

wijk & bedrijf (2)

Tweeluik over de betekenis van bedrijvigheid
voor de woonwijk en omgekeerd.

Gemeenten en woningcorporaties delen ondernemers een steeds grotere rol toe in de verbetering van achterstandswijken. Daarbij moeten ze niet alleen inzetten op kleinschalige detailhandel, maar zeker ook op de groeiende groep kleine zelfstandige ondernemers die flexibel opereert in een netwerk en specifieke ruimtebehoeften heeft.

Ondernemers sterken de wijk of andersom?

Het Planbureau voor de Leefomgeving deed recentelijk uitgebreid onderzoek naar de causale relaties tussen bedrijfsleven en leefbaarheid in de wijk. Daartoe koppelden de onderzoekers voor 725 woonwijken data over leefbaarheid aan data over bedrijvigheid. Op basis hiervan nuanceerde het Planbureau de rol van de ondernemer, maar erkende ze tegelijk de positie van de wijk als kraamkamer van ondernemerschap. De invloed van leefbaarheid op het bedrijfsleven in de wijk is volgens de onderzoekers aanmerkelijk groter dan omgekeerd. In wijken waar de leefbaarheid achteruitgaat, vertrekken ondernemers sneller, overleven ze minder gemakkelijk en worden ze geremd in hun groeimogelijkheden. Omgekeerd draagt meer bedrijfsleven nauwelijks bij aan verbetering van de leefbaarheid. Alleen kleinschalige winkeliers met een sterke wijkbinding en een actieve opstelling hebben een positief effect op de leefbaarheid van een wijk.

Wijkeconomie

Een gesprek over economie in de wijk gaat al gauw over winkeliers, die vaak het meest zichtbaar zijn en – zo blijkt uit de cijfers – ook de grootste positieve bijdrage leveren aan de leefbaarheid. Arjen van Klink, senioradviseur strategie en innovatie bij de Rabobank Rotterdam, is echter somber over de toekomstkansen voor kleinschalige detailhandel. Van Klink: 'De marktkansen voor kleinschalige detailhandel nemen eerder af

dan toe. Bedrijfseconomisch wordt het moeilijker om op te boksen tegen de schaalvoordelen van supermarktketens. Daarbij komt dat consumenten het prettig vinden om alle boodschappen op één locatie te doen. Ook het consumptiepatroon van bijvoorbeeld allochtonen, waar kleine winkels het nog lang goed hebben gedaan, verschuift snel naar de supermarkt.' Het roept de vraag op of, in het belang van de leefbaarheid, gemeenten kleinschalige winkels zouden moeten steunen. 'Ja, maar dan denk ik veel meer aan faciliterende maatregelen, zoals parkeren en vermindering van de regeldruk dan aan instandhoudings-subsidies. Sanering van het winkelbestand, clustering van kleine winkels en een intensievere samenwerking tussen winkeliers zijn onvermijdelijk als overlevingsstrategie voor kleinschalige detailhandel. En specialisatie is een absolute voorwaarde om een markt te ontwikkelen die de wijk overstijgt.'

Maar economie in de wijk houdt meer in dan alleen detailhandel, vindt MKB-Nederland. Zij startte in maart met een onderzoek

Economie in de wijk houdt meer in dan alleen winkels: van ambachtelijke bedrijven tot webdesigners

in negen pilotwijken; alle negen zijn zogeheten pracht- of achterstandswijken. In deze negen pilotwijken wil MKB-Nederland kennis verzamelen en ervaring opdoen met een betere koppeling tussen wijkontwikkeling en het bedrijfsleven. Die ervaringen moeten uiteindelijk beschikbaar komen voor toepassing in de rest van het land. MKB-Nederland wil ook inzicht krijgen in de samenstelling van de economie in woonwijken. 'Naast de winkels kunnen er even goed koeriers, ambachtelijke bedrijven, bouwbedrijven, dienstverleners in de zorg en webdesigners gevestigd zijn. De wijkeconomie is zo gedifferentieerd', zegt Daniëlle van Drongelen, programmamanager

wijkeconomie bij MKB-Nederland. 'Kennismag over die differentiatie is van belang omdat je mag veronderstellen dat verschillende bedrijfstakken telkens andere vestigingsfactoren waarderen. Als je verschillende

In woonwijken zijn traditioneel geen grote bedrijfsruimten beschikbaar



Flexibele werkplekken met draadloos internet voor zzp'ers bij café Spaces aan de Herengracht in Amsterdam.

economische activiteiten wilt faciliteren, moet je inzicht hebben in het zichtbare en het onzichtbare ondernemerschap.' De bemoeienis van MKB-Nederland met economie in de wijk is van recente datum en het resultaat van de toegenomen aandacht van overheden en woningcorporaties voor de rol van economie in de wijk. 'De partijen beseffen dat ze ondernemers zo goed mogelijk moeten faciliteren, Maar ze betrekken ondernemers pas bij in de uitvoeringsfase, terwijl je ze al in de analyse- en in de ontwikkelingsfase van het beleid aan tafel moet hebben.' Voor gemeenten en corporaties vormen de gebrekkige organisatiegraad onder ondernemers in de wijken en het cultuurverschil tussen overheid en bedrijfsleven soms hobbels. Van Drongelen: 'Ondernemers hadden het liefst gisteren willen starten met een project en hebben weinig geduld met wet- en regelgeving waaraan overheden zijn gebonden. Hun kerntaak is het draaiend houden van een bedrijf, niet van overleg.'

Succes vasthouden

Zoals Google startte op de slaapkamers van de oprichters, zo starten de meeste ondernemers vanuit huis. Maar hoe en in welke fase van de onderneming kan de woonwijk nog als bedrijvenlocatie fungeren? Van Klink: 'De wijk heeft verschillende functies: als kraamkamer, als belangrijke markt voor retailers en als springplank voor groeiende bedrijven. Daar zit meteen een knelpunt. Je trekt klanten van buiten de wijk, je groeit en die groei kan niet meer worden gefaciliteerd op de plek waar je bedrijf is ontstaan. Meestal moet je dan buiten de wijk kijken voor nieuwe huisvesting omdat in woonwijken traditioneel geen grotere bedrijfsruimten beschikbaar zijn.' Is dat een probleem? 'Ondernemers vinden van wel, want het zoeken van nieuwe ruimte vergt inspanning naast het draaiend houden van de onderneming. Wijken ervaren het ook als een verlies, ze willen hun successen vasthouden. Uiteindelijk lost het probleem zichzelf op want er is voldoende aanbod van bedrijfsruimte. Daar staat tegenover dat ondernemers opeens moeten gaan reizen, en dat ze vaak meer betalen dan hun lief is.'

Dat roept ook de vraag op in hoeverre gemeenten menging van de woon- en werkfuncties moeten toestaan uit het oogpunt van economisch beleid. André de Groot is wijkeconoom bij het Ontwikkelingsbedrijf

Zelfstandig in Rotterdam: Slagerij Both

'Op Zuid' wordt er hard aan getrokken om de sociale en economische achterstanden ten opzichte van de rest van Rotterdam in te halen. Aan de Beijerlandse laan, de Groene Hilledijk en de Dordtselaan proberen winkeliers het hoofd boven water te houden. Sommigen lukt dat door specialisatie en een grote regionale markt, zoals het Zuider Sleutelhuis en hengelsportzaak Ahoy. Anderen gooien het op een basaal, goedkoop en multicultureel assortiment. Supermarkten verkopen er net zo gemakkelijk zakken rijst als *human hair*.

In de Beijerlandselaan neemt de leegstand snel toe, mede door de economische crisis. Het contrast met Hillegersberg is groot. Daar huisvest de Bergse Dorpsstraat opticiens en lunchrooms, naast dure modezaken als Marccain, Riverwoods, Kool en Pauw. De laatste heeft juist een grote verbouwing achter de rug. Peter Verzijl runt hier al 35 jaar slagerij Both. 'We missen hier steeds meer *foodwinkels*. Kledingzaken zijn kennelijk de enige die de stijgende huren kunnen opbrengen.' Hij heeft daarvan geen last: de slagerij is eigendom. De komst van een cluster van Aholdwinkels – AH XL, Etos en Gall & Gall – voelt hij wél. 'AH heeft zijn eigen 'AH-hoekje' gekregen met alle formules, plus een parkeergarage. Mensen hoeven nu geen rondje meer te maken voor de dagelijkse boodschappen.' Gelukkig komt een derde van zijn klanten van buiten de wijk. Parkeren kunnen klanten gewoon voor de deur – daarin verschilt de Bergse Dorpsstraat niet van 'Boulevard Zuid', zoals de Hilledijk en de Beijerlandselaan samen worden genoemd. Volgens Verzijl is veiligheid in de wijk echter de belangrijkste vestigingsvoorwaarde. 'Anders heb je het snel bekeken als winkelier.'

Zelfstandig in Leiden: Autobedrijf de Kooi

Autobedrijf de Kooi is inmiddels 42 jaar gevestigd in de gelijknamige wijk in Leiden, die te boek staat als achterstandswijk. Eigenaar Peter Schliecker heeft daar geen moeite mee: 'Ik heb een prima relatie met de bewoners en met de organisaties links en rechts van mij. Met de gemeente gaat het wat lastiger.' Rechts is de Marokkaanse moskee gehuisvest in een oud bedrijfspand. Links zijn Jehovahs Getuigen neergestreken met een nieuwe Koninkrijkszaal. De basisschool voor zijn deur is inmiddels gesloopt om plaats te maken voor de brede school. 'De hele buurt is hier klant. Ze komen ook binnen voor een babbeltje, ze vragen of ik een sleutel wil bewaren, de post of een pakketje voor ze in ontvangst wil nemen, of ik een bedsteun wil lassen.' Zijn klantenkring bestaat uit buurtbewoners, oud-buurtbewoners die nu in de regio wonen en leraren van de vele scholen in de wijk. 'Ik ga met iedereen gemakkelijk om, blank en allochtoon. Je moet de relatie met de buurt zelf opbouwen. Toen de basisschool er nog zat, hielp ik met het afsluiten van de straat bij een sportdag. Ik sponsorde een sportploeg met materiaal. Als je mensen persoonlijk benadert, houden



Autobedrijf de Kooi midden in een woonbuurt in Leiden onderhoudt goede relaties met de buurt.

ze ook rekening met jou. Dan legt een aannemer bijvoorbeeld tijdens werkzaamheden een paar rijplaten neer zodat mijn garage bereikbaar blijft. Of moskeebezoekers parkeren niet meer bij mij op de stoep.' Bij de inspraakprocedure rond de nieuwe school was de gemeente het garagebedrijf even vergeten. Schliecker ontdekte zelf dat hij belanghebbende was, drie dagen voordat de procedure sloot: de straat waar hij zit, zou worden afgesloten. Sindsdien is er wel overleg, maar gemakkelijk loopt dat niet. 'Of je nu in Leiden komt of elders, gemeenten werken niet mee aan het ondernemen. Je moet als ondernemer zelf goed de vinger op de knop houden, anders ben je weg.'

eisen per functie en complexer overleg tussen participanten. Onderzoeken bieden geen eenduidige uitkomst. Uit het woningbehoeftenonderzoek van het ministerie van VROM bleek dat functiemenging leidt tot een hogere waardering van de buurt zolang het om kleinschalige bedrijven gaat. Het onderzoek van het Planbureau daarentegen geeft aan dat de meerwaarde van functiemenging zeer beperkt is omdat bedrijvigheid vrijwel altijd leidt tot meer overlast. Wijk econoom De Groot: 'Maar als je elke vorm van levendigheid direct betitelt als overlast, houd je geen leefbare wijken meer over.'

Onderzoeker Martin Stijnenbosch van Stogo is een ferm voorstander van menging en clustering van uiteenlopende voorzieningen. 'Voorzieningen voor kleine bedrijven, school, opvang, sport, cultuur kun je gemakkelijk clusteren. De reden dat deze brede clustering nog nauwelijks vorm heeft gekregen, is de scheiding van geldstromen voor realisatie en exploitatie. Maar zo'n praktisch probleem moet op te lossen zijn. Waarom zou een belegger zo'n cluster met kantoor-tjes, vergaderruimten, een school, sport- en maatschappelijke voorzieningen niet in exploitatie willen nemen? Waarom zou een gemeente het niet kunnen inpassen in het bestemmingsplan? Dan hoeft je niet de hele stad door als je eerst een kind naar school moet brengen en daarna een bespreking met een klant hebt.'

Nieuwe hotspots

Stijnenbosch is ervan overtuigd dat het ondernemerschap fundamenteel gaat ver-

anderen. 'Naast grote organisaties zullen veel meer kleine, zelfstandige ondernemers opereren die zich door hun flexibiliteit en inbedding in een netwerk sneller aan nieuwe omstandigheden weten aan te passen.' Zij krijgen nu professionele huisvesting geboden in verschillende typen bedrijfsverzamelgebouwen. Maar bedrijfshuisvesting is niet altijd het eerste wat kleine zelfstandige ondernemers nodig hebben, vindt Stijnenbosch: 'Misschien zitten ze prima op hun zolder,

maar hebben ze soms wel behoefte om collega's te ontmoeten, ideeën uit te wisselen of koffie te drinken. Of ze hebben voor een paar uur een nette vergaderlocatie nodig.' Bedrijfsverzamelgebouwen voorzien nauwelijks in die behoefte: 'Die gaan uit van het businessmodel dat er vierkante meters moeten worden verhuurd. Met het organiseren of faciliteren van contacten wordt nu geen geld verdiend. Er wordt nog steeds sterk vanuit het gebouw geredeneerd, niet vanuit de behoefte

van de ondernemer.' Zzp'ers lossen dat inmiddels zelf op en bevolken in de meeste grote steden de hippe *coffeebars* met gratis wifi. Daar wordt gewerkt, daar wordt met klanten en collega's afgesproken. De koffieautomaat is niet alleen in de grote bedrijven de *hotspot* waar netwerken ontstaan en worden onderhouden. •

Rotterdam en de drijvende kracht achter het pilotproject Kansenzones, dat voorziet in een investeringspremiereregeling voor ondernemers die willen investeren in achterstandswijken in Rotterdam-Zuid. Via de regeling wil Rotterdam hoogwaardiger ondernemingen naar de wijken lokken waardoor de wijken interessant worden voor nieuwe bewoners met hogere inkomens. 'Als je streeft naar functiemenging, ga je je woningprogramma anders definiëren. Bij functiemenging zijn die uitbreidingsmogelijkheden te realiseren in bijvoorbeeld kleinschalige bedrijventerreinen dicht bij de wijk. Maar je kunt ook denken aan grotere woningen met een extra kamer die als bedrijfsruimte te gebruiken is. De gemeente faciliteert functiemenging al vaker dan gedacht.' Functiemenging is als nieuw paradigma voor de inrichting van steden nog niet alge-

meen geaccepteerd. In de ruimtelijke ordening en stedenbouw blijven er aanhangers van monofunctionele gebieden uit het oogpunt van diversiteit van milieus. Niet ieder bedrijf kan/wil immers in een gemengde wijk zitten en niet ieder huishouden woont graag in een gemengde wijk. Menging levert ook praktische problemen op: wijkverenigingen die vinden dat bedrijvigheid hun woongenot aantast, wethouders die geen zin hebben in zulke discussies, uiteenlopende bouwkundige

Functiemenging als nieuw paradigma voor de inrichting van steden is nog niet algemeen geaccepteerd

Zelfstandig in Utrecht: Bouwen aan Teams

Marion Renes woont al 23 jaar in Zuilen en is sinds 2001 zelfstandig trainer en coach, na een succesvolle carrière als leidinggevende in de zorg. Haar eettafel is haar werkkamer. 'Soms zit ik in de achtertuin met de kippen op de achtergrond. Maar klanten komen hier bijna nooit, die hebben liever dat je naar hen komt; dat scheelt hen reistijd.' Renes is bestuurslid van het project Solostart in de Utrechtse wijk Zuilen. Bij het netwerk – 'binnen fietsafstand van elkaar' – zijn zo'n dertig ondernemers aangesloten. 'Het zijn veel mensen in creatieve beroepen, zoals ontwerpers, journalisten en fotografen, maar ook trainers, administrateurs en eigenaars van kinderopvang. Het zijn mensen die goed zijn in hun vak maar minder bedreven in

ondernemersvaardigheden als acquisitie en boekhouding. Klus-, taxi- en technische bedrijven hebben geen behoefte lid van ons netwerk te worden, bleek uit onderzoek dat we eerder hebben gedaan.' Solostart biedt tien bijeenkomsten per jaar, waarbij ondernemersvragen centraal staan. 'We zijn laagdrempelig en leden durven het achterste van hun tong te laten zien: vaardigheden die ze niet beheersen, kansen die ze wel zien maar nog niet kunnen vertalen naar omzet. Onze bijeenkomsten leveren voor iedereen bruikbare tips en adviezen op.' In Utrecht en de Utrechtse regio zijn diverse ondernemersnetwerken actief met verschillende samenstelling en doelen. Zo is het netwerk in Houten volgens Renes meer op belangenbehartiging gericht en zijn de deelnemers

aan het netwerk op de Utrechtse Heuvelrug ouder en meer ervaren. De zzp'ers in Solostart moeten soms opboksen tegen het imago van de zzp'er: 'Als kleine zelfstandige word je vaak als sneue starter of hobbyist weggezet. Maar we verdienen allemaal een goede boterham met ons werk. Het grote verschil met de traditionele ondernemer is dat wij niet willen groeien in omvang. Bestaande ondernemerslokken hebben daarom nog steeds moeite ons te plaatsen en hun dienstverlening daarop te baseren. Bij de Startersdag van de Kamer van Koophandel hebben we 55 geïnteresseerden genoteerd.' Om maar aan te geven: de zelfstandige die vanuit huis werkt, is een niet te stuiten fenomeen.