

De Kracht van de Wijk

Belang van wijkeconomie voor de leefbaarheid in Amsterdamse Krachtwijken



Inhoudsopgave

Conclusies en aanbevelingen.....	3
1. Inleiding.....	11
2. Het profiel van de wijken	15
3. Presteren van bedrijven	21
4. Wat betekent de wijk voor het bedrijf?	27
5. Wat betekent het bedrijf voor de wijk?	35
Bijlage A Aanpak en respons	55
Bijlage B Geraadpleegde bronnen.....	58
Colofon	59

Conclusies en aanbevelingen

Nederland telt een groot aantal (stedelijke) wijken waarin de kwaliteit van de leefomgeving flink achterblijft. Oorzaken hiervoor zijn sociale, economische en culturele problemen. Bewoners van deze wijken hebben minder kansen op sociaal-economisch vlak. Minister Vogelaar voor Wonen, Wijken en Integratie (WWI) van VROM is aangesteld om het tij te keren en veertig aandachtswijken tot Krachtwijken om te vormen. In haar beleid ligt de focus op het verbeteren van sociale en fysieke knelpunten. De rol van de bestaande wijk economie voor verbetering van de leefbaarheid in de wijken blijft hierin echter onderbelicht. En dat terwijl ondernemers een flinke bijdrage kunnen leveren aan deze leefbaarheid.

Vanuit deze overtuiging hebben Rabobank Amsterdam, Economische Zaken Gemeente Amsterdam en MKB Amsterdam onderzoek laten verrichten naar de wijk economie in drie Amsterdamse Krachtwijken. Dit onderzoek is uitgevoerd door de afdeling Kennis en Economisch Onderzoek van Rabobank Nederland en Economische Zaken Gemeente Amsterdam. Daarnaast hebben Ernst & Young en Universiteit Utrecht bijgedragen aan het onderzoek.

De drie Krachtwijken zijn Bos en Lommer, Nieuwendam-Noord & De Banne en Transvaal & Indische Buurt¹. Deze wijken zijn onderling en met twee referentiewijken vergeleken op prestaties van bedrijven, op de betekenis van de wijk voor de bedrijven en op de betekenis van de bedrijven voor de wijk. De referentiewijken zijn De Pijp en Westerpark. Twee wijken waar het momenteel prettig wonen, werken en recreëren is. In het verleden kenden ook deze wijken ook achterstanden op economisch en sociaal gebied. De wijk economie in deze wijken floreert momenteel en speelt een belangrijke rol in de leefbaarheid. Deze twee wijken staan dus symbool voor de potenties die de Krachtwijken in zich hebben. In dit onderzoek stelden we onszelf de volgende onderzoeksvraag:

Hoe kan de wijk economie in de drie Krachtwijken worden versterkt, zodat zij kan bijdragen aan de leefbaarheid in deze wijken?

Amsterdam ondernemende stad

De Amsterdamse economie wordt sinds oudsher gekenmerkt door een ondernemende handelsgeest. Amsterdam is een internationale stad met inwoners die altijd open hebben gestaan voor andere werelden. Amsterdam daagt mensen uit om over grenzen heen te kijken. Die open blik zit in het DNA van de Amsterdammer verankerd. Omgekeerd heeft het tolerante klimaat een grote aantrekkingskracht op de bedrijven uit binnen- en buitenland die zich hier door de jaren heen hebben gevestigd. Voor het functioneren van de lokale economie is ondernemerschap van groot belang. Ondernemerschap is een belangrijke motor voor werkgelegenheid, economische groei en innovatie.

¹ De twee wijken Transvaal en de Indische Buurt zijn in het beleid van Minister Vogelaar samengenomen. Daarom worden deze wijken in dit onderzoek ook als één wijk gezien. Dat geldt ook voor Nieuwendam-Noord en De Banne.

Ook in Bos en Lommer, Transvaal & Indische Buurt en Nieuwendam-Noord & De Banne, de Krachtwijken die in dit onderzoek centraal staan, is veel ondernemerschap te vinden. Het gaat veelal om kleinere bedrijven die ondanks hun omvang zeer belangrijk zijn voor het behouden en verbeteren van de leefbaarheid in de wijk (en daarmee van de stad Amsterdam). Ook vormen zij binnen de wijk een belangrijke motor voor de werkgelegenheid en de cohesie. Een gezonde wijkeconomie is daarnaast belangrijk voor het in stand houden van het voorzieningenniveau in de wijk.

Belangrijkste conclusies

Prestatie wijkeconomie in de Krachtwijken

Bedrijven in de Krachtwijken presteren minder goed dan bedrijven in de referentiewijken. Zowel opleidingsniveau van de ondernemer als de wijkomgeving zijn belangrijke factoren die de bedrijfsprestaties beïnvloeden. Zo blijken hoog opgeleide ondernemers die zich voor hun afzet niet op de wijk richten, beter te presteren dan laag opgeleiden. In de drie Krachtwijken ligt het opleidingsniveau lager dan in De Pijp en Westerpark. Een hoge opleiding is dus een belangrijke factor voor succesvol ondernemen en het lagere opleidingsniveau is een verklarende factor voor achterblijvende economische prestaties in de Krachtwijken.

Bij bedrijven die juist wel op de wijk zijn georiënteerd voor hun afzet zien we ook grote verschillen in bedrijfsprestaties tussen de wijken. Die worden echter niet verklaard door opleidingsniveau of andere in dit onderzoek meegenomen ondernemerskenmerken. In de Krachtwijken hebben bedrijven die voor hun afzet op de wijk zijn georiënteerd minder vaak omzetgroei dan afzetgebonden bedrijven in de referentiewijken. De verklaring van deze verschillen moeten we in de wijk en de wijkomgeving zoeken. Deze bedrijven zijn voor hun afzet afhankelijk van de bewoners van de wijk en in de Krachtwijken wonen mensen die in het algemeen minder draagkrachtig zijn.

Betekenis van de wijk voor het bedrijf

De ondernemers in de Krachtwijken waarderen hun wijk minder dan ondernemers in De Pijp en Westerpark. De ondernemers in de Krachtwijken waarderen de wijk gemiddeld met een 6,4, terwijl de ondernemers in de referentiewijken gemiddeld een 7,3 geven. De meeste ondernemers geven aan dat hun wijk in de afgelopen drie jaar niet is verbeterd of verslechterd, maar gelijk is gebleven.

Het bedrijfspand blijkt een cruciale rol te spelen voor ondernemers. Zowel de ondernemers in de Krachtwijken als die in de referentiewijken geven aan dat factoren betreffende het bedrijfspand grotendeels de keuze voor de locatie bepalen. Hierbij moeten we denken aan de beschikbaarheid van het pand, de grootte en de prijs. Daarnaast zien we vaak dat het 'bedrijfspand' ook het woonhuis van de ondernemer is en dat dit tevens de verklaring is voor de vestigingsplaatskeuze van de ondernemer. De verschillen in waardering van het pand tussen Krachtwijken en referentiewijken zijn klein. Alleen in de wijken Transvaal en Indische Buurt is de waardering van de wijk veel lager.

Het bedrijfspand speelt ook een grote rol in de motieven voor ondernemers om te verplaatsen. Ondernemers met verhuisplannen geven gemiddeld lagere cijfers voor het pand dan de ondernemers die geen plannen hebben (respectievelijk 6,6 versus 7,2). Iets minder dan een kwart van de ondernemers heeft plannen om het bedrijf binnen twee jaar ergens anders te gaan vestigen. In de Krachtwijken ligt dit percentage significant hoger dan in de referentiewijken (respectievelijk 26% en 17%). Het bedrijfspand speelt een grote rol in de motieven voor ondernemers om te vertrekken van de huidige locatie. Ondernemers met verplaatsplannen geven gemiddeld lagere cijfers voor het pand dan de ondernemers die geen plannen hebben (respectievelijk 6,6 versus 7,2). De wijkomgeving speelt echter ook een belangrijke rol. Van de ondernemers die naar een andere wijk willen verplaatsen, zegt ruim de helft te kiezen voor die wijk vanwege de omgeving en slechts een derde vanwege de geschiktheid van het nieuwe pand.

De betekenis van de wijkeconomie voor de leefbaarheid in de wijk

Bedrijven leveren een belangrijke bijdrage aan de fysieke en sociale leefbaarheid van de wijk en hebben een belangrijke rol in het stijgingsperspectief van de wijk. De bedrijven bieden werkgelegenheid aan mensen in de wijk, investeren in hun pand (en dus ook in de wijk) en leveren voorzieningen aan de mensen die er wonen. De bedrijven zijn ook belangrijk voor de sociale leefbaarheid van de wijk. De ondernemer draagt hieraan bij door overlast te melden bij de Gemeente, de politie of de woningbouwvereniging, klachten te melden over beheer of onderhoud, inspraakavonden bij te wonen, wijkfeesten te organiseren en vrijwilligerswerk te doen. Het mkb levert, kortom, een grote bijdrage aan de ontwikkeling van de leefbaarheid in de wijk.

Desondanks blijken de ondernemers in de Krachtwijken minder gehecht te zijn aan hun wijk dan ondernemers in de referentiewijken. Dat kan een belangrijke oorzaak zijn voor het feit dat ondernemers in de Krachtwijken minder vaak investeren in renovatie van het bedrijfspand en minder verantwoordelijkheid voelen voor de leefbaarheid in de wijk dan ondernemers in de referentiewijken. De ondernemers in de Krachtwijken geven dan ook een lagere waardering voor de bebouwing en de openbare ruimte in de wijk. Ze vinden ook minder vaak dat ze in een gezellige wijk met veel saamhorigheid wonen en voelen zich minder vaak veilig in de wijk. Verder viel op dat in de Krachtwijken het percentage 'grote blijvers' lager is dan in de referentiewijken. En 'grote blijvers' zijn nu juist de bedrijven die vaker plannen blijken te hebben om hun personeelsbestand uit te breiden en vaker investeren in hun bedrijfspand. Er zijn dus nog voldoende aangrijpingspunten om de leefbaarheid in de Krachtwijken te verbeteren.

Het geluid van de ondernemer... constructief

Tijdens de discussiebijeenkomst kwamen de ondernemers zelf aan het woord. Zij pleitten voor beleid voor **doorstarters en groeiers**. Huidig beleid is gericht op startende ondernemers. Vooral groeiers ervaren problemen met het vinden van geschikte, flexibele en betaalbare **bedrijfshuisvesting**. Verder benadrukten zij het belang van het **imago** van de wijk voor hun bedrijfsvoering. De openbare ruimte moet **veilig** zijn en het **voorzieningenniveau** op peil. Wel gaven de ondernemers aan dat

er al heel veel gebeurt om de veiligheid in de wijk te waarborgen. Daarnaast benadrukten zij ook het belang van goede **communicatie** en service van en met stadsdelen en woningcorporaties. De ondernemers moeten zich hier ook zelf voor organiseren. Ook vragen zij aandacht voor de **kosten** van de ondernemer tijdens **stedelijk onderhoud** en stedelijke vernieuwing. Tot slot pleitten zij voor **generiek beleid** voor ondernemers. Geen specifieke doelgroepen voortrekken, maar alle ondernemers de kans geven te profiteren van regelingen en subsidies.

Huidige initiatieven

In Amsterdam worden door verschillende partijen al vele jaren initiatieven ontplooid gericht op het bevorderen en ondersteunen van ondernemerschap in de stad. Op het gebied van ondersteuning van ondernemers in buurten en ondersteuning van stadsdelen bij het voeren van een economisch beleid op buurtniveau gebeurt al veel. Hieronder geven we een korte schets van de belangrijkste instrumenten die op dit moment door lokale partijen als de Gemeente, MKB-Amsterdam en Rabobank worden ingezet om het ondernemerschap op buurtniveau te versterken.

Ondernemershuizen

De bedrijfsadviseurs van de Ondernemershuizen bieden (beginnende) ondernemers begeleiding en ondersteuning bij de (door)start van hun bedrijf. De begeleiding bestaat uit individueel bedrijfsadvies, het opstellen van een ondernemingsplan, praktijkgerichte cursussen en workshops, achtergrondinformatie en het vinden van onder meer geschikte bedrijfsruimte en financiering.

MKB-manager

De MKB-manager is een samenwerkingsverband tussen MKB-Amsterdam en Economische Zaken Gemeente Amsterdam. De MKB-manager helpt bij het oprichten van een ondernemers- of winkeliersvereniging, ondersteunt (in) actieve ondernemersverenigingen en adviseert stadsdelen en gemeente. Ook heeft hij een bemiddelende rol.

Startgoed b.v.

Startgoed Amsterdam biedt betaalbare kleinschalige bedrijfsruimten tot zo'n 100 vierkante meter in Amsterdam voor startende en kleine bedrijven.

Startersfonds

Het Startersfonds is een samenwerking van de Rabobank en de Gemeentelijke Kredietbank Amsterdam. Het Startersfonds is bedoeld voor ondernemers die in Amsterdam een bedrijf (door)starten. Het nieuwe bedrijf moet duidelijk levensvatbaar zijn en minder dan twee jaar bestaan. Bovendien moet de ondernemer aantoonbaar over onvoldoende eigen middelen beschikken en is reguliere financiering via een bank niet mogelijk. Bij het beoordelen van de plannen is de werkgelegenheid een belangrijk aspect.

Veilig ondernemen

Met de subsidieregeling Veilig Ondernemen wil de Gemeente Amsterdam de Amsterdamse ondernemers stimuleren om te investeren in het verbeteren van de veiligheid van de onderneming.

Winkelstraatmanagers

De winkelstraatmanagers zorgen voor een goede samenwerking tussen winkelier en overheid. Een winkelstraatmanager is de contactpersoon voor alle winkeliers in het gebied. Hij onderneemt actie bij langdurige leegstand of inactiviteit van winkelpanden, ondersteunt en adviseert ondernemersverenigingen en is op de hoogte van ontwikkelingen binnen het gebied.

Aangrijpingspunten voor nieuwe initiatieven

In dit laatste deel van rapport kijken we, met de resultaten van het onderzoek en de bijdragen van de ondernemers in het achterhoofd, naar aangrijpingspunten voor nieuwe initiatieven. We stellen ons hierbij de vraag welke aanknopingspunten het onderzoek biedt voor verbetering in het functioneren van de wijkeconomie in de drie Amsterdamse Krachtwijken.

1. Ondersteuning van start naar groei

Bedrijven die in de doorgroeifase zitten en dus geen starter meer zijn, behoeven ondersteuning. Het huidige beleid is grotendeels gericht op starters. Na de startfase stopt de ondersteuning die ondernemers van verschillende partijen krijgen grotendeels. In de discussiebijeenkomst met ondernemers die in het kader van dit onderzoek is gehouden, gaven ondernemers aan dat zij tijdens de doorgroeifase met nieuwe aspecten van het ondernemerschap te maken krijgen. Daarnaast blijkt uit de literatuur over ondernemerschap dat ook het aannemen van een eerste werknemer met de bijbekomende financiële rompslop en risico's een belangrijk knelpunt is voor start naar groei. De stap van start naar groei betekent voor de ondernemer vaak ook de stap van ondernemer naar manager. Een ander punt waarop ingestoken zou kunnen worden is de versterking van ondernemers/managementvaardigheden (bijvoorbeeld samen met de ROC's) of algemene vaardigheden (in het geval van de allochtone ondernemer kan een link met inburgering gemaakt worden). Voor de wijk als geheel is het belangrijk dat ondernemingen na de startfase kunnen doorgroeien. Het blijkt namelijk dat vooral grotere midden- en kleinbedrijven in de wijk investeren. Ook hebben vooral de grotere midden- en kleinbedrijven een belangrijke werkgelegenheidsfunctie voor de wijk. Initiatieven zoals Startgoed (zie hierboven) richten zich specifiek op startende en kleine bedrijven. Niet alle bedrijven met groeiambitie komen hiervoor in aanmerking. Zoals geconstateerd spelen de iets grotere bedrijven een belangrijke rol in de wijkeconomie. Daarom moeten dit soort initiatieven ook worden gericht op de doorgroeiërs.

2. Verhogen van de gehechtheid aan de wijk

Ondernemers die gehecht zijn aan de wijk, dragen meer bij aan de leefbaarheid in de wijk. Bijvoorbeeld door in hun pand te investeren en deel te nemen aan activiteiten in de wijk of deze te organiseren.

Ondernemers in de Krachtwijken zijn minder gehecht aan hun wijk dan ondernemers in de referentiewijken. Voor de leefbaarheid in de Krachtwijken is het dus van belang dat de gehechtheid van ondernemers met de wijk wordt versterkt.

Een kwart van de ondernemers uit de Krachtwijken geeft aan te overwegen om te verhuizen. Een ruime meerderheid verwacht daarbij de wijk te verlaten. Door ervoor te zorgen dat ondernemers in de Krachtwijken zich meer verbonden voelen met hun wijk, kunnen ondernemers voor de wijk behouden worden. Met name ondernemers in de zichtbare economie (detailhandel en horeca) blijken sterk gehecht te zijn aan de wijk. De gehechtheid aan de wijk kan dus verbeteren wanneer er gestuurd wordt op de groei van deze sectoren in de wijk.

3. Zorg voor geschikte huisvesting voor ondernemers in alle fasen van het ondernemerschap

Ook voldoende geschikte huisvesting is een belangrijke voorwaarde om ondernemers voor de wijk te werven en te behouden. Hierboven is reeds gesproken over ondersteuning van ondernemers in de doorgroefase. Een belangrijk knelpunt voor deze groeiende ondernemers is het vinden van een nieuwe geschikte bedrijfsruimte. De aanwezigheid van geschikte bedrijfsruimte in de wijk is voor de verhuiscaprijke ondernemers de belangrijkste voorwaarde om binnen de wijk te blijven. Eerst moeten de wensen ten aanzien van de omvang en type bedrijfsruimte bij ondernemers worden geïnventariseerd. Bij de ontwikkeling van nieuwe bedrijfsruimte zullen gemeente, woningcorporaties en wellicht andere commerciële partijen met elkaar moeten optrekken. De ondernemers die vanuit huis werken, vormen hierbinnen een specifieke doelgroep. Met betrekking tot die groep moet onderzocht worden of er meer ruimte gecreëerd kan worden voor woningen met een gemengde woon- en werkfunctie. Momenteel zijn rigide regels (milieucategorie, branchering) een sta-in-de-weg. Flexibeler omgaan met de bestemmingsplannen en erfpacht kan de wijk economie een impuls geven.

4. Schoon, heel en veilig ook voor ondernemers van zeer groot belang

Naast huisvesting is het imago van en de sfeer in de wijk een belangrijke vestigingsplaatsfactor. Enerzijds is dit cruciaal om nieuwe ondernemers en bewoners naar de wijk toe te trekken. Anderzijds is investeren in de veiligheid en de buitenruimte van belang voor het behouden en versterken van het ondernemerschap binnen de wijk. Zeker wanneer in ogenschouw wordt genomen dat een groot deel van de ondernemers ook zelf in de Krachtwijken woont. Wanneer de ondernemer verhuist naar een woning buiten de wijk, is de kans groot dat ook de onderneming verdwijnt (zeker voor de bedrijven die vanuit huis werken). Ook tijdens de discussiebijeenkomst gaven de aanwezige ondernemers aan dat vooral criminaliteit en veiligheid belangrijke knelpunten voor het woon/werkklimaat vormen.

Leegstand en achterstallig onderhoud spelen ook een cruciale rol bij het imago van de wijk. Leegstand is natuurlijk niet altijd te voorkomen, maar er zou ruimdenkender mee omgegaan kunnen worden. Zo is, onder andere voor de uitstraling van de wijk, het incasseren van een halve huur vaak beter dan geen huur. Daarnaast zien we dat er vaak wordt gekozen voor nieuwbouw, terwijl

bestaande bouw voldoende ruimte biedt maar ondertussen verloedert. Durf te investeren in herstructurering van bestaande bouw is daarom het devies.

5. Versterk de sociale rol van de ondernemers in de wijk

De sociale rol die ondernemers in de wijk spelen is niet onbelangrijk. De mate waarin ondernemers deze rol spelen, verschilt niet tussen Krachtwijken en referentiewijken, maar juist in de Krachtwijken biedt de rol kansen voor verbetering van het functioneren van de wijkeconomie. De ondernemers zijn naast ondernemer in veel gevallen bewoner van de wijk en datzelfde geldt voor een groot deel van de werknemers van de onderneming. Acties gericht op de versterking van de sociale rol van ondernemers in de wijk zouden generiek kunnen worden ingestoken (dus niet gericht op een specifieke doelgroep), maar zouden wel rekening kunnen houden met de specifieke samenstelling van de ondernemerspopulatie (sector, etniciteit, omvang, opleidingsniveau).

6. Versterk de zichtbare economie: detailhandel en horeca vormen een belangrijk bindend element in de sociale samenhang

Met name het versterken van de zichtbare economie zorgt voor meer binding tussen ondernemer en wijk. Uit het onderzoek komt naar voren dat ondernemers in de detailhandel en de horeca de hoogste binding hebben met de wijk waarin zij gevestigd zijn. Zij zijn voor hun omzet ook het meest afhankelijk van de wijk. In het onderzoek springen zij er verder vooral uit als de slechtst presterende sectoren (minste groei, lagere winst). Desondanks zijn de detailhandel en de horeca van groot belang voor de leefbaarheid en de samenhang in de wijk. Een goede, krachtige detailhandel en horeca versterkt het voorzieningenniveau en de levendigheid van de wijk. Om dit te bereiken zou het ondernemerschap moeten professionaliseren. Dat kan onder andere via ontmoeting met en leren van elkaar. Ook kunnen winkelstraatmanagers hier een rol in spelen. Waarborg hierbij een goede PPS-constructie, want het is van belang dat de winkelstraatmanager echt een schakel is tussen overheid en ondernemer en geen ambtenaar.

7. Lokale arbeidsmarkt optimaliseren: goed voor ondernemer én wijkbewoner

De ondernemers in de Krachtwijken kunnen profiteren van het verborgen arbeidspotentieel in de wijk en de bewoners kunnen profiteren van de groeiambities van de ondernemers in de wijk. Uit de onderzoeksresultaten blijkt dat ondernemers veel gebruik maken van de lokale arbeidsmarkt (40% van de werknemers komt uit de wijk). Ook verwacht een groot deel van de ondernemers binnen twee jaar het aantal personeelsleden uit te breiden. In de steeds krappere wordende arbeidsmarkt levert dat in toenemende mate problemen op voor de groei van het bedrijf. Het aanwezige (verborgen) arbeidspotentieel binnen de Krachtwijken biedt dus kansen. Een hogere arbeidsparticipatie betekent een versterking van de economische positie van de bewoners van de Krachtwijken. Voor ondernemers betekent de aanwezigheid van voldoende (geschoold) personeel een belangrijke vestigingsfactor. Activering van het verborgen arbeidspotentieel vraagt een gezamenlijke investering vanuit verschillende beleidsterreinen. Gezien de diverse bevolkingssamenstelling binnen de Krachtwijken kunnen ook duale trajecten, met een combinatie van inburgering en werk, hierin een belangrijke rol spelen. Welke inspanningen vanuit de gemeente (reïntegratie, inburgering, educatie) en vanuit de

werkgever nodig zijn om tot een goede match te komen vraagt nader onderzoek. Het Platform Arbeidsmarkt Onderwijs (PAO) zou hierbij betrokken kunnen worden.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding en achtergrond

Nederland telt een groot aantal (stedelijke) wijken waarin de kwaliteit van de leefomgeving flink achter blijft. Oorzaken hiervoor zijn sociale, economische en culturele problemen. Deze problemen hebben te maken met wonen, werken, leren en opgroeien, integreren en veiligheid. Kenmerkend voor die wijken zijn bijvoorbeeld de verouderde huizen, een gevoel van onveiligheid onder de bevolking, hoge werkloosheid, hoge schooluitval, criminaliteit en achterblijvende inburgering van allochtonen. Een belangrijke constatering is dat deze problemen niet op zichzelf staan maar veel met elkaar te maken hebben. De hardnekkigheid van de problematiek zit 'm dan ook vooral in de opeenstapeling van de problemen (VROM, 2007).

Als gevolg van deze problemen hebben de bewoners van de wijken minder kansen op sociaal-economisch vlak. Om die reden wil het huidige kabinet het tij in deze achterstandswijken keren. Minister Vogelaar voor Wonen, Wijken en Integratie (WWI) van VROM is hier zelfs voor aangesteld. In haar beleid focust de minister op veertig zogenoemde aandachtswijken. De doelstelling is om de huidige situatie in deze wijken om te buigen, er de leefbaarheid te verbeteren en daarmee de bewoners meer perspectief te bieden. Om met de woorden van minister Vogelaar te spreken: de veertig wijken dienen van aandachtswijken naar krachtwijken te worden omgevormd.

In het beleid worden de oplossingen voor de problemen vooral gezocht in verbeteringen op het sociale en het fysieke vlak. Sociaal in termen van minder criminaliteit en behoefte aan speelruimte, sportvoorzieningen, meer groen in de wijk et cetera. Denk bij het fysieke aan de vernieuwing van winkelgebieden en verbeteringen in huisvesting en infrastructuur. Opvallend is dat in het 'Actieplan Krachtwijken' van minister Vogelaar het woord 'economie' niet één keer voorkomt. Wel wordt gesproken over ondernemerschap, maar vooral vanuit het perspectief van participatie- en startersbevordering. Daardoor lijkt het alsof de economisch pijler van het beleid zich vooral richt op de keuze voor het ondernemerschap als mogelijkheid voor bewoners om zichzelf meer perspectief te bieden. De rol van de bestaande wijk economie, van de zittende ondernemers, voor wijkverbetering op sociaal-cultureel en economisch vlak lijkt onderbelicht (zie Van Meijeren et al. 2007). Dat doet onvoldoende recht aan het belang van de wijk economie voor de leefbaarheid in wijken. In veel woonwijken dragen ondernemers bijvoorbeeld bij aan het voorzieningenniveau en de werkgelegenheid. Doordat ondernemers gebaat zijn bij een schone, veilige wijk, zijn zij daarnaast geneigd om hierin te investeren, al dan niet gezamenlijk via een ondernemersvereniging. Deze studie is verricht vanuit de overtuiging van het belang van de wijk economie voor de leefbaarheid in wijken in het algemeen en de veertig achterstandswijken in het bijzonder.

In het kader van bovengenoemd beleid zijn in Amsterdam vijf wijken als aandachtswijk aangewezen. Dit zijn Bos en Lommer, Noord (De Banne en Nieuwendam-Noord), Oost (Transvaal en Indische Buurt), Amsterdam

Zuidoost en Nieuw West. Voor deze studie is uit deze wijken een selectie gemaakt. De drie wijken die voor dit onderzoek zijn meegenomen, zijn Bos en Lommer, Noord en Oost, waarbij Noord en Oost beide eigenlijk uit twee deelwijken bestaan. Daarnaast zijn in de analyse twee referentiewijken opgenomen. Dit zijn Westerpark en De Pijp, twee wijken waar het in sociaal-economisch opzicht beter gaat en die daarom goed als vergelijking kunnen dienen. In deze studie spreken we over de drie Krachtwijken en de twee *referentiewijken*.

1.2 Het begrip 'wijkeconomie'

Wat is een wijk?

Welke omvang heeft de wijk eigenlijk en wordt de wijk als zodanig beleefd en afgebakend door degenen die de wijkeconomie maken? Wijkeconomie is in de jaren '90 als beleidsthema opgekomen via het begrip 'buurteconomie'. In veel gemeenten bestaat nog steeds discussie over het ideale schaalniveau voor op wijkeconomie gericht beleid. Is dat het straat-, buurt-, wijk of stadsdeelniveau? Daarvoor kan men zich laten leiden door de afbakening van geografische aandachtsgebieden in de stad, door het niveau waarop het beleid vanuit overheidsperspectief het beste kan worden georganiseerd of door het vanuit 'de klant' (onder meer lokale investeerders en ondernemers) gewenste geografische benaderingsniveau (Rabobank Nederland, 2006). Laatstgenoemde insteek houdt het meest rekening met de beleving van de wijk door haar bewoners en ondernemers. Deze beleving is cruciaal en zou leidend moeten zijn in de beleidsvoering van de lokale overheid (WRR, 2005).

In deze studie is uitgegaan van de administratieve wijken in gemeente Amsterdam, omwille van beschikbaarheid van gegevens en het feit dat het uiteindelijke beleid op dat niveau wordt gemaakt en uitgevoerd. Het gaat dus niet per definitie om functioneel samenhangende gebieden of gebieden met een duidelijke culturele identiteit. De beleving van de wijk als eenheid zal dan ook verschillen per persoon of ondernemer. Onder meer afhankelijk van de exacte locatie van de onderneming (aan de rand of in het centrum van de wijk) is de wijkgrens voor de één duidelijker dan voor de ander.

Wat is wijkeconomie?

Wat verstaan we onder de economie van een wijk? In de meest enge zin gaat het om puur economische activiteiten van het bedrijfsleven. Maar breder beschouwd zijn ook non-profitorganisaties een bron van economische activiteit. Zij investeren in de wijk en zorgen voor werkgelegenheid. Nog breder gaat het ook om de bewoners van de wijk in hun rol als consumenten, in termen van koopkracht voor het onderhoud van voorzieningen en de woningvoorraad. In de meest ruime zin raakt het begrip wijkeconomie ook aan de leefbaarheid in de wijk, waarvoor bewoners, non-profitorganisaties en bedrijven samen verantwoordelijk zijn.

Het gevaar van een brede benadering van het begrip wijkeconomie is dat alle mogelijke vormen van het te voeren of gevoerde beleid van invloed zijn op de wijkeconomie. En wat heb je dan nog aan beleid dat specifiek is gericht op wijkeconomie? Dat is dan immers gelijk aan generiek beleid. In deze studie is om die reden de definitie van wijkeconomie smal. Het gaat

om de economische activiteiten van bedrijven die actief zijn in de markt. Daarbij mogen we de brede(re) benadering uiteraard niet vergeten, aangezien het in deze studie juist gaat om de rol die bedrijven spelen in de leefbaarheid in de wijk.

1.3 Onderzoeksvraag en aanpak

De centrale vraagstelling in deze studie luidt:

Hoe kan de wijkeconomie in de geselecteerde Krachtwijken worden versterkt, zodat de leefbaarheid in deze wijken verbetert?

Binnen deze onderzoeksvraag is een aantal subvragen onderscheiden:

1) *Wat is het economisch profiel van de drie Krachtwijken?*

De studie start met een schets van het fysieke, sociaal-culturele en economische profiel van de drie Krachtwijken.

2) *Hoe presteert de wijkeconomie in de drie Krachtwijken?*

Aan de hand van onder meer de ontwikkeling van de omzet en het bedrijfsresultaat gaan we na hoe de bedrijven in de wijken presteren. Welke factoren liggen hieraan ten grondslag. Zijn dat de kenmerken van de wijk, de kenmerken van het bedrijf en/of de kenmerken van de ondernemer? En in welke mate verschillen de wijken in dit opzicht van elkaar en van de twee referentiewijken?

3) *Wat is de betekenis van de kenmerken van de drie Krachtwijken voor de wijkeconomie?*

Waarom hebben ondernemers voor de betreffende wijk gekozen? En hoe waarderen zij de wijk en hun bedrijfsruimte op dit moment? Ook de binding van bedrijven aan de wijk komt hier aan bod, in termen van afzetgebondenheid en de mate waarin de werknemers uit de wijk zelf komen. Tot slot kijken we hier naar de verhuisgeneigdheid van ondernemers. En als ze van plan zijn te verhuizen, waarom en waarheen dan? Ook hier is het de vraag in welke mate de Krachtwijken hierin van elkaar en van de referentiewijken verschillen

4) *Wat is de betekenis van de wijkeconomie voor de leefbaarheid in de drie Krachtwijken?*

In hoeverre kan de wijkeconomie een rol spelen in het verbeteren van de leefbaarheid in de wijken? Daaraan gekoppeld is het de vraag of de wijkeconomie een wezenlijk deel van het beleid van Vogelaar zou moeten uitmaken. Uit deze studie blijkt onder meer in hoeverre ondernemers een verschil kunnen maken, zich verantwoordelijk voelen voor hun wijk en of ze ook werkelijk handelen naar die verantwoordelijkheid. En we stellen ons wederom de vraag hoe de wijken in dit opzicht van elkaar verschillen.

5) *Welke acties zijn nodig om het functioneren van de wijkeconomie te verbeteren?*

Het antwoord op deze vraag volgt uit een discussiebijeenkomst met ondernemers. Daarin is duidelijk gemaakt waar het in de wijken aan schort, welke oplossingen daarvoor zijn en wie daarvoor verantwoordelijk is.

De belangrijkste bron voor onze analyses is een enquête onder ondernemers in de vijf wijken. We enquêteerden ongeveer 400 ondernemers van wijkbedrijven, waarvan zo'n 100 per Krachtwijk en 50 per referentiewijk.

Het doel van deze studie is inzicht krijgen in de rol van wijk economie in de verbetering van de leefbaarheid in achterstandswijken. En meer in het bijzonder is de doelstelling om daadwerkelijk verbetering aan te brengen in het functioneren van de wijk economie in de drie Amsterdamse Krachtwijken. Om die reden is aan de hand van de cijfermatige analyses en discussies met ondernemers uit de betreffende wijken een visie ontwikkeld op wat er in de wijken zou moeten gebeuren om de wijk economie te verbeteren. Vervolgens is een plan opgesteld met concrete actiepunten, waarbij is aangegeven wie hiervoor verantwoordelijk zou moeten zijn en op welke termijn deze actiepunten kunnen worden uitgevoerd.

1.4 Leeswijzer

Het volgende hoofdstuk geeft een algemene schets van de drie Krachtwijken, gebaseerd op secundair bronnenmateriaal, voornamelijk van de Gemeente Amsterdam. Hoofdstuk 3, 4 en 5 behandelen respectievelijk de onderzoeksvragen 2, 3 en 4. In het laatste hoofdstuk staan de visie op de wijk economie in de Krachtwijken en het daaraan gekoppelde actieplan centraal.

2. Het profiel van de wijken

Om een beeld te schetsen van de drie onderzoekswijken, staat in dit hoofdstuk het fysieke profiel en een aantal kenmerken van de wijken centraal. Paragraaf 2.1 beschrijft de ligging en de uiterlijke kenmerken van de wijken. In de overige drie paragrafen komen de fysieke, sociaal-culturele en economische kengetallen aan de orde. Hoe kunnen de drie wijken in dat opzicht worden gekenmerkt? En in hoeverre en op welke wijze verschillen deze van de twee referentiewijken?

2.1 Profiel van de wijken

Indische Buurt en Transvaalbuurt

De Indische Buurt ligt ingeklemd tussen twee kanalen, het Flevopark en het spoor met treinstation Muiderpoort. De Javastraat is de centrale as waaraan de winkels te vinden zijn. Deze winkels richten zich op mensen uit de buurt. Dankzij het multifunctionele gebouw aan het Timorplein, dat in september 2007 is geopend, heeft de Indische buurt er nu ook een stadsdeeloverstijgende recreatieve voorziening bij. De bebouwing in de Indische Buurt bestaat voornamelijk uit woningen uit de jaren twintig en dertig. Vooral vanaf de jaren tachtig is er gesloopt om plaats te maken voor nieuwbouw. Hierdoor zijn er ook veel nieuwere blokken in de buurt te vinden.

De Transvaalbuurt is onderdeel van Oost-Watergraafsmeer en ligt net als de Indische Buurt tussen spoor en Ringvaart, maar wordt door de Linnaeusstraat en de Wibautstraat goed verbonden met de rest van de stad. Voor de verbindingen per spoor zorgen de treinstations Amstel en Muiderpoort die aan de respectievelijk zuid- en noordkant van de buurt liggen. De buurt is stedenbouwkundig ontworpen door Berlage en is daarom nog zoveel mogelijk in originele staat gehouden. De meeste woningen stammen dus uit de periode 1920-1940. Het weinige groen in de buurt bestaat vooral uit binnentuintjes. De wijk beschikt wel over een aantal kleine rustige pleinen. Voorzieningen kent de buurt slechts in beperkte mate. De Transvaalbuurt is een van de dichtstbevolkte buurten van Amsterdam.

Bos en Lommer

De Krachtwijk Bos en Lommer is net iets kleiner dan het stadsdeel Bos en Lommer. De Haarlemmerweg vormt de noordgrens van het onderzoeksgebied. De A10 loopt dwars door het gebied en vormt een behoorlijke barrière. De wijk heeft door de A10 en de nabijheid van treinstation Sloterdijk wel een gunstige ligging. Ook is de wijk relatief groen en desondanks relatief dichtbevolkt door de grote gezinnen. Bos en Lommer bestaat uit vijf verschillende wijken. Aan de oostkant van Bos en Lommer staan eind 19^{de} eeuwse panden en in het westen meer vooroorlogse bebouwing afgewisseld door nieuwere gebouwen. De Kolenkit, in het westen, is een echt naoorlogs wederopbouw buurtje, met sinds kort een aantal nieuwere gebouwen. Het Bos en Lommerplein is de meest recente ontwikkeling. Dit plein moet zorgen voor een verbinding tussen de twee kanten van de A10. De voorzieningen zoals winkels en commerciële diensten zijn op diverse plaatsen in de wijk te vinden.

Nieuwendam-Noord & De Banne

Amsterdam Noord is ontwikkeld vanaf de jaren zestig. De wijk biedt ruime, grotere woningen en veel sociale huur. Nieuwendam-Noord & De Banne is dan ook veel minder dichtbevolkt dan de andere twee onderzochte Krachtwijken.

De Banne bestaat uit Noord, Zuid en Oost Banne. Het gebied wordt in het noorden afgebakend door de A10, in het oosten door het Noordhollands Kanaal, in het zuiden door de Buiksloterdijk en in het westen door sportpark Kadoelen. Op de Ankerplaats is een winkelcentrum gevestigd, dat voor de bewoners van de gehele Banne van belang is. Extra voorzieningen met een bovenwijkse functie zijn het Boven IJ ziekenhuis en kinderboerderij De Buiktuin.

Nieuwendam-Noord is in de jaren zestig gebouwd en gerealiseerd met koop- en huurwoningen. De buurt is ruim opgezet met veel water en groen. Aan de noordzijde zijn koopflats met sierbeton te vinden. Het middengebied bestaat uit portiekflats in vier bouwlagen. De meeste voorzieningen in de wijk zijn te vinden in wijkwinkelcentrum Waterlandplein.

2.2 Fysieke kengetallen

De onderzoekswijken lopen qua bevolkingsomvang niet ver uiteen. In tabel 2.1 staat een overzicht van demografische en woningmarktgegevens per wijk. Samen genomen woont ongeveer een vijfde van de Amsterdamse bevolking in deze gebieden. De oppervlakte van de gebieden verschilt daarentegen wel. Nieuwendam-Noord & De Banne is de grootste Krachtwijk en zij is dan ook relatief dunbevolkt. De lage bevolkingsdichtheid van Amsterdam als geheel heeft te maken met de vele bedrijventerreinen, de infrastructuur, het groen en de weidegebieden in de totale oppervlakte van de stad. De Indische Buurt en Transvaal zijn relatief klein en zeer dichtbevolkt, net als De Pijp. Met name woningen in de Transvaalbuurt zijn dicht op elkaar gebouwd. Bos en Lommer en Westerpark zijn vergelijkbaar voor wat betreft de bevolkingsdichtheid..

Tabel 2.1: Kerntabel van de onderzoekswijken

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Westerpark	De Pijp	Amsterdam
Inwoners	30.193	26.756	32.481	34.059	25.011	743.104
Perc. van Amsterdam	4,1%	3,6%	4,4%	4,6%	3,4%	100,0%
Totale oppervlakte (ha)	210	355	179	300	115	16.672
Perc. van Amsterdam	1,3%	2,1%	1,1%	1,8%	0,7%	100,0%
Bevolkingsdichtheid (inwoners/km ² land)	14.354	7.543	18.160	11.366	21.825	4.457
Woningen						
Aantal wooneenheden	14.574	11.664	16.007	19.453	15.945	379.302
Aandeel sociale verhuur woningvoorraad	58%	77%	72%	60%	34%	50%
Gemiddelde woningbezetting	2,1	2,3	2,0	1,8	1,6	2,0

Bron: O+S Amsterdam

Opvallend is dat de referentiegebieden De Pijp en Westerpark een lagere gemiddelde woningbezetting hebben dan Amsterdam als geheel. Dat komt doordat er relatief veel alleenstaanden in die wijken wonen, terwijl de Krachtwijken juist meer (en grotere) gezinnen huisvesten. De woningbezetting is het hoogst in Nieuwendam-Noord & De Banne.

2.3 Sociaal-culturele kengetallen

De drie onderzoeksgebieden worden gekenmerkt door een relatief hoge werkloosheid, een laag inkomen en een groot aandeel bewoners met uitkeringen. In Bos en Lommer verdienen de mensen het minst, terwijl de Indische Buurt en Transvaal een hoger werkloosheidspercentage hebben. Opvallend is wel dat er in de referentiewijk Westerpark relatief meer werklozen en uitkeringstrekkers wonen dan Amsterdam als geheel.

Tabel 2.2: Sociaal culturele kenmerken van de wijk

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Westerpark	De Pijp	Amsterdam
Werk en Inkomen						
Gem. inkomen per inw. €1000 (2004)	9,8	10,2	10,2	11,9	13,1	12,6
Werkloosheidspercentage	9%	11%	10%	8%	7%	7%
Uitkeringen per inwoner	7,3%	6,0%	9,0%	7,4%	5,6%	5,6%
Cultureel						
Aandeel niet-westerse allochtonen	56%	51%	56%	29%	21%	34%
Aandeel westerse allochtonen	10%	8%	11%	16%	19%	14%
Aandeel autochtonen	35%	41%	33%	56%	60%	51%

Bron: O+S Amsterdam

In de drie Krachtwijken wonen veel meer niet-westerse allochtonen dan gemiddeld in de stad. In de twee referentiewijken wonen juist relatief veel westerse allochtonen.

2.4 Economische kengetallen

Indische Buurt en Transvaal staan bekend als woonwijken met weinig bedrijvigheid. Toch zijn er in dit gebied nog 1.337 bedrijven gevestigd. Verreweg het grootste deel daarvan valt binnen het midden- en kleinbedrijf. In Transvaal is zelfs geen enkel groot bedrijf (met meer dan vijftig arbeidsplaatsen) gevestigd. De bedrijven in Transvaal en Indische Buurt zijn samen goed voor 3.723 arbeidsplaatsen, bijna één procent van alle werkgelegenheid in Amsterdam. De Banne heeft een grote werkgever in het Boven het IJ ziekenhuis. Dit ziekenhuis levert veel arbeidsplaatsen op en daardoor nemen bedrijven in de wijk economie slechts de helft van de banen voor hun rekening. Het aandeel van mkb-arbeidsplaatsen in de totale werkgelegenheid van Amsterdam lijkt laag, maar het is moeilijk te vergelijken met de percentages in de wijken. De totale werkgelegenheid van Amsterdam omvat namelijk, naast werkgelegenheid in de wijken, ook alle werkgelegenheid op bedrijventerreinen en kantoorparken.

Tabel 2.3: Economisch profiel van de wijkeconomie, jan 2007

	Nieuwendam-					
	Bos en Lommer	Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Westerpark	De Pijp	Amsterdam
Beroepsbevolking						
Pot. beroepsbevolking (bev. 15-64 jaar)	22.354	16.910	24.381	26.922	20.775	541.672
Pot. beroepsbevolking als aandeel bevolking	74%	63%	75%	79%	83%	73%
Bedrijfsvestigingen						
Aantal vestigingen in wijk	1.281	708	1.337	2.502	2.718	59.837
Aandeel in Amsterdam	2,1%	1,2%	2,2%	4,2%	4,5%	100%
Arbeidsplaatsen						
Arbeidsplaatsen in wijk	4.555	4.004	3.723	8.879	8.869	423.241
Aandeel in Amsterdam	1,1%	0,9%	0,9%	2,1%	2,1%	100%
Gem. bedrijfsgrootte	3,6	5,7	2,8	3,5	3,3	7,1
Mkb bedrijven in de wijk						
Aantal arb. pl. in wijk	3.145	2.090	2.904	6.131	6.465	188.052
Aandeel arb. pl. mkb in wijk	69%	52%	78%	69%	73%	44%
Grote bedrijven in de wijk						
Aantal vestigingen	12	7	8	26	19	1.154
Aandeel arb. Pl.	31%	48%	22%	31%	27%	56%
Werkfunctie: arbeidsplaatsen / beroepsbevolking						
Werkfunctie mkb	0,14	0,12	0,12	0,23	0,31	0,35
Werkfunctie Totaal	0,20	0,24	0,15	0,33	0,43	0,80

Bron: O+S Amsterdam

De werkfunctie zegt iets over de verhouding tussen het aantal arbeidsplaatsen en de potentiële beroepsbevolking in een gebied. Bij een werkfunctie van 1 zijn er in een gebied evenveel banen als dat er mensen zijn in de beroepsgeschikte leeftijd (potentiële beroepsbevolking). Dit is onhaalbaar in een woonwijk. Nationaal geldt een werkfunctie van 0,69, oftewel voor elke 100 personen in de leeftijd van 15 tot 65 jaar zijn 69 banen beschikbaar. (ABF Research, 2007). Een werkfunctie van Amsterdam van 0,80 is dus al relatief hoog. De werkfunctie van het mkb is in Amsterdam als geheel met 0,35 ook zeer hoog. In Westerpark en De Pijp is dat getal met respectievelijk 0,23 en 0,31 al lager; de drie onderzoeksgebieden hebben een zeer lage werkfunctie.

Een andere interessante constatering is dat de Krachtwijken alle drie een lagere werkfunctie hebben dan de referentiewijken. Zowel het aantal banen als het aantal bedrijven ten opzichte van het aantal inwoners is lager in de Krachtwijken. Dat ligt niet aan het ontbreken van grootbedrijf in deze wijken, want het belang van mkb en grootbedrijf is vergelijkbaar tussen Krachtwijken en referentiewijken. Westerpark en de Pijp beschikken dus over een intensievere wijkeconomie.

Tabel 2.4: Sectorstructuur bedrijfsvestigingen (januari 2007)
Vestigingen van bedrijven en instellingen in procenten

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Westerpark	De Pijp	Amsterdam
Industrie	5	2	4	6	5	4
Bouwnijverheid	9	11	8	7	5	5
Groothandel	5	6	5	9	4	7
Rep. en Handel	15	15	18	10	19	14
Consumentenartikelen						
Horeca	5	2	7	5	10	6
Transport, Logistiek en Telecom	10	14	10	4	3	5
Financiële Instellingen	2	3	2	4	4	6
Onroerend Goed, Zakelijke Diensten	27	22	23	33	29	31
Overheid en Sociale Verzekeringen	0	0	0	0	0	0
Onderwijs	3	6	4	2	2	3
Gezondheids- en Welzijnszorg	5	9	6	4	4	5
Milieu, Cultuur, Recreatie, Ov. Dienstverlening	14	9	13	16	14	12
Overig	0	1	0	0	0	0
Totaal	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	1.281	708	1.337	2.502	2.718	59.837

Bron: O+S Amsterdam

In het algemeen domineren detailhandel en horeca het uiterlijk van de wijken qua bedrijvigheid. In de woonwijken bevindt zich echter minder zichtbare bedrijvigheid. Vooral onroerend goed en zakelijke diensten vormen een groot deel van de gevestigde bedrijven. Milieu, cultuur, recreatie en overige dienstverlening zijn ook goed voor een groot aantal vestigingen.

Tabel 2.5: Sectorstructuur banen (januari 2007)
 Werkzame personen naar sector in procenten

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Westerpark	De Pijp	Amsterdam
Industrie	3	0	2	6	3	5
Bouwnijverheid	7	2	6	3	3	3
Groothandel	10	1	3	15	3	6
Rep. en Handel	11	8	15	8	15	7
Consumentenartikelen						
Horeca	4	1	5	5	15	5
Transport, Logistiek en Telecom	5	4	5	3	3	7
Financiële Instellingen	2	1	1	2	3	11
Onroerend Goed, Zakelijke Diensten	24	16	17	26	23	24
Overheid en Sociale Verzekeringen	10	2	2	5	9	7
Onderwijs	12	12	16	5	3	6
Gezondheids- en Welzijnszorg	7	48	19	13	10	13
Milieu, Cultuur, Recreatie, Ov. Dienstverlening	6	4	8	7	10	6
Overig	0	0	0	0	0	0
Totaal	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	4.555	4.004	3.723	8.879	8.869	423.241

Bron: O+S Amsterdam

Gemeten naar het aantal werkzame personen zijn onderwijs en gezondheidszorg grotere sectoren in de wijken. Dit heeft natuurlijk alles te maken met de relatief grote omvang ervan. In Nieuwendam-Noord & de Banne valt de gezondheidszorg wel heel erg op, door het al eerder genoemde ziekenhuis. Het zeer kleine aandeel van de horeca in Nieuwendam-Noord en De Banne is ook opvallend. Gezien de dominantie van de gezondheidszorg telt de handel nog een redelijk percentage van de banen in de wijk. Bos en Lommer heeft in het aantal werkzame personen een opvallend hoog aandeel groothandel, maar Westerpark spant de kroon in deze sector.

3. Presteren van bedrijven

Wijkeconomie is in deze studie smal gedefinieerd. Bedrijven en hun economische activiteiten vormen in deze definitie de kern. Hoe beter het gaat met de bedrijven hoe beter het gaat met de wijkeconomie. En met 'goed gaan' bedoelen we in dit geval goede bedrijfseconomische prestaties. In dit onderzoek is het presteren van een bedrijf gemeten door ondernemers naar drie zaken te vragen:

1. De ontwikkeling van de jaaromzet in de afgelopen drie jaar (2004 - 2007);
2. Het gemiddelde bedrijfsresultaat als percentage van de jaaromzet in de afgelopen drie jaar (2004 - 2007);
3. De ontwikkeling van het bedrijfsresultaat als percentage van de jaaromzet (2004 - 2007).

De conjunctuur speelt een grote rol in de prestaties van bedrijven. Dat er tussen 2004 en 2007 een stijgende conjunctuur was, is terug te zien aan de ontwikkeling van de omzet en het bedrijfsresultaat van ondernemingen in de wijken. Tussen de onderzochte wijken zijn er echter verschillen in ontwikkeling.

3.1 Presteren in de wijken

De wijk waarin een bedrijf zich bevindt kan, net als de stad of het land waarin het is gevestigd, mede bepalend zijn voor de ontwikkeling van de onderneming. In alle wijken gaf een groot aantal ondernemers aan dat de omzet van hun bedrijf gegroeid is tussen 2004 en 2007, maar we zien wel verschillen. Zo geven ondernemers in de Krachtwijken minder vaak aan dat hun omzet in de periode 2004-2007 is gestegen in vergelijking met ondernemers in de referentiewijken. Tussen de Krachtwijken onderling zien we ook verschillen. Van de drie Krachtwijken kent de wijk Bos en Lommer het grootste aandeel bedrijven met een stijgende omzet. Deze wijk kent zelfs meer ondernemingen met stijgende omzetten en minder ondernemingen met dalende omzetten dan Westerpark. De beste omzetprestaties zien we echter bij ondernemingen in De Pijp. De meerderheid van de bedrijven zag daar een omzetstijging, terwijl maar een klein aandeel van de bedrijven een omzetsdaling kende. In Nieuwendam-Noord & De Banne zagen relatief veel ondernemers hun omzet dalen.

Tabel 3.1: Ontwikkeling van de jaaromzet in procenten (2004-2007)

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken
Gestegen	47	37	38	41	44	56	50
Gelijk	39	39	42	40	33	33	33
Gedaald	14	24	21	19	22	11	17
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	94	82	77	253	45	45	90

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Tabel 3.2: Gemiddeld bedrijfsresultaat als percentage van de jaarmzet (2004–2007), percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken
> 30% resultaat	15	16	25	19	21	39	29
10 tot 30% resultaat	33	23	39	32	18	21	19
0 tot 10% resultaat	41	51	30	41	54	30	43
Verlies	11	10	5	9	8	9	8
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	66	61	56	183	39	33	72

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

In sommige wijken blijken bedrijven vaker hogere marges te halen dan in andere wijken². In het algemeen ligt het bedrijfsresultaat in de Krachtwijken lager dan in de referentiewijken, maar er zijn ook verschillen tussen de Krachtwijken onderling. Het bedrijfsresultaat van ondernemers in Bos en Lommer komt minder vaak boven de 10% dan dat van ondernemers in Indische Buurt en Transvaal³. In Nieuwendam-Noord & De Banne is een opvallend grote groep ondernemers met een positief, maar laag bedrijfsresultaat, terwijl ondernemers in De Pijp vaak een relatief hoog bedrijfsresultaat kennen.

Tabel 3.3: Ontwikkeling van het bedrijfsresultaat als deel van de omzet (2004–2007), percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken
Gestegen	41	35	23	34	36	55	46
Gelijk	46	45	51	47	43	30	36
Gedaald	13	20	26	19	21	15	18
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	87	74	73	234	42	47	89

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

* Slechts een klein aantal ondernemers heeft 'wisselende resultaten' gehad. Deze zijn uit de tabel weggelaten.

In de ontwikkeling van het bedrijfsresultaat over de afgelopen drie jaar zien we minder verschillen tussen de Krachtwijken en de referentiewijken. De verschillen tussen de Krachtwijken onderling zijn groter. Zo steeg het bedrijfsresultaat van veel ondernemers in Bos en Lommer in de afgelopen drie jaar, terwijl dat bij een kleiner deel van de ondernemers in Westerpark het geval was. De groeiprestaties van bedrijven in Nieuwendam-Noord & De Banne komt overeen met bedrijven in Westerpark. De ontwikkeling van bedrijfsresultaten van bedrijven in Indische Buurt en Transvaal was significant minder goed dan in Bos en Lommer en de referentiewijken.

² Niet altijd significant, wel als de vergelijking tussen twee wijken wordt genoemd.

³ Het aantal ondernemers dat een antwoord gaf op de vraag naar het gemiddelde bedrijfsresultaat was overigens opvallend laag in Indische Buurt en Transvaal. Bijna de helft van de geënquêteerde ondernemers gaf hier geen antwoord op deze vraag. In de andere twee Krachtwijken gaf ongeveer een derde van de respondenten geen antwoord op deze vraag.

3.2 Bedrijfskenmerken en prestaties

De grote vraag is vervolgens waardoor verschillen tussen prestaties van ondernemingen in verschillende wijken verklaard kunnen worden. In hoeverre zijn eigenschappen van het bedrijf of de ondernemer zelf verklarend?

Presteren naar sector

De bedrijfsprestaties variëren aanzienlijk per sector. Dienstverleners halen vaker een omzetgroei, hogere bedrijfsresultaten en zagen vaker hun bedrijfsresultaat stijgen dan de overige bedrijven. De ontwikkeling van de dienstverleners is tussen 2004 en 2007 dus beter geweest dan de ontwikkeling van bedrijven in de overige sectoren. Het opvallende is dat de dienstverleners in de verschillende wijken ongeveer een even goede ontwikkeling doormaakten. Bedrijven in de detailhandel en horeca laten gemiddeld een slechtere ontwikkeling zien dan de dienstverleners. Wanneer we echter de Krachtwijken vergelijken met de referentiewijken, dan zien we dat het met name de detailhandel- en horecabedrijven in de Krachtwijken zijn die een minder goede prestatie laten zien. In de referentiewijken laten detailhandel- en horecabedrijven zelfs een sterkere omzetontwikkeling zien dan de dienstverleners in de zelfde wijken.

Tabel 3.4: Omzetontwikkeling naar sector (2004-2007), percentage bedrijven

		Detailhandel en Horeca	Dienstverlening	Overig
Kracht-wijken	Gestegen	28	58	39
	Gelijk	42	38	40
	Gedaald	31	5	21
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	98	85	70
Referentie-wijken	Gestegen	53	51	47
	Gelijk	37	34	30
	Gedaald	11	15	23
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	19	41	30

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Afzeteriëntatie

De wijk is voor ondernemers een potentiële afzetmarkt. Voor sommige ondernemers is de wijk waarin zij zitten zelfs de enige belangrijke afzetmarkt. Denk bijvoorbeeld aan de groenteboer en de bakker. Andere bedrijven, zoals adviesbureaus, zijn wel gevestigd in een wijk maar hebben er nauwelijks klanten. De mate van afzeteriëntatie op de wijk verschilt dus sterk per type bedrijf.

De mate van oriëntatie op de wijk hangt ook samen met de omzetgroei van bedrijven. Die samenhang is met name zichtbaar in de Krachtwijken. Juist de bedrijven die sterk op de wijk zijn georiënteerd, kenden minder vaak omzetgroei dan niet of weinig op de wijk georiënteerde bedrijven⁴. De bedrijfsresultaten en omzetten van die bedrijven waren gemiddeld slechter dan van de minder afzetgebonden bedrijven. In de referentiewijken deden

⁴ Ook als er voor sector gecorrigeerd is, blijkt de oriëntatie op de wijk als afzetmarkt samen te hangen met de omzetgroei.

de wijkgebonden bedrijven het echter minstens net zo goed als de niet-gebonden bedrijven. Dit verschil tussen de Krachtwijken en de referentiewijken kan te maken hebben met de sociaal-economische positie van de bevolking. Deze is in de Krachtwijken minder gunstig, wat gevolgen kan hebben voor de afzet van bedrijven die hiervoor afhankelijk zijn van de wijk, waaronder met name detaillisten en horecabedrijven.

Tabel 3.5: Ontwikkeling bedrijfsresultaat naar afzetbinding aan de wijk (2004–2007), percentage bedrijven

		Niet op de wijk georiënteerd	Deels op de wijk georiënteerd	Sterk op de wijk georiënteerd
Krachtwijken	Gestegen	47	43	27
	Gelijk	38	43	42
	Gedaald	16	14	31
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	135	51	67
Referentiewijken	Gestegen	51	47	50
	Gelijk	33	35	33
	Gedaald	16	18	17
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	49	17	24

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

*) Sterke oriëntatie is 50% of meer afzet uit de wijk. Niet op de wijk georiënteerd is minder dan 10% afzet uit de wijk.

De bedrijven met tussen de twee en vier werkenden zijn de meest afzetgebonden bedrijven. Dat komt omdat de meeste horeca- en detailhandelbedrijven binnen die klasse vallen. De eenmansbedrijven en grotere bedrijven (meer dan vijf werknemers) zijn minder vaak gebonden aan de wijk dan de bedrijven met twee tot vier werknemers.

Levensfase

Naast sector en afzetgebondenheid is de levensfase van een bedrijf van invloed op de prestaties. We maken onderscheid tussen starters, kleine blijvers en grotere blijvers. Een starter is een bedrijf van maximaal vijf jaar oud. De overige bedrijven zijn ingedeeld in kleine blijvers, waar minder dan vijf personen werken, en grotere blijvers met meer dan vijf werkzame personen. Beide type blijvers bestaan langer dan vijf jaar.

Tabel 3.6: Omzetontwikkeling naar levensfase (2004-2007)

		Starter	Kleine blijver	Grotere blijver
Krachtwijken	Gestegen	50	30	53
	Gelijk	40	42	30
	Gedaald	10	28	17
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	100	123	30
Referentiewijken	Gestegen	58	42	61
	Gelijk	33	35	28
	Gedaald	8	23	11
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	24	48	18

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

In de Krachtwijken kenden starters en grotere blijvers in de afgelopen drie jaar vaker stijgende bedrijfsresultaten en stijgende jaaromzetten dan kleine blijvers. De levensfase van het bedrijf zegt echter niet veel over het gemiddelde bedrijfsresultaat als deel van de jaaromzet. Kleine blijvers in de Krachtwijken halen namelijk wel goede bedrijfsresultaten maar laten minder vaak groei zien.

3.3 Ondernemers en de prestaties van hun bedrijven

Ook de kenmerken van de ondernemer zelf zijn zeer bepalend zijn voor de prestaties van een bedrijf. Meestal is goed ondernemerschap simpelweg de belangrijkste factor. We hebben onder meer gekeken naar de leeftijd, het opleidingsniveau, de werkervaring en de etnische achtergrond van de ondernemers en deze kenmerken vergeleken met de prestaties van de bedrijven.

Ondernemers met een hoger opleidingsniveau blijken betere resultaten te halen dan ondernemers met een lager opleidingsniveau. Het gemiddelde bedrijfsresultaat als percentage van de jaaromzet ligt significant hoger, de omzet is vaker gestegen in de afgelopen drie jaar en het bedrijfsresultaat steeg ook vaker bij hoger opgeleide ondernemers. Dat geldt zowel voor de Krachtwijken als voor de referentiewijken en ook voor de meeste sectoren.

Tabel 3.7: Ontwikkeling bedrijfsresultaat naar hoogst genoten opleiding van ondernemers (2004-2007), percentage bedrijven

		LBO VBO MAVO VMBO	HAVO VWO MBO	HBO WO
Krachtwijken	Verlies	13	12	3
	0 tot 10% resultaat	50	35	41
	10 tot 30% resultaat	32	33	31
	meer dan 30% resultaat	5	20	25
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	38	49	88
Referentiewijken	Verlies	11	10	7
	0 tot 10% resultaat	78	48	34
	10 tot 30% resultaat	0	24	22
	meer dan 30% resultaat	11	19	37
	Totaal %	100	100	100
	Totaal aantal	9	21	41

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Voor de bedrijven die voor hun afzet gebonden zijn aan de wijk geldt echter dat het opleidingsniveau geen significant verschil uitmaakt voor de prestaties. De prestaties van afzetgebonden bedrijven hangen dus niet samen met het opleidingsniveau. Niet afzetgebonden bedrijven presteren wel beter wanneer de ondernemer een hoger opleidingsniveau heeft. De duidelijke samenhang verklaart een groot deel van het verschil in prestaties tussen ondernemingen in de referentiewijken en de Krachtwijken. Binnen vrijwel elke sector geldt namelijk dat het opleidingsniveau van ondernemers in de Krachtwijken lager ligt dan in de referentiewijken.

Werkervaring uit de tijd voordat het bedrijf werd opgericht, heeft weinig invloed op de prestaties ervan. Leidinggevende werkervaring heeft een beperkte invloed op de prestaties, maar niet significant. Dienstverlenende ondernemers met leidinggevende werkervaring onderscheiden zich daarin. Zij kenden in bijna geen enkel geval dalende omzetten of dalende bedrijfsresultaatmarges in de afgelopen drie jaar.

Verder valt op dat allochtone ondernemers minder goed presteren dan autochtone ondernemers. En binnen de groep allochtone ondernemers zijn de prestaties van de eerste generatie allochtonen minder goed dan die van de tweede generatie. Beide verschillen worden echter niet verklaard door de herkomst, maar wel door een verschil in opleidingsniveau.

Het geslacht van de ondernemer heeft geen invloed op het succes van de onderneming. Tenslotte hebben bedrijven met een ondernemer van oudere leeftijd de afgelopen drie jaar een slechtere ontwikkeling doorgemaakt dan bedrijven van jongere ondernemers. Voor wat betreft het gemiddelde bedrijfsresultaat is er echter geen significante samenhang met de leeftijd van ondernemers.

3.4 Conclusies

Bedrijven in de Krachtwijken presteren minder goed dan bedrijven in de referentiewijken. Zowel het opleidingsniveau van de ondernemer als de wijkomgeving zijn belangrijke factoren die de bedrijfsprestaties beïnvloeden. Zo blijken hoog opgeleide ondernemers die zich voor hun afzet niet op de wijk richten, beter te presteren dan laag opgeleiden. In die drie Krachtwijken ligt het opleidingsniveau lager dan in De Pijp en Westerpark, de wijken die als referentie meegenomen zijn in dit onderzoek. Een hoge opleiding is dus een belangrijke factor voor succesvol ondernemen en het lagere opleidingsniveau is een verklarende factor voor achterblijvende economische prestaties in de Krachtwijken.

Bij bedrijven die juist wel op de wijk zijn georiënteerd voor hun afzet zien we ook grote verschillen in bedrijfsprestaties tussen de wijken. Die worden echter niet verklaard door opleidingsniveau of andere in dit onderzoek meegenomen ondernemerskenmerken. In de Krachtwijken hebben bedrijven die voor hun afzet op de wijk zijn georiënteerd minder vaak omzetgroei dan afzetgebonden bedrijven in de referentiewijken. De verklaring van deze verschillen moeten we in de wijk en de wijkomgeving zoeken. Deze bedrijven zijn voor hun afzet afhankelijk van de bewoners van de wijk en in de Krachtwijken wonen mensen die in het algemeen minder draagkrachtig zijn.

4. Wat betekent de wijk voor het bedrijf?

In het vorige hoofdstuk zagen we al dat veel bedrijven voor hun afzet georiënteerd zijn op de wijk. Maar ook in andere opzichten kan de wijk betekenis hebben voor een bedrijf, zoals op het gebied van huisvesting, bedrijfsomgeving en werknemers. In dit hoofdstuk gaan we hierop in. De volgende vragen komen aan bod:

- Waarom zijn bedrijven in de wijk gevestigd?
- Wat biedt de wijk voor ondernemers?
- Zijn bedrijven geneigd te verplaatsen?
- En zo ja, waarheen en waarom?

4.1 Vestigingsredenen en waardering van de wijk

Op het moment dat een bedrijf opstart of zich ergens vestigt, gebeurt dat op een bepaalde plaats met een bepaalde reden. De belangrijkste reden om de plaats te kiezen kan iets zeggen over de wijk, maar ook over het belang van de omgeving voor het bedrijf. De keuze voor een wijk kan toeval zijn, omdat er bijvoorbeeld een mooi pand beschikbaar was of omdat de ondernemer zelf al in de wijk woonde.

Figuur 4.1: Belangrijkste redenen voor locatiekeuze van ondernemers



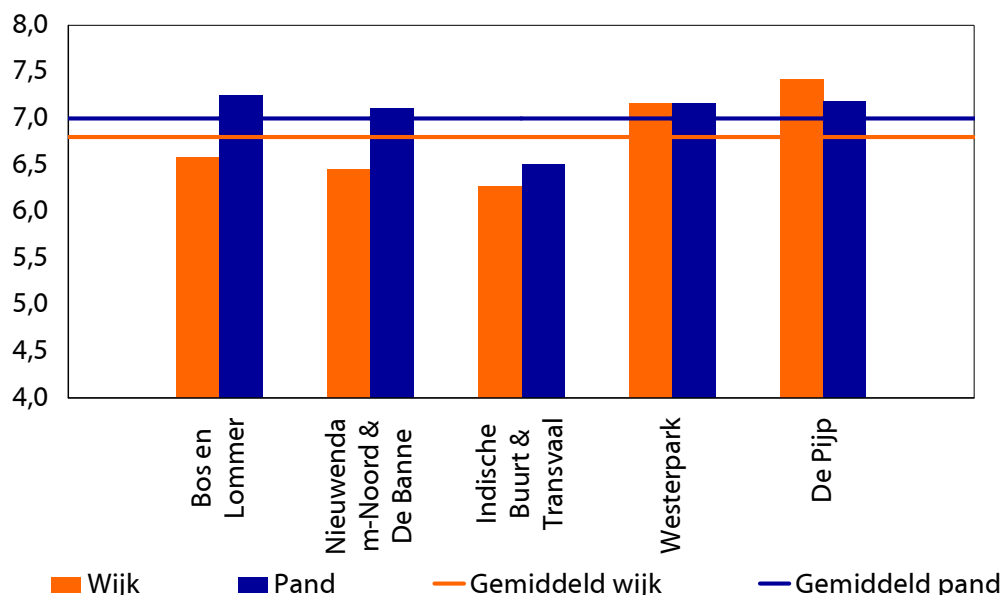
Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Op de vraag waarom de ondernemer bij vestiging voor de huidige wijk koos, is meestal een pandgerelateerde reden genoemd. De beschikbaarheid van een pand wordt in de krachtwijken en in de referentiewijken veruit het vaakst genoemd. De beschikbaarheid, de grootte, de prijs en het feit dat het 'bedrijfspand' ook het woonhuis betreft verklaren voor 68% de locatiekeuze van de ondernemers die zich in de Krachtwijken hebben gevestigd. Dat geldt ook voor de referentiewijken (65%). Ongeveer een kwart van de ondernemers geeft kenmerken van de wijk als belangrijkste reden (klanten, bekendheid, locatie) om zich daar te vestigen. In de krachtwijken ligt dat percentage iets lager dan in de referentiewijken (respectievelijk 24% en 27%).

Het bedrijfspand is dus over het algemeen de belangrijkste factor in de locatiekeuze. Uiteraard verschilt dit per type bedrijf. Voor een detaillist is de nabijheid van klanten van groter belang dan voor een consultant of

IT'er die vanuit huis werkt. In dat kader is de waardering van ondernemers voor hun wijk en hun bedrijfspand interessant. Voor wat betreft de waardering voor de wijk is er een duidelijk verschil tussen de Krachtwijken en de referentiewijken. De ondernemers in de Krachtwijken waarderen de wijk gemiddeld met een 6,4 terwijl de ondernemers in de referentiewijken hun wijk gemiddeld een 7,3 geven. Indische Buurt en Transvaal krijgen het laagste rapportcijfer van "hun" ondernemers, De Pijp scoort het hoogst.

Figuur 4.2: Gemiddelde rapportcijfer van ondernemers voor wijk en pand



Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Tabel 4.1: Ontwikkeling van de wijk als vestigingsplaats voor de onderneming (2004-2007), percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Kracht wijken	Westerpark	De Pijp	Referentie wijken
Verbeterd	33	10	33	26	22	38	30
Gelijk gebleven	48	56	44	49	66	48	57
Verslechterd	19	34	23	25	12	14	13
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal	106	91	102	299	50	50	100

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De meeste ondernemers geven aan dat hun wijk, als vestigingsplaats voor hun bedrijf, in de afgelopen drie jaar niet is verbeterd of verslechterd, maar gelijk is gebleven. Alleen Nieuwendam-Noord en De Banne vallen in negatieve zin op. Maar liefst een derde van de ondernemers daar zijn minder te spreken over de wijk dan drie jaar geleden.

Voor wat betreft de waardering voor de bedrijfspanden zijn de verschillen kleiner. De ondernemers geven hun bedrijfspanden in bijna elke wijk een ruime zeven. Indische buurt en Transvaal vormen hierop een uitzondering. Met name in Transvaal waarderen ondernemers hun pand lager (6,2). Het

lage cijfer voor panden in Transvaal is opvallend, omdat panden in andere Krachtwijken net zo hoog gewaardeerd worden als die in de referentiewijken. In Bos en Lommer bijvoorbeeld waarderen ondernemers hun panden net zo goed als in De Pijp.

Wederom is het de vraag waardoor de verschillen in waardering van de wijk en bedrijfsruimte kunnen worden verklaard. Zijn het bijvoorbeeld ondernemers van bedrijven in bepaalde sectoren of levensfasen, die hogere of lagere cijfers geven, en komen deze sectoren of fasen meer voor in een bepaalde wijk?

Het rapportcijfer voor de wijk hangt uiteraard samen met de wijkomgeving, maar ook met de leeftijd van ondernemer. Oudere ondernemers (55+) geven lagere cijfers voor de *wijk* dan jongere ondernemers. Dit verschil zien we overigens niet terug bij de waardering van het pand.

Opvallend is dat ondernemers met verplaatsplannen vergelijkbare cijfers geven voor de wijk als ondernemers die geen verplaatsplannen hebben. Er is dus geen samenhang tussen wijkwaardering en verplaatsplannen. De waardering voor het pand is *wel* gerelateerd aan de verplaatsplannen (zie verder paragraaf 4.3). Het ondernemingspand is dus een zeer belangrijke factor.

De rapportcijfers voor het pand hangen samen met het type pand waarin het bedrijf is gevestigd. Veel ondernemers in de Krachtwijken, die in of aan huis gevestigd zijn, geven hun pand een laag cijfer. Gemiddeld geven ondernemers in een bedrijfsverzamelgebouw het hoogste cijfer voor hun pand. Ondernemers met een eigen bedrijfspand geven ook hogere cijfers dan gemiddeld.

4.2 Binding aan de wijk

De binding aan de wijk kwam eerder ter sprake in termen van afzeteriëntatie. Deze hangt sterk samen met de sector waarin het bedrijf actief is. De detailhandel en de horeca hebben een lokale afzeteriëntatie en zijn veel meer afzetgebonden aan de wijk dan andere sectoren. De ICT is de minst gebonden sector, op de voet gevolgd door de groothandel en overige diensten. Dit geldt voor alle vijf de wijken.

Tabel 4.2: Sector en afzetbinding aan de wijk in de Krachtwijken, percentage bedrijven

	Geen binding	Deels gebonden	Grote binding	Totaal percentage	Totaal aantal
Nijverheid	63	22	15	100	41
Groothandel	73	20	7	100	15
Detailhandel Non-Food	35	12	53	100	51
Detailhandel Food	5	32	63	100	19
Horeca	21	21	59	100	29
Personenvervoer	50	44	6	100	18
Vervoer & Toerisme	86	0	14	100	14
Persoonlijke verzorging	47	20	33	100	15
ICT	96	4	0	100	23
Financiële diensten	27	64	9	100	11
Overige Diensten	78	17	5	100	63
Totaal	55	20	25	100	299

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Een grote groep ondernemers oriënteert zich op de wijk als afzetmarkt. Ongeveer net zoveel ondernemers oriënteren zich ook op de wijk als het gaat om personeel. Ook hier zien we weinig verschillen tussen de Krachtwijken en de referentiewijken. Bedrijven in de Krachtwijken halen ruim 40% van hun werknemers uit de wijk waarin zij gevestigd zijn. In de referentiewijken is dat percentage iets lager (35%). Een ander aspect van binding is of de ondernemer ook in de wijk woont. In de Krachtwijken woont 56% van de ondernemers in de wijk zelf, in de referentiewijken ligt dat aandeel op 43%.

Tabel 4.3: Woonplaats van de ondernemer gerelateerd aan de vestigingsplaats van het bedrijf, percentage bedrijven

Ondernemer woont in	Nieuwendam-		Indische Buurt en Transvaal	Krachtwijken Totaal	Referentiewijken		
	Bos en Lommer	Noord & De Banne			Westerpark	De Pijp	Totaal
Dezelfde wijk	42	75	53	56	46	40	43
Één van de wijken rondom	17	9	10	12	10	10	10
Heel andere wijk in Amsterdam	22	5	18	15	20	24	22
Buiten Amsterdam	20	11	20	17	24	26	25
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Uit tabel 4.3 blijkt echter dat de verschillen tussen de Krachtwijken onderling veel groter zijn dan tussen Krachtwijken enerzijds en referentiewijken anderzijds. Vooral in Nieuwendam-Noord komen veel ondernemers uit de wijk zelf. Dat kan worden verklaard door het feit dat daar veel dienstverlenende bedrijven die vanuit huis ondernemen zijn gevestigd. Ongeveer een kwart van de ondernemers die niet vanuit huis onderneemt, woont in dezelfde wijk als waar het bedrijf gevestigd is.

4.3 Blijven of vertrekken?

Leidt een slechte waardering van de wijk of het bedrijfspand tot een grotere verhuishwens bij ondernemers, of andersom? In totaal gaf iets minder dan een kwart van de ondernemers aan dat zij plannen hadden om het bedrijf binnen twee jaar te verplaatsen. De verplaatsgeneigdheid ligt in de Krachtwijken significant hoger dan in de referentiewijken. Met name in De Pijp is de verplaatsgeneigdheid lager dan in de andere wijken.

Tabel 4.4: Plannen van ondernemers om binnen twee jaar te verplaatsen, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Kracht-wijken Totaal	Wester-park	De Pijp	Referentie-wijken Totaal
Wel verplaatsen	27	24	26	26	21	12	17
Niet verplaatsen	73	76	74	74	79	88	83
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	98	83	89	270	42	42	84

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Ook verplaatsgeneigdheid blijkt samen te hangen met bedrijfs- en ondernemerskenmerken. Onderstaande tabel geeft een overzicht van verplaatsplannen en de relatie met de leeftijd en sector van het bedrijf. Jongere bedrijven willen vaker verplaatsen dan oudere bedrijven. De leeftijd van ondernemers zelf is ook van belang. Oudere ondernemers (55+) hebben minder vaak plannen om te verplaatsen dan jongere ondernemers, ondanks dat de oudere ondernemers de wijk vaker negatief beoordelen. De Krachtwijken kennen meer startende ondernemers dan de referentiewijken. Dit kan dus deels het verschil verklaren in de verplaatsgeneigdheid tussen ondernemers in de Krachtwijken en referentiewijken.

Ook is gekeken of bedrijven waarvan het aandeel van de werknemers uit dezelfde wijk komt, minder verplaatsgeneigd is dan andere bedrijven. Daar blijkt echter geen verband tussen te liggen. Ook is er geen verband tussen bedrijfsomvang en verplaatsgeneigdheid.

Tabel 4.5: Ondernemers met verplaatsplannen naar sector en leeftijd van het bedrijf in de Krachtwijken, percentage bedrijven

	Met plan	Zonder plan	Totaal %	Totaal aantal
Sector				
Detailhandel en Horeca	12	88	100	107
Dienstverlening	44	56	100	87
Overig	24	76	100	76
Leeftijd van het bedrijf				
Starter	37	63	100	113
5 tot 10 jarig	26	74	100	50
10 tot 20 jaar oud	14	86	100	51
Ouder dan 20 jaar	13	88	100	56
Totaal %	26	74	100	270

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De sector blijkt wel van invloed. Dienstverleners hebben vaker plannen om te verplaatsen dan bedrijven uit de overige sectoren. Deze dienstverleners hebben de afgelopen jaren bovengemiddeld gepresteerd. Mogelijk dat deze bedrijven door hun goede prestatie groeiambities willen verwezenlijken die niet mogelijk zijn op hun huidige locatie. Bovendien zijn dienstverlenende bedrijven voor hun afzet minder op de wijk georiënteerd. Dat maakt de keuze om te verplaatsen voor dit type bedrijven makkelijker. Het blijkt namelijk dat naarmate een onderneming minder afzetgebonden is met de wijk, ze vaker verplaatsplannen hebben. Toch zijn er enkele bedrijven die sterk afzetgebonden zijn aan de wijk en verplaatsplannen hebben. In deze gevallen zoeken de ondernemers echter bijna altijd een andere locatie *binnen* de wijk.

Hieronder is te zien waar verplaatsgeneigde bedrijven naar toe willen verplaatsen. In de Krachtwijken wil bijna de helft van de ondernemingen met verplaatsplannen binnen Amsterdam blijven, maar niet binnen de wijk. Iets minder dan een kwart zou graag in dezelfde wijk willen blijven.

Tabel 4.6: De locatie waar men naartoe wil men verplaatsen

Toekomstige locatie	Aantal bedrijven in Krachtwijken	% bedrijven in Krachtwijken	Aantal bedrijven in Referentiewijken
Dezelfde wijk	15	22%	4
In één van de wijken rondom deze wijk	8	12%	2
In een heel andere wijk in Amsterdam	24	35%	1
Buiten Amsterdam	10	14%	3
Weet niet	12	17%	4
Totaal met plannen	69	100%	14

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De belangrijkste redenen voor ondernemers om te verplaatsen zijn hieronder te zien. Meer dan de helft van de bedrijven noemt een pandgerelateerde reden om te verplaatsen. De grootte van of liever gezegd het gebrek aan ruimte in het huidige bedrijfspand is duidelijk de belangrijkste reden om te verplaatsen. Een verhoging van de huur of de geplande sloop van het huidige pand zijn vervolgens de meest genoemde redenen. Ondernemers met verplaatsplannen geven dan ook gemiddeld lagere cijfers voor het pand dan de ondernemers die geen plannen hebben (respectievelijk 6,6 versus 7,2). Zoals in paragraaf 4.1 reeds is geconcludeerd, is het pand de belangrijkste vestigingsplaatsfactor en nu blijkt ook dat het pand de belangrijkste reden is voor ondernemers om te vertrekken van de huidige locatie.

Tabel 4.7: De belangrijkste reden om te verplaatsen in de Krachtwijken, percentage bedrijven

Belangrijkste reden	Krachtwijken %	aantal	Referentiewijken %	aantal
Grootte van het bedrijfspand	38	26	50	7
Beschikbaarheid huidige pand (sloop/contractwijziging)	7	5	14	2
Uitbreiden	6	4	0	0
Uit huis	6	4	0	0
Uitstraling	4	3	0	0
Totaal pandgerelateerd	61	42	64	9
Bereikbaarheid & Parkeren	6	4	0	0
Onveiligheid	4	3	0	0
Buurt	4	3	0	0
Klanten van het bedrijf te ver weg	3	2	0	0
Samenwerking	1	1	7	1
Totaal wijkgerelateerd	19	13	7	1
Persoonlijk verhuizen, bedrijf gaat mee	13	9	14	2
Anders	7	5	14	2
Totaal %	100	69	100	14

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Ondernemers die zijn gevestigd in een bedrijfspand hebben relatief het minst vaak verplaatsplannen, terwijl ondernemers in bedrijfsverzamelgebouwen of kantoorpanden relatief veel verplaatsplannen hebben. De redenen om een nieuwe locatie te kiezen verschillen voor de ondernemers die aan of in huis gevestigd zijn sterk van ondernemers in andere type panden. Ondernemers die in of aan huis zijn gevestigd, geven vaak aan een bedrijfsruimte buitenshuis te willen. De overige ondernemers hebben zeer uiteenlopende redenen om te gaan verplaatsen.

Tabel 4.8: Verplaatsplannen naar type pand in de Krachtwijken

Huidig pandtype	% Met plan	% Zonder plan	Aantal
Aan huis	33	67	105
Gecombineerd huis/bedrijfspand	32	68	28
Bedrijfsverzamelgebouw/kantorenpand	39	61	31
Bedrijfspand	11	89	98
Anders	25	75	8
Totaal	26	74	201

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Van de ondernemers die naar een andere wijk willen verplaatsen, zegt ruim de helft te kiezen voor die wijk vanwege de omgeving en slechts een derde vanwege de geschiktheid van het nieuwe pand.

4.4 Conclusies

De ondernemers in de Krachtwijken waarderen hun wijk minder dan ondernemers in De Pijp en Westerpark. In de Krachtwijken waarderen de ondernemers hun wijk gemiddeld met een 6,4, terwijl de ondernemers in de referentiewijken gemiddeld een 7,3 geven. De meeste ondernemers geven aan dat hun wijk in de afgelopen drie jaar niet is verbeterd of

verslechterd, maar gelijk is gebleven. Alleen Nieuwendam-Noord en De Banne vallen in negatieve zin op. Maar liefst een derde van de ondernemers daar zijn nu minder te spreken over de wijk dan drie jaar geleden.

Het bedrijfspand blijkt een cruciale rol te spelen voor ondernemers. Zowel de ondernemers in de Krachtwijken als die in de referentiewijken geven aan dat bij de keuze voor de huidige locatie kenmerken van het bedrijfspand de belangrijkste reden waren. Hierbij moeten we denken aan de beschikbaarheid van het pand, de grootte en de prijs. Daarnaast zien we vaak dat het 'bedrijfspand' ook het woonhuis van de ondernemer is, tevens de verklaring voor de vestigingsplaatskeuze van de ondernemer. De verschillen in waardering van het pand tussen Krachtwijken en referentiewijken zijn klein. Alleen in Transvaal & Indische Buurt is de waardering van het pand veel lager.

Iets minder dan een kwart van de ondernemers heeft plannen om het bedrijf binnen twee jaar ergens anders te gaan vestigen. In de Krachtwijken ligt dit percentage significant hoger dan in de referentiewijken (respectievelijk 26% en 17%).

Het bedrijfspand speelt een grote rol in de motieven voor ondernemers om te vertrekken van de huidige locatie. Ondernemers met verplaatsplannen geven gemiddeld lagere cijfers voor het pand dan de ondernemers die geen plannen hebben (respectievelijk 6,6 versus 7,2). De wijkomgeving speelt echter ook een belangrijke rol. Van de ondernemers die naar een andere wijk willen verplaatsen, zegt ruim de helft te kiezen voor die wijk vanwege de omgeving en slechts een derde vanwege de geschiktheid van het nieuwe pand.

5. Wat betekent het bedrijf voor de wijk?

In het vorige hoofdstuk kwam de betekenis van de wijk voor de ondernemer aan bod. In dit hoofdstuk draaien we de redenatielijn om. Wat betekent de ondernemer voor de wijk? Wat is de meerwaarde van het mkb voor de leefbaarheid van de wijk? Hiermee transformeren we de ondernemer tot integraal onderdeel van de wijk. Zo belichten we de ondernemer niet alleen in zijn functie als bakker, slager, of ICT-er, maar ook als een actieve burger die bijdraagt aan de maatschappij.

5.1 Het belang van binding en betrokkenheid

De discussie over de vernieuwing van de stadswijken wordt beheerst door de begrippen leefbaarheid en sociale cohesie. Uit discussies over hoe de leefbaarheid kan worden bevorderd spreekt soms een impliciet of expliciet verwijt van gebrek aan betrokkenheid van de bewoners, ook wel gebrek aan sociale cohesie genoemd. Dekker (2003: D10) stelt dat het bij sociale cohesie gaat "om de wederzijdse betrokkenheid van burgers, hun netwerken en hun feitelijk en normatieve integratie in de maatschappij". Sociale cohesie is een belangrijk middel om de leefbaarheid te verbeteren (VROM-raad, 2006). Een goede leefbaarheid is op zijn beurt weer van belang als voorwaarde voor prettig en ongestoord wonen en werken. Bovendien versterkt een goede leefbaarheid de reputatie van een wijk, die van haar bewoners en die van de bedrijfsomgeving. Een slecht onderhouden, onveilige en smerige omgeving kan de reputatie schaden.

In het huidige debat over stedelijke vernieuwing onderscheidt men twee dominante perspectieven (zie het Grote Steden Beleid (GSB)). Het eerste perspectief is de verbetering van de ruimtelijke kwaliteit van buurten en wijken. In dit perspectief gaat het om de stenen: betere woningen, een betere woonomgeving en een betere openbare ruimte. Het tweede perspectief is de verbetering van de sociale kwaliteit van het samenleven in de wijken. Dan gaat het om 'schoon - heel - veilig', het gedrag van buurtbewoners, de rommel op straat en het portiek et cetera.

Naast deze twee perspectieven wint een derde perspectief aan populariteit: het stijgingsperspectief (sinds Stad en Stijging nota). Werken en leren zijn de manieren om vooruit te komen in het leven. In het advies van de Raad voor Werk en Inkomen is het bevorderen van de arbeidsparticipatie van de bewoners in de aandachtswijken dan ook van groot belang (RWI, 2007). Als mensen in de wijk aan het werk zijn of gaan, levert arbeidsparticipatie een bijdrage aan de leefbaarheid, de levendigheid en de sociale cohesie in de wijk. Het voorzieningenniveau in een wijk wordt opgekrikt door de terugkeer van de supermarkt en het behoud van de kleine middenstanders. Verder kunnen jongeren op nabijgelegen bedrijventerreinen stage lopen. Een bouwplaats heeft minder te lijden van criminaliteit als hier lokale jongeren aan het werk zijn.

In de meeste discussies over de leefbaarheid en sociale cohesie in de wijk ontbreekt het echter aan een discussie over de rol van de ondernemer in de leefbaarheid in de wijk. Dat is niet alleen jammer, maar ook zorgelijk.

Want het is juist de ondernemer die de ruimtelijke, sociale en economische dimensie van de wijk beïnvloedt door voorzieningen te leveren, te investeren in het bedrijfspand, lokale arbeidskrachten aan te nemen, overlast te melden en wijkfeesten te organiseren. Tabel 5.1 geeft de potentiële bijdrage van het mkb aan stedelijke vernieuwing en de leefbaarheid in de wijk schematisch weer.

Tabel 5.1: Mogelijke bijdrage mkb aan de leefbaarheid in de wijk

Perspectief	Aspect van de Wijk	Bijdrage van het mkb
Fysiek	Ruimtelijke kwaliteit	Investeringen in onderhoud en renovatie bedrijfspand
		Voorzieningenniveau
Sociaal	Sociale kwaliteit	Ontmoetingsplek
		Criminele activiteiten melden
Stijging	Economische kwaliteit	Buurtacties organiseren
		Lokale arbeidsmarkt
		Startersdynamiek

De betrokkenheid van de ondernemer bij de wijk

Voordat we de bijdrage van het mkb aan de leefbaarheid van de wijk onderzoeken, analyseren we eerst de mate waarin de ondernemer gehecht is aan de wijk. In hoofdstuk 3 is de economische binding van bedrijven in de wijk al in kaart gebracht. Hieruit blijkt dat veel bedrijven voor hun afzet op de wijk zijn georiënteerd. Naast de afzetoriëntatie hebben we bedrijven ook gevraagd in hoeverre zij gehecht zijn aan de wijk. Iets minder dan de helft van alle geënquêteerde ondernemers in de wijken voelt zich gehecht aan de wijk. Deze gehechtheid is sterk gerelateerd aan de afzetoriëntatie. Hoe sterker het bedrijf op de wijk is georiënteerd, hoe vaker het bedrijf aangeeft gehecht te zijn aan de wijk.

Tabel 5.2 presenteert de mate van gehechtheid van de ondernemer in de verschillende onderzoekswijken. Daartoe hebben we de ondernemers de volgende stelling voorgelegd: "Ik ben gehecht aan de wijk". Ondernemers in Bos en Lommer zijn het minst gehecht aan de wijk, gevolgd door de wijken in Nieuwendam-Noord & De Banne, Indische Buurt & Transvaal en Westerpark. De ondernemers in De Pijp zijn het meest gehecht aan hun wijk. Een variantieanalyse toont aan dat de verschillen in gehechtheid significant verschillen tussen de Krachtwijken en de referentiewijken. Ondernemers in de Krachtwijken zijn minder gehecht aan hun wijk dan ondernemers in de referentiewijken.

Tabel 5.2: Antwoord op stelling "Ik ben gehecht aan de wijk" naar wijk, percentage bedrijven

	Bos & Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal %	Totaal Aantal
Helemaal oneens	8	2	6	6	2	2	2	5	19
Oneens	39	35	24	32	20	10	15	28	112
Neutraal	22	11	21	18	32	14	23	19	77
Eens	25	46	45	38	40	58	49	41	164
Helemaal eens	6	5	5	5	6	16	11	7	27
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100	
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100		399
Gemiddelde score	2.81	3.18	3.20	3.05	3.28	3.76	3.52		

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Amsterdam kent een grote groep allochtone inwoners en ondernemers, zowel westerse als niet-westerse, eerste en tweede generatie allochtonen⁵. Uit tabel 5.3 blijkt dat autochtone ondernemers en westerse allochtone ondernemers minder gehecht zijn aan de buurt dan allochtone ondernemers. Indien we dit controleren voor de verschillende wijken, dan blijken niet-westerse allochtone ondernemers meer gehecht te zijn aan de wijk dan autochtone ondernemers. Dit kan een effect van cultuur zijn op binding aan de wijk. De westerse cultuur van individualisering vermindert wellicht de hechting aan de wijk en daardoor de sociale cohesie in de buurt. Dit effect wordt onderstreept door de lagere binding van tweede generatie niet-westerse allochtonen met de wijk in vergelijking tot de eerste generatie niet-westerse allochtonen. De tweede generatie niet-westerse allochtone ondernemer die is opgegroeid in de westerse cultuur scoort tussen de autochtone ondernemer en de niet-westerse allochtone ondernemer. Het kleine aantal verhindert echter harde uitspraken.

⁵ In tegenstelling tot de vorige hoofdstukken, onderzoeken we ook de verschillende in sociaal-culturele integratie van de diverse bevolkingsgroepen. Uit eerdere onderzoeken blijken er soms verschillen te zijn in de sociaal culturele integratie van diverse bevolkingsgroepen (SCP, 2003). Daarnaast hebben allochtone ondernemers met meer knelpunten te maken dan autochtone ondernemers (Van Rijt, 2007). Bijvoorbeeld een zwakkere communicatie met overheid, financiers, en verzekeraars.

Tabel 5.3: Antwoord op stelling "Ik ben gehecht aan de wijk" naar etnische achtergrond⁶, percentage bedrijven

	Autochtoon	Westerse allochtoon	Niet-westerse allochtoon	2 ^e WA	2 ^e NWA	Totaal %	Totaal Aantal
Helemaal oneens	4	10	2	20	12	5	19
Oneens	31	15	23	40	31	28	112
Neutraal	22	25	15	20	4	19	76
Eens	38	45	54	20	31	41	162
Helemaal eens	6	5	6	0	23	7	27
Totaal %	100	100	100	100	100	100	
Totaal aantal	258	20	87	5	26		396
Gemiddelde score	3.10	3.2	3.38	2.4	3.23		

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Wat betekent de hogere gehechtheid van de niet-westerse allochtone ondernemers voor de buurt? Om deze vraag te beantwoorden, dienen we een beeld te krijgen van de etnische samenstelling van de ondernemerspopulatie in de wijk. Tabel 5.4 geeft de percentages ondernemers in de wijk voor de verschillende onderzochte etnische achtergronden. Van de geïnterviewde ondernemers is 65% autochtoon en 35% allochtoon; 22% is niet-westers allochtoon en nog eens 7% is tweede generatie niet-westers allochtoon. De overige 6% betreft westers allochtone ondernemers.

Het aandeel autochtoon/allochtoon ondernemer is echter niet evenredig verdeeld over de wijken. De Krachtwijken hebben een significant groter aandeel allochtone ondernemers. De wijken Transvaal en Indische buurt hebben het grootste aandeel allochtone ondernemers. Van de ondernemers in deze wijk is 40% van allochtone afkomst. Aangezien allochtone ondernemers in de wijken zich significant en meer verbonden en gehecht voelen aan de wijk, valt de werkelijke score van de autochtone ondernemer in de Krachtwijken op gehechtheid dus nog lager uit dan aangegeven in tabel 5.2. Om te onderzoeken wat de implicaties zijn van de lage scores op gehechtheid van autochtone ondernemers in Krachtwijken moeten we kijken hoe de gehechtheid aan de wijk zich manifesteert in de intenties en gedragingen van de ondernemers.

⁶ Het is moeilijk om statistische conclusies te verbinden aan de kleine groep westerse allochtone ondernemers en de kleine groep tweede generatie ondernemers. Over autochtone en niet-westerse allochtone ondernemers kunnen we wel conclusies trekken. Deze zelfde kwalificaties gelden ook bij volgende tabellen die diverse etnische achtergronden met elkaar vergelijken.

Tabel 5.4: Aandeel ondernemers van verschillende etnische achtergrond per wijk

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Kracht-wijken	Wester park	De Pijp	Referentie-wijk	Totaal %	Totaal Aantal
Autochtoon	63	62	60	62	78	73	76	65	258
1 ^e Westerse Allochtoon	4	8	3	5	4	8	6	5	20
1 ^e Niet-westerse allochtoon	25	27	27	26	8	10	9	22	87
2 ^e WA	1	1	1	1	4	0	2	1	5
2 ^e NWA	8	2	9	6	6	8	7	7	26
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100	
Totaal aantal	106	91	101	298	49	49	98		396

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De relatie tussen gehechtheid en honkvastheid

We verwachten dat ondernemers die gehecht zijn aan de wijk, minder vaak plannen hebben om hun bedrijf te verplaatsen uit de wijk. Uit hoofdstuk 4 blijkt al dat bedrijven met een sterke afzetoriëntatie op de wijk minder verplaatsgeneigd zijn. Hoe zit dat met gehechtheid? Tabel 5.3 geeft de relatie weer tussen hechting aan de wijk en de intentie om het bedrijf te verplaatsen. Het is te verwachten dat bedrijven die laag scoren op gehechtheid aan de wijk eerder geneigd zijn hun bedrijf te verplaatsen uit de wijk. Dit wil nog niet zeggen dat bedrijven die graag willen verhuizen de wijk ook uiteindelijk zullen verlaten. Dit hangt onder meer af van de financiële mogelijkheden van de ondernemer en de beschikbaarheid van een ander geschikt bedrijfspand.

De resultaten in tabel 5.5 laten zien dat mensen, die laag scoren op gehechtheid aan de wijk, hoog scoren op de intentie om hun bedrijf uit de wijk te verplaatsen als de mogelijkheid zich voordoet. Een negatieve en significante rangcorrelatie tussen binding met de wijk en de intentie om te verhuizen laat zien dat ondernemers die zich verbonden voelen met de wijk veel minder snel geneigd zijn om het bedrijf uit de wijk te verplaatsen.

Tabel 5.5: De relatie tussen gehechtheid met de wijk en verplaatsgeneigdheid

		"Ik ben gehecht aan de wijk"					Totaal %	Totaal aantal
		Helemaal oneens	Oneens	Neutraal	Eens	Helemaal eens		
"Als het mogelijk is ga ik het bedrijf uit de wijk verhuizen"	Helemaal oneens	7	7	11	43	33	100	61
	Oneens	1	27	22	48	3	100	199
	Neutraal	6	19	40	33	2	100	48
	Eens	6	54	9	30	0	100	79
	helemaal eens	50	17	0	25	8	100	12
	Totaal	5	28	19	41	7	100	
	Totaal Aantal	19	112	77	164	27		399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Wat betekenen al deze cijfers voor de wijk? We hebben gezien dat autochtone ondernemers zich minder hechten aan de wijk en ook eerder geneigd zijn te vertrekken uit de wijk. Hierdoor zal het aandeel autochtone ondernemers in de Krachtwijken de komende jaren waarschijnlijk verder afnemen. De Krachtwijken moeten proberen de autochtone ondernemer aan zich te binden. Zodat ook de autochtone ondernemers zich thuis voelen in de wijk en de diversiteit van het ondernemerschap en de voorzieningen op pijl blijft.

5.2 De fysieke leefbaarheid van de wijk

Een goed onderhouden, veilige en schone omgeving kan de reputatie en de leefbaarheid van de wijk versterken. Aantrekkelijke gebouwen en openbare ruimte trekken bezoekers en winkelend publiek naar de wijk. Ook voelen mensen zich veiliger in aantrekkelijke gebouwen en openbare ruimtes. Een aantrekkelijke openbare ruimte is dus ook van cruciaal belang voor de ondernemers. Zij is het product van de inspanningen van buurtbewoners, ondernemers en overheid. Daarom is de verbetering van de ruimtelijke kwaliteit van buurten en wijken een belangrijk aspect van stedelijke vernieuwing. In deze sectie behandelen we de bijdrage van bedrijven aan en hun oordeel over de fysieke kwaliteit van de wijk.

Bijdrage van bedrijven aan de fysieke leefbaarheid van de wijk

Bedrijven dragen op verschillende manieren bij aan de fysieke omgeving van de wijk. Ten eerste door de voorzieningen die zij de burger verschaffen; wijkbewoners zijn gebaat bij een divers voorzieningenaanbod. Tijdens de discussiebijeenkomst kwam het voorzieningenniveau nadrukkelijk aan de orde. Ondernemers en bewoners willen meer variëteit van het winkelaanbod in de wijk. Zowel grote ketens als kleine detaillisten. Verder gaven zij aan dat de Gemeente de variëteit van het winkelaanbod in het oog dient te houden. Als voorbeeld noemde een ondernemer verschillende belwinkels naast elkaar in de straat.

Ten tweede dragen bedrijven bij aan de fysieke leefbaarheid van de wijk door het opknappen en renoveren van het bedrijfspand. Een goed onderhouden bedrijfspand vergroot het imago van het bedrijf en het imago

van de wijk. Het imago van de wijk werd ook tijdens de discussiebijeenkomst gezien als kritische succesfactor voor de wijkeconomie. Een beter imago van de wijk kan tot meer bezoekers leiden. Investerings van ondernemers in het bedrijfspand kunnen dus een belangrijke bijdrage leveren aan de fysieke leefbaarheid van de wijk.

Tabel 5.6 geeft informatie over het aantal ondernemers dat investeert in renovatie. Van de ondernemers heeft 25% de laatste drie jaren geïnvesteerd in renovatie. De verschillen tussen de Krachtwijken en de referentiewijken zijn significant. In de Krachtwijken wordt minder geïnvesteerd dan in de referentiewijken. Het aandeel ondernemers dat investeert in renovatie fluctueert sterk over de verschillende wijken. In De Pijp renoveert bijna de helft van de ondernemers. In Nieuwendam-Noord & De Banne wordt het minst gerenoveerd (13%). Ook in Indische Buurt & Transvaal en Westerpark wordt relatief weinig geïnvesteerd in renovatie, respectievelijk 17 en 16%. In Bos en Lommer investeert 37% van de bedrijven in renovatie.

Tabel 5.6: Investerings in renovatie, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal %	Totaal Aantal
Niet geïnvesteerd	63	87	82	77	84	54	69	75	299
Geïnvesteerd	37	13	18	23	16	46	31	25	100
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100	
Totaal Aantal	106	91	102	299	50	50	100		399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De resultaten in Tabel 5.7 geven aan dat autochtone ondernemers meer investeren in renovatie dan allochtone ondernemers. Buiten de grote groep autochtone ondernemers en eerste generatie niet-westerse allochtonen is het moeilijk conclusies trekken, omdat er slechts een klein aandeel westerse allochtonen, en tweede generatie allochtonen aan het onderzoek mee hebben gedaan. Van deze kleine restgroep investeert de tweede generatie niet-westerse allochtone ondernemer het meest. Maar liefst 37%.

Tabel 5.7: Investerings in renovatie per etnische achtergrond

	Autochtoon	Westerse allochtoon	Niet westerse allochtoon	2 ^e WA	2 ^e NWA	Totaal %	Totaal Aantal
Niet geïnvesteerd	74	85	77	80	65	75	297
Geïnvesteerd	26	15	23	20	35	25	99
Totaal %	100	100	100	100	100	100	
Totaal aantal	258	20	87	5	26		396

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De levensfase van het bedrijf kan ook het investeringsgedrag van bedrijven beïnvloeden. Bedrijven die groeien hebben meer kapitaal voorradig en kunnen daardoor eerder bereid zijn te investeren in

renovatie. De resultaten in tabel 5.8 bevestigen dit beeld. Grote blijvers investeren significant meer in renovatie van de bedrijfsruimte dan starters en kleine blijvers. Het kan dus voor de wijk belangrijk zijn om meer grote groeiende bedrijven aan te trekken of om bedrijven te stimuleren om door te groeien. Grote groeiende bedrijven investeren immers meer in renovatie, wat de fysieke leefbaarheid weer verbetert.

Tabel 5.8: Investerings in renovatie per levensfase bedrijf

	Starters	Kleine blijvers	Grote blijvers	Totaal %	Totaal aantal
Niet geïnvesteerd	76	76	68	75	299
Wel geïnvesteerd	24	24	32	25	100
Totaal %	100	100	100	100	
Totaal Aantal	153	190	56		399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Groeiërs zijn belangrijk voor de wijk economie. Tabel 5.9 laat zien dat 14% van de bedrijven groeier is. Het merendeel van de groeiers zit in de referentiewijken De Pijp en Westerpark. Voornamelijk Nieuwendam-Noord en de Banne hebben een laag aantal groeiende ondernemingen.

Tabel 5.9: Investerings in renovatie per wijk

	Bos en Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Wester park	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal %	Totaal Aantal
Starter	43	37	42	41	34	26	30	38	153
Kleine Blijver	42	55	44	47	42	58	50	48	190
Grote Blijver	14	8	14	12	24	16	20	14	56
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100	
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100		399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Mening van ondernemers over de fysieke leefbaarheid in de wijk

De bedrijven leveren hun bijdrage aan de fysieke leefbaarheid in de wijk door hun pand te renoveren en door het voorzieningenniveau op peil te houden. Maar wat is de waardering van de ondernemer voor de fysieke leefbaarheid van de wijk? Tabel 5.10 geeft inzicht in de mening van ondernemers over de stelling "de bebouwing in de wijk is aantrekkelijk". De bebouwing in de Krachtwijken krijgen een significant lagere waardering dan de bebouwing in de referentiewijken. De bebouwing in Nieuwendam-Noord & De Banne krijgt de laagste waardering. Dit is ook de enige wijk waar meer ondernemers het met de stelling oneens zijn dan eens.

Tabel 5.10: Antwoord op de stelling "De bebouwing in de wijk is aantrekkelijk" naar wijk, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal %
Helemaal oneens	5	4	3	4	0	0	0	3
Oneens	23	33	25	26	14	14	14	23
Neutraal	32	30	32	31	28	12	20	29
Eens	37	30	36	34	50	68	59	41
Helemaal eens	4	3	4	4	8	6	7	5
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100	
Gemiddelde score	3.12	2.95	3.14	3.08	3.52	3.66	3.59	

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Dezelfde exercitie is uitgevoerd voor de waardering van de openbare ruimte. Een aantrekkelijke openbare ruimte is gewenst, zodat het winkelen en werkpubliek veilig en op het gemak kan winkelen en werken. Het beeld van tabel 5.10 herhaalt zich grotendeels. De referentiewijken scoren wederom significant beter dan de Krachtwijken (zie tabel 5.11). Nieuwendam-Noord en De Banne scoren het laagst. Zowel in Nieuwendam-Noord en de Banne en in Transvaal en de Indische Buurt hebben de ondernemers vaker een negatief dan een positief oordeel. Ondernemers in Westerpark beoordelen de openbare ruimte het meest positief en die in De Pijp zijn het meest positief over de bebouwing.

Tabel 5.11: Antwoord op de stelling "De openbare ruimte is aantrekkelijk" naar wijk, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Westerpark	De Pijp	Totaal %
Helemaal oneens	4	8	6	2	0	5
Oneens	26	31	29	14	24	26
Neutraal	26	26	28	14	32	26
Eens	42	33	33	64	40	40
Helemaal eens	1	2	3	6	4	3
Totaal %	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	50	50	
Gemiddelde score	3.10	2.91	2.98	3.58	3.24	

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Ook hebben we gekeken of de etnische achtergrond een rol speelt in de waardering van de fysieke ruimte. Hier doet zich een interessant feit voor. De niet-westerse allochtone ondernemer vindt de openbare ruimte veel

vaker aantrekkelijk dan de autochtone ondernemer. Ook als we in een multivariate analyse controleren voor de wijk zien we dat binnen dezelfde wijk niet-westerse allochtone ondernemers nog steeds positiever zijn over de openbare ruimte dan hun autochtone collega-ondernemers. Deze discrepantie in de perceptie van de openbare ruimte tussen allochtone en autochtone ondernemers kan gevolgen hebben. Een autochtone ondernemer kan zich bijvoorbeeld eerder storen aan de openbare ruimte dan een allochtone ondernemer. Ook kan een verschil in mening een verschil in actiebereidheid veroorzaken. De prikkel om de openbare ruimte aantrekkelijker te maken ontbreekt immers als je deze al als positief waardeert.

Tabel 5.12: Antwoord op de stelling "De openbare ruimte is aantrekkelijk" naar etnische achtergrond, percentage bedrijven

	Autochtoon	Westerse allochtoon	Niet westerse allochtoon	2 ^e WA	2 ^e NWA	Totaal Aantal	Totaal %
Helemaal oneens	5	5	1	0	8	18	4
Oneens	29	20	17	40	38	105	27
Neutraal	28	40	20	40	15	102	26
Eens	36	35	56	20	38	160	40
Helemaal eens	2	0	6	0	0	11	3
Totaal Aantal	258	20	87	5	26	396	
Totaal %	100	100	100	100	100		100

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

5.3 De sociale leefbaarheid van de wijk

Het tweede perspectief op stedelijke vernieuwing is het verbeteren van de sociale kwaliteit van het samenleven in de wijk. Dit perspectief concentreert zich op de trits 'schoon – heel – veilig', het gedrag van buurtbewoners, de rommel op straat en het portiek. De sociale kwaliteit van het samenleven in de wijk is een coproductie van buurtbewoners, ondernemers en overheid. In deze paragraaf gaan we in op de bijdrage van bedrijven aan de sociale leefbaarheid van de wijk. Bedrijven hebben een belangrijke functie in de wijk. Bedrijven voorzien in een ontmoetingsplek voor bewoners en de bedrijvigheid; de aanwezigheid van mensen kan een gevoel van veiligheid geven. Verder organiseren sommige ondernemers of winkeliersverenigingen specifieke acties, zoals een wijkfeest of vrijwilligerswerk, om de leefbaarheid en het imago van de wijk te versterken. Aan de andere kant blijkt uit onderzoek dat ontmoetingsplekken ook tot samenscholing en kleine criminaliteit kan leiden.

Bijdrage bedrijven aan de sociale leefbaarheid in de wijk

Tabel 5.13 gaat in op de concrete bijdrage van bedrijven of werknemers van ondernemingen aan de sociale leefbaarheid. De volgende manieren waarop een ondernemer kan bijdragen, hebben we onderzocht: overlast melden bij gemeente, politie, of woningbouwvereniging, klacht melden

over beheer of onderhoud, inspraakavonden bijwonen, wijkfeesten organiseren, vrijwilligerswerk doen of een actie organiseren. De resultaten laten zien dat er geen significante verschillen zijn tussen de Krachtwijken en de referentiewijken, maar dat de verschillen tussen de wijken onderling veel groter zijn.

Ondernemers zijn behoorlijk betrokken bij de sociale leefbaarheid van de wijk. Een op de drie ondernemers meldt wel eens overlast bij politie, gemeente, of bouwvereniging en woont wel eens een inspraakavond of bijeenkomst bij. Een iets kleiner percentage van de ondernemers probeert ook zelf wel eens iets te verbeteren in de wijk. Van de ondernemers heeft 14% ooit een wijkfeest georganiseerd; 16% doet wel eens vrijwilligerswerk. Blijkbaar is een groter deel van de ondernemers bezig klachten te melden dan iets te verbeteren in de wijk. Ook valt het op dat er relatief weinig acties samen met andere bewoners in de wijk worden georganiseerd.

Tabel 5.13: Acties van ondernemers, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal gemiddeld %
Overlast gemeld, bijvoorbeeld bij gemeente, politie of woningbouwvereniging	38	36	36	36	33	29	31	35
Een klacht over het beheer of onderhoud ingediend	19	20	21	20	21	14	18	19
Inspraakavonden en/of bijeenkomsten bijgewoond	35	38	34	35	50	27	39	36
Een wijkfeest georganiseerd	15	11	14	14	14	17	15	14
Vrijwilligerswerk gedaan	13	22	15	16	14	14	14	16
Geprobeerd iets te verbeteren in de wijk	24	28	36	29	28	33	30	29
Met andere bewoners een actie georganiseerd?	18	18	11	34	16	21	18	16
Totaal aantal	104	90	101	295	50	50	100	

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

We verwachten dat ondernemers, die gehecht zijn aan de wijk, eerder tot actie bereid zijn om de leefbaarheid in de wijk te verbeteren. Tabel 5.14 geeft het percentage ondernemers weer dat wel eens in actie komt naar gehechtheid aan de wijk. Opvallend is dat ondernemers, die niet gehecht zijn aan de wijk, vaker overlast melden en vaker klagen over beheer en onderhoud. Wel volgens verwachting zien we dat aan de wijk gehechte ondernemers vaker wijkbijeenkomsten bijwonen, wijkfeesten organiseren,

vrijwilligerswerk doen, proberen iets te verbeteren in de wijk en met andere bewoners acties organiseren.

In paragraaf 5.1 hebben we geconcludeerd dat niet-westerse allochtonen vaker gehecht zijn aan hun wijk. Het is dus interessant om de samenhang tussen actiebereidheid en etniciteit van de ondernemer te onderzoeken. Daaruit blijkt bijvoorbeeld dat autochtonen vaker overlast melden en klagen over beheer en onderhoud. Blijkbaar zijn autochtone ondernemers bemoeizuchtiger dan allochtone ondernemers. Een mening, die ook uit een onderzoek van het Sociaal Cultureel Planbureau bleek (SCP, 2003). Daartegenover staat dat niet-westerse allochtone ondernemers vaker een wijkfeest organiseren en vaker vrijwilligerswerk doen in de wijk.

Om het verband tussen actiebereidheid en etniciteit te staven, hebben we een multivariate analyse gedaan waarin we het effect van etnische achtergrond op het aantal wijkacties controleren voor type wijk, de levensfase van het bedrijf, het opleidingsniveau, en de sector. Hieruit blijkt dat gecontroleerd voor de wijk en de andere controle variabelen, niet-westerse allochtonen significant minder vaak overlast melden bij gemeente, politie of woningbouwvereniging. Ook melden niet-westerse allochtonen significant minder vaak een klacht over beheer of onderhoud van voorzieningen in de buurt en wonen zij minder vaak een inspraakavond bij. Niet-westerse allochtonen organiseren wél significant vaker een wijkfeest. Het lijkt erop dat niet-westerse allochtonen minder gebruik maken van de bestaande formele instituties met betrekking tot de sociale leefbaarheid. Informele acties doen zij even veel of vaker dan autochtonen.

De wijk, de sector, en het opleidingsniveau hebben geen significant effect op de bijdrage aan de sociale leefbaarheid. Wel melden grote blijvers vaker overlast dan starters en kleine blijvers.

Tabel 5.14: Bijdrage aan sociale leefbaarheid naar gehechtheid aan de wijk, percentage bedrijven

	Niet gehecht	Neutraal	Gehecht	Totaal
Overlast gemeld, bijvoorbeeld bij gemeente, politie of woningbouwvereniging	40	29	32	34
Een klacht over het beheer of onderhoud ingediend	21	14	19	19
Inspraakavonden en/of bijeenkomsten bijgewoond	26	38	41	36
Een wijkfeest georganiseerd	6	9	21	14
Vrijwilligerswerk gedaan	8	10	23	16
Geprobeerd iets te verbeteren in de wijk	15	26	39	29
Met andere bewoners van de wijk een actie georganiseerd	8	14	22	16
Totaal aantal	131	77	191	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De vorige tabellen gingen in op de werkelijke acties van ondernemers in de wijk. Deze veronderstellen dat hier ook redenen tot actie waren. De volgende tabellen gaan in op de actiebereidheid van de ondernemer of de werknemers van de bedrijven in het geval van sociale of fysieke wanorde

in de wijk. Tabel 5.15 geeft de actiebereidheid van ondernemers over de verschillende wijken. Ook hier zien we niet al te grote verschillen tussen de wijken. Wel zijn er grote verschillen tussen de thema's waarvoor men bereid is actie te ondernemen. Het meest zijn ondernemers bereid in te grijpen bij zware overtredingen. Ongeveer 90% van de ondernemers is bereid actie te ondernemen als er wordt ingebroken. Iets minder dan 90% van de ondernemers is ook bereid actie te ondernemen als iemand aan een geparkeerde auto van een ander zit.

Actiebereidheid daalt duidelijk met de aard van het vergrijp. Voor een iets minder zwaar vergrijp als graffiti spuiten is minder dan 70% bereid om in te grijpen. Voor een heftige woordenwisseling is minder dan 50% bereid om actie te ondernemen. Verrassend genoeg neemt ook maar minder dan 50% van de ondernemers actie als voorzieningen gesloten dreigen te worden. De meeste ondernemers zullen voorts niet in actie komen als er een discotheek in de wijk geopend wordt. Behalve in Nieuwendam-Noord en de Banne. Hier is één op de drie ondernemers bereid in actie te komen tegen een discotheek.

Tabel 5.15: Actiebereidheid op verschillende acties per wijk, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Kracht wijken	Wester park	De Pijp	Totaal Referentiewijk en	Totaal Gemiddeld
Jongeren graffiti op de muur spuiten	66	71	68	68	62	72	67	68
Mensen hier op straat een tamelijk heftige woordenwisseling hebben	47	54	47	49	48	48	48	49
Hier ergens in de buurt wordt ingebroken	92	86	94	91	90	88	89	90
Iemand hier aan een geparkeerde auto van een ander zit	91	86	82	86	88	84	86	86
In deze wijk een discotheek/dans club zal komen	19	34	24	25	12	20	16	23
Voorzieningen gesloten zullen worden	47	49	47	48	48	44	46	47
Totaal aantal	104	90	101	295	50	50	100	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Tabel 5.16 geeft de actiebereidheid weer naar etnische achtergrond. Niet-westerse allochtone ondernemers zijn eerder bereid actie te ondernemen als mensen op straat een tamelijk heftige woordenwisseling hebben. De

multivariate analyse waarin we controleren voor de wijk bevestigt dit beeld. Aan de andere kant treden niet-westerse allochtonen significant minder vaak op als iemand aan een geparkeerde auto van een ander zit. Deze resultaten kunnen een indicatie zijn dat autochtone en allochtone ondernemers andere normen en waarden hebben en daardoor ook eerder bereid zijn acties te ondernemen waar deze waardestructuren met het conflict botsen. Overheden zullen zich bewust moeten zijn van deze verschillende waardestructuren om zo beter inzicht te krijgen in de motieven van de ondernemers van diverse etnische achtergronden.

Tabel 5.16: Actiebereidheid naar etnische achtergrond, percentage bedrijven

	Autochtoon	Westerse allochtoon	Niet westerse allochtoon	2 ^e WA	2 ^e NWA
Jongeren graffiti op de muur spuiten?	69	65	67	40	69
Mensen hier op straat een tamelijk heftige woordenwisseling hebben?	48	45	60	0	42
Hier ergens in de buurt wordt ingebroken?	91	80	89	80	96
Iemand hier aan een geparkeerde auto van een ander zit?	89	75	78	10	96
In deze wijk een discotheek/dansclub zal komen?	23	35	21	20	23
Voorzieningen gesloten zullen worden?	45	50	52	40	50
Totaal aantal	256	20	85	5	26

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Oordeel van ondernemers over de sociale leefbaarheid in de wijk

Tabel 5.17 geeft inzicht in het oordeel van de ondernemers over de sociale leefbaarheid van de wijk. De referentiewijken en de Krachtwijken verschillen niet significant van elkaar in het contact dat de ondernemers hebben met de directe burens van het bedrijf. Ondernemers voelen zich over het algemeen medeverantwoordelijk voor de leefbaarheid in de wijk. Wel zijn er belangrijke verschillen tussen wijken in de mate waarin ondernemers zich medeverantwoordelijk voelen voor de leefbaarheid in de wijk. Bos en Lommer en Nieuwendam-Noord en De Banne scoren in dit opzicht significant lager dan de referentiewijken. Opvallend is ook de hoge score van Transvaal en Indische Buurt op dit thema. De relatief hoge score op dit item is positief omdat betrokken ondernemers veel bij kunnen dragen aan de leefbaarheid zoals is aangetoond in vorige paragrafen.

Verder zijn er grote significante verschillen tussen de Krachtwijken en de referentiewijken op het thema bevolkingssamenstelling. De ondernemers in

de Krachtwijken zijn minder vaak tevreden met de bevolkingssamenstelling in de wijk. Wederom scoort Nieuwendam-Noord en de Banne het slechtst. Ook vinden ondernemers in de Krachtwijken minder vaak dat ze in een gezellige wijk met veel saamhorigheid wonen. Voorts voelen ondernemers in de Krachtwijken zich minder vaak veilig in de wijk. Bos en Lommer en Nieuwendam-Noord en de Banne worden als minst veilig door de ondernemer ervaren.

Tabel 5.17: Gemiddelde score van de mening ondernemer leefbaarheidsthema's⁷

	Bos en Lommer	Nieuwendam Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal gemiddelde
ik heb veel contact met de directe burens van het bedrijf	3.20	3.44	3.55	3.39	3.32	3.66	3.49	3.42
ik voel mij medeverantwoordelijk voor de leefbaarheid in de wijk	3.41	3.45	3.70	3.52	3.72	3.82	3.77	3.58
ik ben tevreden met de bevolkingssamenstelling in de wijk	3.11	2.91	3.13	3.06	3.56	3.66	3.61	3.20
ik werk in een gezellige wijk met veel saamhorigheid	2.87	3.08	3.06	3.00	3.38	3.56	3.47	3.11
ik voel mij veilig in de wijk	3.27	3.25	3.56	3.36	3.68	3.88	3.78	3.46
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Tabel 5.18 geeft inzicht in het oordeel van de ondernemers over de sociale leefbaarheid naar etnische achtergrond. Op het eerste gezicht lijken er weinig verschillen te bestaan tussen autochtone en niet-westerse allochtone ondernemers in de mate waarin zij contact hebben met de directe burens van het bedrijf. Maar multivariate analyses waarin het effect van de wijk constant gehouden wordt, laat zien dat niet-westerse allochtonen significant vaker contact hebben met de burens dan autochtone ondernemers. Verder laat tabel 5.18 zien dat niet-westerse allochtone ondernemers zich vaker medeverantwoordelijk voelen voor de leefbaarheid in de wijk. Maar wanneer wij controleren voor de wijk in een multivariate analyse vinden wij geen significante verschillen tussen de medeverantwoordelijkheid van de diverse etnische groepen. Hieruit kunnen we concluderen dat andere factoren belangrijker zijn voor het gevoel van

⁷ Gemiddelde scores in de cellen. 1 = helemaal oneens, 2 = oneens, 3 = neutraal, 4 = eens, 5 = helemaal eens. Significantie tussen Krachtwijken en Referentiewijken getest met een Kruskal-Wallis test. Alle meningen verschillen significant behalve de mening over contact met burens. Deze is niet significant.

medeverantwoordelijkheid voor de leefbaarheid van de wijk dan etnische achtergrond.

Wel duidelijke significante verschillen tussen autochtone en niet-westerse allochtone ondernemers bestaan er op het gebied van tevredenheid met de bevolkingssamenstelling in de wijk. De autochtone ondernemer is veel vaker ontevreden met de bevolkingssamenstelling in de wijk. Ook vindt de autochtone ondernemer minder vaak dat hij of zij in een gezellige wijk met veel saamhorigheid leeft. Wel voelen autochtone en allochtone ondernemers zich in dezelfde mate veilig in de wijk.

Tabel 5.18: Mening sociale leefbaarheid per etnische achtergrond⁷

	Autochtoon	Westerse allochtoon	Niet westerse allochtoon	2 ^e WA	2 ^e NWA
Ik heb veel contact met de directe burens van het bedrijf	3.49	3.35	3.56	2.80	3.77
Ik voel mij medeverantwoordelijk voor de leefbaarheid in de wijk	3.58	3.6	3.71	3.00	3.27
Ik ben tevreden met de bevolkingssamenstelling in de wijk"	3.08	3.35	3.61	3.00	2.81
Ik werk in een gezellige wijk met veel saamhorigheid	2.96	3.15	3.55	2.60	3.27
Ik voel mij veilig in de wijk".	3.49	3.35	3.46	3.00	3.42
Totaal aantal	258	20	87	5	26

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

5.4 Het stijgingsperspectief van de wijk

Naast het ruimtelijke en sociale perspectief wint een derde perspectief aan populariteit: het stijgingsperspectief. Werken en leren zijn de manieren om vooruit te komen in het leven. In het Actieplan Krachtwijken van het Ministerie van VROM is het bevorderen van de arbeidsparticipatie van de bewoners in de aandachtswijken dan ook een belangrijk overheidsinstrument. Als de mensen in de wijk aan het werk zijn of gaan, levert arbeidsparticipatie ook een bijdrage aan de leefbaarheid, de levendigheid en de sociale cohesie in de wijk. Ondernemerschap draagt op vele wijzen bij aan het stijgingsperspectief van de wijk⁸.

Het starten van een eigen onderneming wordt al heel lang gezien als een middel tot arbeidsparticipatie wanneer een reguliere toegang tot de arbeidsmarkt lastig is door bijvoorbeeld langdurige werkloosheid. Lokale overheden en sociale diensten staan werklozen bij met startersleningen, subsidies en advies om bijvoorbeeld een eigen onderneming te beginnen.

⁸ Zie ook Actieplan Wijkeconomie van de G27

Daarnaast is het midden- en kleinbedrijf een belangrijke werkgever voor buurtbewoners. De lokale arbeidsmarkt voorziet nog altijd in een groot gedeelte van de arbeidsbehoefte. Juist in het stijgingsperspectief kan het mkb een cruciale rol spelen om de leefbaarheid en de sociale cohesie van de wijk te versterken.

Bijdrage van bedrijven aan het stijgingsperspectief van de wijk

Tabel 5.19 geeft het percentage weer van ondernemers dat uit de wijk komt. Gemiddeld woont de helft van de ondernemers in dezelfde wijk als waarin het bedrijf gevestigd is. De resultaten laten zien dat het percentage van ondernemers dat in de referentiewijk woont en werkt lager is dan in de Krachtwijken, met uitzondering van Bos en Lommer. In Nieuwendam-Noord en De Banne ligt dit percentage veel hoger. Hier woont 75% van de ondernemers die hier werkt ook in dezelfde wijk. Waarschijnlijk komen dus ook veel startende ondernemers uit de eigen wijk. De wijk biedt dus een uitstekend perspectief om een eigen onderneming te beginnen.

Tabel 5.19: Aandeel ondernemers dat werkt en woont in de wijk

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Kracht wijken	Wester park	De Pijp	Totaal Referenti ewijken	Totaal %
Percentage ondernemers dat uit de wijk komt	42	75	53	56	46	40	43	52
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Hoewel Amsterdam veel éénpitters kent, is er een groot aandeel van bedrijven dat één of meer werknemers in dienst heeft. Tabel 5.20 geeft inzicht in het percentage werknemers van een bedrijf dat ook in de wijk woont. Ook hier zien we relatief hoge percentages. Gemiddeld woont ongeveer 40% van de werknemers in dezelfde wijk als het bedrijf. Ondernemers in de Krachtwijken hebben een groter aandeel werknemers dat in dezelfde wijk woont. Verder zien we dat Nieuwendam-Noord en De Banne het grootste aandeel werknemers heeft dat uit de wijk komt, maar liefst 60%. De overige wijken scoren iets lager op het aandeel werknemers dat uit de wijk komt. Maar ook hier zien we dat de lokale bedrijven een belangrijke banenmotor is voor de wijk.

Tabel 5.20: Aandeel werknemers dat werkt en woont in de wijk

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Kracht wijken	Wester park	De Pijp	Referenti wijken	Totaal
Percentage werknemers dat uit de wijk komt	33	59	39	42	32	35	33	40
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Maar in welke wijken zitten de meeste grote en groeiende bedrijven die voor de grootste banengroei zorgen? De resultaten in Tabel 5.21 laten zien

dat de meeste grote blijvers in de referentiewijken zitten. In de referentiewijken classificeren we gemiddeld 20% van de bedrijven als grote blijver. In de Krachtwijken is dit gemiddeld slechts 12%. Met name Nieuwendam-Noord & De Banne hebben een laag aandeel grote blijvers. Slechts 8% van de bedrijven is daar groeier/grote blijver. De meeste starters bevinden zich in Bos en Lommer en Indische Buurt & Transvaal.

Tabel 5.21: Levensfase van bedrijven naar wijk, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam -Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Kracht wijken	Wester park	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal %
Starters	43	37	42	41	34	26	30	38
Kleine blijvers	42	55	44	46	42	58	50	48
Grote blijvers	14	8	13	12	24	16	20	14
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Met name de grote blijvers zorgen voor vraag naar werknemers. Van de groeiers/grote blijvers zegt 58% te verwachten binnen twee jaar het aantal personeelsleden uit te breiden. Naast de groeiers zijn de starters van groot belang voor de lokale arbeidsmarkt: 48% van de startende ondernemingen verwacht binnen twee jaar het aantal personeelsleden uit te breiden. Van de kleine blijvers verwacht slechts 18% het aantal personeelsleden uit te breiden. Tabel 5.22 geeft ook nog antwoord op de vraag welke bedrijven binnen twee jaar hun bedrijfsactiviteiten verwachten uit te breiden. Hier scoren de startende ondernemingen het hoogst: 56% van de startende ondernemingen verwacht binnen twee jaar hun bedrijfsactiviteiten uit te breiden.

Tijdens de discussiebijeenkomsten was er een aantal ondernemers met groeiplannen. Deze doorstarters kampen met hun eigen specifieke problemen. Het grootste probleem voor deze groeiers bleek het gebrek aan flexibele huisvesting.

Tabel 5.22: Uitbreidingsplannen per levensfase bedrijf, percentage bedrijven

	starters	groeiers	Blijvers
Binnen twee jaar personeelsleden uitbreiden	48	58	18
Binnen twee jaar bedrijfsactiviteiten uitbreiden	56	50	17

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Tabel 5.23 laat zien in welke wijken de meeste bedrijven zitten die binnen twee jaar verwachten hun personeelsleden of hun bedrijfsactiviteiten uit te breiden. In De Pijp en Bos en Lommer verwachten respectievelijk 44 en

42% van de bedrijven de komende twee jaar het aantal personeelsleden uit te breiden. Nieuwendam-Noord en de Banne en de Indische Buurt en Transvaal scoren het laagst, respectievelijk 28% en 29%. Indien de verwachtingen van de bedrijven uitkomen, dan kunnen we ook een toenemende druk op de lokale arbeidsmarkt verwachten. Dit biedt weer kansen voor werkzoekenden in de wijk. Gezien de relatief hoge werkloosheid in de Krachtwijken en de toenemende druk op de lokale arbeidsmarkt is het voor de lokale overheid een taak om vraag naar en aanbod van arbeid goed op elkaar af te stemmen. Dit is niet alleen goed voor de wijk economie, maar ook voor de leefbaarheid. Mensen gaan aan het werk en werkende mensen hebben meer geld om te besteden. Zo gaan de wijk economie en de leefbaarheid hand in hand.

Tabel 5.23: Uitbreidingsplannen per wijk, percentage bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt & Transvaal	Totaal Krachtwijken	Westerpark	De Pijp	Totaal Referentiewijken	Totaal
Bedrijfsactiviteiten	42	31	35	36	41	34	38	37
Werknemers	42	28	29	33	35	44	39	35
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100	399

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

5.5 Conclusie

In dit hoofdstuk hebben we gekeken naar de betekenis van bedrijven voor de wijk. Bedrijven leveren een belangrijke bijdrage aan de fysieke en sociale leefbaarheid van de wijk en hebben een belangrijke rol in het stijgingsperspectief van de wijk. De bedrijven bieden werkgelegenheid aan mensen in de wijk, investeren in hun pand (en dus ook in de wijk) en leveren voorzieningen aan de mensen die er wonen. De bedrijven zijn ook belangrijk voor de sociale leefbaarheid van de wijk. De ondernemer draagt hieraan bij door overlast te melden bij de Gemeente, de politie of de woningbouwvereniging, klachten te melden over beheer of onderhoud, inspraakavonden bij te wonen, wijkfeesten te organiseren en vrijwilligerswerk te doen. Het mkb levert, kortom, een grote bijdrage aan de ontwikkeling van de leefbaarheid in de wijk.

Desondanks blijken de ondernemers in de Krachtwijken minder gehecht te zijn aan hun wijk dan ondernemers in de referentiewijken. Dat kan een belangrijke oorzaak zijn voor het feit dat ondernemers in de Krachtwijken minder vaak investeren in renovatie van het bedrijfspand en minder verantwoordelijkheid voelen voor de leefbaarheid in de wijk dan ondernemers in de referentiewijken. De ondernemers in de Krachtwijken geven dan ook een lagere waardering voor de bebouwing en de openbare ruimte in de wijk. Ze vinden ook minder vaak dat ze in een gezellige wijk met veel saamhorigheid wonen en voelen zich minder vaak veilig in de wijk. Verder

viel op dat in de Krachtwijken het percentage 'grote blijvers' lager is dan in de referentiewijken. En 'grote blijvers' zijn nu juist de bedrijven die vaker plannen blijken te hebben om hun personeelsbestand uit te breiden en vaker investeren in hun bedrijfspan. Er zijn dus nog voldoende aangrijpingspunten om de leefbaarheid in de Krachtwijken te verbeteren.

Bijlage A Aanpak en respons

Voor het onderzoek is een enquête uitgezet onder ondernemers in de drie Krachtwijken en de twee referentiewijken. In totaal zijn 2.500 bedrijven per post benaderd en is een aantal ondernemers per telefoon benaderd om deel te nemen aan de enquête. Het totaal aantal ondernemers dat heeft deelgenomen bedraagt 399, waarvan 299 in de Krachtwijken en 100 in de referentiewijken.

De geënquêteerde ondernemers zijn bevraagd over:

- Kenmerken van het bedrijf van de ondernemer: type/branche bedrijf, historie bedrijf, omvang/personeelsbestand, et cetera;
- Kenmerken van de ondernemer: familieachtergrond, opleiding, werkervaring, et cetera;
- Het functioneren/succes van de onderneming: bedrijfseconomische resultaten en de mening van de ondernemer daarover;
- Verbondenheid van de onderneming met de wijk in economisch en sociaal-cultureel opzicht: oriëntatie op de wijk qua afzet, personeel, inkoop en (bedrijfs)netwerken, waardering van de wijk als vestigingsplaats, contact met andere ondernemers, gevoel van veiligheid, et cetera;
- Verwachtingen voor de onderneming: vertrouwen, plannen, investeringen, et cetera.

In onderstaande tabellen is de verdeling van geënquêteerde bedrijven naar een aantal kenmerken weergegeven. Er is gekeken naar de verdeling naar sector, levensfase opleidingsniveau en de woonplaats van de ondernemer.

Tabel A.1: Sectorverdeling van de bedrijven

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Krachtwijken Totaal	Westerpark	De Pijp	Referentie-wijken Totaal
Detailhandel en Horeca	37	29	51	39	12	32	22
Dienstverlening	38	31	28	32	48	42	45
Overig	25	41	21	28	40	26	45
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

De sectorverdeling is niet gelijk in alle wijken, zie hoofdstuk 2. Uit bovenstaande tabel blijkt dat ook de respons verschillen tussen de wijken laat zien. In de referentiewijken is het aandeel zakelijk dienstverleners groter. Het aandeel detailhandel en horeca in Westerpark is zeer laag, terwijl de overige sectoren (o.a. nijverheid, groothandel en vervoer) een groot aandeel hebben in Westerpark en Nieuwendam-Noord & De Banne.

Tabel A.2: Levensfase van het bedrijf

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Kracht-wijken Totaal	Westerpark	De Pijp	Referentie-wijken Totaal
Starter	43	37	42	41	34	26	30
Kleine blijver	42	55	44	47	42	58	50
Grotere blijver	14	8	14	12	24	16	20
Totaal	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Wat betreft de verdeling van de bedrijven naar levensfase bestaan in de respons eveneens verschillen, maar deze zijn minimaal. In Nieuwendam-Noord & De Banne en in De Pijp is het aandeel van kleine blijvers oververtegenwoordigd, in Westerpark is het belang van grote blijvers relatief hoog.

Tabel A.3: Opleidingsniveau van de ondernemer

	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Kracht-wijken Totaal	Westerpark	De Pijp	Referentie-wijken Totaal
LBO VBO MAVO VMBO	30	25	29	28	16	10	13
HAVO VWO MBO	25	27	27	26	33	22	27
HBO WO	45	48	44	45	51	67	28
Totaal %	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	103	88	97	288	49	49	98

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Qua opleidingsniveau zijn de verschillen tussen de Krachtwijken en de referentiewijken groter. Ondernemers in de Krachtwijken zijn veel vaker laag opgeleid. Dat geldt vooral voor Nieuwendam-Noord & De Banne, hoewel het aandeel hoog opgeleiden daar het hoogst is van de drie Krachtwijken. In De Pijp is het gemiddelde opleidingsniveau duidelijk het hoogst. Maar liefst tweederde van de ondernemers in De Pijp is hoog opgeleid.

Tabel A.4: Woonplaats van de ondernemer

Ondernemer woont in	Bos en Lommer	Nieuwendam-Noord & De Banne	Indische Buurt en Transvaal	Kracht-wijken Totaal	Westerpark	De Pijp	Referentie-wijken Totaal
Dezelfde wijk	42	75	53	56	46	40	43
Één van de wijken rondom	17	9	10	12	10	10	10
Heel andere wijk in Amsterdam	22	5	18	15	20	24	22
Buiten Amsterdam	20	11	20	17	24	26	25
Totaal percentage	100	100	100	100	100	100	100
Totaal aantal	106	91	102	299	50	50	100

Bron: Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008)

Een groot deel van de ondernemers woont in de wijk waarin hun bedrijf is gevestigd. Hierin zien we wel duidelijke verschillen tussen de wijken, maar niet zozeer tussen de Krachtwijken enerzijds en de referentiewijken anderzijds. Zo woont in Nieuwendam-Noord & De Banne maar liefst driekwart van de ondernemers in dezelfde wijk als waarin hun bedrijfs is gevestigd, terwijl dat percentage in De Pijp en Bos en Lommer slechts 40 respectievelijk 42 procent bedraagt.

Bijlage B Geraadpleegde bronnen

Literatuur

- Dekker (2003), Tussen sociale cohesie en politieke democratie. ESB - Economische Statistische Berichten 88/4398 (2003) (Dossier Sociaal Kapitaal), D9-D11.
- G27 (2007), Actieplan Wijkeconomie.
- Van Meijeren et al. (2007), It's the economy stupid! De hernieuwde aandacht voor de economie in de stedelijke vernieuwing. De Economische kracht van de stad (2007), 115-128.
- NICIS (2007), Conclusies Prachtwijken?!
- Rabobank Nederland (2006), Werk aan de wijk; Aanbevelingen voor economisch beleid in de Rotterdamse stadswijken
- Van Rijt (2007), Hoe worden de prachtwijken ook prachtwijken voor de MKB-ondernemer.
- RWI (2007), De Wijk Inc. Ondernemerschap en participatie in aandachtswijken.
- Sociaal Cultureel Planbureau (2003), Rapportage Minderheden 2003.
- VROM (2007), Actieplan Krachtwijken; Van Aandachtswijk naar Krachtwijk.
- VROM-raad (2006), Stad en Stijging. Sociale stijging als leidraad voor stedelijke vernieuwing.
- WRR (2005), Vertrouwen in de buurt.

Databronnen

- ABF Research (2007), Rabobankmonitor
- O+S Research (2008), Eigen database
- Rabobank & EZ Gemeente Amsterdam (2008), Enquête onder 400 ondernemers

Discussiebijeenkomst

Op 11 februari 2008 heeft een discussiebijeenkomst plaatsgevonden ten behoeve van het onderzoek. Tijdens de bijeenkomst is in een open discussievorm gepraat over de economische, sociale en fysieke knelpunten in de drie Krachtwijken en de oplossingen voor deze knelpunten. Deze bijeenkomst heeft bijgedragen aan de totstandkoming van dit onderzoek, vooral aan de aangrijpingspunten voor nieuwe initiatieven.

Colofon

Samengesteld door

drs. Rogier Aalders (Rabobank Nederland)
drs. Arjan Bakkeren (Rabobank Nederland)
dr. Jasper Kok (Economische Zaken Gemeente Amsterdam, afdeling Beleidsanalyse & Onderzoek)
drs. Tjaco Twigt (Rabobank Nederland)

Begeleid door

dr. Veronique Schutjens (Universiteit Utrecht)
drs. Jaco van Velden (Ernst & Young)

Eindredactie

Enrico Versteegh (Rabobank Nederland)

In opdracht van

Gemeente Amsterdam
MKB-Amsterdam
Rabobank Amsterdam en Omstreken

Contactadressen

Rabobank Nederland
Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek
UCP 515, Postbus 17100, 3500 HG Utrecht
Tel. 030-2166662

Rabobank Amsterdam en Omstreken
Afdeling Formulemanagement
Postbus 94374, 1090 GJ Amsterdam
Tel. 020-7778256

MKB Amsterdam
Basisweg 61C, 1043 AN Amsterdam
Tel. 020-4486720

Economische Zaken Amsterdam
Postbus 2133, 1000 CC Amsterdam
Tel. 020-5523205

Ernst & Young Advisory Publieke Sector
Postbus 90636, 2500 LP Den Haag
Tel. 070-3286666

Het complete onderzoeksrapport staat op de volgende internetsites:

www.rabobankgroep.nl/kennisbank
www.rabobank.nl/amsterdam
www.mkb-amsterdam.nl
www.ez.amsterdam.nl