledig afgewerkte bedrijfsruimten voor meer 'gesettelde' bedrijven.

Ook winkeliersverenigingen en Kamers van Koophandel kunnen een belangrijke rol spelen bij het handhaven en stimuleren van ondernemersactiviteiten en bedrijfsruimten in wijken. In Den Haag en Amersfoort bijvoorbeeld zijn met deze aanpak belangrijke resultaten geboekt. Kamers van Koophandel zijn op zoek naar nieuwe manieren om 'in contact te komen' met hun achterban. Een aanpak waarbij ook wordt ingezet op het aanhalen van contacten met kleinere ondernemers uit nieuwe categorieën (ZZPers, allochtone ondernemers) sluit hier goed bij aan. Als samenwerkingsvorm zou gekozen kunnen worden voor het sluiten van convenanten of het gezamenlijk door winkeliersvereniging, Kamer van Koophandel en Gemeente aanstellen van een kwartiermaker of wijkmeester. Amersfoort is een voorbeeld van een gemeente die een samenwerking op touw heeft gezet tussen gemeente en KvK waarin een vorm van startersbegeleiding plaatsvindt. Daarbij gaat het met name om panden voor de creatieve sector en het verstrekken van subsidies ten behoeve van wijkeconomie.

Bij het zoeken naar partners kunnen ook particuliere investeerders aangezocht worden. Door het tot stand brengen van een publiek-private samenwerking kan een constructie tot stand worden gebracht die voor beide partijen (gemeente en projectontwikkelaars) aantrekkelijk is. In bepaalde omstandigheden kan het aantrekkelijk zijn om een wijkontwikkelingsmaatschappij (WOM) te overwegen. Een gemeente kan dan subsidies aan de WOM beschikbaar te stellen of gelden naar uit te voeren projecten te sluiten. Voor elke samenwerking geldt echter dat het een maatwerkoplossing is. Een WOM is niet per definitie de oplossing voor het aanpakken van een wijk.

Per segment zijn er een aantal conclusies te trekken met betrekking tot de vraag-aanbod confrontatie (tabel 7.2).

Tabel 7.2 Vraag-aanbod confrontatie en aandachtspunten

Segment	Knelpunt	Aandachtspunten
Aan huis gevestigde kleine ondernemingen	<ul style="list-style-type: none"> te weinig aanbod starterswoningen met extra werkruimte 	<ul style="list-style-type: none"> Vooraf ZZP-ers vinden bedrijfsruimte vaak via informele weg. Hier rekening mee houden als gemeente bij afstemmen vraag/aanbod Creëer woningen die geschikt zijn voor startende ondernemers, dus stem aanbod af op vraag Probeer grip te krijgen op omvorming van bedrijfspanden naar woonbestemmingen
Winkels en horeca	<ul style="list-style-type: none"> detailhandelsbeleid zorgt voor veel restricties en leidt tot lange procedures 	<ul style="list-style-type: none"> Gemeenten zouden meer maatwerk kunnen hanteren: in specifieke gevallen uitzondering maken en zaken toelaten
Bedrijven in kleine bedrijfsruimtes (opp. < 250m ²)	<ul style="list-style-type: none"> verouderde panden op bedrijventerreinen voldoen niet meer aan ARBO-voorwaarden 	<ul style="list-style-type: none"> Creëer zo veel mogelijk goedkope bedrijfsruimten in geherstructureerde panden die aan ARBO-omstandigheden voldoen
Bedrijven in grotere bedrijfsruimtes (opp. >250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> Vinden vrij eenvoudig geschikte huisvesting op een bedrijventerrein 	<ul style="list-style-type: none"> Dit segment niet geforceerd binnen woonwijk houden. Bedrijf met een zekere schaalgrootte zal een nieuwe, ruimere locatie zoeken, vaak buiten de wijk
Kleine kantoren (<250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> Er is onder deze ondernemers behoefte aan meer flexibiliteit in huur en grootte kantoorruimte 	<ul style="list-style-type: none"> Stimuleer flexibele contracten
Grotere kantoren (>250 m ²)	<ul style="list-style-type: none"> Ondernemers van dit segment hebben moeite met het vinden van een solitaire vestiging met uitstraling. 	<ul style="list-style-type: none"> Zoek partners (zoals corporaties) bij de ontwikkeling van bedrijfshuisvesting in wijken. Zij kunnen helpen bij het realiseren van werkruimten met verschillende afwerkingniveaus (dus ook bij totstandkoming van volledig afgewerkte kantoorruimten)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

7.3 Functiemenging

Regels vormen nauwelijks een beperking voor functiemenging, maar doordat de markt voor het werken en de markt voor het wonen in Nederland zo sterk gesegregeerd en op ontmenging gericht zijn, komt functiemenging maar moeizaam en mondjesmaat tot stand. Er is zelfs (nog steeds) sprake van een tendens naar functiescheiding, ook in wijken waar officieel gestreefd wordt naar meer menging van wonen en werken. Op het terrein van functiemenging valt dus nog veel te bereiken.

Er zijn interessante voorbeelden van gebouwen, complexen en terreinen waar woon- en werkfuncties prima naast elkaar en door elkaar bestaan. Natuurlijk geldt dit niet voor alle segmenten. Bedrijvigheid uit hogere milieuhindercategorieën en veel transportgenererende activiteiten laten zich moeilijk combineren met woonactiviteiten. Hoewel ook hiervoor geldt dat wanneer rond een overlast veroorzakend bedrijf al langere tijd mensen wonen die het bedrijf kennen en er soms ook werken, de eventuele overlast helemaal niet als zodanig wordt beleefd en lang zal worden gedoogd/getolereerd.

Meng in de wijk, niet op de meter

Om meer menging van woon- en werkfuncties in wijken mogelijk te maken hoeft de verwevenheid van functies ook niet op het schaalniveau van object of blok gezien te worden, maar op een hoger niveau, dat van een zone, buurt of wijk. In dat geval is veel meer mogelijk. Betrek bij de wijk waar functiemenging gestimuleerd zou moeten worden ook de werkgebieden/-zones die aan de wijk grenzen. Probeer binnen de wijk enkele gebieden/gebiedjes te creëren waar bedrijvigheid zich kan ontwikkelen zonder veel overlast voor de woonfunctie.

Ontwikkel, ter bevordering van functiemenging, geen nieuwe instrumenten

In de afgelopen jaren zijn belangrijke wettelijke belemmeringen met betrekking tot functiemenging gereduceerd: aanpassingen in de nieuwe Wro, aanpassingen groene boekje, besluit algemene regels voor inrichtingen, interimwet stad-en-milieubenadering. Hierdoor zijn in principe de mogelijkheden voor functiemenging sterk verruimd. Om economische activiteiten in wijken te stimuleren is een verdere verruiming van de mogelijkheden niet nodig. De bestaande (nieuwe) wetgeving biedt voldoende mogelijkheden bedrijfsactiviteiten in wijken toe te staan en te stimuleren. Waar het om gaat is dat gemeenten ook daadwerkelijk op een slimme manier gebruikmaken van de mogelijkheden.

Maar flexibiliseer en stroomlijn bestemmingsplannen

Wèl kan het zinvol zijn onnodige beperkingen en bepalingen uit (verouderde) bestemmingsplannen te schrappen. Sommige onderdelen van bestemmingsplannen beperken de mogelijkheden tot het uitoefenen van bedrijfsactiviteiten in wijken wel erg sterk en schieten hun doel voorbij. Ze vormen onnodige barrières voor het ontstaan en de groei van economische activiteiten. Dit geluid horen we ook bij de bedrijfsmakelaars in de verschillende gemeenten. Zo wordt zowel in de gemeente Emmen als in Den Haag geklaagd over bestemmingsplanbeperkingen voor ondernemingen.

Om deze belemmeringen tegen te gaan, heeft de gemeente Haarlem daarom een commerciële afdeling geïnitieerd ('Ondernemend werven') die bedrijven helpt bij het 'omgaan met' bestemmingsplannen. Sommige gemeenten zetten specifiek in op wijk economie door plintfuncties op te nemen in het bestemmingsplan. Ook het hanteren van de stofkam in verouderde bestemmingsplannen – en vooral ook het hieraan ruchtbaarheid geven in de wijken zelf – is een ander middel om tot een opleving van economische activiteiten in wijken te komen zonder dat de overlast voor bewoners wezenlijk vergroot wordt.

Gebruik hiervoor ook de nieuwe Wro

De vernieuwing van bestemmingsplannen in verband met de nieuwe Wro biedt de mogelijkheid om één en ander binnen afzienbare tijd te realiseren. Toevoeging aan een bestemmingsplan, op grond van de nieuwe Wro, van ontheffingsbevoegdheden, wijzigingsbevoegdheden en 'nadere eisen' bieden gemeenten mogelijkheden om meer uitzonderingen te maken en zaken toe te laten. Ook het aanwijzen van zogenaamde 'moderniseringsgebieden' waardoor tijdelijke functiemenging kan worden toegelaten is een andere mogelijkheid.

Benut ook andere juridische mogelijkheden

Afgezien van de mogelijkheden die de nieuwe Wro biedt zijn er nog andere juridische aanknopingspunten waarmee tot een verruimd (vestigings-)beleid in wijken kan worden gekomen. Het Besluit Algemene Regels voor Inrichtingen, een Afwijkingsbesluit in het kader van de 'Interimwet stad-en-milieubenadering maar ook een algemene maatregel van bestuur op basis van artikel 8.40 en 8.44 van de Wet milieubeheer zijn opties waarmee gewerkt kan worden. In het algemeen kan worden gesteld: er is meer mogelijk dan op het eerste gezicht lijkt. Het verdient wel aanbeveling om gemeenten, in relatie tot de vernieuwing van bestemmingsplannen, te wijzen op deze mogelijkheden om functiemenging mogelijk te maken. Een best practice handbook of een gidsje 'hoe maak ik mijn bestemmingsplan meer functiemenging-vriendelijk?' zouden hierbij belangrijke hulpmiddelen kunnen zijn.

Verwacht niet veel van fiscale maatregelen

In deze studie is ook gekeken naar de vraag of het – in het kader van fiscale maatregelen – mogelijk zou zijn om functiemenging in bepaalde wijken te stimuleren door een verlaging van de OZB. In het kader van de Experimentenwet BGV is het wel mogelijk, sinds kort, om de OZB in BGV-gebieden te verhogen om daarmee wijkgerichte maatregelen te financieren. Echter, voor zover we op dit moment kunnen beoordelen voorziet de wet niet in het omgekeerde, namelijk het gebiedsgericht verlagen van de OZB.

Bijlagen

Bijlage 1 Overzicht gemeenten en wijken

Deelnemende gemeenten en wijken

Stad	Wijken
1. Alkmaar	Overdie Zuid
2. Amersfoort	Beverkoog Liendert
3. Amsterdam	Soesterkwartier Landlust
4. Breda	Bijlmer-Centrum Noordoost
5. Den Haag	Ginneken en Zandberg Laakkwartier
6. Eindhoven	Leidschenveen-Ypenburg 't Hofke+ Geestenberg+ Lakerloper Genderdal+Genderbeemd+ Hanevoet
7. Emmen	Angelslo Bargares
8. Enschede	Velve-Lindenhof (inclusief Bothof) Stroinkslanden
9. Haarlem	Schalkwijk Rozenprieel
10. Haarlemmermeer	Toolenburg Hoofddorp Linguenda & Centrum Nieuw-Vennep
11. Helmond	Helmond-West Brandevoort
12. Tilburg	Kruidenbuurt Piushaven
13. Zaanstad	Kogerveld Wormerveer Noord
14. Zwolle	Diezerpoort Assendorp

Bijlage 2 Leden Klankbordgroep

Leden klankbordgroep

Naam	Organisatie
Veronique Schutjens	Universiteit Utrecht
Ron Dooms	Ministerie van VROM-WWI
Catharine Klapwijk	Ministerie van EZ
Maarten Georgius	Aedes
Ton Schoenmaeckers	MKB Nederland
Arjan Bakkeren	Rabobank Nederland
Mario Jacobs	Gemeente Helmond
Jasper Kok	Gemeente Amsterdam
Gerard Driehuis	Gemeente Schiedam
Karim Adarghal	Gemeente Den Haag
Jaap Berends	VNG
Cees-Jan Pen	Nicis Institute
Koos van Dijken	Nicis Institute
Gilbert Isabella	Nicis Institute
Ruud Dorenbos	Nicis Institute
Simone Ketelaars	Nicis Institute
Tineke Lupi	Nicis Institute
Joni Uhlenbeck	Nicis Institute

Onderzoekers deelonderzoeken

Naam	Organisatie
Mireille Boonstra	KPC-Groep
Joost Hagens	Bureau BUITEN
Annet Jantien Smit	UvA

Bijlage 3 Overzicht steekproef en respons

Totaal aantal benaderde bedrijven

Stad	Wijken	Benaderd via		Totaal aantal benaderde bedrijven
		E-mail	Geen e-mail	
1. Alkmaar	Overdie	125	120	245
	Zuid	433	67	500
	Beverkoog	235	65	300
	Totaal	793	252	1045
2. Amersfoort	Liendert	56	158	214
	Soesterkwartier	142	271	413
	Totaal	198	429	627
3. Amsterdam	Landlust	124	376	500
	Bijlmer-Centrum	145	355	500
	Totaal	269	731	1000
4. Breda	Noordoost	238	262	500
	Ginneken en Zandberg	202	280	482
	Totaal	440	542	982
5. Den Haag	Laakkwartier	446	54	500
	Leidschenveen-Ypenburg	456	44	500
	Totaal	902	98	1000
6. Eindhoven	't Hofke+ Geestenberg+ Lakerloopen	197	329	526
	Genderdal+Genderbeemd+ Hanevoet	178	232	410
	Totaal	375	561	936
	Angelslo	56	122	178
7. Emmen	Bargares	114	163	277
	Totaal	170	285	455
	Velve-Lindenhof (inclusief Bothof)	74	92	166
8. Enschede	Stroinkslanden	94	169	263
	Totaal	168	261	429
	Schalkwijk	158	342	500
	Rozenprieel	271	229	500
9. Haarlem	Totaal	429	571	1000
	Toolenburg Hoofddorp	176	91	267
	Linquenda & Centrum Nieuw-Vennep	196	159	355
10. Haarlemmermeer	Totaal	372	250	622
	Helmond-West	123	139	262
	Brandevoort	232	161	393
11. Helmond	Totaal	355	300	655
	Kruidentbuurt	39	94	133
	Piushaven	273	227	500
12. Tilburg	Totaal	312	321	633
	Kogerveld	54	79	133
	Wormerveer Noord	191	192	383
13. Zaanstad	Totaal	245	271	516
	Diezerpoort	202	209	411
	Assendorp	250	250	500
14. Zwolle	Totaal	452	459	911
	Totaal	5480	5331	10811

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Totale steekproef en respons

Stad	Wijken	Steekproef	Respons	Respons (%)
1. Alkmaar	Overdie	241	23	9,5%
	Zuid	493	82	16,6%
	Beverkoog	297	38	12,8%
	Totaal	1031	143	13,9%
2. Amersfoort	Liendert	212	18	8,5%
	Soesterkwartier	407	60	14,7%
	Totaal	619	78	12,6%
3. Amsterdam	Landlust	486	24	4,9%
	Bijlmer-Centrum	491	34	6,9%
	Totaal	977	58	5,9%
4. Breda	Noordoost	500	54	10,8%
	Ginneken en Zandberg	481	47	9,8%
	Totaal	981	101	10,3%
5. Den Haag	Laakkwartier	496	65	13,1%
	Leidschenveen-Ypenburg	497	55	11,1%
	Totaal	993	120	12,1%
6. Eindhoven	't Hofke+ Geestenberg+ Laker- lopen	522	57	10,9%
	Genderdal+Genderbeemd+			
	Hanevoet	405	34	8,4%
	Totaal	927	91	9,8%
7. Emmen	Angelslo	175	30	17,1%
	Bargares	277	42	15,2%
	Totaal	449	72	16,0%
8. Enschede	Velve-Lindenhof (incl. Bothof)	164	24	14,6%
	Stroinkslanden	261	30	11,5%
	Totaal	425	54	12,7%
9. Haarlem	Schalkwijk	498	35	7,0%
	Rozenprieel	497	50	10,1%
	Totaal	995	85	8,5%
10. Haarlemmermeer	Toolenburg Hoofddorp	262	44	16,8%
	Linguenda & Centrum Nieuw- Vennep	354	37	10,5%
	Totaal	616	81	13,1%
	Helmond-West	262	33	12,6%
11. Helmond	Brandevoort	391	60	15,3%
	Totaal	653	93	14,2%
	Kruidenbuurt	132	17	12,9%
12. Tilburg	Piushaven	494	73	14,8%
	Totaal	626	90	14,4%
	Kogerveld	133	27	20,3%
13. Zaanstad	Wormerveer Noord	378	54	14,3%
	Totaal	511	81	15,9%
	Diezerpoort	408	36	8,8%
14. Zwolle	Assendorp	495	68	13,7%
	Totaal	903	104	11,5%
	Totaal	10.706	1.251	11,7%
Totaal exclusief Beverkoog		10.409	1.213	11,7%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Steekproef en respons uitgesplitst naar e-mail en geen e-mail

Stad	Wijken	Steekproef		Respons		Respons (%)	
		E-mail	Geen e-mail	E-mail	Geen e-mail	E-mail	Geen e-mail
1. Alkmaar	Overdie	122	119	17	6	13,90%	5,00%
	Zuid	228	65	73	9	32,00%	13,80%
	Beverkoog	430	67	31	7	7,20%	10,40%
	Totaal	780	251	121	22	15,50%	8,80%
2. Amersfoort	Liendert	142	270	7	11	4,90%	4,10%
	Soesterkwartier	54	157	45	15	83,30%	9,60%
	Totaal	196	427	52	26	26,50%	6,10%
3. Amsterdam	Landlust	144	354	12	22	8,30%	6,20%
	Bijlmer-Centrum	123	376	14	10	11,40%	2,70%
	Totaal	267	730	26	32	9,70%	4,40%
4. Breda	Noordoost	237	262	37	10	15,60%	3,80%
	Ginneken en Zandberg	202	280	45	9	22,30%	3,20%
	Totaal	439	542	82	19	18,70%	3,50%
5. Den Haag	Laakkwartier	442	54	51	4	11,50%	7,40%
	Leidschenveen-Ypenburg	453	44	65	0	14,30%	0,00%
	Totaal	895	98	116	4	13,00%	4,10%
6. Eindhoven	't Hofke+ Geestenberg+ Lakerloper	196	328	17	17	8,70%	5,20%
	Genderdal+Genderbeemd+ Hanevoet	176	232	32	25	18,20%	10,80%
	Totaal	372	560	49	42	13,20%	7,50%
7. Emmen	Angelslo	54	122	16	14	29,60%	11,50%
	Bargares	113	163	31	11	27,40%	6,70%
	Totaal	167	285	47	25	28,10%	8,80%
8. Enschede	Velve-Lindenhof (inclusief Bothof)	73	92	17	13	23,30%	14,10%
	Stroinkslanden	94	169	11	13	11,70%	7,70%
	Totaal	167	261	28	26	16,80%	10,00%
9. Haarlem	Schalkwijk	157	341	26	24	16,60%	7,00%
	Rozenprieel	269	229	18	17	6,70%	7,40%
	Totaal	426	570	44	41	10,30%	7,20%
10. Haarlemmer- meer	Toolenburg Hoofddorp	194	159	30	14	15,50%	8,80%
	Linquenda & Centrum Nieuw-Vennep	176	91	33	4	18,80%	4,40%
	Totaal	370	250	63	18	17,00%	7,20%
11. Helmond	Helmond-West	121	139	57	3	47,10%	2,20%
	Brandevoort	232	161	28	5	12,10%	3,10%
	Totaal	353	300	85	8	24,10%	2,70%
12. Tilburg	Kruidentbuurt	39	94	10	7	25,60%	7,40%
	Piushaven	273	226	50	23	18,30%	10,20%
	Totaal	312	320	60	30	19,20%	9,40%
13. Zaanstad	Kogerveld	54	79	16	11	29,60%	13,90%
	Wormerveer Noord	187	192	35	19	18,70%	9,90%
	Totaal	241	271	51	30	21,20%	11,10%
14. Zwolle	Diezerpoort	198	208	58	10	29,30%	4,80%
	Assendorp	247	250	32	4	13,00%	1,60%
	Totaal	445	458	90	14	20,20%	3,10%
Totaal		5430	5325	914	337	16,80%	6,30%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bijlage 4 Lijst van gesprekspartners

Stad	Makelaarskantoor	Makelaar	Beleidsmedewerker
Alkmaar	Bregman Bedrijfsmakelaars	De heer F. de Miranda	Mevrouw P. Bijvoet De heer M. Groot De heer M. Noordman
	Pieter Haverkamp	De heer P. Haverkamp	
Amersfoort	Comma Vastgoed	De heer Stalenhof en de heer Grizell	Mevrouw M. Hofstee
Amsterdam	Boer Hartog Hoofft	Mevrouw A. van Buren en de heer M. Wolthuis	Aggie Augenbroe
	KS Bedrijfsmakelaars	De heer Vaughan	
Breda	Vanopstal Bedrijfsobjecten	De heer Vanopstal	Mevrouw M. Hodzelmans
	Van de Water Bedrijfsmakelaars	De heer T. van Dijk	
Den Haag	Meeüs Bedrijfshuisvesting	Mevrouw N. Scheuring	Mevrouw I. E. Roos Mevrouw C. Rothuizen Mevrouw M. Lubbers
	Nelisse Makelaarsgroep	De heer M. de Lange	
Eindhoven	Meeus Bedrijfsmakelaars Bossers en Fitters	De heer Maat De heer C. Sanders	De heer K. Duygun
Emmen	Beekenkamp Makelaars	De heer J. Beekenkamp	Mevrouw J. Comino De heer A. Hofman
	Frieling Makelaars	De heer Frieling	
Enschede	Ten Hag Bedrijfsmakelaars:	Mevrouw C. Timmers	De heer de Jong
	Snelder Zijlstra	W. Tijhuis	
Haarlem	Wagenhof bedrijfsmakelaars	De heer A. Dijkman Dulkes	De heer A. Alberga
Haarlemmermeer	DTZ Zadelhoff	De heer E. Beekman	De heer G. Overbeek
Helmond	Adriaan van den Heuvel Makelaardij	De heer R. Joosten	
	Hettema Bedrijfsmakelaar	De heer Hettema	
Tilburg	Meeus bedrijfsmakelaars	De heer Driessen	Mevrouw L. Bathgate De heer E. Lichtenberg
	Raimond Weenink Bedrijfsmakelaars	De heer F. Schweizen	
Zaanstad	Gunther & Wijma Bedrijfsmakelaars	De heer Günther	De heer J. Nijman
	Kuijs Reinder Kakes makelaars	De heer A. Krijnen	
Zwolle	Meeus bedrijfshuisvesting		De heer R. van Oosterhout
	Van der Worp Bedrijfsmakelaars	C.J. Schuld	

Bijlage 5 Tabellen representativiteit

Uitslag Chi-kwadraattoets op verschil verdelingen respons en steekproef naar bedrijfsactiviteit

Test Statistics	
Chi-Square	32,967
df	7
Asymp. Sig.	,000

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verschil verdelingen respons en populatie naar bedrijfsactiviteit

Test Statistics	
Chi-Square	65,364
df	7
Asymp. Sig.	,000

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verschil verdelingen respons en steekproef naar grootteklasse

Test Statistics	
Chi-Square	9,006
df	3
Asymp. Sig.	,029

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verschil verdelingen respons en populatie naar grootteklasse

Test Statistics	
Chi-Square	78,960
df	3
Asymp. Sig.	,000

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Representativiteit van respons t.o.v. steekproef naar wijk

Stad	Wijken	Steekproef	Respons	Afwijking bij 50%	
				Ondergrens	Bovengrens
Alkmaar	Overdie	241	23		
	Zuid	493	82	38%	62%
	Beverkoog	297	38		
	Totaal	1031	143	43%	57%
Amersfoort	Liendert	212	18		
	Soesterkwartier	407	60	36%	64%
	Totaal	619	78	38%	62%
Amsterdam	Landlust	486	24		
	Bijlmer-Centrum	491	34		
	Totaal	977	58	36%	64%
Breda	Noordoost	500	54	35%	65%
	Ginneken en Zandberg	481	47		
	Totaal	981	101	40%	60%
Den Haag	Laakkwartier	496	65	37%	64%
	Leidschenveen-Ypenburg	497	55	36%	65%
	Totaal	993	120	41%	59%
Eindhoven	't Hofke+ Geestenberg+ Lakerlopen	522	57	36%	64%
	Genderdal+Genderbeemd+ Hanevoet	405	34		
	Totaal	927	91	39%	61%
Emmen	Angelslo	175	30		
	Bargares	274	42		
	Totaal	449	72	37%	63%
Enschede	Velve-Lindenhof (inclusief Bothof)	164	24		
	Stroinkslanden	261	30		
	Totaal	425	54	35%	65%
Haarlem	Schalkwijk	498	35		
	Rozenprieel	497	50	35%	65%
	Totaal	995	85	39%	62%
Haarlemmermeer	Toolenburg Hoofddorp	262	44		
	Linguenda & Centrum Nieuw-Vennep	354	37		
	Totaal	616	81	38%	62%
Helmond	Helmond-West	262	33		
	Brandevoort	391	60	36%	64%
	Totaal	653	93	39%	61%
Tilburg	Kruidentbuurt	132	17		
	Piushaven	494	73	37%	63%
	Totaal	626	90	39%	61%
Zaanstad	Kogerveld	133	27		
	Wormerveer Noord	378	54	35%	65%
	Totaal	511	81	38%	62%
Zwolle	Diezerpoort	408	36		
	Assendorp	495	68	37%	63%
	Totaal	903	104	40%	60%
Totaal		10.706	1.251	47%	53%
Totaal exclusief Beverkoog		10.409	1.049	47%	53%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bijlage 6 Tabellen statistische toetsing

Uitslag Chi-kwadraattoets op verband wijktype en type huisvesting

Test Statistics	
Chi-Square	35,997
df	15
Asymp. Sig.	,002

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verband wijktype en ontwikkeling omzet

Test Statistics	
Chi-Square	22,996
df	12
Asymp. Sig.	,028

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verband wijktype en ontwikkeling personeel

Test Statistics	
Chi-Square	31,987
df	12
Asymp. Sig.	,001

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verband starter/niet-starter en huisvesting

Test Statistics	
Chi-Square	122,120
df	5
Asymp. Sig.	,000

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag T-toets op verschillen tevredenheid met pand en omgeving naar starter/niet-starter

		Levene's Test for Equality of Variances		T-test for Equality of Means		
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)
Bedrijfspan (cijfer)	Equal variances assumed	21,672	0,000	-5,86	1200	0,000
	Equal variances not assumed			-5,402	616,899	0,000
Bedrijfsomgeving (cijfer)	Equal variances assumed	5,788	0,016	-2,856	1164	0,004
	Equal variances not assumed			-2,739	653,317	0,006

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verband starter/niet-starter en ontwikkeling omzet

Test Statistics	
Chi-Square	100,635
df	4
Asymp. Sig.	,000

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Uitslag Chi-kwadraattoets op verband starter/niet-starter en ontwikkeling personeel

Test Statistics	
Chi-Square	41,520
df	4
Asymp. Sig.	,000

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bijlage 7 Alkmaar Beverkoog

In Beverkoog hebben 38 bedrijven deelgenomen aan de enquête. Dit is 7,6% van het totaal aantal gevestigde bedrijven in Beverkoog (N=497). De uitspraken die hieronder worden gedaan, moeten dus met enige voorzichtigheid worden benaderd.

Aantal, omvang en dynamiek

Een groot deel (44%) van de bedrijven dat heeft deelgenomen aan het onderzoek, heeft 2 tot 4 fulltime werkzame persoon (> 12 uur per week) in dienst (tabel xx). Dit getal is inclusief de ondernemer zelf. Gemiddeld genomen beschikken de bedrijven over 4,9 fulltime werkzame personen.

Respons naar grootteklasse		
Grootteklasse	Aantal	Perc.
1 wp	7	18,4%
2-4 wp	17	44,7%
5-9 wp	10	26,3%
10< wp	4	10,5%
Totaal	38	100,0%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

De bedrijven gevestigd in Beverkoog zijn redelijk gelijk verdeeld over de verschillende bedrijfsklassen. De meeste bedrijven zitten in de Groothandel en Overige Zakelijke Dienstverlening.

Bedrijfsklasse		
Bedrijfsklasse	N	%
Industrie	4	10,5%
Bouw	4	10,5%
Garages	5	13,2%
Groothandel	7	18,4%
Detailhandel	2	5,3%
Horeca	3	7,9%
Financiële instellingen	1	2,6%
ICT diensten	3	7,9%
Overige zakelijke dienstv	6	15,8%
Onderwijs	1	2,6%
Creatieve bedrijfstakken	2	5,3%
Totaal	38	100,0%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

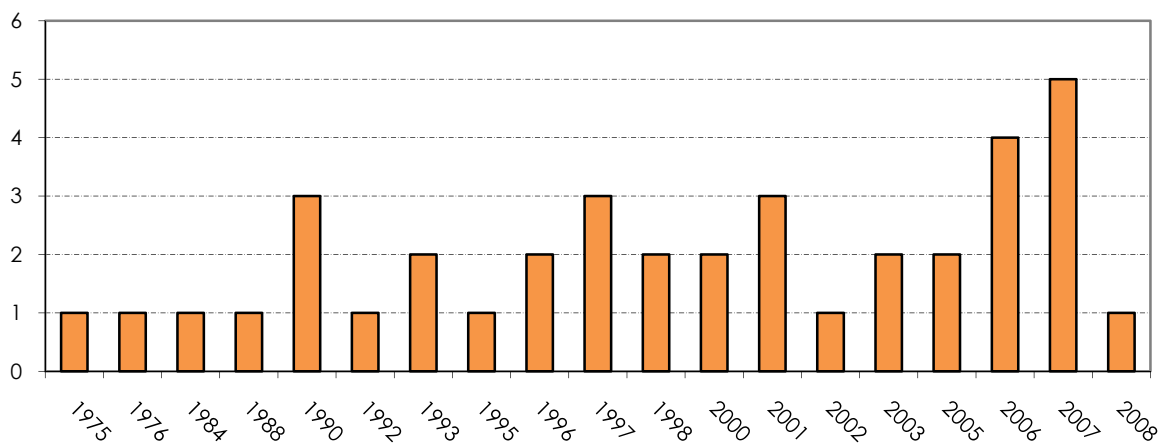
Bijna 87% van de bedrijven gevestigd in Beverkoog zijn volledig zelfstandige bedrijven. Ruim 13% maakt onderdeel uit van een groter concern of franchise keten.

Type bedrijf			
Volledig zelfstandig bedrijf	Onderdeel van een franchise keten	Onderdeel van een concern	Totaal
33	2	3	38
86,8	5,3	7,9	100%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

De leeftijd van de bedrijven is relatief jong. De figuur hieronder toont de verdeling van de respons naar jaar van oprichting. Daaruit blijkt dat ruim de helft van de bedrijven sinds 2000 gestart zijn.

Respons naar jaar van oprichting (in aantal bedrijven)



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Starters

Starters zijn een interessante doelgroep, omdat ze snel kunnen groeien en met veel risico's worden geconfronteerd tijdens de opstartfase en in de doorstartfase. Als starters zijn alle ondernemingen die vanaf 2005 zijn begonnen. In Beverkoog is 32% van het totaal aantal bedrijven een starter.

Aandeel starters

Starter	Niet starter	Totaal
31,6%	68,4%	100,0% (N=38)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

ZZP-er

Een specifieke categorie binnen de ondernemers, zijn de ZZP-ers. Met ZZP-ers worden ondernemers bedoeld die maar één werkzame persoon in dienst hebben (inclusief de ondernemer zelf), volledig zelfstandig en niet werkzaam in de detailhandel of in de horeca zijn. Bovendien maken ZZP-ers geen onderdeel uit van een franchise of een keten. In het totaal is 13% van de ondervraagde ondernemers ZZP-er en heeft 5% een eenmanszaak in de horeca of detailhandel (tabel x). Deze laatste categorie is apart vermeld, omdat deze ondernemers weliswaar niet werkzaam zijn in een sector die voldoet aan de voorwaarden van een ZZP-er, maar wel volledig zelfstandig is en geen onderdeel uitmaakt van een franchise of een keten.

Aandeel ZZP-ers naar type bedrijf

ZZP-er	Niet-ZZP-er	Horeca/detailhandel eenmanszaak	Totaal
13,2%	81,6%	5,3%	100,0% (N=38)

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Eigendom

De enquêtes zijn grotendeels (95%) ingevuld door de ondernemer / eigenaar van het bedrijf. In 5% heeft de bedrijfsleider de enquête ingevuld. Bijna 20% van de eigenaren in Beverkoog is allochtoon.

	N	%
Eigenaar	36	94,7
Bedrijfsleider	2	5,3
Totaal	38	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

	N	%
Autochtoon	29	80,6
Allochtoon	7	19,4
Totaal	36	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Opleidingsniveau

Het opleidingsniveau van de eigenaren van de bedrijven is gemiddeld (69%) tot hoog (22%). Maar een zeer klein percentage heeft alleen onderwijs op het VMBO of het LBO (8%) gevolgd.

	Aantal	Percentage
VMBO, LBO	3	8,3%
MBO, HAVO, VWO	25	69,4%
HBO, WO	8	22,2%
Totaal	36	100,0%

Bron: Bureau BUITEN, 2009

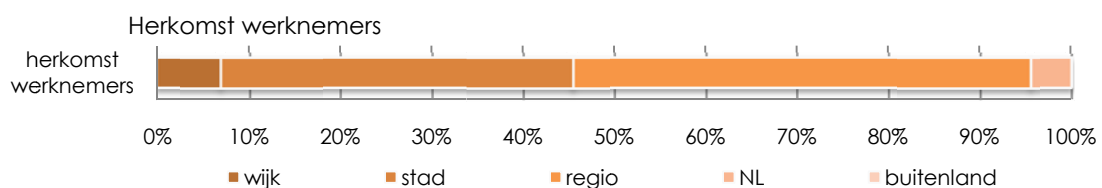
Bij de werknemers van de bedrijven is het aandeel middelbaar opgeleiden iets lager (60%) dan onder de eigenaren. Het aandeel lager opgeleiden (24%) is hoger dan onder de eigenaren.

Opleidingsniveau			N
Laag	Middel	Hoog	
23,7%	59,9%	16,4%	38

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Herkomst werknemers

De helft van de fulltime werknemers komt uit de regio waar de onderneming gevestigd is, 39% komt uit de eigen stad, 7% uit de wijk en 5% uit de rest van Nederland. De bedrijven hebben geen buitenlandse werknemers in dienst.

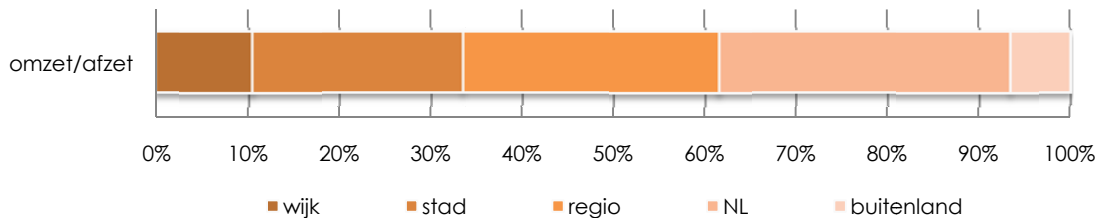


Bron: Bureau BUITEN, 2009

Omzet, werkgelegenheidsontwikkeling en toekomstverwachting

Verdeling van de afzet/omzet naar gebied

Ruim 10% van de omzet van de bedrijven in Beverkoog vindt plaats in de eigen wijk, 23% in de eigen stad, 28% in de regio, 32% in heel Nederland en bijna 7% buiten Nederland.



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bedrijven met meer dan 10 werkzame personen hebben relatief weinig omzet in de eigen wijk en stad. Zij zijn vooral nationaal georiënteerd. Bedrijven met één werkzame persoon zijn vooral op de regio en Nederland georiënteerd.

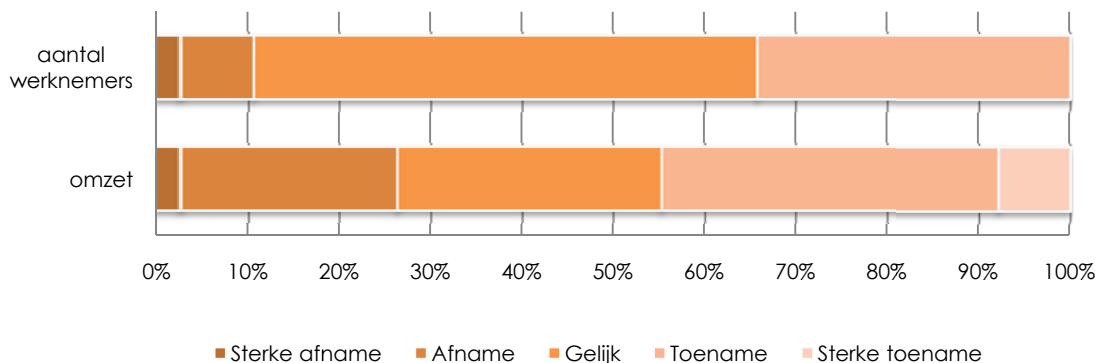
Herkomst omzet naar grootteklasse

	Wijk	Stad	Regio	NL	buitenland	N
1 wp	4,3	23,9	32,9	31,9	7,1	N=7
2-4 wp	14,5	22,4	28,8	27,2	7,1	N=17
5-9 wp	11,0	30,0	23,8	33,0	2,20	N=10
10 >wp	1,8	7,5	27,0	48,8	15,0	N=4
Totaal	10,3	23,1	28,1	31,9	6,6	N=38

Bron: Bureau BUITEN, 2009

De bedrijven in Beverkoog hebben een positieve verwachting van zowel de omzet als het aantal werknemers. Ruim 55% van de ondernemers denkt dat het aantal werknemers gelijk zal blijven en 34% dat het aantal werknemers zal toenemen in de komende 2 jaar. Wat betreft de omzet verwacht 26% een daling, 45% een stijging en 30% verwacht dat de omzet gelijk zal blijven.

Verwachtingen voor de komende 2 jaar voor aantal werknemers en omzet



Bron: Bureau BUITEN, 2009

HUISVESTING

Waar gevestigd

Bijna driekwart van de ondernemers in Beverkoog is gevestigd in een bedrijfsruimte (74%), 21% heeft een kantoorruimte, bijna 3% werkt aan huis en nog eens bijna 3% heeft een winkel/horeca ruimte.

Huisvesting				
aan huis	kantoorruimte	winkel- horecaruimte	bedrijfsruimte	Totaal
1	8	1	28	38
2,6%	21,1%	2,6%	73,7%	38

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Eigenaar pand

Bijna de helft van ondervraagden is (mede)eigenaar van het pand waarin de onderneming gevestigd is. De rest huurt het pand.

Eigendom pand		
	N	%
ik ben zelf (mede)eigenaar van dit pand	18	48,6
ik huur dit pand	19	51,4
Totaal	37	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Oppervlakte

Bijna 38% van de bedrijven heeft tussen de 100m² en 250m² ruimte in gebruik en 32% tussen de 100m² en 250m². De gemiddelde oppervlakte die de ondernemers in Beverkoog gebruiken is 434m².

Gebruikte ruimte in m ²		
	N	%
<100m ²	7	18,9
100-250 m ²	14	37,8
250-500 m ²	12	32,4
500-1000 m ²	4	10,8
Totaal	37	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Opslag

De helft van de bedrijven in Beverkoog maakt gebruik van opslag. Achttien van de negentien bedrijven die gebruik maken opslag doen dat binnen in het pand.

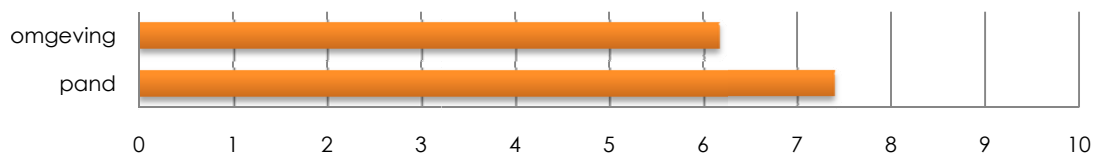
Opslag		
	N	%
Ja	19	50,0
Nee	19	50,0
Total	38	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Kwaliteit bedrijfspand en omgeving

De ondernemers in Beverkoog waarderen hun bedrijfspand met een 7,4. De omgeving waarin het bedrijf staat, wordt iets lager gewaardeerd met een 6,2.

Cijfer voor pand en omgeving bedrijf



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Waardering uitbreidingsmogelijkheden

Bijna de helft van de ondernemers vindt de uitbreidingsmogelijkheden onvoldoende (40%) of in het geheel niet voldoende (9%). Ruim 25% van de ondernemers vindt de uitbreidingsmogelijkheden goed (14%) tot zeer goed (11%).

Oppervlakte

Bijna 38% van de bedrijven heeft tussen de 100m² en 250m² ruimte in gebruik en 32% tussen de 100m² en 250m². De gemiddelde oppervlakte die de ondernemers in Beverkoog gebruiken is 434m².

Gebruikte ruimte in m²

	N	%
<100m ²	7	18,9
100-250 m ²	14	37,8
250-500 m ²	12	32,4
500-1000 m ²	4	10,8
Totaal	37	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Opslag

De helft van de bedrijven in Beverkoog maakt gebruik van opslag. Achttien van de negentien bedrijven die gebruik maken opslag doen dat binnen in het pand.

Opslag

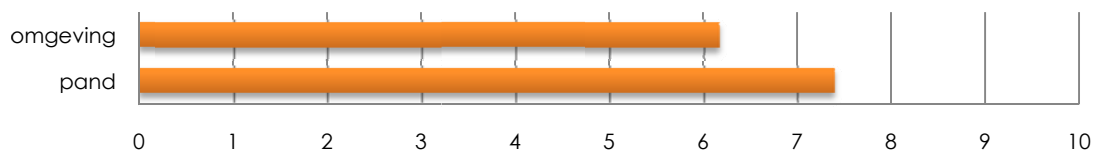
	N	%
Ja	19	50,0
Nee	19	50,0
Total	38	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Kwaliteit bedrijfspand en omgeving

De ondernemers in Beverkoog waarderen hun bedrijfspand met een 7,4. De omgeving waarin het bedrijf staat, wordt iets lager gewaardeerd met een 6,2.

Cijfer voor pand en omgeving bedrijf



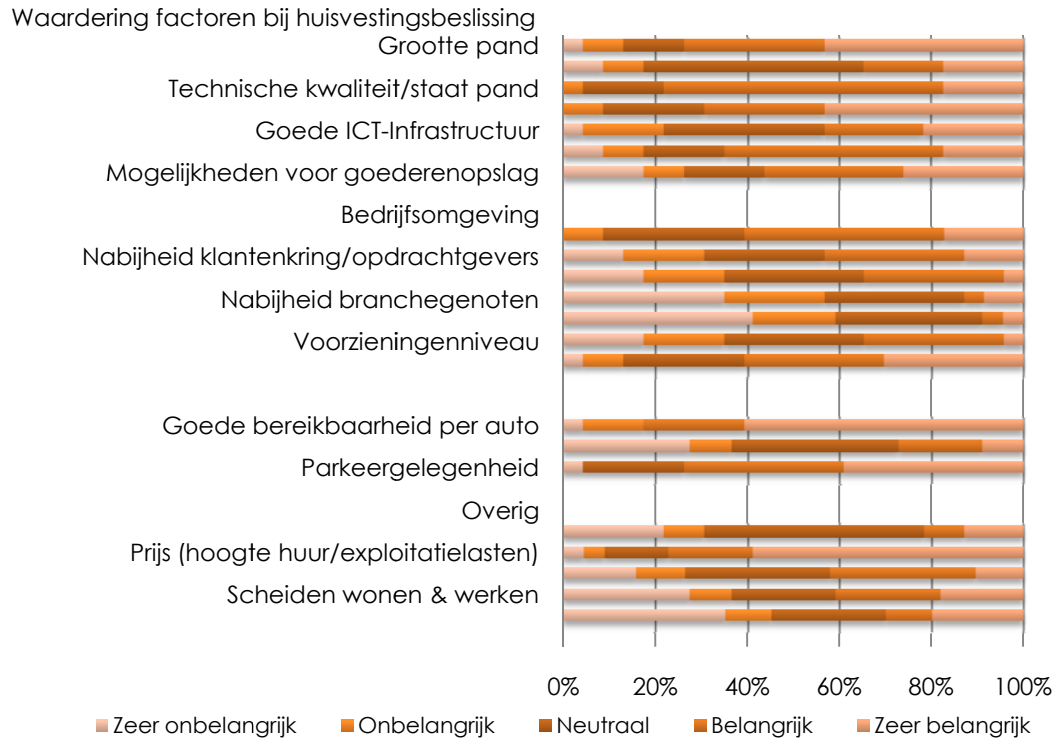
Bron: Bureau BUITEN, 2009

Waardering uitbreidingsmogelijkheden

Bijna de helft van de ondernemers vindt de uitbreidingsmogelijkheden onvoldoende (40%) of in het geheel niet voldoende (9%). Ruim 25% van de ondernemers vindt de uitbreidingsmogelijkheden goed (14%) tot zeer goed (11%).

Factoren

Goede bereikbaarheid, prijs van het pand, representativiteit, parkeergelegenheid en grootte van het pand zijn de belangrijkste factoren die de ondernemers in Beverkoog belangrijk vonden bij de keuze van de huidige huisvesting. Nabijheid kennisinstellingen is het minst belangrijk.



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Gemiddelde waardering factoren bij huisvestingsbeslissing naar belangrijkheid

Factor	Gemiddelde waardering
Goede bereikbaarheid per auto	4,35
Prijs (hoogte huur/exploitatielasten)	4,23
Representativiteit/uitstraling pand	4,04
Parkeergelegenheid	4,04
Grootte pand	4,00
Technische kwaliteit/staat pand	3,91
Veiligheid bedrijfsomgeving	3,74
Representativiteit/uitstraling omgeving	3,70
Oppervlakte buitenterrein	3,57
Goede ICT-Infrastructuur	3,39
Mogelijkheden voor goederenopslag	3,39
(Toekomstige) uitbreidingsmogelijkheden	3,26
Nabijheid klantenkring/opdrachtgevers	3,13
Flexibiliteit (huur)contract	3,11
Scheiden wonen & werken	2,95
Nabijheid personeel	2,87
Voorzieningenniveau	2,87
Aantrekkelijk woonklimaat	2,83
Goede bereikbaarheid openbaar vervoer	2,73
Combineren wonen & werken	2,70
Nabijheid branchegeenoten	2,30
Nabijheid kennisinstellingen	2,14

Bron: Bureau BUITEN, 2009

TOEKOMST

Ruimtebehoefte

Veertien van de ondernemers in Beverkoog geven aan in de komende twee jaar geen uitbreiding of inkringing te verwachten. Dertien bedrijven verwachten meer ruimte nodig te hebben. Slechts 1 bedrijf geeft aan te zullen krimpen.

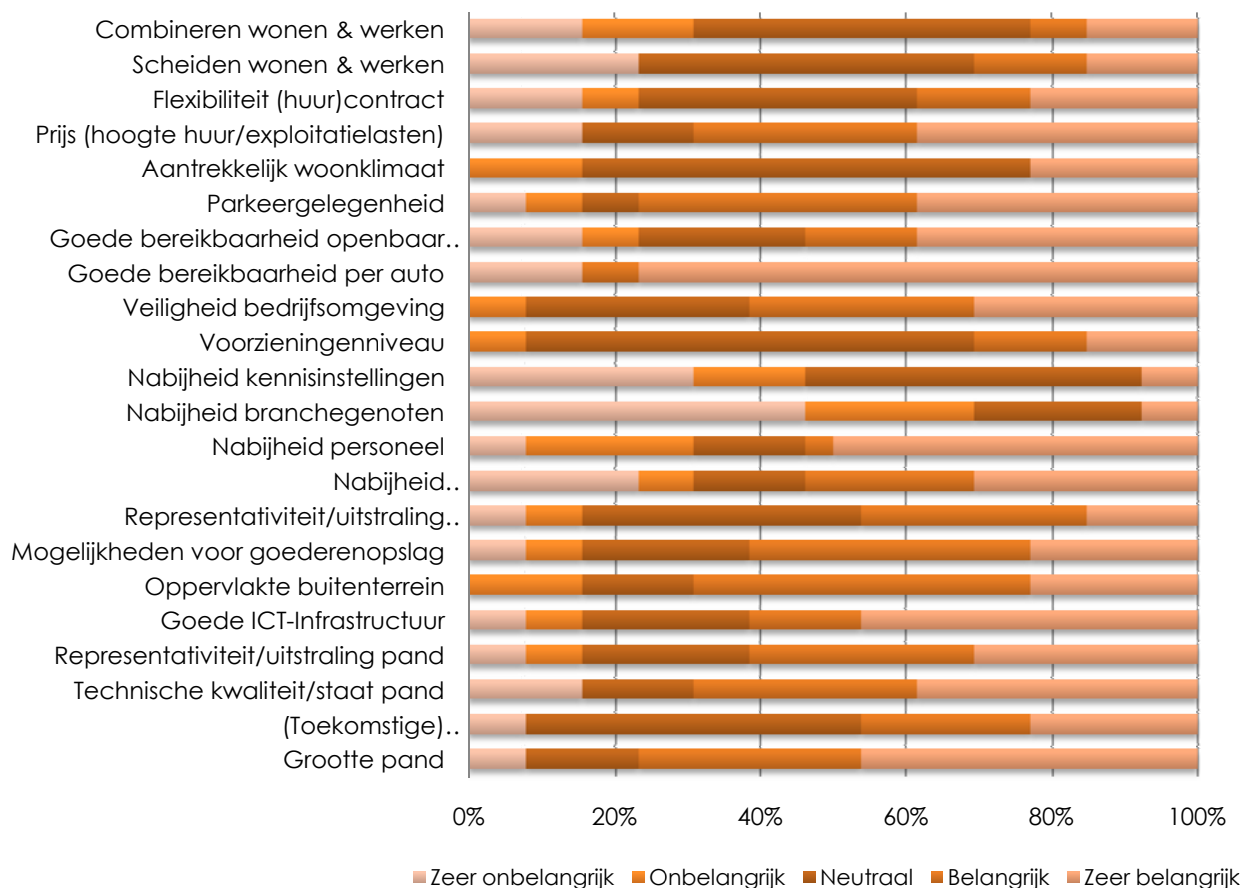
Behoefte aan ruimte na uitbreiding/inkrinking

	N	%
Ik heb niet meer ruimte nodig: mijn huidige omvang is prima	14	43,8
Ik heb waarschijnlijk meer ruimte nodig	13	40,6
Ik heb waarschijnlijk minder ruimte nodig	1	3,1
Weet ik nog niet	4	12,5
Totaal	38	100,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Kenmerken toekomstige vestigingslocatie

Voor de toekomstige vestigingslocatie zijn oede bereikbaarheid per auto en grootte van het pand de belanarijkste kenmerken. Nabijheid van brancheaenoten en kennisinstellinaen ziin



Bron: Bureau BUITEN, 2009

Belang kenmerken toekomstige vestigingslocatie

Factor	Gemiddelde score
Goede bereikbaarheid per auto	4,3
Grootte pand	4,1
Technische kwaliteit/staat pand	3,9
Parkeergelegenheid	3,9
Goede ICT-Infrastructuur	3,8
Veiligheid bedrijfsomgeving	3,8
Oppervlakte buitenterrein	3,8
Prijs (hoogte huur/exploitatiekosten)	3,8
Representativiteit/uitstraling pand	3,7
Mogelijkheden voor goederenopslag (Toekomstige) uitbreidingsmogelijkheden	3,6
Goede bereikbaarheid openbaar vervoer	3,5
Voorzieningenniveau	3,4
Representativiteit/uitstraling omgeving	3,4
Nabijheid personeel	3,3
Aantrekkelijk woonklimaat	3,3
Nabijheid klantenkring/opdrachtgevers	3,3
Flexibiliteit (huur)contract	3,2
Scheiden wonen & werken	3,0
Combineren wonen & werken	2,9
Nabijheid kennisinstellingen	2,4
Nabijheid branchegeenoten	2,0

Bron: Bureau BUITEN, 2009

Bijlage 8 Literatuurlijst

Alders, E. (2008), Het Groene Boekje Herzien - de Nieuwste Versie van de VNG-Brochure 'Bedrijven en Milieuzonering' is Beter Toepasbaar bij de Zonering in Bestemmingsplannen. *Tijdschrift Bouwrecht*(8), 46-50.

Bedrijventerreinen (2008), Themanummer Functiemenging, juni 2008.

Beestman, J.H. & R. Rothengatter (2003), Menging Waar Mogelijk, Scheiden Waar Nodig. *Tijdschrift Bouwrecht*, 1009-1020.

Boer Hartog Hooft (2007), Kleinschalige bedrijfs- en kantoorruimte in Amsterdam: een onderzoek naar het aanbod en huurprijzen, een cijfermatig overzicht.

Bouwmeester, H.E., W. Groote, M. de Haas, M. Hoeve, E. Peper & E. Wiersema (2007), Woonwerk! Wegen naar Functiemenging in de Stad Den Haag: *Sdu Uitgevers*.

Buijs, A. (2004), De prioriteitswijken en de grootstedelijke dynamiek: kweekvijvers of afvoerputjes?, in *Tijdschrift voor de volkshuisvesting*, nr. 2.

Bulterman et al. (2007), Bedrijvige wijken in bedrijvige steden.

Bureau BUITEN – Frank van de Lustgraaf (2006), Kleine kantoorgebruikers in Utrecht: een inventarisatie van de vraagzijde van de markt voor kleinschalige kantoorruimte.

Bureau BUITEN – Joost Hagens (2008), Succesfactoren wijkeconomie, presentatie voor Haag Wonen.

Castells, M. (1996), *The Network Society: A Cross-cultural Perspective*.

Chaskin, R.J. (1997), *Perspectives on neighbourhood and community: A review of the*

Chaskin, R. J. (2001), Perspectives on neighborhood and community: A review of the literature. J. Tropman, J. Erlich, & J. Rothman (Editors), *Tactics and Techniques of Community Intervention*, vol.4, 34-55.

Decisio bv (2006), Stimuleren hergebruik en herbestemming lang leegstaand commercieel vastgoed: Een handreiking voor gemeenten. Sdu, Den Haag.

DHV (2008), Bescheiden toewijzen wonen en werken: actieplan functiemenging Enschede.

Dienst Stedelijke Ontwikkeling Den Haag (2005), Functiemengingstrategie; mengen van bedrijven en wonen: Functiemenging waar het kan, functiescheiding waar het moet.

Doorn, F.A. van & M.E. Pietermaat-Kros (2008), RO bij de hand: De nieuwe Wet ruimtelijke ordening: instrumentarium en proces. Sdu, Den Haag.

DRO Amsterdam (2003), Wonen Tussen de Bedrijventerreinen door: Een Onderzoek van de Werkgroep Mix naar de Mogelijkheden Woningen en Bedrijven Te Mengen in Transformatie Gebieden. Amsterdam: Dienst Ruimtelijke Ordening, Gemeente Amsterdam.

Etin adviseurs (2008), Eindrapport: Groningen = creatieve stad. Opgesteld in opdracht van de gemeente Groningen, juni 2008.

Europese Commissie (2006), De nieuwe Definities van KMO's: Informatiebrochure en modelverklaring. Europese Gemeenschappen.

EZPress (2009), Aanhoudend dalende verwachtingen aannemen personeel kwartaal 2 2009. Diemen, 10 maart 2009.

- Florida, R. (2004), *The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life.*
- G27 (2007), *Actieplan wijk economie.* Wergroep Wijk economie.
- Gemeente Amsterdam (2008), *De kracht van een wijk: Belang van wijk economie voor de leefbaarheid in Amsterdamse Krachtwijken.*
- Gemeente Breda (2005), *Economische Impulsnota Breda 2006-2010: actief de markt op.*
- Gemeente Helmond (2005), *Sociaal economisch Beleidsplan Helmond 2005-2010: Van industriestad naar een centrum voor kennisgeoriënteerde fabricagetechniek.*
- Hajer, M. & A. Reijndorp (2001), *Op zoek naar nieuw publiek domein.* NAI Uitgevers, Rotterdam.
- Hall, P (1988), *Cities of Tomorrow: an intellectual history of urban planning and design in the twentieth century.*
- Helleman, G. & T. van der Pennen (2007), *Overbruggen van verschillen.* *Agora*, nr. 3
- Het Amsterdamse Bureau voor Onderzoek en Statistiek (2003), *Startende ondernemingen in Amsterdam.*
- Hulshof, M., W. Apperloo, M. Kort & I. van Ophem (2003), *Monitor Wijkontwikkelingsmaatschappijen Eindrapportage.* Den Haag: Ministerie van VROM; KEI Kennis Centrum Stedelijke Vernieuwing.
- Huygen, M. (2002), *Een wereldstad is onmisbaar voor financiële innovatie,* in NRC handelsblad, februari 2002.
- ING (2008), *Bedrijfshuisvesting en Groei.* MKB Special 2008, ING Economisch Bureau.
- Jacobs, J. (1961), *The death and life of great American cities.* New York: Random
- KEI (2002), *Funciemenging in vooroorlogse wijken: Eindrapportage Funciemenging in vooroorlogse wijken - praktijkonderzoek.* KEI, Rotterdam.
- Kloosterman, R. (2005), *De creatieve hype.* In: *Creativiteit en de stad, hoe de creatieve economie de stad verandert,* Franke, Simon en Verhage.
- Kloosterman, R. (2006), *De Creatieve Hype,* presentatie tijdens Kennisatelier Creatieve Stad, Zaandam.
- Kloosterman, R. (2003), *De wijk als herkenbaar symbool,* in *Ruimte in debat 02.*
- KVK Amsterdam (2007), *Schalkwijk, Kansrijk! Een economische handreiking voor Schalkwijk.*
- Louw, E. (2005), *Funciemenging wonen en werken,* inspiratiepaper woonwijken van de toekomst. *Habiforum*, nr. 5.
- Lupi, T. (2007), *Van probleemwijken naar Krachtstad,* in *Agora* nr. 3.
- Marlet, G., M. Bosker & C. van Woerkens (2008), *De Schaal van de stad.* Atlas voor gemeenten.
- Menkorst, R. (2008), *Broedplaatsen maken Amsterdam aantrekkelijk.* In *Nieuw Amsterdams Peil*, februari 2008.
- Middleton, A, A. Murie, & A. Groves (2005), *Social Capital and Neighbourhoods that work.* *Urban Studies*, vol. 42, nr.10, 1711-1738
- Minderhout, W. (2001), *De vele dimensies van de netwerkstad,* in *Levende Stad, tien essays over de netwerkverstedelijking,* VROM.

Ministerie van VROM, Samenwerken aan de Krachtige stad, Grotestedenbeleid 2005-2009, 2005

Moosdijk, J.J.M. van den & G.Th. Hutjens (2001), Mogelijkheden voor Functiemenging in Stadsvernieuwings- en Herstructureringswijken. Den Haag: Ministerie van VROM, Rijksplanologische Dienst.

NVM BOG (2007), Nationaal kantorenmarktonderzoek: over kleinschalig kantorengebruik. Top 70 kantoorsteden van Nederland.

Ouwehand, A. & M. van Meijeren (2005), Economische initiatieven in stadswijken. *Habiforum*.

Pinkster, F.M. & K. Leidelmeijer (2004), Leefbaarheid van wijken. *Rooilijn*, nr. 6.

Platvoet, L. (2007), Stelling en discussie 'In stadswijken komen mensen vooruit, maar dat gaat nooit vanzelf'. In *Rooilijn 1*.

Raad voor Werk en Inkomen (2007), De wijk Inc.: Ondernemerschap en arbeidsparticipatie in aandachtswijken.

Regioplan (i.o.v. Provincie Zuid-Holland) (2005), Wijkeconomie in Zuid-Holland: aanpak, best practices en succesfactoren.

Regioplan (2008), Leegstand en kraken. In opdracht van de ministeries van VROM en Economische Zaken.

Reijndorp, A. (2003), Een samenloop van omstandigheden: stedelijke vernieuwing in de netwerkstad, in *Ruimte in debat 02*.

Reuser, B. (2005), Pleidooi voor Woon-Werkgebouwen.

Rozema, N. (2008), Rol van de gemeente in de wijkeconomie moet beter, interview op www.nicis.nl (door Y. Houtch).

Sas, M. & H. Schouwenaars (2002), Woon-Werkwoningen en de Ambitie van Functiemenging. Rotterdam Ecorys-Kolpron Consultants.

Sassen, S. (1991), *The Global City: New York, London, Tokyo*.

Seinpost adviesbureau (1984), Functiemenging: als onderdeel van stadsvernieuwings- en werkgelegenheidsbeleid. Uitgebracht aan de provincie Zuid-Holland.

Seinpost adviesbureau (2006) Ondernemer in de wijk (brochure, project en evaluatie). Uitgebracht aan de gemeente Arnhem.

SenterNovem (2008), Infobladen: Functiemenging en -Scheiding.

Spek, M. van der & D. Ligtermoet (1998), Functiemenging: Kansen en Bedreigingen voor het Mobiliteitsbeleid. In *Rooilijn*, nr 6, 303-308.

Stec Groep (2005), Bedrijventerreinenstrategie Den Haag 2005-2020: beleidsagenda op basis van een nieuwe typologie. In opdracht van de gemeente Den Haag.

Storteboom, J. & J. den Uyl (2003), Functiemenging in Vooroorlogse Wijken; Eindrapportage Functiemenging in Vooroorlogse Wijken, Praktijkonderzoek. Rotterdam: KEI, Kenniscentrum Stedelijke Vernieuwing.

TNO (2008), Het geheim van prachtwijken. In *Bouw en Ondergrond, TNO Magazine*, september 2008.

Tordoir, P. & R. van der Woude (2005) Buurtwerk of stadseconomie, Lezing NIROV-eindejaarsdebat. Amsterdam, december 2005.

Tweede Kamer der Staten-Generaal (1996), Vaststelling van de Begroting van de Uitgaven en de Ontvangsten van het Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (Xi) voor het Jaar 1996; Brief van de Minister van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer. Den Haag. Vergaderjaar 1995–1996, 24 400 XI. Nr. 45.

Tweede Kamer der Staten Generaal (2004), Regels met Betrekking tot Zuinig en Doelmatig Ruimtegebruik en Optimale Leefomgevingskwaliteit in Stedelijk en Landelijk Gebied en met Betrekking tot Coördinatie van Procedures (Interimwet Stad-en-Milieubenadering). Den Haag. Vergaderjaar 2004–2005, 29 871. Nr. 3.

VROM (2007), Actieplan krachtwijken naar Tweede Kamer: van aandachtswijk naar krachtwijk.

VROMRaad (2006), Advies Stad en Stijging: Sociale stijging als leidraad voor stedelijke vernieuwing.

Zibb (2008). Kantoorruimte voor eenpitters gat in de markt. Door Otto Blaauwgeers, 22 september 2008.

Bureau voor Economie & Omgeving

BUITEN

Radboud Universiteit Nijmegen



BUITEN, Bureau voor Economie & Omgeving

Achter Sint Pieter 160
3512 HT Utrecht

T: 030 231 89 45
F: 030 236 78 40

info@bureauBUITEN.nl
www.bureauBUITEN.nl

