

# Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken



## **Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken**



**Mixed Sources**

Productgroep uit goed beheerde  
bossen, gecontroleerde bronnen  
en gerecycled materiaal.

[www.fsc.org](http://www.fsc.org) Cert no. SGS-COC-003130  
© 1996 Forest Stewardship Council

# Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken



## **Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken**

© Planbureau voor de Leefomgeving (PBL)

Den Haag/Bilthoven, 2010

ISBN: 978-90-78645-31-3

Contact: [otto.raspe@pbl.nl](mailto:otto.raspe@pbl.nl)/[anet.weterings@pbl.nl](mailto:anet.weterings@pbl.nl)

U kunt de publicatie downloaden of bestellen via de website [www.pbl.nl](http://www.pbl.nl), of opvragen via [reports@pbl.nl](mailto:reports@pbl.nl) onder vermelding van het ISBN-nummer en uw postadres.

Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: Planbureau voor de Leefomgeving, de titel van de publicatie en het jaartal.

Het Planbureau voor de Leefomgeving is het nationale instituut voor strategische beleidsanalyses op het gebied van milieu, natuur en ruimte. Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) draagt bij aan de kwaliteit van de politiek-bestuurlijke afweging door het verrichten van verkenningen, analyses en evaluaties waarbij een integrale benadering vooropstaat. Het PBL is voor alles beleidsgericht. Het verricht zijn onderzoek gevraagd en ongevraagd, onafhankelijk en altijd wetenschappelijk gefundeerd.

Planbureau voor de Leefomgeving

Vestiging Den Haag

Postbus 30314

2500 GH Den Haag

T 070 3288700

F 070 3288799

E: [info@pbl.nl](mailto:info@pbl.nl)

[www.pbl.nl](http://www.pbl.nl)

Vestiging Bilthoven

Postbus 303

3720 AH Bilthoven

T 030-2742745

F 030-2744479

# Voorwoord

Sinds 2000 staan problemen in stedelijke woonwijken hoog op de politieke agenda. Om die leefbaarheidsproblemen te bestrijden en achterstanden weg te werken, richten de ministeries van Wonen, Wijken en Integratie en van Economische Zaken hun beleid onder andere op het stimuleren van bedrijvigheid in wijken. Tot nu toe is er empirisch echter nog weinig bekend over de relatie tussen bedrijvigheid en leefbaarheid. In hoeverre hebben leefbaarheidsproblemen als overlast, verloedering, geweld en inbraken bijvoorbeeld een negatief effect op het functioneren van de bedrijvigheid in een wijk? Of andersom: in hoeverre dragen bedrijven en ondernemers bij aan een betere lokale leefbaarheid? Met deze studie brengt het Planbureau voor de Leefomgeving voor het eerst de wederzijdse relatie in kaart tussen bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken; we doen dat kwantitatief en voor heel Nederland. Het onderzoek beslaat 725 wijken, dus meer dan alleen de ‘aandachtswijken’.

Deze studie over ‘Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken’ laat zien dat bedrijven inderdaad last kunnen hebben van leefbaarheidsproblemen in stedelijke woonwijken. Wanneer de kwaliteit van de lokale omgeving tekortschiet, hebben bedrijven minder overlevingskansen, worden ze geremd in hun groeimogelijkheden en vertrekken ze eerder uit deze wijken. Vanuit economisch oogpunt is het dus heilzaam om te investeren in de leefbaarheid van de wijk. Je helpt er niet alleen bewoners, maar ook bedrijven mee.

Omgekeerd is de relatie minder eenduidig. Het stimuleren van ondernemerschap en bedrijvigheid in een wijk kan een positieve bijdrage leveren aan de leefbaarheid als het gaat om de oprichting van kleinschalige detailhandel, zoals een bakker of een boetiek. Dit geldt vooral wanneer die winkelier een historische binding heeft met de wijk. De oprichting van andere typen bedrijvigheid, zoals een productiebedrijf, bouwbedrijf of een grootschalige supermarkt, leidt meestal niet tot een betere leefbaarheid. Kortom: het stimuleren van bedrijven en ondernemerschap met als doel de leefbaarheid in de wijk te verbeteren, vergt maatwerk. Hierbij past een geïntegreerd wijkbeleid waarbij de ministeries van Wonen, Wijken en Integratie en van Economische Zaken samen optrekken.

Prof. dr. M.A. Hajer  
Directeur PBL



# Inhoud

## Bevindingen 9

- **Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken 11**
  - Samenvatting 11
  - Inleiding 14
  - Doel en vraagstelling 15
  - Trends in de wijk economie 18
  - Relaties tussen leefbaarheid en bedrijvigheid 19
  - Beleidsdiscussie 26

## Verdieping 29

- **1 Banen en bedrijven in stedelijke woonwijken 31**
  - 1.1 Inleiding 31
  - 1.2 Selectie van stedelijke woonwijken en gebruikte data 32
  - 1.3 Sectoren 34
  - 1.4 Omvang van bedrijven 35
  - 1.5 Economische ontwikkelingen in wijken 37
  - 1.6 Bedrijvendynamiek: oprichtingen, opheffingen, groei, verhuizingen 41
  - 1.7 Oprichtingen en opheffingen nader bekeken 46
  - 1.8 Verhuizing en groei nader bekeken 49
  - 1.9 Synthese 51
- **2 De invloed van de wijk op het bedrijf in theorie 55**
  - 2.1 Inleiding 55
  - 2.2 De rol van de wijk voor startende bedrijven 56
  - 2.3 De rol van de wijk voor bestaande bedrijven 61
  - 2.4 Niet alles speelt op wijkniveau 64
  - 2.5 De indicatoren op wijkniveau samengevat 67
- **3 De invloed van de wijk op het bedrijf in de praktijk 73**
  - 3.1 Inleiding 73
  - 3.2 Leefbaarheid in wijken en oprichtingen van bedrijven 74
  - 3.3 Leefbaarheid in wijken en de verhuiskans van bedrijven 82
  - 3.4 Overleving en groei 93
  - 3.5 De invloed van de wijk en de regio 97
  - 3.6 Synthese 101



- 4 Bedrijf in de buurt 107
  - 4.1 Inleiding 107
  - 4.2 Werkloosheid en bevolkingssamenstelling 108
  - 4.3 Bedrijvendynamiek 109
  - 4.4 Het effect van winkels in een wijk 112
  - 4.5 Synthese 113
  
- 5 Buurtbinding van ondernemers: over lokale betrokkenheid en inzet voor leefbaarheid\* 117
  - 5.1 Inleiding 117
  - 5.2 Oost west, thuis best? De buurt als vestigingsplek voor ondernemers 119
  - 5.3 De economische binding van bedrijven met de buurt – literatuur 122
  - 5.4 De economische binding van bedrijven met de buurt – empirische resultaten 125
  - 5.5 De betekenis van bedrijven voor de leefbaarheid in de buurt – literatuur 128
  - 5.6 De betekenis van bedrijven voor de leefbaarheid in de buurt – empirische resultaten 133
  - 5.7 Verklaringen voor de inzet van ondernemers – multivariate analyses 145
  - 5.8 Synthese 145
  
- Literatuur 151
  
- Bijlagen 157

# Bevindingen





# Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken

## Samenvatting

*Leefbaarheidsproblemen in stedelijke woonwijken, zoals overlast, verloedering, inbraken en leegstand, leiden ertoe dat bedrijven eerder uit deze wijken vertrekken, minder overlevingskansen hebben, en worden geremd in hun groeimogelijkheden. Omgekeerd draagt meer bedrijvigheid in de wijk gemiddeld genomen niet bij aan een afname van de leefbaarheidsproblemen, tenzij het bij die bedrijvigheid gaat om kleinschalige detailhandel.*

*Deze conclusies trekken we op basis van een empirisch onderzoek naar bedrijvigheid en ondernemerschap in stedelijke woonwijken. Voor het eerst is daarmee de wederzijdse relatie tussen bedrijvigheid en de lokale kwaliteit van stedelijke woonwijken kwantitatief en landsdekkend in kaart gebracht.*

## De invloed van leefbaarheid op het bedrijf in de wijk

- *Beleid gericht op het creëren, behouden en stimuleren van bedrijvigheid in stedelijke woonwijken, lijkt tegen de stroom in te roeien: de bedrijvigheid in deze wijken is, in vergelijking met andere locaties, de afgelopen jaren niet toe-, maar juist afgenomen.*

*Uit stedelijke woonwijken vertrekken meer bedrijven dan er zich vestigen.*

*Vooral in wijken waar de leefbaarheidproblematiek het grootst is (de ‘aandachtswijken’), blijft de ontwikkeling van bedrijvigheid achter.*

- *Het verbeteren van de leefbaarheid kan een gunstig effect hebben op de bedrijvigheid in een wijk.*

*In een wijk met minder leefbaarheidsproblemen is de kans groter dat bedrijven overleven en groeien. Ook verhuizen bedrijven dan minder snel naar een andere locatie.*

- *Wijken functioneren als ‘broedplaats’ voor nieuwe bedrijven.*

*In stedelijke woonwijken worden meer bedrijven opgericht dan elders in Nederland. Woonwijken kenmerken zich dus vooral als een startlocatie voor bedrijven en als locatie voor kleinschalige bedrijvigheid. Daarop heeft de leefbaarheid in de wijk weinig invloed; karakteristieken van de wijkbevolking (leeftijdopbouw en opleidingsniveau) spelen bijvoorbeeld een grotere rol. De leefbaarheid is wél van invloed op de kans dat deze nieuwe bedrijven overleven, groeien of verhuizen.*

- *Het functioneren van bedrijven is sterk afhankelijk van de kenmerken van bedrijven zelf en de omstandigheden in het stedelijk gebied.*

In vergelijking met andere factoren heeft (de leefbaarheid in) de wijk beperkt invloed op het functioneren van bedrijven. De karakteristieken van een bedrijf zelf bepalen voor 85 tot 95 procent het functioneren. Daarnaast is het schaalniveau van de agglomeratie van grotere invloed op het functioneren van bedrijven dan het schaalniveau van de wijk; voor personeel, bedrijfsnetwerken en bereikbaarheid bijvoorbeeld, is het bedrijf afhankelijk van de agglomeratie. Het stedelijk gebied (de agglomeratie) bepaalt voor ongeveer 20 procent de kans op overleven van een bedrijf; de wijk voor minder dan 1 procent. Voor de kans op verhuizing van een bedrijf hebben de wijk en agglomeratie een even grote invloed: ongeveer 2 procent. Voor bedrijfs groei is de impact van beide ruimtelijke schaalniveaus veel geringer.

### De invloed van bedrijven op de leefbaarheid in de wijk

- *Nieuwe bedrijven in de wijk leiden tot een toename van leefbaarheidsproblemen.* Wanneer zich nieuwe bedrijven in de wijk vestigen, nemen hierdoor de leefbaarheidsproblemen niet af. Integendeel, in wijken waar veel bedrijven worden opgericht nemen de overlast en onveiligheid juist toe. Dit geldt ook voor wijken waar cafés en winkelcentra zijn gevestigd.
- *Kleine winkels hebben een positief effect op de leefbaarheid in de wijk.* In tegenstelling tot veel andere bedrijven draagt de oprichting van kleinschalige detailhandel positief bij aan de leefbaarheid in wijken. Dit geldt vooral wanneer die winkelier een historische binding heeft met de wijk; bedrijven die van elders naar de wijk verhuizen dragen namelijk niet bij aan het verbeteren van de leefbaarheid. Juist kleinschalige consumentendiensten hebben een hoog percentage klanten uit de buurt, en vergroten zo de kans dat buurtbewoners elkaar ontmoeten, wat de sociale cohesie in de wijk ten goede kan komen.
- *Persoonlijke belangen van ondernemers bepalen hun inzet voor de leefbaarheid.* Ondernemers laten zich bij hun beslissing om zich actief in te zetten voor de leefbaarheid van de buurt vooral leiden door persoonlijke belangen en niet zozeer door economische belangen. Ondernemers van bedrijven met een sterke lokale binding (met lokale medewerkers, klanten en bedrijfscontacten) grijpen niet eerder in bij problemen met de leefbaarheid in de buurt. Persoonskenmerken en de persoonlijke binding van de ondernemer met de wijk zijn bepalender.
- *Extra banen in de wijk leiden niet tot minder werkloosheid in die wijk.* Het stimuleren van bedrijvigheid in woonwijken heeft geen direct effect op de werkloosheid aldaar. De kans dat de nieuw ontstane banen aansluiten op de kennis en ervaring van de wijkbewoners is namelijk klein. De werkloosheid kan dan ook beter worden aangepakt op stedelijk schaalniveau of via generiek arbeidsmarkt- en ondernemerschapsbeleid. Wel is een lagere werkloosheid in de wijk gunstig voor de leefbaarheid daar. Dit vereist echter niet per se een baan in de wijk.
- *Leegstand van winkels kan leiden tot een negatieve ontwikkeling van de bedrijvigheid en leefbaarheid in wijken.* Door bedrijfsbeëindigingen in de consumentendiensten komen winkel- en horecapanden leeg te staan, waardoor de leefbaarheid in stedelijke woonwijken kan verslechteren; lege winkelpanden kunnen bijvoorbeeld vernielingen uitlokken. De leegstand draagt er vervolgens toe bij dat andere consumentendiensten

eerder uit de wijk vertrekken, een kleinere kans op overleven hebben of minder snel groeien. Andersom blijkt dat in stedelijke woonwijken waar relatief veel voorzieningen en andere bedrijven zijn, meer bedrijven worden opgericht en minder bedrijven geneigd zijn om te vertrekken.

### Beleidsdiscussie

- *Gebiedsgericht wijkenbeleid versus ander beleid*  
Bedrijvigheid in de wijk draagt nauwelijks bij aan het verbeteren van de lokale leefbaarheid, maar een betere leefbaarheid heeft wel een positieve invloed op het functioneren van bedrijven. Investerings in de verbetering van de leefbaarheid, dragen dus bij aan het behoud en stimuleren van bedrijvigheid in de wijk. Het is echter de vraag of het wijkenbeleid daarvoor het enige geëigende middel is of dat economische groeidoelstellingen niet effectiever kunnen worden bereikt met generiek (niet-ruimtelijk) beleid, zoals beleid gericht op het ondernemerschap of de arbeidsmarkt, óf met regionaal en stedelijk beleid waarvan wijken integraal onderdeel zijn. Immers, kenmerken van het bedrijf en de ondernemer zelf én stedelijke (agglomeratie)kenmerken zijn van grotere invloed op het functioneren van bedrijven dan karakteristieken van de wijk.
- *Aandacht voor aandachtswijken*  
Aandachtswijken verdienen in deze context bijzondere aandacht, omdat de leefbaarheidsproblemen daar doorgaans groter zijn dan in andere wijken. Zo ontwikkelt de bedrijvigheid in aandachtswijken zich minder dan in andere wijken, vooral omdat er uit deze wijken veel bedrijven vertrekken. Bovendien lijken de aandachtswijken met een negatief imago te kampen, wat de genoemde negatieve ontwikkelingen nog eens versterkt.  
Tegelijkertijd moet niet uit het oog worden verloren dat leefbaarheidsproblemen van invloed zijn op het functioneren van bedrijven in alle stedelijke woonwijken. Uit een economisch perspectief is het dan ook de vraag of het wijkenbeleid voor de leefbaarheid zich zou moeten beperken tot de veertig aandachtswijken.

## Inleiding

### Achtergrond

Sinds 2000 staan problemen in stedelijke woonwijken hoog op de politieke agenda, zowel nationaal als lokaal (WRR 2005, VROM-raad 2009). De opeenvolgende kabinetten hebben ervoor gekozen om leefbaarheidsproblemen in wijken te bestrijden en achterstanden weg te werken (Musterd & Ostendorf 2009).<sup>1</sup> Daarvoor is een gebiedsgericht beleid ontwikkeld met een zogenaemde fysieke, sociale en economische pijler, waarbij in wijken meerdere problemen, die elkaar zouden versterken, integraal worden aangepakt.<sup>2</sup>

Het ministerie van VROM omschrijft het doel van dit beleid als volgt: 'Wijken moeten weer vitale, woon-, werk-, leer- en leefomgevingen zijn waar het prettig is om in te wonen en waarin mensen betrokken zijn bij de samenleving, een perspectief hebben op sociale stijging en participeren op de arbeidsmarkt en waar mensen met uiteenlopende etnische en levensbeschouwelijke achtergronden de bereidheid hebben om elkaar als mede-eigenaren van de wijk of de buurt te accepteren' (VROM 2007: 8).

De economische pijler van het gebiedsgericht wijkenbeleid is gericht op het stimuleren van de wijk economie en het ondernemerschap in de wijk (VROM 2006; 2007). Het ministerie van VROM trekt daarbij samen op met het ministerie van Economische Zaken (EZ).<sup>3</sup> Ondernemerschap en bedrijvigheid dragen wezenlijk bij aan de leefbaarheid van een wijk, zo is de gedachte: 'Ondernemerschap creëert nieuwe werkgelegenheid en economische groei. Het draagt bij aan onderlinge solidariteit tussen wijkbewoners en schept nieuwe perspectieven voor individuen. Ook is ondernemerschap goed voor de integratie en arbeidsparticipatie en daarmee de emancipatie van kwetsbare groepen. Verder dragen bedrijven bij aan de leefbaarheid van een wijk door te investeren in hun pand en bedrijfsomgeving (schoon, heel en veilig) en door het leveren van voorzieningen aan bewoners' (EZ 2008: 2) (zie ook Aalders et al. 2008).

Uit deze omschrijving blijkt dat de ministeries van VROM en EZ veronderstellen dat het stimuleren van bedrijvigheid in wijken op drie manieren kan bijdragen aan het bestrijden van de achterstand en het verbeteren van de leefbaarheid in wijken. Ten eerste zou bedrijvigheid nieuwe werkgelegenheid en economische groei in de wijk creëren. De werkloosheid zou worden teruggedrongen, omdat (langdurig) werklozen aan de slag zouden kunnen bij de bedrijven in die wijk. Indirect zou de lagere werkloosheid ook bijdragen aan een verbetering van de leefbaarheid, omdat een hoge werkloosheid in wijken vaak gepaard gaat met leefbaarheidsproblemen (Marlet et al. 2008a en 2008b).

Ten tweede zouden bedrijven in de wijk direct kunnen bijdragen aan de leefbaarheid in de wijk, omdat ondernemers worden verondersteld actief in te grijpen in hun bedrijfsomgeving en bijdragen aan de sociale cohesie in de wijk.

Tot slot bieden bedrijven in de wijk ook voorzieningen en ontmoetingsplaatsen aan bewoners, waardoor de sociale cohesie in de wijk zou verbeteren. Meer bedrijvigheid in de wijk kan de leefbaarheid in de wijk dus ook in sociaal opzicht verbeteren.

Bij de economische pijler van het wijkenbeleid zijn drie belangrijke opmerkingen te plaatsen. Ten eerste veronderstellen beleidsmakers dat bedrijvigheid in wijken van invloed is op de leefbaarheid daar, maar hebben ze veel minder aandacht voor

de omgekeerde relatie: de leefbaarheid van wijken kan ook van invloed zijn op de aanwezigheid en het functioneren van bedrijven in de wijk. Met andere woorden: de relatie tussen leefbaarheid en bedrijvigheid is mogelijk wederkerig. Wanneer een wijk kampt met leefbaarheidsproblemen kunnen bedrijven bijvoorbeeld besluiten zich niet in die wijk te vestigen, of kunnen bedrijven die in die wijken zijn gevestigd worden belemmerd in hun functioneren. Juist in dergelijke wijken is het voor beleidsmakers dan moeilijk om de bedrijvigheid er te stimuleren. Andersom kan dit ook betekenen dat het verminderen van de problemen met de leefbaarheid in een wijk ertoe kan leiden dat er meer bedrijvigheid in de wijk komt, wat weer leidt tot een verdere verbetering van de leefbaarheid. Dit zogenoemde vliegwieleffect kan alleen ontstaan als leefbaarheid inderdaad positief bijdraagt aan de bedrijvigheid in de wijk en als die bedrijvigheid in de wijk vervolgens weer bijdraagt aan het verbeteren van de leefbaarheid.

Ten tweede is er empirisch weinig bekend over de relatie tussen bedrijvigheid en leefbaarheid in wijken. Waar over de fysieke en sociale pijler relatief veel bekend is<sup>4</sup>, blijft de kennis over de economische pijler achter (Aalders e.a. 2008, Oudehand en Van Meijeren 2007, VROM-raad 2009). Er is niet alleen weinig bekend over in hoeverre de leefbaarheid in de wijk van invloed is op de bedrijvigheid in de wijk, maar ook over de door het beleid veronderstelde invloed van de bedrijvigheid in wijken op de leefbaarheid.

Worden er bijvoorbeeld minder bedrijven opgericht in wijken met meer problemen met de leefbaarheid of vertrekken bedrijven daar eerder? En draagt meer bedrijvigheid in de wijk bij aan een vermindering van de werkloosheid in de wijk en een verbetering van de leefbaarheid? Vormen bedrijven een ontmoetingsplaats voor bewoners en vervullen ondernemers een sociale controlefunctie in de wijk? Ook is het de vraag of verschillende bedrijven en ondernemers op een verschillende manier ingrijpen in de leefbaarheid. Dragen bedrijven en ondernemers die bijvoorbeeld een sterke binding hebben met de wijk, meer bij aan de leefbaarheid in hun wijk dan andere bedrijven en ondernemers?

Ten derde geldt dat ‘aandachtswijken’ specifieke aandacht krijgen in beleid. Deze wijken zijn op basis van leefbaarheidsproblemen aangewezen (Musterd & Ostendorf 2009), en niet expliciet op basis van criteria van bedrijvigheid in de wijk. Het is dus de vraag of aandachtswijken ook in economisch opzicht afwijken. Wijkt de economische structuur en bedrijvendynamiek daar af van wijken in het algemeen? En rechtvaardigt dat een extra inspanning in die wijken?

### Doel en vraagstelling

De economische pijler van het wijkenbeleid heeft dus nog geen sterk empirisch fundament; er is onvoldoende inzicht in de relatie tussen bedrijvigheid en leefbaarheid in wijken. Met deze landsdekkende en kwantitatieve empirische studie wil het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) die inzichten verschaffen. Daarvoor beantwoorden we de volgende twee centrale vragen:

1. Wat zijn de recente economische ontwikkelingen in wijken (1999–2006)?
2. Wat is de relatie tussen leefbaarheid en bedrijvigheid in de wijk?



De tweede onderzoeksvraag is opgesplitst in drie deelvragen:

- a. Wat is het effect van de leefbaarheid van de wijk op de bedrijvigheid in de wijk?
- b. Wat is het effect van de bedrijvigheid in de wijk op de leefbaarheid in de wijk?
- c. In hoeverre dragen ondernemers bij aan de leefbaarheid in hun buurt en hangt dit samen met de mate van lokale binding van bedrijven met de wijk?

Het doel van deze studie is inzicht geven in de *generieke* relatie tussen bedrijvigheid en leefbaarheid in wijken in Nederland. De resultaten tonen het gemiddelde effect van bedrijvigheid op leefbaarheid, en omgekeerd, voor 725 stedelijke woonwijken verspreid over verschillende steden in Nederland (voor definities van leefbaarheid, bedrijvigheid en wijken zie tekstkader). Zoals gezegd richt het huidige wijkenbeleid zich op 40 wijken, die bijzondere aandacht verdienen. In deze studie wordt daarom tevens getoetst of de ontwikkeling in deze wijken afwijkt van de algemene trend en in hoeverre de relatie tussen leefbaarheid en bedrijvigheid in de 40 geselecteerde wijken afwijkt van die in stedelijke woonwijken in het algemeen.

## Definities van leefbaarheid, bedrijvigheid en wijken

*In deze studie staan drie begrippen centraal: 'leefbaarheid', 'bedrijvigheid' en 'wijken'. Hieronder lichten we kort toe wat we hieronder verstaan.*

### Leefbaarheid

*Leefbaarheid is een breed begrip dat bestaat uit drie factoren die sterk met elkaar samenhangen: fysieke aspecten, sociale interactie, veiligheid en overlast (VROM 2004). In deze studie ligt de nadruk op veiligheid en overlast, omdat de problemen daarmee als het meest problematisch worden ervaren en ook het beste door beleid zijn te bestrijden.*

*De problemen met leefbaarheid in wijken zijn gemeten op basis van zeven indicatoren: de meldingen van overlast, verloedering, diefstal en geweldsdelicten, inbraken bij bedrijven<sup>6</sup>, de leegstand van winkel- en horecapanden in de wijk en het aandeel niet-werkzame personen (werkloosheid) in de wijk. De eerste vijf zijn directe indicatoren voor leefbaarheidsproblemen: ze representeren de overlast die bewoners en bedrijven ervaren. Leegstand en werkloosheid zijn meer indirect aan leefbaarheid verbonden. Zo hangt leegstand van winkel- en horecapanden sterk samen met hoe mensen het straatbeeld ervaren, en lokt leegstand daarnaast vaak vernielingen uit, wat kan leiden tot een toename van de verloedering in de wijk. We besteden specifiek aandacht aan werkloosheid in wijken, omdat deze direct aan de beleidsdoelstelling kan worden gekoppeld om via 'werk in de wijk' de arbeidsparticipatie te bevorderen en indirect daarmee ook de leefbaarheid in de wijk te verbeteren.*

*Alle zeven indicatoren van 'leefbaarheid' worden in de empirische analyses meegenomen (naast tal van andere wijkkarakteristieken). Hoe dit exact gebeurt is afhankelijk van wat we willen verklaren: voor het effect op verbeteringen van de leefbaarheid staan de directe leefbaarheidsindicatoren centraal en zijn de indirecte indicatoren verklarende variabelen, voor het effect op bedrijvigheid nemen we alle indicatoren mee, exclusief diefstal en geweld. Diefstal en geweld hangen ruimtelijk sterk samen met bedrijfsinbraken en vooral deze laatste zijn van invloed op bedrijven en daarmee relevant.*

In deze Bevindingen bespreken we de belangrijkste conclusies van ons onderzoek. We gaan in op de eerste onderzoeksvraag: wat zijn de belangrijkste economische trends in stedelijke woonwijken? We beschrijven de ontwikkeling van de wijk-economie in de periode 1999 tot en met 2006 en schetsen op die wijze de uitgangssituatie van de economische pijler van het gebiedsgerichte wijkenbeleid.<sup>5</sup> Vervolgens gaan we in op de relatie tussen leefbaarheid en bedrijvigheid in stedelijke woonwijken, voor de beantwoording van de tweede onderzoeksvraag. We beschrijven op welke wijze leefbaarheidsproblemen in wijken van invloed zijn op de aanwezigheid en het functioneren van bedrijven, indien wordt gecontroleerd voor andere factoren die van invloed kunnen zijn op het bedrijfsfunctioneren, zoals kenmerken van het bedrijf zelf, de regio waarin het bedrijf is gevestigd en andere kenmerken van de wijk. Dit geeft ook nader inzicht in de mate waarin kenmerken van de wijk van invloed zijn op het functioneren van bedrijven, en daarmee of de wijk het juiste schaalniveau is voor beleid dat is gericht op het stimuleren van ondernemerschap.

### Bedrijvigheid

*Met de bedrijvigheid in de wijk doelen we op zowel de aanwezigheid als het functioneren van bedrijven in wijken. De aanwezigheid van bedrijven in wijken hangt af van de oprichtingen en verhuizingen van bedrijven. Het functioneren van bedrijven in wijken meten we op basis van de kans dat het bedrijf wordt opgeheven en de toename van het aantal werknemers van het bedrijf (werkgelegenheidsgroei). We kijken niet alleen naar het bedrijf, maar ook naar de ondernemer; in hoeverre is hij of zij geneigd daadwerkelijk in te grijpen wanneer er problemen zijn met de leefbaarheid in de wijk?*

### Stedelijke woonwijken

*Wijken zijn in deze studie gedefinieerd als vierpositiepostcodegebieden. De wijken liggen in gemeenten met meer dan 70.000 inwoners met een gemiddelde omgevingsadressendichtheid van 1.000 tot 1.500 adressen per vierkante kilometer, en in de wijken stonden in 2000 minimaal 500 woningen. In totaal zijn er zo 725 stedelijke woonwijken geselecteerd, waartoe ook de ‘aandachtswijken’ van het ministerie van VROM behoren. De studie is niet beperkt tot de ‘aandachtswijken’, zodat onderzocht kan worden of de leefbaarheid en bedrijvigheid daar afwijkt van die in andere wijken. De 725 stedelijke woonwijken zijn nader verbijzonderd naar drie typen: binnensteden, wijken waarin een bedrijventerrein ligt, en woonwijken met hoofdzakelijk een woonfunctie. De bedrijvendynamiek en de leefbaarheid kunnen in die wijken verschillen. Binnensteden trekken veel publiek en er zijn veel consumentendiensten te vinden. In binnensteden komen ook relatief vaak overlast, geweld en diefstal voor. In wijken met hoofdzakelijk een woonfunctie zijn minder formele bedrijfspanden beschikbaar, zeker als het industriële of logistieke activiteiten betreft, wat de groeimogelijkheden van bedrijven beperkt. Onder ‘groei’ van een bedrijf verstaan we werkgelegenheidsgroei, dus een toename van het aantal banen in een bedrijf. De studie die is beschreven in hoofdstuk 5 van de Verdieping is gebaseerd op een andere indeling vanwege de beschikbaarheid van gegevens (zie bijlage 10).*

Daarnaast wordt gedetailleerd ingegaan op het effect van een toe- of afname van de bedrijvigheid in de stedelijke woonwijk op de ontwikkeling van problemen met de leefbaarheid. In hoeverre leidt extra werk en ondernemerschap in de wijk tot (1) het verhogen van de arbeidsparticipatie, (2) meer sociale controle en (3) het ontstaan van ontmoetingsplaatsen voor de inwoners van die wijk? Tot slot bediscussieren we de mogelijke gevolgen die de gevonden resultaten hebben voor de economische pijler van het wijkenbeleid.

Voor achtergrondinformatie en een uitgebreidere verantwoording van de conclusies verwijzen we naar de Verdieping.

## Trends in de wijkeconomie

### Economische ontwikkeling in wijken blijft achter

Hoewel doel van het beleid is om bedrijven in de wijken te behouden en zelfs te stimuleren, is de bedrijvigheid in stedelijke woonwijken tussen 1999 en 2006 niet toe-, maar juist afgenomen ten opzichte van andere locaties in Nederland. Zowel de toename van het aantal bedrijfsvestigingen als die van het aantal banen blijft in de periode 1999–2006 achter bij het Nederlands gemiddelde (zie hoofdstuk 1 in de Verdieping). Deze achterblijvende ontwikkeling geldt voor alle sectoren en iedere omvangklasse en niet voor een bepaald type bedrijven in het bijzonder; ook de dienstensectoren en eenpersoonsbedrijven, die relatief vaak in stedelijke woonwijken zijn gevestigd, ontwikkelen zich in die wijken dus minder gunstig dan op andere locaties.

Voorals het aandeel bedrijven in stedelijke woonwijken dat groeit, is lager dan op andere locaties en ook kennen de wijken een vertrekoverschot van bedrijven. Het saldo van oprichtingen en opheffingen van bedrijven in wijken is gelijk aan het Nederlands gemiddelde. Het percentage bedrijfsoprichtingen is weliswaar hoog in stedelijke woonwijken, maar tegelijkertijd worden er ook veel bedrijven opgeheven; de oprichtingen en opheffingen van bedrijven hebben dan ook nauwelijks invloed op de werkgelegenheidsontwikkeling in die wijken.

De veertig aandachtswijken zijn niet geselecteerd op basis van de bedrijvigheid in deze wijken, maar toch blijft de ontwikkeling van de bedrijvigheid in deze wijken nog verder achter dan in de stedelijke woonwijken in het algemeen. Terwijl het aantal banen in het totaal aan stedelijke woonwijken gemiddeld met 0,2 procent per jaar afnam in de periode 1999–2006, bedroeg die afname in de aandachtswijken, 1,7 procent per jaar. In Nederland als totaal nam het aantal banen overigens enigszins toe: met 0,4 procent.

Hoewel het aantal opgerichte bedrijven in aandachtswijken hoger is dan in stedelijke woonwijken in het algemeen, worden er in aandachtswijken meer bedrijven opgeheven. Ook verhuizen er vanuit aandachtswijken relatief meer bedrijven.

### Wijken functioneren als broedplaats

Stedelijke woonwijken kenmerken zich vooral als een ‘startlocatie’ en in veel mindere mate als een ‘groeilocatie’. Met andere woorden, wijken lijken vooral als ‘broedplaatsen’ te functioneren en als locatie voor kleinere, niet-groeiende bedrijven: er worden in deze wijken relatief veel bedrijven opgericht, maar de bedrijven

die groeien lijken na verloop van tijd de wijk in te ruilen voor een locatie waar ze verder kunnen doorgroeien.

Stedelijke woonwijken bieden blijkbaar niet voldoende ruimte om de groei van bedrijven te faciliteren; in die wijken is het aandeel groeiende bedrijven structureel lager dan op andere locaties, en bovendien vertrekken er ieder jaar meer bedrijven uit stedelijke woonwijken dan er zich vestigen. Groei vormt een belangrijke reden voor bedrijven om te verhuizen. Groei vereist immers uitbreidingsruimte en vaak ook een betere bereikbaarheid voor personeel, klanten en toeleveranciers (zie Van Oort et al. 2007; Pellenbarg et al. 2005). Bedrijven die de stedelijke woonwijk verlaten om zich op een ander type locatie te vestigen, groeien zelfs nog harder dan verhuisde bedrijven in het algemeen.

### Vertrek bedrijven uit woonwijken als neveneffect van beleid

Het aantal bedrijven in stedelijke woonwijken blijkt vooral te dalen doordat bedrijven uit die wijken verhuizen naar alternatieve locaties. Er kunnen verschillende redenen zijn waarom ondernemers besluiten om te vertrekken. Ondernemers kunnen zelf de voorkeur geven aan een andere locatie omdat de mogelijkheden om te groeien in de wijk te beperkt zijn of dat de bereikbaarheid van wijken onvoldoende is. Maar de beslissing kan ook het gevolg zijn van het beleid.

Economische groei is decennialang mogelijk gemaakt en gestimuleerd met de ontwikkeling van bedrijventerreinen (EZ 2004). Deze bedrijvenlocaties bieden, in tegenstelling tot de meeste stedelijke woonwijken, bedrijven voldoende ruimte en uitbreidingsmogelijkheden en een goede bereikbaarheid. Hierdoor kan er een verhuisstroom ontstaan van woonwijken naar bedrijventerreinen (voor een empirische onderbouwing, zie Weterings et al. 2008; Weterings & Raspe 2010). Daarnaast zijn veel binnenstedelijke bedrijventerreinen getransformeerd tot woonlocaties, waardoor het aanbod aan binnenstedelijke bedrijvenlocaties is verkleind (Ouweland & Van Meijeren 2006; PBL 2009). Dit mogelijke neveneffect van het beleid dat is gericht op de aanleg van bedrijventerreinen en stedelijke herstructurering, staat haaks op het beleidsdoel om de bedrijvigheid in de wijk te stimuleren.<sup>7</sup>

### Relaties tussen leefbaarheid en bedrijvigheid

De veronderstelling van beleidsmakers dat het stimuleren van bedrijvigheid in stedelijke woonwijken de leefbaarheid ten goede komt, blijkt niet juist te zijn. Uit de empirische studie komt namelijk naar voren dat de relatie tussen bedrijvigheid en leefbaarheid niet wederkerig is: de leefbaarheid in een stedelijke woonwijk is wel van invloed op het functioneren van lokale bedrijven, maar meer bedrijvigheid in de wijk leidt niet vanzelfsprekend tot een verbetering van de leefbaarheid. Overlast, verloederend, inbraken en leegstand van winkel- en horecapanden hebben tot gevolg dat bedrijven eerder uit deze woonwijken vertrekken, minder overlevingskansen hebben en worden geremd in hun groei mogelijkheden. Omgekeerd dragen meer bedrijven in de wijk gemiddeld genomen niet bij aan een afname van de leefbaarheidsproblemen. Het is zelfs eerder zo dat de leefbaarheid door de komst van nieuwe bedrijven vaak verslechtert.

### Leefbaarheidsproblemen beïnvloeden het functioneren van bedrijven

Investeren in de leefbaarheid van wijken, met als doel het verbeteren van de lokale condities voor bedrijvigheid, is zinvol. Deze constatering vloeit voort uit de gevonden samenhang tussen diverse leefbaarheidsproblemen (leegstand van winkel- en horecapanden, geweld en bedrijfsinbraken, overlast, verloedering en werkloosheid) en de verhuiskans, overlevingskans en groei van bedrijven in stedelijke woonwijken (zie hoofdstuk 3 van de Verdieping en tabel 1 op bladzijde 22 voor een samenvatting van de resultaten).

Veel leegstand van winkel- en horecapanden, bedrijfsinbraken en meldingen van overlast en verloedering vergroten de kans dat bedrijven verhuizen, verkleinen de kans dat bedrijven overleven en beperken de groeipotentie van bedrijven. Met andere woorden, leefbaarheidsproblemen belemmeren de bedrijvigheid in de wijk. De leegstand werkt negatief door op de verhuis- en overlevingskans en groeipotentie van bedrijven. Bedrijfsinbraken zijn vooral negatief voor hun overlevingskans, en overlast beïnvloedt in het bijzonder de verhuiskans. Een hoog aandeel werklozen in de wijk heeft een negatief effect op de overlevingskans en de groeiomogelijkheden van bedrijven in de wijk. De invloed van leefbaarheidsproblemen op de bedrijvigheid verschilt overigens per sector (zie tabel 1). Voor bedrijven in de consumentendiensten pakt vooral de leegstand van winkel- en horecapanden negatief uit. Tegelijkertijd lijkt uit de analyse naar voren te komen dat leefbaarheidsproblemen in sommige gevallen geen negatief, maar juist een positief effect hebben op de bedrijvendynamiek. Zo worden in wijken met veel overlast meer bedrijven in de consumentendiensten opgericht, en verhuizen in wijken met veel bedrijfsinbraken consumentendiensten minder snel en groeien nieuwe bedrijven er harder. Het positieve effect van overlast heeft er waarschijnlijk mee te maken dat bedrijven in de consumentendiensten deels zelf de ‘veroorzaker’ of ‘aantrekker’ van overlast zijn, bijvoorbeeld omdat hun bezoekers de overlast veroorzaken. Het positieve effect van bedrijfsinbraken lijkt te worden veroorzaakt door een soort negatief ‘agglomeratie-effect’: daar waar meer bedrijven zijn gevestigd, wordt ook meer ingebroken (zelfs nog iets meer dan op basis van het aantal bedrijven mag worden verwacht).

### Leefbaarheid is relevant voor het behoud van nieuwe bedrijven

De oprichting van bedrijven blijkt, in tegenstelling tot hun verhuis- en overlevingskansen en groeipotentie, niet samen te hangen met de leefbaarheid in de wijk. Beleidsinspanningen gericht op het verbeteren van de leefbaarheid kunnen echter wel relevant zijn voor het behoud van nieuwe bedrijven in de wijk. Net opgerichte bedrijven verhuizen namelijk sneller dan reeds bestaande bedrijven als ze zijn gevestigd in een wijk met veel overlast en verloedering. Bovendien is de overlevingskans van nieuwe bedrijven in wijken met veel verloedering lager, en als ze overleven, is hun groeipotentie er geringer.

### Bedrijven kampen met negatief imago van aandachtswijken

In aandachtswijken ontwikkelt de bedrijvigheid zich ondergemiddeld: vergeleken met andere stedelijke woonwijken verhuizen bedrijven er eerder, en hebben ze er een lagere overlevingskans en groeipotentie. Dit geldt in het bijzonder voor bedrijven in de zakelijke diensten; in de aandachtswijken heeft dit type bedrijven niet alleen een lagere overlevingskans en een hogere verhuiskans, maar worden er ook significant minder van dit type bedrijven opgericht. Deze situatie houdt echter niet alleen verband met de relatief grotere leefbaarheidsproblemen in deze wijken:

de afzonderlijke leefbaarheidsproblemen komen er weliswaar samen, maar tabel 1 laat ook zien dat er een additioneel negatief effect van de aandachtswijken uitgaat op de bedrijvendynamiek, in het bijzonder op de overlevingskansen van bedrijven. Mogelijk komt dit additionele effect voort uit het negatieve imago van deze wijken, waardoor bedrijven er nog minder goed kunnen functioneren (bijvoorbeeld omdat de klanten er wegblijven).<sup>8</sup>

#### Positieve effecten van de wijk op bedrijvigheid

De bedrijvendynamiek in de wijk wordt positief beïnvloed door de aanwezigheid van voorzieningen als winkels en horeca en andere bedrijfsvestigingen; veel voorzieningen en veel andere vestigingen in de wijk leiden tot een verlaging van de verhuiskans en een verhoging van het aantal oprichtingen van bedrijven. Daarnaast hebben een hoger gemiddeld besteedbaar inkomen en een hogere gemiddelde waarde van de waardering onroerende zaken (WOZ-waarde) in de wijk een positief effect op de overlevingskans van zowel nieuwe als bestaande bedrijven.

#### Het functioneren van bedrijven wordt niet alleen door de wijk beïnvloed

Alléén investeren in de leefbaarheid in de wijk is zeer waarschijnlijk onvoldoende om de daar gevestigde bedrijven te behouden, te laten voortbestaan of te laten groeien. De aanwezigheid en het functioneren van bedrijven worden namelijk voor het grootste deel beïnvloed door bedrijfsspecifieke en stedelijke (agglomeratie)-kenmerken, en slechts voor een zeer klein deel door kenmerken van de wijk. Vooral de karakteristieken van bedrijven zélf bepalen hun functioneren (en verklaren zelfs tussen de 85 en 95 procent van de variantie in bedrijfsontwikkeling). Daarnaast kan het stimuleren van bedrijven in wijken niet los worden gezien van de (regionaal-)stedelijke omstandigheden in meer algemene termen (zie ook VROM-raad 2009).<sup>9</sup> Wijken vormen immers geen gesloten systemen, maar maken deel uit van een stedelijk gebied met specifieke kenmerken (bijvoorbeeld als het gaat om de economische specialisatie, de grootstedelijke arbeidsmarkt, de bereikbaarheid en de regionale afstemming van woon- en werkdynamiek in woningbouw- en bedrijventerreinenprogrammering). Vooral de overlevingskans van bedrijven is sterk afhankelijk van de kenmerken van de stedelijke agglomeratie; dit schaalniveau bepaalt voor ongeveer een vijfde deel de kans op overleven, terwijl het aandeel van het schaalniveau van de wijk minder dan 1 procent is. Voor de verhuiskans hebben de wijk en de agglomeratie een even grote invloed (ongeveer 2 procent). Voor de werkgelegenheidsgroei van bedrijven is de invloed van beide ruimtelijke schaalniveaus veel geringer, en zijn voornamelijk bedrijfsspecifieke kenmerken bepalend. Het is dus weinig zinvol om met gebiedsgericht wijkenbeleid te proberen de groei van bedrijven te bevorderen, omdat wijkgebonden factoren daarop nauwelijks van invloed zijn.

	Oprichtingen (van eenpersoons-bedrijven)				Verhuiskans				Overlevingskans				Groeipotentie							
	Totaal	Zakelijke diensten	Consumentendiensten	Niet-diensten	Totaal	Zakelijke diensten	Consumentendiensten	Niet-diensten	Uit wijk	Nieuwe bedrijven	Totaal	Zakelijke diensten	Consumentendiensten	Niet-diensten	Nieuwe bedrijven	Totaal	Zakelijke diensten	Consumentendiensten	Niet-diensten	Nieuwe bedrijven
Leegstaande winkel- en horecapanden	0	0	0	0	++	0	++	+	0	0	---	+	---	0	0	---	0	---	---	0
Bedrijfsinbraken (geweld)	0	0	0	--	0	0	--	++	0	0	---	---	---	---	0	0	0	---	---	++
Overlast	0	0	+++	---	+++	+	++	0	0	++	0	++	0	0	0	0	0	---	---	0
Verloedering	0	0	0	0	0	0	0	0	+++	+	0	---	0	0	---	0	0	0	---	-
Werkloosheid	0	0	---	+	0	0	0	0	0	-	---	---	---	---	-	---	0	---	---	0
Aandachtswijken	0	---	+	+++	+++	+++	0	+++	0	++	---	---	---	---	---	0	0	---	0	0
Aandachtswijken (additioneel)*	0	--	0	+	0	0	0	+++	0	0	--	---	0	--	--	0	0	0	0	0

■ Wijken verliezen bedrijvigheid (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95 procent)  
■ Wijken winnen bedrijvigheid (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95 procent)

\* Voor oprichtingen na controle voor bevolkingssamenstelling en leefbaarheid, voor de verhuiskans, overlevingskans en groeipotentie na controle voor bedrijfs- en wijkenmerken.

### Alleen kleinschalige detailhandel heeft een positief effect op de leefbaarheid in de wijk

De economische pijler van het wijkenbeleid is gebaseerd op de veronderstelling dat de aanwezigheid van bedrijven een positieve uitstraling kan hebben op de leefbaarheid in de wijk. De analyses van het effect van de bedrijvigheid op de leefbaarheid laten echter zien dat extra bedrijven en werkgelegenheid in de wijk gemiddeld genomen niet leiden tot een afname van leefbaarheidsproblemen (zie hoofdstuk 4 in de Verdieping en tabel 2 voor een samenvatting van de resultaten). Voor de oprichting van bedrijven geldt zelfs het omgekeerde: nieuwe bedrijven hebben een positief significant effect op overlast en onveiligheid in de wijk, en leiden dus eerder tot meer leefbaarheidsproblemen.

De oprichting van consumentendiensten vormt een uitzondering. In wijken waar veel van dit type bedrijven zijn gestart, nemen de overlast en onveiligheid significant af. Dit positieve effect lijkt echter vooral te gelden voor de oprichting van kleinschalige detailhandel, want de aanwezigheid van consumentendiensten als winkelcentra en cafés heeft juist een negatief effect op de overlast en onveiligheid in de wijk en lijkt eerder leefbaarheidsproblemen te veroorzaken dan te verminderen. Dit suggereert dat vooral de ‘kleine winkelier’ een sociale controlefunctie uitoefent of dat vooral deze winkels een ontmoetingsfunctie in de wijk vervullen. Het laatste wordt in elk geval bevestigd in hoofdstuk 5 van de Verdieping (Schutjens & Steenbeek 2010): alleen de groep ondernemers met lokaal-georiënteerde activiteit

Tabel 2

## Het effect van bedrijvigheid op leefbaarheid

	Verandering van de leefbaarheid (overlast en onveiligheid*)			
	Totaal stedelijke woonwijken	Stedelijke woonwijken (exclusief binnenstad)	Stedelijke woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie	Aandachtswijken
<b>(Extra) bedrijven in de wijk</b>				
Oprichtingen (exclusief consumentendiensten)**	+++	+++	0	0
Beëindigingen (exclusief consumentendiensten)	0	0	0	0
In wijk gevestigd (exclusief consumentendiensten)	0	0	0	0
Uit wijk vertrokken (exclusief consumentendiensten)	0	0	0	0
<b>(Extra) winkels en horeca in de wijk</b>				
Oprichtingen (consumentendiensten)	--	---	0	--
Beëindigingen (consumentendiensten)	+	++	0	+++
In wijk gevestigd (consumentendiensten)	0	0	0	0
Uit wijk vertrokken (consumentendiensten)	0	0	0	0
<b>Aanwezigheid van consumentendiensten in de wijk</b>				
Cafés	+	++		+
Winkelcentra	+++	+++	++	+++
<b>Werkloosheid</b>				
Toename werkloosheid	+++	+++	++	+++

+++ De leefbaarheid verslechtert: overlast en onveiligheid gaan omhoog (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95 procent)

--- De leefbaarheid verbetert: overlast en onveiligheid gaan omlaag (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95 procent)

\* De leefbaarheid in de wijk is in deze analyse gemeten op basis van het aantal meldingen van overlast, verloedering, diefstal en geweld (de laatste drie vormen samen onveiligheid), omdat hier de vraag centraal staat in hoeverre de toe- of afname van bedrijvigheid in de wijk leidt tot een verbetering van de leefbaarheid voor de inwoners van de wijk (zie hoofdstuk 4 van de Verdieping voor een verdere toelichting).

\*\* Theoretisch kunnen de bezoekers van consumentendiensten in de wijk juist zorgen voor overlast en onveiligheid. Daarom is het effect van de bedrijvendynamiek in de consumentendiensten op de mate van overlast en onveiligheid apart getoetst en wordt er gecontroleerd voor het effect van de aanwezigheid van cafés en winkelcentra in wijken.

ten in de consumentendiensten hebben een aanzienlijke ontmoetingsfunctie in de wijk. Deze diensten trekken een hoger percentage klanten uit de buurt aan en die klanten bezoeken het bedrijf ook frequenter.

Opmerkelijk is dat de oprichting van kleinschalige detailhandel wél tot een verbetering van de leefbaarheid leidt, maar de vestiging van consumentendiensten (en daarmee ook detailhandel) door verhuizingen van elders niet. De reden daarvoor zou kunnen zijn dat de meeste bedrijven 'vanuit huis' worden gestart door ondernemers die al een binding hebben met de wijk (Schutjens et al. 2007). Nieuwe ondernemers die uit de wijk zelf 'voortkomen', vervullen mogelijk eerder een sociale controlefunctie. Een bedrijf dat zich van elders in de wijk vestigt of een nieuw filiaal van een grote winkelketen heeft die functie naar verwachting niet of minder. Echter, hier past een nuancering. Niet alle ondernemers in een wijk nemen die sociale controlefunctie voor hun rekening, zoals blijkt uit hoofdstuk 5 van de Verdieping.



### Lokale binding van bedrijven is niet bepalend voor inzet verbetering leefbaarheid

Ondernemers laten zich bij hun beslissing om zich actief in te zetten voor de leefbaarheid in de wijk vooral leiden door persoonlijke belangen en niet zozeer door economische belangen (zie hoofdstuk 5 in de Verdieping).<sup>10</sup> Dit geldt zowel voor de inzet ter verbetering van de sociale cohesie in de wijk, als voor ingrijpen in de fysieke omgeving. Ondernemers van bedrijven met veel lokale medewerkers, klanten en bedrijfscontacten grijpen niet eerder in bij leefbaarheidsproblemen in de wijk dan ondernemers met een geringere lokale binding.

Dit neemt niet weg dat het type wijk en zeker ook de persoonlijke binding van de ondernemer met de wijk er wel toe doen. Zo maken ondernemers die al langere tijd in de wijk wonen (tussen de tien en twintig jaar) zich vaker sterk voor de lokale leefbaarheid dan ondernemers die nog niet zo lang in de wijk zijn gevestigd. Daarnaast dragen zowel ondernemers gevestigd in onveilige buurten als die in veilige buurten relatief vaak bij aan het verbeteren van de lokale leefbaarheid. In het eerste geval is dat waarschijnlijk ingegeven door de wens om een onwenselijke situatie te veranderen, en in het tweede geval door de wens om een gunstige situatie te behouden. Het blijkt dat ondernemers in ‘gemiddelde’ wijken relatief weinig bijdragen aan het verbeteren van de leefbaarheid. Ook is het zo dat de mate waarin ondernemers zich inzetten voor de buurt, afhankelijker is van de persoonlijke eigenschappen van de ondernemer en de daadwerkelijke en gepercipieerde omstandigheden in de wijk, dan van buurtgebondenheid van het bedrijf.

### ‘Werk in de wijk’ brengen lost werkloosheidsproblemen niet op

Werkloosheid blijkt een negatief effect te hebben op zowel de leefbaarheid als de bedrijvigheid in de wijk (zie tabel 1 en 2), maar extra werk in de wijk levert nauwelijks een bijdrage aan een afname van de lokale werkloosheid (zie hoofdstuk 4 in de Verdieping). Deze laatste bevinding ontkracht de veronderstelling van beleidsmakers dat met het stimuleren van bedrijvigheid in woonwijken de arbeidsparticipatie van kwetsbare groepen kan worden bevorderd en dat op die manier een impuls kan worden gegeven aan een verbetering van de leefbaarheid.

Het is onwaarschijnlijk dat ‘het brengen van werk naar de wijk’ tot een vermindering van de werkloosheid in de wijk zal leiden. Van de banen die geschikt (dat wil zeggen aansluiten op de kennis en ervaring) en bereikbaar zijn voor een laagopgeleide inwoner van een wijk, bevindt zich gemiddeld slechts 1 procent in de wijk zelf (Marlet & Van Woerkens 2008b). De kans dat een extra baan in de wijk tot een afname van de lokale werkloosheid leidt, en als gevolg daarvan tot een verbetering van de leefbaarheid, is dus verwaarloosbaar klein.

Daarnaast lijkt de veronderstelling dat werklozen vaker een eigen bedrijf oprichten geen opgeld te doen; ook op die manier wordt de arbeidsparticipatie in wijken dus niet bevorderd. In wijken met een relatief hoog aandeel niet-werkzame personen worden niet vaker bedrijven in de zakelijke diensten en niet-diensten opgericht en er worden zelfs minder vaak bedrijven in de consumentendiensten opgericht. Dit houdt mogelijk verband met de verwachting van potentiële detailhandelsbedrijven of horecaondernemers dat de afzetmogelijkheden in de wijk onvoldoende zijn.

Dat ‘meer werk in de wijk’ slechts een gering werkloosheidsreducerend effect zal hebben, wordt verder bevestigd door de resultaten in hoofdstuk 5 van de Verdieping. De helft van de ondernemers in de wijk heeft hoe dan ook geen werknemers in dienst, en een kwart van de lokale ondernemers mét werknemers heeft slechts één werknemer in dienst. Bovendien wil het overgrote deel van de

lokale ondernemers graag ‘klein’ blijven; bijna 75 procent van hen geeft aan in de komende twee jaar geen verandering in het aantal werknemers te willen. Dit laat overigens onverlet dat een aanzienlijk deel van de kleine lokale bedrijven wel buurtbewoners als werknemer hebben en in die zin wel van belang kunnen zijn voor de binding met de wijk.<sup>11</sup> Grotere bedrijven hebben een veel minder sterke buurtbinding wat betreft de woonplek van hun personeel. Deze bedrijven benutten duidelijk een arbeidsmarkt die de buurt overstijgt (ook als de ondernemer zelf wel in de wijk woont): hoe groter het bedrijf, des te minder buurtbewoners er in dienst zijn. Het verminderen van de werkloosheid in wijken kan echter wel bijdragen aan een verbetering van de leefbaarheid en bevordert ook het functioneren van bedrijven in die wijk. Deze bevindingen rechtvaardigen echter de conclusie dat beleid gericht op het verminderen van de werkloosheid beter kan zijn gericht op generiek arbeidsmarktbeleid of de schaal waarop de arbeidsmarkt functioneert, namelijk die van de stad of agglomeratie en niet die van de wijk (zie ook VROM-raad 2009).

### Leegstand kan een negatieve ontwikkeling van de bedrijvigheid en leefbaarheid in gang zetten

Door bedrijfsbeëindigingen in (vooral) de consumentendiensten (winkels en horecavoorzieningen) komen panden leeg te staan. Leegstand is van grote invloed op hoe ondernemers en consumenten het straatbeeld ervaren en kan daarmee bijdragen aan een verslechtering van de leefbaarheid. Zo lokken leegstaande panden vernielingen uit, waardoor de verloederingsgraad in de wijk toeneemt. Leegstand draagt er vervolgens toe bij dat andere bedrijven (en dan vooral andere consumentendiensten) eerder uit de wijk vertrekken, een kleinere kans op overleven hebben of minder snel groeien (zie ook tabel 1). Deze negatieve tendens wordt nog eens versterkt doordat de aanwezigheid van voorzieningen in de wijk in het algemeen juist gunstig is voor de bedrijvigheid in de wijk (zie hoofdstuk 3 in de Verdieping): in stedelijke woonwijken waar relatief veel voorzieningen en andere bedrijven zijn, worden meer bedrijven opgericht en is de verhuiskans van bedrijven kleiner.

### Meer bedrijvigheid in de wijk heeft een beperkte invloed op de leefbaarheid

Van de drie mogelijk positieve effecten van meer bedrijven in de wijk zoals verondersteld in de economische pijler van het wijkenbeleid (het bieden van banen voor bewoners, actief ingrijpen in of sociale controle op de leefbaarheid, en het bieden van ontmoetingsplaatsen die sociale cohesie kunnen bevorderen), is er volgens onze analyse uiteindelijk maar één effect empirisch aan te tonen: alleen van de sociale controle die uitgaat van ondernemers van kleine winkels in de wijk gaat naar verwachting een gunstig effect uit op de leefbaarheid in die wijk. Extra werk in de wijk heeft geen effect op de werkloosheid in die wijk zelf, en daarmee ook niet (indirect) op de leefbaarheid; een lagere werkloosheid is wel gunstig voor de leefbaarheid, maar daarvoor is geen extra werk in de wijk nodig. De vermeende ontmoetingsplekfunctie van bedrijven heeft eerder een negatief dan positief effect, omdat winkelcentra en cafés juist overlast lijken te veroorzaken.

## Beleidsdiscussie

Beleidsmakers veronderstellen dat ondernemerschap en bedrijvigheid een positief effect hebben op de leefbaarheid in een wijk. Uit het onderzoek komt echter naar voren dat een toename van het aantal ondernemers in de wijk nauwelijks bijdraagt aan het verbeteren van de lokale leefbaarheid. Alleen de oprichting van kleinschalige detailhandel door bewoners van wijken heeft een positief effect op de leefbaarheid, zoals de oprichting van een warme bakker of een groenteboer. Het stimuleren van ondernemerschap onder de inwoners van wijken is waarschijnlijk dan ook het enige middel uit het omvangrijke pakket maatregelen uit de pijler wijk economie dat kan bijdragen aan de verbetering van de leefbaarheid in de wijk. De verwachtingen over het mogelijke effect hiervan moeten echter niet te hooggespannen zijn. Niet zozeer de mate waarin het bedrijf aan de wijk gebonden is (door lokale medewerkers, klanten en bedrijfscontacten) of de mate van leefbaarheidsproblemen in de buurt bepalen of een ondernemer besluit iets aan de leefbaarheid in de buurt te doen, maar vooral zijn of haar persoonlijke binding met de buurt en perceptie van de problemen. Bovendien kan de oprichting van bedrijven in andere sectoren juist leiden tot een toename van de overlast en onveiligheid in wijken.

Andersom blijkt een betere leefbaarheid in de wijk wél gunstig te zijn voor het functioneren van de bedrijven in de wijk. Als het behouden en stimuleren van bedrijvigheid in wijken een belangrijke doelstelling is van beleidsmakers, dan zouden ze er dus goed aan doen te investeren in de verbetering van de leefbaarheid in de wijk. Het is echter de vraag of economische groeidoelstellingen niet effectiever kunnen worden bereikt met ander beleid dan wijkenbeleid, zoals met generiek ondernemerschapsbeleid of met regionaal en stedelijk beleid waarvan wijken integraal onderdeel zijn. De leefbaarheid van de wijk is weliswaar van invloed op het functioneren van bedrijven, maar stedelijke (agglomeratie)kenmerken en vooral kenmerken van het bedrijf zelf zijn van veel grotere invloed. Kortom, het is de vraag hoe gebiedsgericht wijkenbeleid zich verhoudt tot generiek economisch beleid (arbeidsmarkt- en ondernemerschapsbeleid) en integraal stedelijk beleid.

Daarbij past ook de discussie of het stimuleren en behouden van snelgroeiende bedrijven in de wijk wel doel zou moeten zijn van het beleid. In wijken worden veel nieuwe bedrijven gestart, maar de bedrijven die groeien en verder willen groeien, verhuizen na verloop van tijd vaak naar formele werklocaties, zoals bedrijven-terreinen en kantoorlocaties (zie Weterings & Raspe 2010). De economie in de wijk is daar misschien niet bij gebaat, maar de bedrijven realiseren door hun verhuizing meer groei op een locatie die geschikter is voor hun activiteiten (en vaak binnen dezelfde gemeente, zie Weterings et al. 2008). De bedrijfsverhuizing kan dus wel een positieve bijdrage leveren aan de economie van de gemeente of de economie in het algemeen. In woonwijken zijn vaak niet de geschikte vestigingscondities (bedrijfsruimten, bereikbaarheid) beschikbaar, die op een bedrijventerrein of kantorenlocatie wel voorhanden zijn. Om deze bedrijven in woonwijken te behouden is een grondige aanpassing nodig van de inrichting van de locaties. Dergelijke aanpassingen staan

echter op gespannen voet met het beleid dat is gericht op de ontwikkeling van formele werklocaties en op het zoveel mogelijk realiseren van woningen binnen het bestaand stedelijk gebied.

Tot slot is het de vraag welke plek de aandachtswijken zouden moeten innemen in het beleid voor bedrijvigheid en leefbaarheid. Enerzijds verdienen deze veertig wijken bijzondere aandacht: de bedrijvigheid in aandachtswijken ontwikkelt zich minder sterk dan in andere stedelijke woonwijken en uit deze wijken vertrekken ook nóg meer bedrijven dan er zich vestigen. In aandachtswijken zijn niet alleen de leefbaarheidsproblemen groter, waardoor bedrijven er minder goed functioneren dan in andere wijken, maar er gaat ook een extra negatief effect uit van de aandachtswijken; ze lijken te kampen met een negatief imago, waardoor bedrijven nog eerder vertrekken, minder snel overleven en minder groeimogelijkheden hebben. Anderzijds zijn de aandachtswijken niet wezenlijk anders dan andere wijken: de leefbaarheidsproblemen beïnvloeden immers het functioneren van bedrijven in alle stedelijke woonwijken. Uit een economisch perspectief is het dan ook de vraag of het wijkenbeleid voor de leefbaarheid zich zou moeten beperken tot de veertig aandachtswijken.

---

## Noten

- 1) Zie Regeerakkoord 2007 *Samen werken, samen leven*, pijler 'Sociale Samenhang': project 'Van Probleemwijk naar Prachtwijk'.
- 2) Sinds 2000 is het aantal wijken dat is geselecteerd voor dit beleid wel steeds ingeperkt (zie Musterd & Ostendorf 2009). Als we in deze studie spreken over 'aandachtswijken' dan bedoelen we daarmee de 40 wijken die in 2007 zijn geselecteerd door de toenmalige minister voor Wonen, Wijken en Integratie (WWI), Vogelelaar.
- 3) Zie ook EZ (2008), SER (2007), Tweede Kamer der Staten Generaal (2008), VROM-raad (2009), RWI (2007) en VROM (2006).
- 4) Zie bijvoorbeeld voor de effecten van herstructurering op leefbaarheid Wittebrood & Van Dijk (2007) of voor de effecten van stedenbouwkundige kwaliteit Lörzing & Harbers (2009), of voor de effecten van het verbeteren van de sociale cohesie en leefbaarheid VROM-raad (2009).
- 5) Dit is echter geen evaluatie van het wijkenbeleid. Indien in dit rapport het wijkenbeleid wordt genoemd dan bedoelen we daarmee het beleid gericht op het verminderen van achterstand en verbeteren van de leefbaarheid in wijken dat sinds 2007 wordt gevoerd. De analyse waarin de ontwikkeling van bedrijven in woonwijken wordt beschreven, is gebaseerd op de periode 1999 tot en met 2006. De analyse geeft dus een beeld van de situatie voorafgaand aan het actief voeren van wijkenbeleid.
- 6) Zie Marlet et al. 2008b.
- 7) Het is onwaarschijnlijk dat het vertrek van bedrijven uit wijken voortkomt uit een door gemeenten gevoerd uitplaatsingsbeleid in het kader van functiescheiding. Ten eerste kende dergelijk beleid haar hoogtepunt in de jaren zestig en zeventig (Verhorst 1989; Ebels 1997; 'Wergroep 2000' 1983) en is er de afgelopen decennia geen sprake van een formeel uitplaatsingsbeleid. In de *Nota Ruimte* (VROM et al. 2006: 87) wordt zelfs gesteld dat 'voor zover de schaal, gevaar of hinder van bedrijven en voorzieningen het toelaten functiemenging voorrang verdient.' Ten tweede tonen onze analyses dat de achterblijvende ontwikkeling in wijken geldt voor iedere sector en iedere omvangklasse. Niet alleen overlastgevendende bedrijven (vaak industriële of logistieke bedrijven) verlaten dus de wijk.
- 8) De analyses in deze studie zijn gebaseerd op gegevens uit de periode 1999–2006. De 40 aandachtswijken zijn pas in 2007 geselecteerd, wat betekent dat dit extra negatieve effect dus niet uit de selectie zelf voortkomt.
- 9) Het ministerie van EZ (2008) erkent dit ook: het aanpakken van (economische) knelpunten op wijkniveau moet worden gezien als een aanvulling op of verbijzondering van het reguliere lokale, regionale en landelijke economische en arbeidsmarktbeleid, gerechtvaardigd vanuit de gedachte dat zich in de wijk bepaalde problemen concentreren of juist specifieke kansen voordoen.
- 10) De analyses in hoofdstuk 5 zijn gebaseerd op surveydata (*The Survey on the Social Networks of Entrepreneurs*) uit het *High Potential Programme* (ICS/URU) van de Universiteit Utrecht (Schutjens & Steenbeek 2010).
- 11) In hoofdstuk 1 van de Verdieping komt naar voren dat dergelijke kleine bedrijven (2 tot 5 werkzame personen) ongeveer 14 procent van het totale aantal vestigingen in woonwijken uitmaken. In hoofdstuk 5 worden, door de selectie van de steekproef in buurten, juist relatief veel kleine bedrijven onderzocht (ongeveer 85 procent van de bedrijven). En door de sterkere buurtgebondenheid van juist deze kleine bedrijven is het berekende gemiddelde aandeel werknemers dat in de buurt woonachtig is, toch nog aanzienlijk.

# Verdieping





# Banen en bedrijven in stedelijke woonwijken



## 1.1 Inleiding

Een van de beleidsdoelstellingen van de ministeries van VROM en EZ is het bevorderen van leefbare stedelijke woonwijken. De ministeries gaan ervan uit dat ondernemerschap en bedrijvigheid de werkgelegenheid en economische groei stimuleren en daarmee bijdragen aan de leefbaarheidsdoelstellingen. Daarnaast zou nieuwe bedrijvigheid in de wijk de werkloosheid in die wijk kunnen bestrijden. Meer ondernemerschap in de wijk zou aldus positieve effecten hebben op de leefbaarheid in een wijk en voor meer werkgelegenheid zorgen, zo is de verwachting.

In dit hoofdstuk gaan we in op de economische context van deze beleidsdoelstellingen: hoe ziet de economische structuur van wijken eruit en wat zijn de recente trends en ontwikkelingen? Tot nu toe ontbreken er landsdekkende gegevens over het type bedrijven dat in woonwijken is gevestigd en hoe deze bedrijvigheid zich ontwikkelt ten opzichte van algemene trends in de bedrijvendynamiek. In dit hoofdstuk vullen we deze kennislacune door antwoord te geven op de volgende vragen:

- *Welk type bedrijven is gevestigd in welk type wijken?*
- *In hoeverre verschilt de ontwikkeling in bedrijfsvestigingen (en gerelateerde werkgelegenheid) in woonwijken van de algemene ontwikkeling in Nederland?*
- *Welke componenten van bedrijvendynamiek (oprichtingen, opheffingen, groei, krimp en verhuizingen) liggen ten grondslag aan de wijkspecifieke ontwikkeling, en in hoeverre wijkt die af van het Nederlandse gemiddelde?*

Alvorens antwoord te geven op deze vragen, staan we in de volgende paragraaf eerst stil bij de definiëring en selectie van stedelijke woonwijken waar de analyses in het vervolg van deze studie betrekking op hebben. Ook wordt ingegaan op de gebruikte data waaraan gegevens zijn ontleend over bedrijven en banen in Nederland en specifiek in stedelijke woonwijken.

In paragraaf 1.3 gaan we in de op economische structuur van wijken door naar de economische sectoren te kijken. In paragraaf 1.4 bespreken we de economische structuur aan de hand van de omvang van de bedrijvigheid. In paragraaf 1.5 staan vervolgens recente ontwikkelingen in wijken centraal. Deze structuur en ontwikkeling worden in paragraaf 1.6 in verschillende componenten van bedrijvendynamiek



ontleed. Na een algemeen beeld van deze dynamiek, zoomen we in paragraaf 1.7 en 1.8 respectievelijk in op ‘oprichtingen en opheffingen’ en ‘verhuizingen en groei’.

In de laatste paragraaf trekken we conclusies over de economische context van het wijkenbeleid. De resultaten in dit hoofdstuk vormen daarmee de *facts* en *figures* voor de empirische uitwerkingen in de latere hoofdstukken.

## 1.2 Selectie van stedelijke woonwijken en gebruikte data

### 1.2.1 Afbakening en selectie van stedelijke woonwijken

De ruimtelijke eenheid in dit onderzoek is ‘de wijk’. Om die wijk af te bakenen, zijn er grofweg twee manieren: de wijk- en buurtindeling van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en de postcodegebiedindeling. In deze studie hebben we de wijk, in navolging van Wittebrood en Van Dijk (2007) en Marlet et al. (2008a en 2008b), afgebakend als viercijferig postcodegebied (PC4). Deze indeling voldoet aan een aantal belangrijke eisen van ons onderzoek: voor het onderzoek is het belangrijk dat de analyse-eenheden stabiel zijn door de tijd, relatief uniform zijn samengesteld, en dat deze ruimtelijke gegevens zijn te combineren met gegevensbestanden over bedrijvendynamiek.

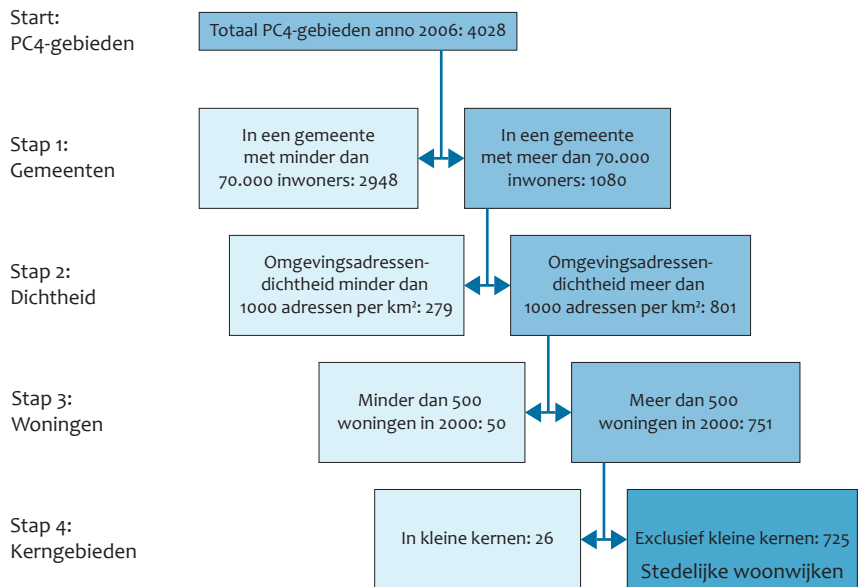
Een groot voordeel van de postcodegebieden is dat de begrenzingen ervan door de tijd inderdaad redelijk stabiel blijven, terwijl de landelijke wijk- en buurtindeling van het CBS regelmatig aan veranderingen onderhevig is.<sup>1</sup> Bovendien is de indeling in postcodegebieden uniformer; de omvang van wijken en buurten kan sterk variëren, omdat de gemeenten zelf de grenzen bepalen. Zo is het gemiddelde aantal woningen per buurt in Dordrecht bijvoorbeeld 400, terwijl dat in Amsterdam bijna 4.000 is (Wittebrood & Van Dijk 2007). Daarnaast zijn postcodegebieden makkelijker te koppelen aan gegevens uit andere databestanden. Tot slot wordt ook in beleid voor de aandachtswijken veelvuldig gebruikgemaakt van de postcode-indeling: zo zijn de veertig aandachtswijken vastgesteld op basis van postcodegrenzen.

Postcodegebieden hebben echter ook een nadeel: ze zijn in sommige gemeenten relatief omvangrijk en daardoor meer heterogeen dan buurten die zijn ingedeeld naar onder andere woningvoorraad en bevolkingsamenstelling. Alleen in de drie grootste gemeenten, waar de indeling in postcodegebieden redelijk overeenkomt met de landelijke buurtindeling, speelt die heterogeniteit minder een rol.

Voor het onderzoek zijn 725 wijken geselecteerd. In figuur 1.1 staan de vier selectiecriteria van die postcodegebieden. Het eerste criterium is dat de wijken moeten liggen in een gemeente met meer dan 70.000 inwoners. Dit betreft, naast de vier grote steden, alle gemeenten uit de G27: een samenwerkingsverband van de 27 middelgrote steden in het kader van het grotestedenbeleid. We sluiten daarmee aan bij het grotestedenbeleid, vanuit de gedachte dat de kansen en problemen in wijken zich vooral voordoen in steden. Dit criterium komt overeen met de keuze voor de aandachtswijken van VROM, die allemaal liggen in steden met meer dan 75.000 inwoners (Schiedam is de kleinste gemeente met een aandachtswijk). Om ‘beleidsneutraal’ te kunnen analyseren – G27-gemeenten zijn immers onderdeel van stedelijk en wijkgericht beleid –, nemen we ook gemeenten mee die wat betreft omvang ‘lijken’ op deze beleidsmatig gekozen gemeenten. Een ondergrens van 70.000 inwoners komt daar globaal mee overeen. Het komt erop neer dat we de

Figuur 1.1

Selectie stedelijke woonwijken



grootste 48 gemeenten in Nederland meenemen. Uitzondering op deze regel is de gemeente Westland, die bestaat uit meerdere kleine kernen; deze gemeente heeft een minder stedelijk profiel.

Het tweede selectiecriteria is dat de wijk zelf een bepaalde dichtheid dient te hebben. We zijn niet geïnteresseerd in rurale gebieden (ook al vallen ze binnen een stedelijke gemeente). Het criterium dat we hebben gehanteerd is dat de omgevingsadressendichtheid (oad) moet vallen binnen de schaal zeer tot matig stedelijk: categorie 1, 2 en 3, zoals het CBS deze heeft opgesteld.<sup>2</sup>

Aangezien de focus van het onderzoek de stedelijke woonwijk is, is een derde criterium dat er meer dan 500 woningen in het postcodegebied moeten liggen. Peildatum is 2000. Dit criterium sluit aan bij de definitie van een stedelijke woonwijk van Wittebrood en Van Dijk (2007). Door dit criterium worden postcodegebieden eruit gefilterd die worden gedomineerd door veel (adressen van) bedrijven, zodat de overgebleven wijken hoofdzakelijk een woonfunctie hebben (50 postcodegebieden vielen hierdoor af).

Tot slot zijn wijken in kleine zelfstandige kernen rond de geselecteerde gemeenten uitgesloten. Het gaat dan bijvoorbeeld om Lisserbroek in de gemeente Haarlemmermeer of Rosmalen bij 's-Hertogenbosch. De uiteindelijke selectie van de wijken is weergegeven in figuur B1.1 in bijlage 1.

De 725 geselecteerde wijken zijn verder te verbijzonderen naar aandachtswijken, binnensteden, wijken waarin een bedrijventerrein ligt, en meer 'pure' woonwijken. We beschouwen deze locaties als aparte woonwijktypen, omdat ze een bijzondere economische specialisatie of dynamiek kennen.

	Postcodegebieden		Vestigingen		Banen	
	Absoluut	Percentage	Absoluut	Percentage	Absoluut	Percentage
Nederland totaal	4.028	100,0	785.851	100,0	7.204.394	100,0
Pure woonwijk	372	9,2	120.202	15,3	1.030.029	14,3
Met bedrijventerrein	314	7,8	111.348	14,2	1.328.646	18,4
Binnenstad	39	1,0	50.545	6,4	529.655	7,4
Stedelijke woonwijk totaal	725	18,0	282.095	35,9	2.888.330	40,1
Aandachtswijk	83	2,1	26.583	3,4	237.804	3,3

De tabel toont het gemiddelde aantal vestigingen en banen in stedelijke woonwijken voor de periode 1999 – 2006. Bron: LISA (2007)

Voor de analyses maakt het namelijk uit of er een werklocatie<sup>3</sup> (bedrijventerrein) binnen een woonwijk ligt of dat deze wijk uitsluitend een woonfunctie heeft. Bedrijventerreinen kennen immers een geheel eigen economische structuur en dynamiek (zie Weterings et al. 2008). Eenzelfde redenering gaat op voor binnensteden, met een concentratie aan detailhandel. Tegelijkertijd concentreren zich in de binnensteden vaak ook de problemen door overlast, geweld en diefstal. Het is belangrijk om hier rekening mee te houden in de analyses in hoofdstuk 3 en 4 (over de relatie tussen leefbaarheid en bedrijvigheid). Wat overblijft, zijn ‘pure woonwijken’ met hoofdzakelijk een woonfunctie, waar minder formele bedrijfspanden beschikbaar zijn, zeker als het industriële of logistieke activiteiten betreft. Tot slot beschouwen we ook aandachtswijken als een afzonderlijk woonwijktype. Omdat deze wijken beleidsmatig veel aandacht krijgen, is het interessant te bezien in hoeverre deze wijken zich ook in termen van economische structuur en dynamiek onderscheiden van andere wijken.<sup>4</sup>

### 1.2.2 Data

Informatie over banen en bedrijven(dynamiek) is verkregen uit het LISA-vestigingenregister, de gekoppelde jaargangen van 1999 tot en met 2006. Dit bestand bevat gegevens over iedere vestiging in Nederland waar betaald werk werd verricht, waarbij gegevens over de sector, het aantal banen, en het adres bekend zijn. Het vestigingenregister is longitudinaal gemaakt. Daardoor is het mogelijk bedrijven door de tijd te volgen en bedrijfsdemografische veranderingen (oprichting, opheffing, verhuizing) waar te nemen. Voor een uitgebreide toelichting op de totstandkoming van het LISA-bestand – koppeling van bestanden, definitie van een baan, betrouwbaarheid, enzovoort – zie Van Oort et al. (2007b). In tabel 1.1 is te zien hoeveel vestigingen en banen er voorkomen in de verschillende wijken.

### 1.3 Sectoren

In woonwijken komen bedrijven en organisaties uit verschillende sectoren voor (zie figuur 1.2 en bijlage 2). De stedelijke woonwijken kenmerken zich door een sectorstructuur met een kleiner aandeel vestigingen en banen in de industrie,

bouwnijverheid en logistiek, en een groter aandeel in de zakelijke diensten, consumentendiensten en overheid en non-profit (in vergelijking tot Nederland als geheel en overig Nederland).

Door schaalvergroting en uitplaatsing zijn veel industriële en distributiefuncties uit woonwijken verdwenen (Ebels 1997; Verhorst 1989; Werkgroep 2000 1983). Deze ontwikkeling is ook gefaciliteerd door de lokale overheden, die nieuwe bedrijventerreinen lieten aanleggen aan de stadsranden (PBL 2009).

Dienstensectoren zijn gezien hun beperkte ruimtevrage en hinder (stank, geluid) makkelijker in woongebieden in te passen. Ook de overheid en non-profitsector is vaker in stedelijke woonwijken te vinden. Vestigingen in deze sector worden doorgaans in woonwijken gepland en verspreid over de stad aangeboden, omdat ze een verzorgende functie hebben voor bewoners, zoals scholen of een stadsdeelkantoor.

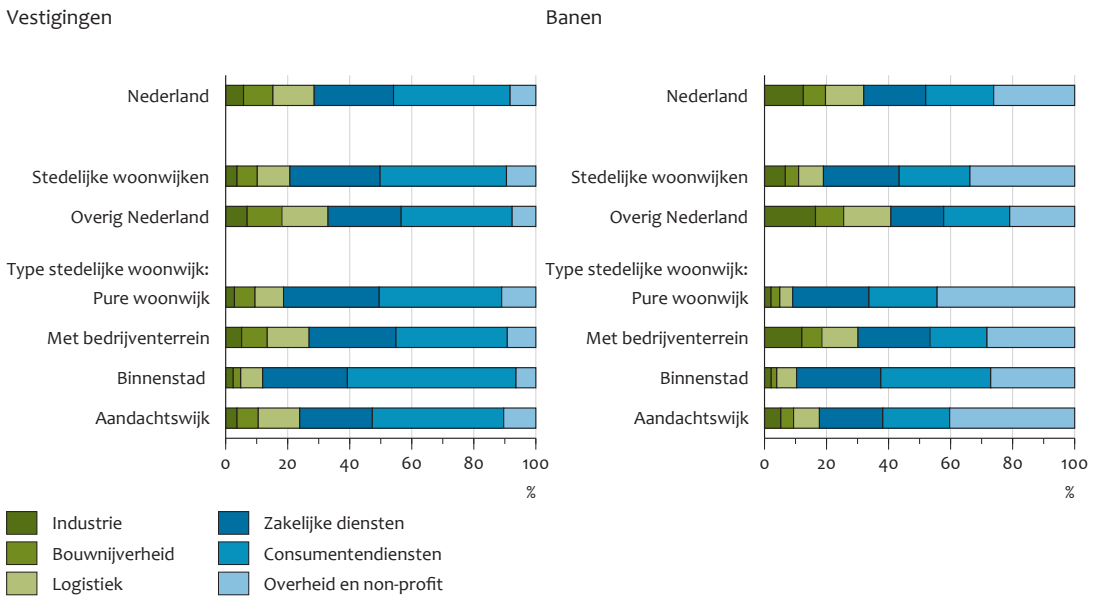
De soort bedrijvigheid verschilt per woonwijktype (zie ook figuur 1.2). In pure woonwijken zijn relatief meer vestigingen en banen in de overheid en non-profitsector te vinden (11 procent van de vestigingen en 44 procent van de banen). Vooral het aandeel banen is groot: de vestigingen hebben gemiddeld veel werknemers. Het aandeel banen in de industrie, bouwnijverheid en logistiek is juist lager in pure woonwijken. Door de nadrukkelijke woonfunctie in pure woonwijken zijn vestigingen in deze sectoren moeilijker in te passen, gezien hun ruimtevrage en hinder voor de woonomgeving. Toch bestaat ook in pure woonwijken nog steeds een deel van de vestigingen uit industrie (2,8 procent), bouwnijverheid (6,6 procent) en logistiek (9,2 procent).<sup>5</sup>

Stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein kenmerken zich door een groter aandeel industrie, bouwnijverheid en logistiek. De aanwezigheid van een bedrijventerrein binnen een stedelijke woonwijk heeft dus invloed op de sectorstructuur: op bedrijventerreinen zijn de sectoren industrie, bouwnijverheid en logistiek oververtegenwoordigd (Weterings et al. 2009).

Ook binnensteden wijken af: het percentage consumentendiensten ligt aanzienlijk hoger dan gemiddeld in een woonwijk. Dit heeft te maken met de concentratie aan detailhandel in binnensteden. Tot slot kennen aandachtswijken een lager percentage zakelijke diensten – vooral uitgedrukt in het aandeel vestigingen – en een hoger percentage overheid en non-profit. Ook een groter aandeel vestigingen in de logistiek valt op.

## 1.4 Omvang van bedrijven

Wat is de omvang van bedrijven in stedelijke woonwijken, wijkt die af van het Nederlands gemiddelde en zijn er verschillen tussen de woonwijktypen? Om de omvang van de bedrijven te onderzoeken, zijn ze ingedeeld in zes omvangklassen, te weten: eenpersoonsbedrijven, bedrijven met 2–5 medewerkers, bedrijven met 6–10 medewerkers, bedrijven met 11–50 medewerkers, bedrijven met 51–250 medewerkers en bedrijven met meer dan 250 medewerkers.<sup>6</sup> De verdeling van omvangklassen voor Nederland als geheel, niet-stedelijke woonwijklocaties (Nederland rest) en de verschillende woonwijktypen is weergegeven in figuur 1.3.

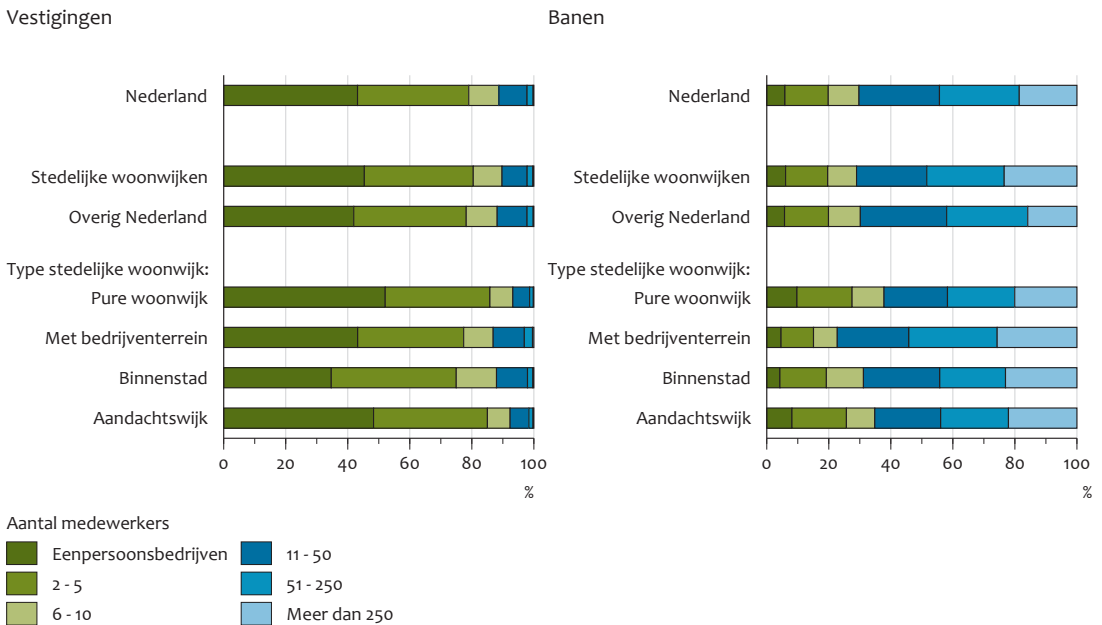


Bron: LISA (2007)

Figuur 1.3 laat zien dat de bedrijfsomvang in stedelijke woonwijken wordt gekenmerkt door een iets groter aandeel eenpersoonsbedrijven (45 procent tegenover 42 procent voor ‘overig Nederland’) en juist een kleiner aandeel vestigingen in de overige omvangklassen, hoewel de verschillen beperkt zijn.<sup>7</sup> Het contrast tussen pure woonwijken en de rest van Nederland is groter: in pure woonwijken ligt het aandeel eenpersoonsbedrijven aanzienlijk hoger (52,1 procent). Door een toename van het aantal uitbestedingen van bedrijven, de ICT-ontwikkelingen en de opkomst van de commerciële en zakelijke diensten is het aantal kleinschalige bedrijven toegenomen (Schutjens et al. 2007). Juist kleine bedrijven zijn goed in te passen in woongebieden, in tegenstelling tot grote, ruimteconsumerende bedrijven. Bovendien is de drempel om een (klein) bedrijf te starten aan de woning of in een kleinschalig bedrijfspand in de wijk lager dan op een formele bedrijfslocatie, waar bedrijfspanden vaak groter en duurder zijn. Stedelijke woonwijken met een bedrijventerreinlocatie worden gekenmerkt door een iets kleiner aandeel eenpersoonsbedrijven (43 procent) in vergelijking tot het woonwijkgemiddelde, en juist een groter aandeel bedrijven met meer werknemers. Uit eerder onderzoek blijkt dan ook dat er relatief grote bedrijven op bedrijventerreinen zijn gevestigd (Weterings et al. 2008). Binnensteden hebben een opvallend lager aandeel eenpersoonsbedrijven (34,7 procent) en een hoger aandeel vestigingen met 2–5 medewerkers (40 procent tegenover 35 procent voor stedelijke woonwijken totaal). Een verklaring voor het lage aandeel eenpersoonsbedrijven ligt wellicht in de hoge toetredingsbarrières in binnenstadmilieus; de huurprijzen zijn er relatief hoog.

Figuur 1.3

Omvang bedrijven, gemiddeld 1999 – 2006



Bron: LISA (2007)

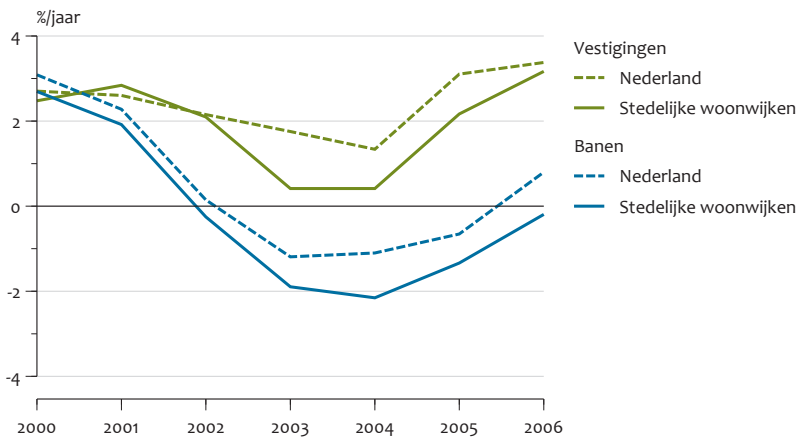
Wanneer de verdeling over bedrijfsomvang wordt geanalyseerd naar banen in plaats van vestigingen, ontstaat een omgekeerd patroon. Eenpersoonsbedrijven vertegenwoordigen maar een klein deel van de totale werkgelegenheid (ongeveer 6 procent). Vooral vestigingen met meer dan 11 medewerkers leveren de grootste bijdrage aan de totale werkgelegenheid. In stedelijke woonwijken vertegenwoordigen vestigingen met meer dan 250 medewerkers zelfs nog een groter aandeel van de werkgelegenheid dan in Nederland als geheel. Dit geldt ook voor pure woonwijken.

Concluderend kan worden gesteld dat de gemiddelde bedrijfsomvang in stedelijke woonwijken maar beperkt afwijkt van die van Nederland als geheel: het aandeel eenpersoonsbedrijven ligt iets hoger en het aandeel bedrijven met meer werknemers iets lager. Kijken we alleen naar pure woonwijken, dan zijn de verschillen iets groter. Uitgedrukt in banen zijn het nog steeds grote bedrijven die voor het grootste deel van de werkgelegenheid zorgen (zowel in stedelijke woonwijken in het algemeen als ook in pure woonwijken). De economie in stedelijke woonwijken draait dus niet alleen om kleinschaligheid.

## 1.5 Economische ontwikkelingen in wijken

### 1.5.1 Toename van vestigingen en werkgelegenheid

Zowel de ontwikkeling in het aantal vestigingen als de ontwikkeling van het aantal banen blijft in stedelijke woonwijken achter bij het Nederlands gemiddelde (zie



Bron: LISA (2007)

figuur 1.4) Gemiddeld nam in de periode 1999–2006 het aantal bedrijfsvestigingen in Nederland toe met 2,4 procent per jaar, tegenover 1,9 procent per jaar in stedelijke woonwijken.<sup>8</sup> Uitgedrukt in werkgelegenheid is dit een gemiddelde jaarlijkse groei van 0,4 procent in Nederland tegenover -0,2 procent in stedelijke woonwijken. Met andere woorden: stedelijke woonwijken verliezen terrein ten opzichte van andere locaties in Nederland. Een vergelijking met de werkgelegenheidsontwikkeling op bedrijventerreinen leert dat daar het aantal banen juist sneller toeneemt dan gemiddeld in Nederland het geval is (zie hiervoor Weterings et al. 2008).

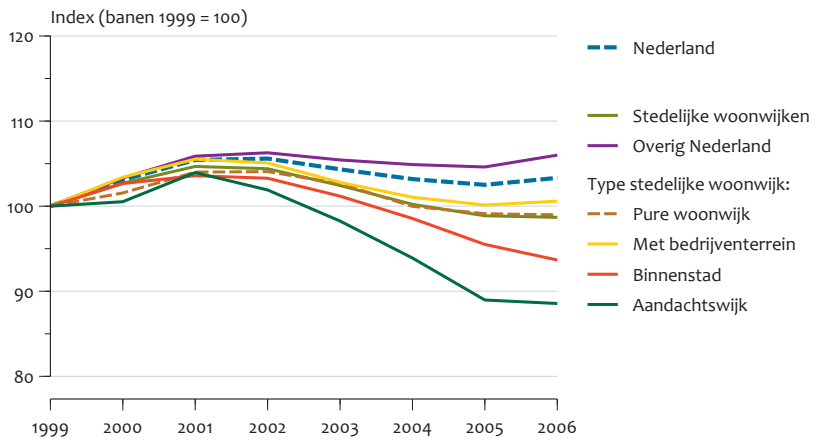
Ook de economische conjunctuur is duidelijk herkenbaar in figuur 1.4, met een dip in de periode 2002–2004. Deze periode van laagconjunctuur heeft een grotere impact gehad in stedelijke woonwijken: de negatieve ontwikkeling wordt eerder ingezet, is sterker en het herstel vindt later plaats. Dit zal deels te maken hebben met de oververtegenwoordiging van zakelijke diensten in stedelijke woonwijken; een sector die in deze periode van laagconjunctuur veel verlies heeft geleden. Een andere verklaring is dat bedrijven steeds vaker een bedrijventerrein kiezen boven een locatie in een woonwijk. Verderop in dit hoofdstuk staan we stil bij de bedrijvendynamiek die ten grondslag ligt aan deze ontwikkelingen.

### 1.5.2 Ontwikkeling per woonwijktype

In figuur 1.5 bekijken we de werkgelegenheidsontwikkeling per woonwijktype. Wat opvalt, is de negatieve werkgelegenheidsontwikkeling in aandachtswijken. Dit is opmerkelijk, omdat aandachtswijken voor de ene helft bestaan uit pure woonwijken en voor de andere helft uit stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein; de werkgelegenheidsontwikkeling voor pure woonwijken is namelijk slechts licht negatief en voor stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein zelfs licht positief. Klaarblijkelijk nemen aandachtswijken een uitzonderlijke (negatieve) positie in binnen het geheel aan stedelijke woonwijken. De werkgelegenheidsontwikkeling in pure woonwijken

Figuur 1.5

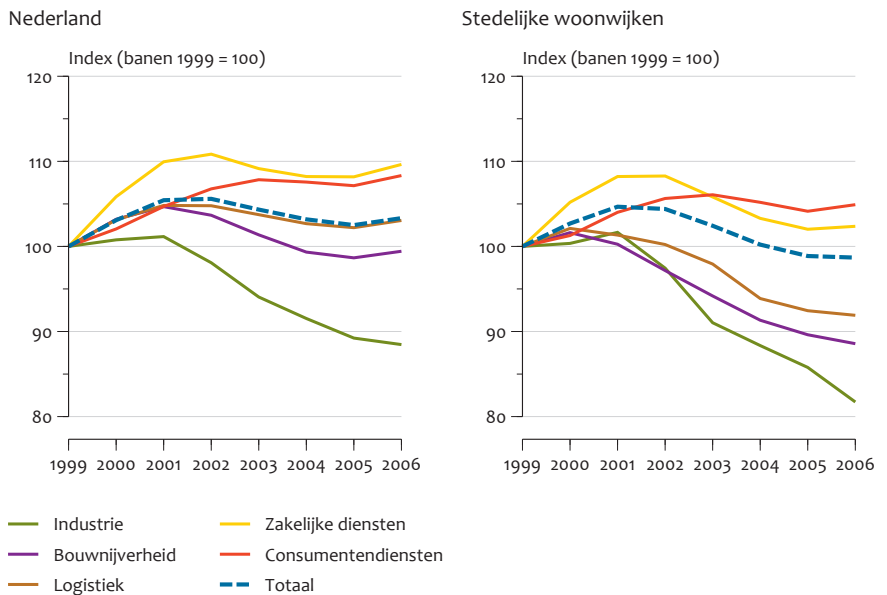
Werkgelegenheid



Bron: LISA (2007)

Figuur 1.6

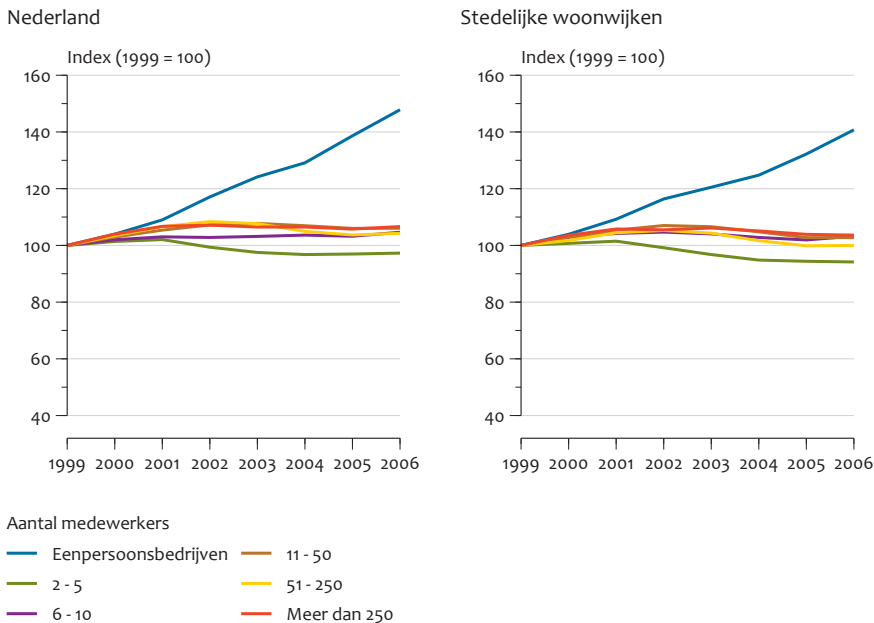
Sectorale werkgelegenheid



Bron: LISA (2007)

komt overeen met het stedelijk woonwijkgemiddelde. Tot slot ligt ook de werkgelegenheidsontwikkeling van binnensteden onder het stedelijk woonwijkgemiddelde (zie ook Van Oort en Ritsema (2010) voor specifieke trends in binnensteden).





Bron: LISA (2007)

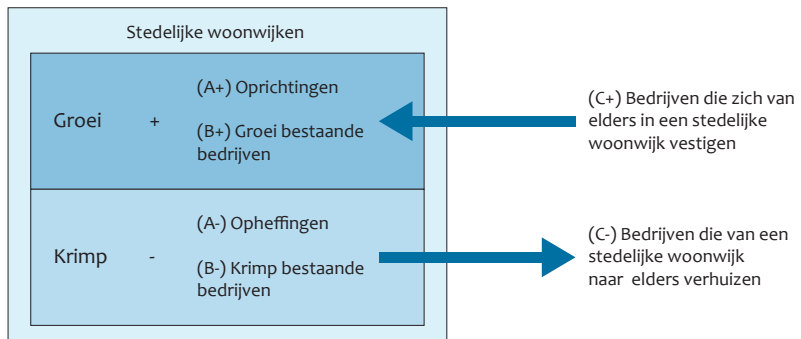
### 1.5.3 Sectorale werkgelegenheidsontwikkeling

De eerdere constatering dat sectoren in stedelijke woonwijken terrein verliezen ten opzichte van andere locaties in Nederland, geldt voor alle sectoren en niet voor enkele in het bijzonder. Vergelijken we de sectorale werkgelegenheidsontwikkeling over de periode 1999–2006 van Nederland met die van stedelijke woonwijken, dan zien we namelijk een algemene trend waarbij krimpsectoren harder krimpen in stedelijke woonwijken en groeisectoren er minder hard groeien (zie indexcijfers in figuur 1.6). Een uitzondering vormt de logistieke sector die over de gehele periode gezien in Nederland nog een licht positieve ontwikkeling kende, terwijl deze sector zich in stedelijke woonwijken negatief ontwikkelde.

### 1.5.4 Ontwikkeling naar omvang van bedrijven

Voorals het aantal eenpersoonsbedrijven is sterk toegenomen in stedelijke woonwijken (zie figuur 1.7). Maar deze toename blijft achter bij het Nederlandse gemiddelde: op andere locaties neemt het aantal eenpersoonsbedrijven nog sneller toe. Een afname is waarneembaar bij het aantal vestigingen met 2–5 medewerkers, en deze afname is sterker in stedelijke woonwijken.

Op basis van de ontwikkeling naar omvangklassen kan wederom worden geconcludeerd dat stedelijke woonwijken terrein verliezen, ongeacht het type bedrijven; voor iedere omvangklasse van bedrijven geldt dat de stedelijke woonwijken achterblijven bij andere locaties in Nederland. Een algemene toename van het aantal kleine bedrijven in Nederland heeft er niet toe geleid dat de stedelijke woonwijken weer vaker wordt verkozen als vestigingsplaats: elders neemt het aantal vestigingen in iedere omvangklasse sneller toe, ook het aantal eenpersoonsbedrijven.



### 1.6 Bedrijvendynamiek: oprichtingen, opheffingen, groei, verhuizingen

Het voorgaande leidt tot de vraag welke dynamiek ten grondslag ligt aan de achterblijvende ontwikkeling van stedelijke woonwijken. Om die te onderzoeken, hebben we de ontwikkeling in het aantal bedrijfsvestigingen en de werkgelegenheid uiteengelegd in de verschillende samenstellende componenten van bedrijvendynamiek: oprichting, opheffing, groei, krimp<sup>9</sup> en verhuizing van bedrijven. Al deze verschillende aspecten van bedrijvendynamiek kunnen leiden tot mutaties in de aanwezigheid van bedrijven in wijken en daarmee tot een toe- of afname van de werkgelegenheid in woonwijken (Birch 1979; Weterings et al. 2008; Van Oort et al. 2007a;). Figuur 1.8 geeft de bedrijvendynamiek schematisch weer in de ruimtelijke context van de wijk.

Het aantal bedrijfsvestigingen in stedelijke woonwijken neemt toe door de oprichting van nieuwe bedrijven (A+) en door de bedrijven die naar stedelijke woonwijken toe verhuizen (C+). Daarentegen vindt er een afname plaats door opheffingen (A-) en het vertrek van bedrijven naar andere locaties (C-). Ook de werkgelegenheid kan toe- of afnemen door de oprichting en komst van nieuwe bedrijven enerzijds en de opheffing en het vertrek van bedrijven anderzijds. Bovendien kunnen bestaande bedrijven in stedelijke woonwijken groeien (B+) en krimpen (B-) waardoor er een mutatie in de werkgelegenheid plaatsvindt.

In tabel 1.2 staat in hoeverre iedere component bijdraagt aan een toe- of afname van het aantal vestigingen en banen (in percentages gemiddeld per jaar, 1999–2006). De saldo's van de verschillende componenten tellen op tot de totale ontwikkeling. De beschreven ontwikkelingen in paragraaf 1.5 zijn hierin af te lezen: in Nederland nam het aantal banen gemiddeld per jaar toe met 0,4 procent en het aantal vestigingen met 2,4 procent, tegenover een afname van het aantal banen met -0,2 in stedelijke woonwijken en een toename van het aantal vestigingen met 1,9 procent. Aandachtswijken en binnensteden ontwikkelen zich iets onder het stedelijk woonwijkgemiddelde, in tegenstelling tot stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein, die zich positiever ontwikkelen.

	Nederland		Stedelijke woonwijk		Pure woonwijk		Met bedrijventerrein		Binnenstad		Aandachtswijken	
	Vestigingen	Banen	Vestigingen	Banen	Vestigingen	Banen	Vestigingen	Banen	Vestigingen	Banen	Vestigingen	Banen
Oprichtingen	10,7	4,4	12,2	5,2	13,0	6,1	12,2	4,6	10,5	5,5	14,0	5,8
Beëindigingen	-8,3	-4,8	-9,9	-5,6	-10,4	-6,4	-9,6	-5,1	-9,4	-5,7	-11,8	-6,5
<b>Saldo</b>	<b>2,4</b>	<b>-0,4</b>	<b>2,3</b>	<b>-0,4</b>	<b>2,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>2,6</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,1</b>	<b>-0,2</b>	<b>2,2</b>	<b>-0,7</b>
Uit wijk vertrokken *	**	**	-1,2	-1,0	-2,9	-2,7	-2,8	-1,9	-2,8	-2,0	-3,8	-3,5
In wijk gevestigd*	**	**	0,8	0,7	2,2	2,0	2,7	1,9	2,3	1,4	3,0	2,3
<b>Saldo*</b>			<b>-0,4</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>-0,5</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,8</b>	<b>-1,2</b>
Groei bestaande bedrijven	12,9	6,6	11,3	6,2	9,3	6,2	12,7	6,3	12,9	5,7	9,9	6,0
Krimp bestaande bedrijven	11,3	-5,8	-10,2	-5,7	-8,3	-5,4	-11,5	-5,7	-11,7	-5,9	-9,2	-5,8
<b>Saldo</b>	<b>-</b>	<b>0,8</b>	<b>-</b>	<b>0,5</b>	<b>-</b>	<b>0,8</b>	<b>-</b>	<b>0,6</b>	<b>-</b>	<b>-0,2</b>	<b>-</b>	<b>0,2</b>
<b>Totale ontwikkeling</b>	<b>2,4</b>	<b>0,4</b>	<b>1,9</b>	<b>-0,2</b>	<b>1,9</b>	<b>-0,2</b>	<b>2,5</b>	<b>0,1</b>	<b>0,6</b>	<b>-1,0</b>	<b>1,4</b>	<b>-1,7</b>

De tabel toont de gemiddelde bedrijvendynamiek over de periode 1999–2006 in stedelijke woonwijken en in de verschillende woonwijktypologieën. Bron: LISA (2007)

- \* Een groot deel van de bedrijven verhuist ook tussen stedelijke woonwijken, dat wil zeggen van de ene stedelijke woonwijk naar de andere. Verschillen in vestigende en vertrekkende bedrijven tussen de verschillende woonwijktypen kunnen daarom niet met elkaar worden vergeleken. Woonwijktypen met minder postcodegebieden (binnensteden (39) en aandachtswijken (83)) hebben bijvoorbeeld een grotere kans op vestigende of vertrekkende bedrijven, en bij stedelijke woonwijken (met de meeste postcodegebieden (725)) is de kans op ‘tussenverhuizingen’ juist groter (dan die op vestigende en vertrekkende bedrijven). De saldo’s kunnen daarentegen wel met elkaar worden vergeleken; dus de ene woonwijktypologie kent een positiever verhuissaldo dan de andere.
- \*\* Vestigende en vertrekkende bedrijven voor Nederland als geheel kunnen niet worden bepaald, omdat Nederland een gesloten systeem vormt. We beschikken niet over gegevens van bedrijven die zich vanuit het buitenland vestigen in Nederland, of andersom, bedrijven die naar het buitenland vertrekken.

### 1.6.1 Oprichtingen en opheffingen in stedelijke woonwijken

In stedelijke woonwijken worden meer bedrijven opgericht dan gemiddeld in Nederland (12,2 procent tegenover 10,7 procent, zie tabel 1.2). Ook draagt de oprichting van bedrijven in stedelijke woonwijken in grotere mate bij aan de werkgelegenheidscreatie (5,2 procent tegenover 4,4 procent). Er worden echter ook meer bedrijven opgeheven, resulterend in gelijke saldo’s voor stedelijke woonwijken en Nederland als geheel. In de literatuur blijkt dan ook dat oprichtingen en opheffingen sterk met elkaar samenhangen (zie ook het tekstkader ‘Samenhang tussen oprichtingen en opheffingen van bedrijven’). Stedelijke woonwijken kennen dus meer dynamiek in de oprichting en opheffing van bedrijven.

Kijken we naar de verhuisdynamiek in tabel 1.2, dan valt op dat er ieder jaar meer bedrijven vertrekken uit stedelijke woonwijken dan er zich vestigen. Dit negatieve verhuissaldo is een van de oorzaken van de achterblijvende ontwikkeling in stedelijke woonwijken. Door een vertrekoverschot verliezen stedelijke woonwijken ieder jaar bedrijven en de daaraan gekoppelde werkgelegenheid aan andere locaties in Nederland. Uit eerder onderzoek blijkt dat bedrijventerreinen en kantoorlocaties juist te maken hebben met een vestigingsoverschot (zie Weterings et al. 2008: 65). Per saldo vertrekken bedrijven dus uit woongebieden naar meer formele locaties (zie ook Weterings & Raspe 2010).

Overigens verhuist het grootste gedeelte van de bedrijven van de ene stedelijke woonwijk naar de andere, zoals af te lezen is in tabel 1.3. Ongeveer 60 procent van het totale aantal bedrijven dat verhuist, verhuist van de ene stedelijke woonwijk naar de andere. Uit eerdere studies blijkt dat ongeveer driekwart van de bedrijven binnen de gemeentelijke grenzen verhuist (Van Oort et al. 2007a); veel van deze bedrijven verhuizen dus ook nog eens tussen wijken. Vooral bedrijven uit de consumentendiensten verkiezen vaker opnieuw een stedelijke woonwijk wanneer er wordt verhuist: maar liefst 63 procent verhuist tussen stedelijke woonwijken. Veel van deze bedrijven zullen voor hun afzet georiënteerd zijn op de wijk en daarom niet snel voor een ander locatietype kiezen. Ook bedrijven in de zakelijke diensten verhuizen relatief vaak tussen stedelijke woonwijken. Voor een deel zal de verhuizing van een bedrijf van de ene stedelijke woonwijk naar de andere een wijziging van de woonlocatie betreffen: een deel van deze bedrijven is georganiseerd vanuit de woning (Hagens et al. 2009; Mackloet et al. 2006), waaronder zzp'ers die staan ingeschreven op het woonadres.

### Samenhang tussen oprichtingen en opheffingen van bedrijven

*De opheffing van bedrijven hangt sterk samen met de oprichting van bedrijven: in gebieden waar veel bedrijven worden opgericht, worden eveneens veel bedrijven opgeheven (Santarelli & Vivarelli 2007). Over deze samenhang zijn diverse hypothesen geformuleerd (Brouwer & Van Wissen 2005). De concurrentiehypothese stelt dat een toename van het aantal oprichtingen leidt tot meer concurrentie. Een toename van de concurrentie leidt weer tot meer opheffingen (van bestaande bedrijven die worden beconcurrerd door nieuwe bedrijven), meer opheffingen bieden op hun beurt weer ruimte voor nieuwe oprichtingen (Brouwer & Van Wissen 2005).*

*De marshallhypothese sluit het meest aan bij de liability of newness van bedrijven: jonge bedrijven lopen een hoger risico op mislukking dan oudere bedrijven. Naarmate de bestaansduur van bedrijven toeneemt, neemt de kans op overleving toe. Jonge bedrijven zijn kwetsbaar, er moeten immers bedrijfsroutines worden aangeleerd die kapitaal en creativiteit vergen, er moeten informatie- en toeleveringsnetwerken en een stabiele klantenkring worden opgebouwd, en er moet vaak personeel worden aangetrokken (Brüderl & Schüssler 1990). Jonge bedrijven zijn dus niet zo zeer kwetsbaar vanwege hun bestaansduur op zich, maar vanwege de beperkte capaciteiten en een gebrek aan hulpbronnen. Indien in een bepaald jaar veel nieuwe bedrijven worden opgericht, zullen er in de daaropvolgende jaren ook veel opheffingen zijn. Bedrijven zijn immers vooral in de eerste jaren erg kwetsbaar.*

	Totaal	Industrie	Bouwnijverheid	Logistiek	Zakelijke diensten	Consumenten-diensten
Verhuisd (absoluut)	11.855	479	553	1.875	5.524	3.423
In wijk gevestigd	16,2%	21,0%	19,2%	19,3%	15,8%	14,4%
Uit wijk vertrokken	24,6%	31,0%	31,1%	28,4%	23,2%	22,3%
Verhuisd naar andere stedelijke woonwijk	59,2%	48,1%	49,7%	52,3%	61,0%	63,3%

De tabel toont het gemiddeld aantal vestigende en vertrekkende bedrijven, en bedrijven die van de ene stedelijke woonwijk naar de andere verhuizen, als percentage van het totaal (in de wijk gevestigd, uit de wijk vertrokken en tussen wijken verhuisd opgeteld), gemiddeld over de periode 1999 – 2006. Bron: LISA (2007)

In het algemeen verhuizen bedrijven in de zakelijke dienstverlening vaker en in de industrie en bouwnijverheid juist minder vaak (zie figuur 1.9). Een logische verklaring hiervoor is dat bedrijven in de industrie en bouwnijverheid meer investeren in het bedrijfspan en de productiemiddelen, waardoor de verhuizing van een industrieel of bouwbedrijf met grotere kosten en organisatieproblemen gepaard gaat dan bijvoorbeeld die van een kantoorhoudend bedrijf in de zakelijke dienstverlening.

De tweede verklaring voor het achterblijven van de ontwikkeling in stedelijke woonwijken vormt het lage aandeel bedrijven dat groeit. De groei en krimp van bestaande bedrijven wijken in stedelijke woonwijken af van het landelijk patroon (zie tabel 1.2); het aandeel bedrijven dat groeit ligt er onder het Nederlands gemiddelde. Veel bedrijven willen waarschijnlijk ook niet groeien en belanden al snel in een stabiele fase (Garnsey 1998). Sommige ondernemers zijn tevreden met een klein bedrijf en hebben niet de ambitie om te groeien (Van Engelenburg & Stam 2000), of hebben naast een eigen bedrijf nog een baan in loondienst (*quasi self-employment*; Wenekers 2008: 28), waardoor de groeiambitie beperkt is. Dit type ondernemers zal vooral in woonwijken te vinden zijn in de vorm van een bedrijf aan huis of een zzp'er die staat ingeschreven op het woonadres.

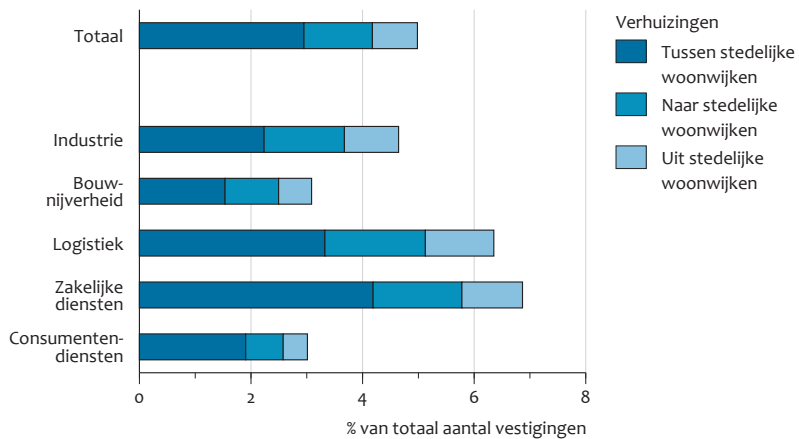
Ook het relatieve werkgelegenheidseffect van groeiende bedrijven is lager dan in Nederland als geheel. Hoewel bedrijven in stedelijke woonwijken ook minder vaak te maken hebben met krimp en het relatieve effect van krimpende bedrijven op de werkgelegenheid ook lager is, ligt het saldo van groei en krimp onder het Nederlands gemiddelde.

### 1.6.2 Bedrijvendynamiek naar type woonwijk

Vergelijken we de verschillende woonwijktypen, dan valt een aantal zaken op. In pure woonwijken worden meer bedrijven opgericht, waarbij ook de bijdrage aan de creatie van nieuwe werkgelegenheid groter is. In aandachtswijken ligt het percentage oprichtingen nog hoger, al ligt het relatieve werkgelegenheidseffect onder dat van pure woonwijken. Met andere woorden: in aandachtswijken is meer turbulentie. Stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein en binnensteden kennen juist een lagere dynamiek: minder oprichtingen en minder opheffingen. Een mogelijke verklaring is dat bedrijventerreinen meer 'volwassen', groeiende bedrijven aantrekken en

Figuur 1.9

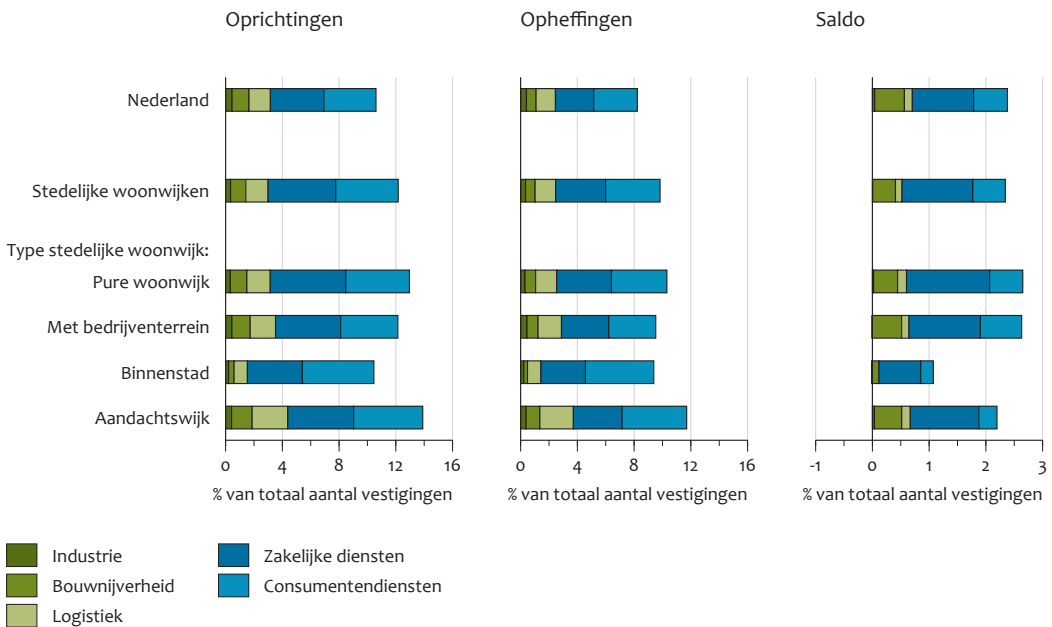
Verhuizingen bedrijven per sector, gemiddeld per jaar 1999 – 2006



Bron: LISA (2007)

een minder voor de hand liggende locatie zijn om een bedrijf te starten (Weterings et al. 2008). De aanwezigheid van een bedrijventerrein binnen de stedelijke woonwijk beïnvloedt dus de gemiddelde dynamiek aldaar. Voor binnensteden kan wederom een verklaring worden gezocht in de hoge toetredingsbarrières – eenzelfde verklaring als voor een kleiner aandeel eenpersoonsbedrijven in paragraaf 1.4. Kijken we naar de andere componenten van bedrijvendynamiek, dan zien we dat het vertrekoverschot in pure woonwijken iets boven het stedelijk woonwijkgemiddelde ligt. Dit overschot wordt deels gecompenseerd door de aanwezigheid van een groter percentage groeiende bedrijven (en een groter effect hiervan op de werkgelegenheidscreatie). Stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein worden daarentegen gekenmerkt door een zeer klein vertrekoverschot en zelfs door een licht positief effect van het verhuissaldo op de creatie van nieuwe banen. Dit sluit aan bij de eerdere notie dat bedrijventerreinen een vestigingsoverschot kennen en veel bedrijven aantrekken die bovengemiddeld groeien (Weterings et al. 2008). In binnensteden vertrekken gemiddeld iets meer bedrijven. Ook blijft het saldo groei/krimp achter.

Tot slot vormen aandachtswijken een bijzondere groep. Eerder constateerden we al dat er daar een grotere dynamiek is aan oprichtingen en opheffingen, resulterend in een lager saldo. Maar ook ligt het vertrekoverschot in die wijken boven het gemiddelde en is het aandeel bedrijven dat groeit er lager. Op alle componenten van bedrijvendynamiek scoren aandachtswijken dus benedengemiddeld. Het grootste effect komt voor rekening van vertrekkende bedrijven.



Bron: LISA (2007)

## 1.7 Oprichtingen en opheffingen nader bekeken

### 1.7.1 Oprichtingen en opheffingen per sector

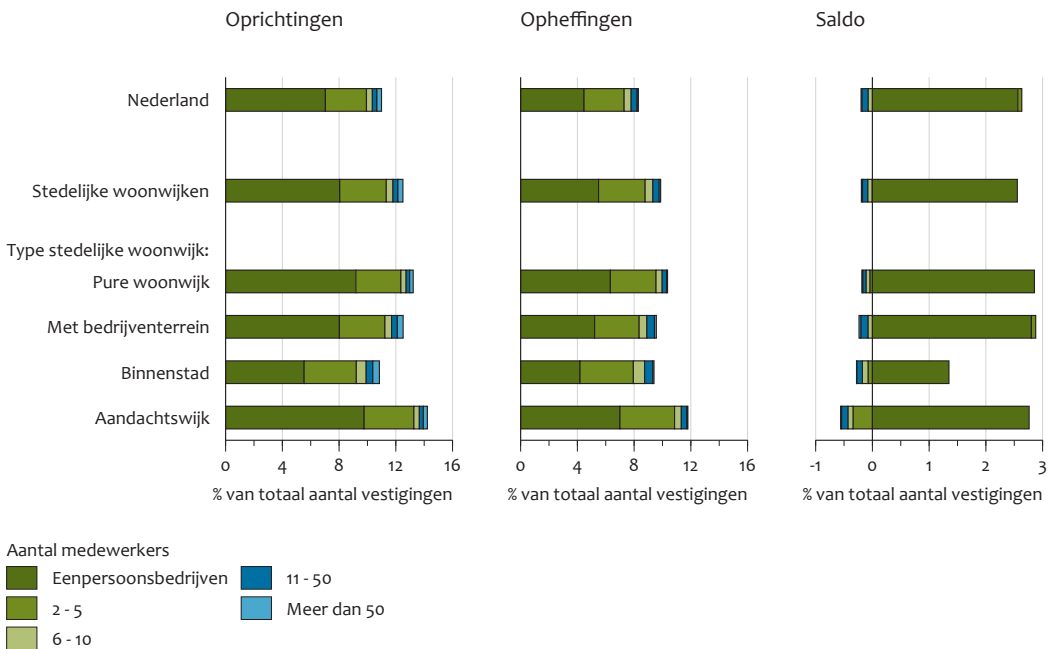
In het voorgaande kwam naar voren dat er in stedelijke woonwijken meer bedrijven worden opgericht en opgeheven dan elders in Nederland. In deze paragraaf bekijken we om welk type bedrijven het gaat.

In figuur 1.10 is de dynamiek van oprichtingen en opheffingen uiteengelegd in verschillende sectoren. De figuur laat zien dat er in stedelijke woonwijken relatief meer bedrijven worden opgericht in de zakelijke diensten en de consumentendiensten. In pure woonwijken ligt dat aantal oprichtingen nog hoger. In stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein worden, in vergelijking met Nederland en het stedelijk woonwijkgemiddelde, ook iets meer bedrijven opgericht in de logistiek en bouwnijverheid, en binnensteden kennen veel oprichtingen in de consumentendiensten – overeenkomstig het eerder geschetste economisch profiel van binnensteden en van stedelijke woonwijken waarbinnen een bedrijventerrein ligt. Aandachtswijken vallen op door een hoog percentage oprichtingen in de logistieke sector.<sup>10</sup> Ook worden er in aandachtswijken in vergelijking met het stedelijk woonwijkgemiddelde meer bedrijven in de consumentendiensten opgericht. De opheffing van bedrijven weerspiegelt het beeld van de oprichtingen: daar waar veel wordt opgericht in een bepaalde sector, wordt eveneens veel opgeheven.

Tot slot bekijken we de saldo's van oprichtingen en opheffingen per sector. Zoals eerder al is geconstateerd, is het saldo in stedelijke woonwijken gelijk aan dat

Figuur 1.11

Oprichtingen en opheffingen naar omvang bedrijven, gemiddeld per jaar 1999 – 2006



Bron: LISA (2007)

van Nederland in zijn geheel. Bedrijven in de zakelijke dienstverlening leveren in woonwijken een grotere bijdrage aan dat saldo (door een positiever resultaat van oprichtingen en opheffingen). Ook het hogere saldo in pure woonwijken en stedelijke woonwijken met een bedrijventerrein is toe te schrijven aan een positiever resultaat in de zakelijke dienstensector. De turbulentie in aandachtswijken komt bijna in zijn geheel door een laag saldo in de consumentendiensten: er worden bovengemiddeld veel bedrijven opgericht, maar ook dermate veel bedrijven weer opgeheven dat het saldo ondergemiddeld is.

De conclusie die volgt uit het voorgaande is dat de hogere dynamiek van oprichtingen en opheffingen in stedelijke woonwijken vooral is toe te schrijven aan meer oprichtingen – en eveneens meer opheffingen – in de dienstensectoren. Het uiteindelijk verschil in saldo komt vooral voor rekening van de zakelijke dienstensector.

### 1.7.2 Bedrijvendynamiek per omvangklasse

Een andere manier om meer te weten te komen over het type bedrijven dat wordt opgericht in stedelijke woonwijken, is door de oprichtingen en opheffingen in te delen naar omvangklassen (zie figuur 1.11). In stedelijke woonwijken worden relatief meer kleine bedrijven opgericht: het percentage eenpersoonsbedrijven en bedrijven met 2–5 medewerkers ligt boven het Nederlands gemiddelde. De grotere dynamiek in stedelijke woonwijken valt dan ook toe te schrijven aan een hoger percentage oprichtingen in deze omvangklassen. De verschillen tussen de



	2000 – 2001	2001 – 2002	2002 – 2003	2003 – 2004	2004 – 2005	2005 – 2006	Gemiddeld
Beëindigingen	19,1	14,6	13,8	13,3	9,4	10,0	13,4
Beëindigingen cumulatief	19,1	30,8	40,0	47,5	51,9	56,2	-
Uit wijk vertrokken	1,1	1,6	1,9	1,8	1,9	1,9	1,7
Uit wijk vertrokken cumulatief	1,1	2,3	3,6	4,6	5,5	6,3	-
Verhuisd naar andere stedelijke woonwijk	4,8	5,0	4,6	4,5	4,2	3,8	4,5
Verhuisd naar andere stedelijke woonwijk cumulatief	4,8	8,8	11,9	14,4	16,4	18,0	-
Verhuisd totaal	5,9	6,6	6,5	6,3	6,1	5,7	6,2
Verhuisd totaal cumulatief	5,9	11,1	15,5	19,0	21,9	24,3	-
Groei bestaande bedrijven	5,8	4,7	4,5	4,6	4,1	4,4	4,7
Krimp bestaande bedrijven	0,0	1,4	2,4	2,4	2,8	3,0	2,0
Gelijk gebleven bestaande bedrijven	92,3	92,2	91,3	91,4	91,9	91,2	91,7

De tabel toont de ontwikkeling van nieuw opgerichte eenpersoonsbedrijven in stedelijke woonwijken (N = 18.858 bedrijven) over de periode 2000 – 2006. Bron: LISA (2007)

woonwijktypen zijn te verklaren uit de verschillen in het aandeel eenpersoonsbedrijven dat wordt opgericht. Met andere woorden, stedelijke woonwijken met een hoge dynamiek kenmerken zich door relatief veel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven. De opheffing vormt, in tegenstelling tot de indeling naar sectoren, geen afspiegeling van de oprichtingen. Bedrijven die worden opgeheven, zijn gemiddeld groter dan bedrijven die worden opgericht. Daardoor zijn de effecten van de oprichting en opheffing van bedrijven op de werkgelegenheid, negatief (zie tabel 1.2). Het zijn dus niet per definitie de bedrijven die nieuw zijn opgericht die in de daaropvolgende periode alweer worden opgeheven.

### 1.7.3 De ontwikkeling van nieuw opgerichte bedrijven

Om meer inzicht te krijgen in het verdere ontwikkelingstraject van bedrijven, hebben we de bedrijven die in 1999 en 2000 zijn opgericht door de tijd heen gevolgd: hun ontwikkeling in de periode 2000–2006. Om de oprichting van nevenvestigingen uit te sluiten, is alleen gekeken naar nieuw opgerichte eenpersoonsbedrijven.<sup>11</sup>

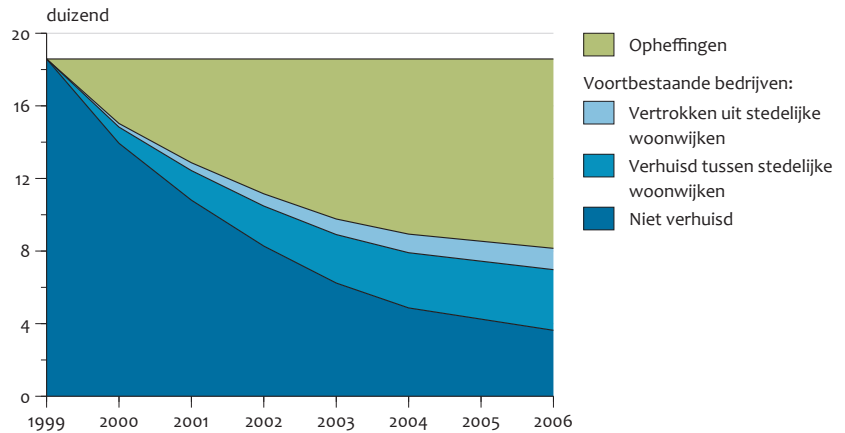
Na zes jaar is 56 procent van de nieuw opgerichte eenpersoonsbedrijven alweer opgeheven (zie tabel 1.4 en figuur 1.12). Slechts 6 procent van de bedrijven is na zes jaar vertrokken uit de stedelijke woonwijk (gemiddeld 1,7 procent per jaar). Ook groeit gemiddeld ieder jaar maar 4,7 procent van deze nieuw opgerichte eenpersoonsbedrijven. Sterker nog, gemiddeld blijft 92 procent van de bedrijven ieder jaar gelijk: deze bedrijven groeien of krimpen niet. In bijlage 3 is ook de ontwikkeling van het totaal aan nieuw opgerichte bedrijven weergegeven. Dit levert vergelijkbare resultaten op.

Een vergelijking met de ontwikkeling van het aantal nieuw opgerichte eenpersoonsbedrijven in totaal Nederland leert dat deze bedrijven vaker overleven: na zes jaar is ongeveer 51 procent opgeheven, tegenover 56 procent in stedelijke woonwijken (zie tabel 1.5 en figuur 1.12). Gemiddeld genomen neemt ook de werkgelegenheid bij deze bedrijven vaker toe dan in stedelijke woonwijken (5,2 procent tegenover

**Figuur 1.12**

**Dynamiek opgerichte eenpersoonsbedrijven in 1999 – 2000**

Stedelijke woonwijken



Bron: LISA (2007)

**Tabel 1.5**

**Opgerichte eenpersoonsbedrijven in 1999 – 2000 in Nederland**

	2000 – 2001	2001 – 2002	2002 – 2003	2003 – 2004	2004 – 2005	2005 – 2006	Gemiddeld
Beëindigingen	16,2	11,6	11,3	10,3	8,8	8,5	11,1
Beëindigingen cumulatief	16,2	26,0	34,3	41,0	46,2	50,7	
Verhuisd	4,5	5,0	5,2	4,9	4,7	4,8	4,8
Verhuisd cumulatief	4,5	8,7	12,5	15,7	18,5	21,1	
Groei bestaande bedrijven	5,9	5,2	5,2	5,0	4,8	5,3	5,2
Krimp bestaande bedrijven	0,0	1,4	2,1	2,5	2,9	3,1	2,0
Gelijk gebleven bestaande bedrijven	92,5	92,0	91,3	91,1	91,1	90,3	91,4

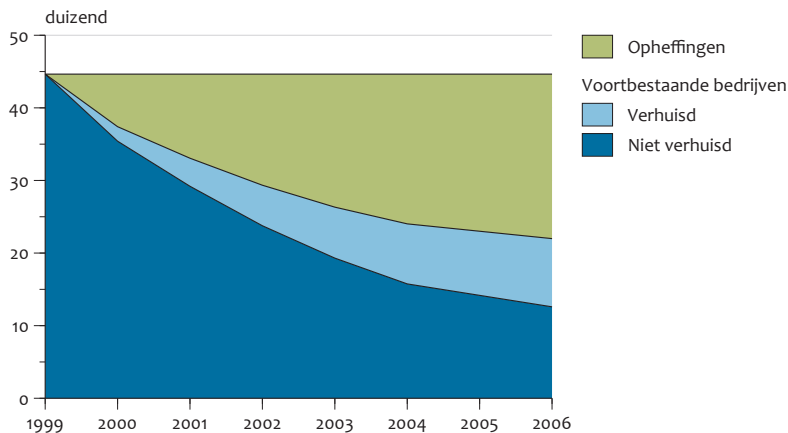
De tabel toont de ontwikkeling van opgerichte eenpersoonsbedrijven in totaal Nederland (N = 44.650 bedrijven) over de periode 2000 – 2006. Bron: LISA (2007)

4,7 procent in stedelijke woonwijken).<sup>12</sup> Deze verschillen komen dus overeen met de eerdere bevindingen over de bedrijvendynamiek van het totale aantal bedrijven (zie tabel 1.2).

**1.8 Verhuizing en groei nader bekeken**

Uit het voorgaande is gebleken dat stedelijke woonwijken te maken hebben met een vertrekoverschot. Ook werd al even kort aangesneden dat uit de literatuur blijkt dat groei de belangrijkste reden is voor bedrijven om te verhuizen. Dit impliceert een proces waarbij groeiende bedrijven de stedelijke woonwijk verlaten. Om meer grip te krijgen op dit proces, kijken we in deze paragraaf naar de groei en verhuizing van bedrijven.

Nederland



Bron: LISA (2007)

Alvorens we hier verder op ingaan is het goed te bedenken dat het aantal bedrijven dat ieder jaar vertrekt zeer klein is (zie nog eens tabel 1.2 en de ontwikkeling van nieuw opgerichte bedrijven in de vorige paragraaf). Gemiddeld vertrok in de periode 1999–2006 ieder jaar slechts 1,2 procent van de bedrijven uit de stedelijke woonwijk. Daar komt bij dat de meeste bedrijven niet groeien; gemiddeld groeit slechts 11,3 procent van de bedrijven in stedelijke woonwijken en slechts 4,7 procent van de nieuw opgerichte eenpersoonsbedrijven.

Om meer inzicht krijgen in het proces dat schuilgaat achter het vertrek van bedrijven uit stedelijke woonwijken, hebben we gekeken naar groeiverschillen tussen bedrijven die verhuizen en niet verhuizen, en tussen bedrijven die zich in stedelijke woonwijken vestigen en bedrijven die vertrekken. Om die verschillen te onderzoeken, hebben we de groeivoet bepaald van verhuisde en niet-verhuisde bedrijven.<sup>13</sup> Deze verhuisde bedrijven zijn vervolgens verder ingedeeld naar bedrijven die zich in een woonwijk vestigen en die vertrekken. Om de verschillende groepen goed met elkaar te kunnen vergelijken, zijn de groeivoeten omgerekend tot indexcijfers, waarbij de groei van alle bedrijven samen op 100 is gezet. Tabel 1.6 toont het resultaat.

Verhuisde bedrijven groeien ruim twee keer zo hard als niet-verhuisde bedrijven. Vooral bedrijven in de industrie en zakelijke diensten groeien harder als ze zijn verhuisd (zie tabel 1.6, totaal alle bedrijven). Kijken we alleen naar de bedrijven die in stedelijke woonwijken zijn verhuisd en niet zijn verhuisd, dan zijn de verschillen gering ten opzichte van bedrijven in het algemeen (zie tabel 1.6, bedrijven in stedelijke woonwijken). Zoomen we in op de bedrijven in stedelijke woonwijken die zijn verhuisd, dan blijkt dat de vertrokken bedrijven harder groeien dan de bedrijven die zich hebben gevestigd in een woonwijk. Bedrijven die de stedelijke woonwijk hebben verlaten, groeien dus harder dan verhuisde bedrijven in het algemeen, en meer specifiek: harder dan bedrijven die zich in stedelijke woonwijken vestigen. Dit

Tabel 1.6

## Groei van bedrijven, bedrijven die zijn verhuisd en niet zijn verhuisd per sector

		Totaal	Industrie	Bouwnijverheid	Logistiek	Zakelijke diensten	Consumentendiensten
<b>Totaal alle bedrijven</b>	Bedrijven die zijn verhuisd	218	227	170	211	285	172
	Bedrijven die niet zijn verhuisd	96	79	83	105	109	90
	Vershil	122	148	87	106	176	82
<b>Bedrijven in stedelijke woonwijken</b>	Bedrijven die zijn verhuisd	215	175	143	235	275	155
	Bedrijven die niet zijn verhuisd	97	68	81	91	116	92
	Vershil	118	107	62	144	159	63
<b>Bedrijven die zich vestigen en die vertrekken</b>	Bedrijven uit wijk vertrokken	269	269	203	237	380	178
	Bedrijven in wijk gevestigd	211	167	123	225	260	159
	Vershil	58	102	80	12	120	19

Groei alle bedrijven = 100 (gemiddeld 1999 – 2006). Bron: LISA (2007)

laatste verschil is vooral groot in de bouwnijverheid en de zakelijke dienstverlening. Groei is dus een belangrijke verklaring voor het vertrek van bedrijven naar elders.

Uit eerder onderzoek blijkt dat formele bedrijvenlocaties (kantoorlocaties en bedrijventerreinen), in tegenstelling tot stedelijke woonwijken, een positief verhuissaldo hebben (Weterings et al. 2008). Ook blijkt dat bedrijventerreinen bedrijven aantrekken die bovengemiddeld hard groeien. Omdat de groei van bedrijven vraagt om meer ruimte of een betere bereikbaarheid – die in stedelijke woonwijken maar beperkt voorhanden is of is te bewerkstelligen – verhuizen bedrijven naar een formele bedrijvenlocatie. Het gevolg is dat bedrijven die niet of minder hard groeien, achterblijven in stedelijke woonwijken, zoals eerder in dit hoofdstuk is aangetoond. Bovendien kiezen bedrijven in een latere levensfase, wanneer een bedrijf groeit en een verhuizing wordt overwogen, minder vaak voor een stedelijke woonwijk, wat in de wijk resulteert in een vertrekoverschot. Mogelijk is dit proces mede een gevolg van het gevoerde beleid van de afgelopen jaren. De aanleg van bedrijventerreinen en het doorverwijzen van bedrijven die op zoek zijn naar uitbreidingsmogelijkheden naar deze bedrijventerreinen, kunnen een belangrijke verklaring vormen voor de ‘leegloop’ van woonwijken.

## 1.9 Synthese

In dit hoofdstuk onderzochten we de economische structuur en ontwikkelingen in een selectie van 725 stedelijke woonwijken in Nederland en bekeken we de bedrijvendynamiek die ten grondslag ligt aan deze ontwikkelingen. Bedrijvigheid in stedelijke woonwijken verliest terrein ten opzichte van andere locaties in Nederland. Zowel de ontwikkeling van het aantal bedrijfsvestigingen als de daaraan gerelateerde werkgelegenheid blijft in stedelijke woonwijken in de periode 1999–2006 achter bij het Nederlandse gemiddelde. Dit geldt voor iedere sector en iedere omvangklasse. In stedelijke woonwijken zijn weliswaar relatief veel bedrijven en banen in de dienstensectoren te vinden, maar ook deze bedrijven – die

makkelijker in stedelijke woonwijken zijn in te passen, in tegenstelling tot ruimte-consumerende bedrijven in de industrie, logistiek en bouwnijverheid – ontwikkelen zich onder het Nederlandse gemiddelde.

De achterblijvende ontwikkeling in stedelijke woonwijken wordt veroorzaakt door een vertrekoverschot aan bedrijven en doordat er minder bedrijven zijn gevestigd die groeien. Deze twee componenten van bedrijvendynamiek staan niet los van elkaar. Groei vormt voor bedrijven een belangrijke reden om te verhuizen. Bedrijven die vertrekken uit een stedelijke woonwijk naar elders, blijken daarbij nog harder te groeien dan bedrijven die verhuizen in het algemeen. De groei van deze bedrijven vraagt om meer ruimte en een betere bereikbaarheid, waarin stedelijke woonwijken niet lijken te kunnen voorzien.<sup>14</sup>

Aandachtswijken vallen op in het geheel van stedelijke woonwijken. In dit type wijk is de ontwikkeling in het aantal bedrijfsvestigingen en de werkgelegenheid nog minder dan in de stedelijke woonwijken in het algemeen. Het aantal banen in de aandachtswijken nam in de periode 1999–2006 namelijk gemiddeld af met 1,7 procent per jaar, terwijl de afname in het totaal aan stedelijke woonwijken gemiddeld 0,2 procent bedroeg. In totaal Nederland nam het aantal banen licht toe, met 0,4 procent.

Bovendien scoren aandachtswijken benedengemiddeld op alle componenten van bedrijvendynamiek (oprichtingen, opheffingen, groei, krimp en verhuizingen). Vooral de verhuisde bedrijven leiden tot de ondergemiddelde groei van het aantal bedrijven en banen.

---

## Noten

- 1) De landelijke wijk- en buurtindelingen van het CBS worden door afzonderlijke gemeenten vastgesteld en zijn veelal gebaseerd op natuurlijke scheidslijnen (zoals grote verkeerswegen, groenstroken, spoor- en waterwegen).
- 2) Hierbij zijn vijf categorieën onderscheiden: 1. zeer sterk stedelijk: gemiddelde oad van 2.500 of meer adressen per vierkante kilometer; 2. sterk stedelijk: gemiddelde oad van 1.500 tot 2.500 adressen per vierkante kilometer; 3. matig stedelijk: gemiddelde oad van 1.000 tot 1.500 adressen per vierkante kilometer; 4. weinig stedelijk: gemiddelde oad van 500 tot 1.000 adressen per vierkante kilometer; 5. niet stedelijk: gemiddelde oad van minder dan 500 adressen per vierkante kilometer.
- 3) Op basis van IBIS-werklocaties (2006).
- 4) Dit type woonwijk overlapt met de andere woonwijktypen: voor de ene helft bestaan aandachtswijken uit pure woonwijken, en voor de andere uit woonwijken waarbinnen een bedrijventerrein ligt.
- 5) Voor een deel zullen dit ook zzp'ers zijn die staan ingeschreven op het woonadres. Veruit het grootste deel van de zzp'ers is actief in de bouwsector (Pleijster & Van der Valk 2007). Ook in de vervoersector laten veel taxichauffeurs, pakketdiensten en vrachtwagenchauffeurs zich inhuren als zzp'er.
- 6) Dit komt grotendeels overeen met de MKB-indeling van de Europese Commissie (zie ook Weterings et al. 2008).
- 7) De omvangklassen zijn exclusief de overheid en non-profitsector berekend.
- 8) Door een toename in de registratie in het LISA-vestigingenregister van vestigingen in de overheid en non-profitsector, zijn groeicijfers exclusief overheid en non-profit berekend (zie ook Van Oort et al. 2007b). Bovendien zijn we meer geïnteresseerd in bedrijven in sectoren die eigenstandig locatiebeslissingen maken, en niet puur door overheidsbeleid worden beïnvloed.
- 9) Met groei of krimp wordt hier respectievelijk een toename of afname van het aantal banen bedoeld.
- 10) Het verschil in oprichtingen met het woonwijkgemiddelde in de logistiek wordt veroorzaakt door een hoog percentage oprichtingen in de taxibranche: 30 procent van de oprichtingen in de logistiek in aandachtswijken komt voor rekening van personenvervoer per taxi.
- 11) Het is niet mogelijk in het LISA-vestigingenregister onderscheid te maken tussen bedrijven die worden opgericht als gevolg van een individuele beslissing – het exploiteren van een ondernemerschapsidee – en de opening van een nevenvestiging door een bestaand bedrijf, bijvoorbeeld een vestiging van Albert Heijn.
- 12) We hebben ook gekeken naar de oprichting van het totale aantal bedrijven. Die oprichtingen laten dezelfde verschillen zien tussen stedelijke woonwijken en Nederland als geheel.
- 13) De groeivoet is als volgt berekend (als voorbeeld 1999–2001): nieuw (2001) – oud (1999) / oud (1999). De groeivoet is bepaald voor alle vestigingen die gedurende een driejarige periode hebben bestaan in de periode 1999–2006. Dit is gedaan voor de perioden 1999–2001, 2000–2002, 2001–2003, 2002–2004, 2003–2005 en 2004–2006. De groeivoet van verhuisde bedrijven is bepaald op basis van het jaar waarin een bedrijf is verhuisd. Als een bedrijf in 1999 of 2000 is verhuisd, is eerst gekeken of het bedrijf tussen 2000 en 2002 niet is opgeheven en is vervolgens bekeken wat de groeivoet van het bedrijf is tussen 2000 en 2002. De groeivoet (en indexcijfers) in figuur 1.6 is het gemiddelde over de periode 1999–2006.
- 14) Deze bevindingen zijn in lijn met eerdere studies. Weterings en Raspe (2010) en Weterings et al. (2008) laten zien dat er een verhuisstroom plaatsvindt van bedrijven uit woonwijken naar formele bedrijvenlocaties, waarbij bedrijven die op een bedrijventerrein zijn gevestigd of die zich op een bedrijventerrein vestigen, bovengemiddeld hard groeien.



# De invloed van de wijk op het bedrijf in theorie

## 2

### 2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk onderzoeken we welke invloed de wijk in theorie kan hebben op de bedrijvendynamiek in de wijk. Een belangrijke vooronderstelling daarbij is dat die invloed voor startende (nieuwe) bedrijven en bestaande bedrijven uiteenloopt. Voor startende bedrijven functioneert de wijk vooral als broedplaats, omdat de meeste nieuwe bedrijven aan huis worden gestart. In paragraaf 1.6 zagen we dit bevestigd in de constatering dat in stedelijke woonwijken relatief veel bedrijven worden gestart. Daarnaast kunnen de kenmerken van wijken ook van invloed zijn op het functioneren en gedrag van (nieuwe en bestaande) bedrijven die in de wijk zijn gevestigd. Het gaat dan vooral om het presteren van bedrijven (overleven en werkgelegenheidsgroei) en hun verhuisgedrag (verhuiskans). De wijk vormt voor bedrijven het lokale productiemilieu: ‘Het geheel van externe condities dat van invloed is op zowel de beslissing om op een bepaalde plaats een bedrijf te vestigen als op het functioneren van het bedrijf daarna’ (Atzema et al. 2002: 37). Die externe condities spelen op verschillende schaalniveaus, waaronder op wijkniveau.

De vraag die centraal staat in dit hoofdstuk is:

- *Welke wijkkenmerken kunnen, naast leefbaarheid, in theorie van invloed zijn op de oprichting, verhuiskans, overleving en de werkgelegenheidsgroei van bedrijven in stedelijke woonwijken?*<sup>1</sup>

Voor het beantwoorden van deze vraag beschrijven we in de volgende paragraaf eerst de rol en kenmerken van de wijk die samenhangen met de oprichting van nieuwe bedrijven. In paragraaf 2.3 gaan we in op de rol van de wijk als lokaal productiemilieu. We bespreken hierin de kenmerken van de wijk die de verhuiskans en het functioneren van bedrijven kunnen beïnvloeden. Omdat de bedrijvendynamiek in wijken niet alleen afhankelijk is van wijkkenmerken maar ook van regionale kenmerken (op het schaalniveau van de stedelijke agglomeratie) en bedrijfsspecifieke kenmerken, bespreken we in paragraaf 2.4 ook de mogelijke rol van deze factoren. In de laatste paragraaf vatten we alle veronderstelde invloeden van de wijk op de bedrijvigheid daar samen.



## 2.2 De rol van de wijk voor startende bedrijven

De kleinschalige bedrijvigheid is sterk toegenomen door de opkomst van de zakelijke en commerciële dienstverlening en de informatie- en communicatietechnologie (ICT), een stijging van het aantal uitbestedingen van grote bedrijven en door de mogelijkheid om via het internet zaken te doen (Wennekers et al. 2008). Het kleinschalige karakter en de beperkte middelen die nodig zijn voor de bedrijfsvoering – een computer is vaak al voldoende –, maken het mogelijk om het bedrijf vanuit de woning te starten en organiseren (Mackloet et al. 2006). Deze trend wordt bevestigd in empirisch onderzoek: de meeste bedrijven worden tegenwoordig aan huis gestart (Schutjens & Stam 2003; Stam 2007). De voornaamste redenen hiervoor zijn de lage huisvestingskosten, de geringe financiële risico's en het gemakkelijk kunnen combineren van werken en andere taken (Schutjens et al. 2007; Stam 2009). Hierdoor functioneren in het bijzonder woonwijken tegenwoordig als broedplaats van nieuwe bedrijven (zie tekstkader 'De incubatiethese en de woonwijk als broedplaats').

De keuze voor de woonwijk als startlocatie wordt dus voornamelijk ingegeven door praktische motieven. Veel startende ondernemers laten zich bij hun keuze voor een bepaalde wijk vooral leiden door hun woonvoorkeuren, en niet zozeer door de kenmerken van het lokale productiemilieu. Hierdoor heeft de wijk vooral indirect, via de sociaaleconomische en demografische kenmerken van zijn bewoners, invloed op het aantal oprichtingen van bedrijven.

Op basis hiervan kan worden verondersteld dat verschillen in het aandeel oprichtingen tussen stedelijke woonwijken samenhangen met verschillen in kenmerken van de potentiële beroepsbevolking. Deze gedachtegang komt overeen met de zogenoemde arbeidsmarktbenadering (in de literatuur als *labor market approach* geduid). In deze benadering wordt ervan uitgegaan dat een nieuw bedrijf voortkomt uit een individuele beslissing van een potentiële ondernemer. Volgens dit gezichtspunt vormt de potentiële beroepsbevolking het geheel aan potentiële ondernemers en leiden regionale verschillen in de samenstelling van de potentiële beroepsbevolking tot verschillen in aantallen oprichtingen (Bosma et al. 2008: 135).

Een tweede verklaring voor regionale verschillen in aandelen oprichtingen is te vinden in de zogeheten ecologische benadering (in de literatuur geduid als de *ecological approach*; Bosma 2009; Huisman & Van Wissen 2005). Volgens deze benadering komen nieuwe bedrijven voort uit bestaande bedrijven, ofwel omdat voormalige medewerkers van die bedrijven een eigen bedrijf starten (spin-off), ofwel omdat bestaande bedrijven zich opsplitsen of nevenvestigingen openen. Nieuwe bedrijven ontstaan dan vooral op die plekken waar reeds bedrijven zijn gevestigd (Sorenson & Audia 2000).

De vraag is echter of deze ecologische benadering ook een goede verklaring vormt voor verschillen in oprichtingen op het schaalniveau van stedelijke woonwijken. Uit empirische studies blijkt weliswaar dat nieuwe ondernemers zich in het geval van spin-off vaak in de buurt van hun vorige werkgever vestigen, maar dit wordt meestal gemeten op het schaalniveau van agglomeraties of gemeenten (zie bijvoorbeeld Dahl & Sorenson 2009; Klepper 2001). Daarnaast starten nieuwe ondernemers in het algemeen aan huis en woont en werkt slechts een klein aantal mensen in dezelfde wijk.<sup>2</sup> Tot slot zou dit betekenen dat er in de wijk van vestiging van de vorige werkgever ook voor de nieuwe ondernemer geschikte huisvesting beschikbaar is. We gaan er op grond van deze kanttekeningen van uit dat de variatie in aandelen

## De incubatiethese en de woonwijk als broedplaats

De incubatiethese is een van de weinige theorieën over intra-urbane bedrijvendynamiek, die voor het eerst is gebruikt door Hoover en Vernon (1959). Volgens deze these concentreren nieuwe economische activiteiten zich in centrale delen van de stad. De grote onzekerheid tijdens de start vereist veelvuldig overleg met klanten en toeleveranciers en dat is eenvoudiger als deze op korte afstand van het bedrijf zijn gevestigd; de hoge dichtheid aan mensen en bedrijven in de centrale delen van de stad verhoogt die kans. Daarnaast zouden de centrale locaties voldoende goedkope bedrijfsruimte bieden.

Leone en Struyk (1976) hebben deze incubatiethese verder uitgebreid. Zij veronderstellen dat bedrijven die groeien<sup>3</sup> na verloop van tijd uit het centrale gedeelte verhuizen naar een goed bereikbare of meer representatieve locatie aan de rand van de stad of daarbuiten. Volgens deze 'complexe incubatiethese' krijgen deze bedrijven behoefte aan grotere bedrijfsruimte en is het bedrijf bovendien beter in staat zelfstandig te opereren, waardoor een locatie in de binnenstad niet meer noodzakelijk is. Na de verhuizing van deze bedrijven, ontstaat er weer ruimte voor nieuwe startende bedrijven, zodat de functie van de centrale stad als incubatiemilieu blijft voortbestaan.

De incubatiethese is echter gebaseerd op industriële activiteiten in het midden van de twintigste eeuw in de Verenigde Staten. Sindsdien hebben enkele ontwikkelingen geleid tot veranderingen in de locatievoorkeuren en -mogelijkheden van bedrijven. De voornaamste ontwikkelingen zijn de 'verdienstelijking' van de economie, de mogelijkheden die ICT biedt en de toename van het aantal kleine bedrijven door de flexibilisering van arbeidscontracten en de daarmee samenhangende toename van het aantal zelfstandigen zonder personeel (zzp'ers). Hierdoor is het gemakkelijker geworden om vanuit huis te ondernemen en zijn woonwijken steeds meer ook een werklocatie geworden (Schutjens et al. 2007). Conform de incubatiethese speelt goedkope huisvesting bij de keuze voor de startlocatie nog steeds een belangrijke rol, maar de vastgoedprijzen zijn inmiddels in Nederland juist vaak het hoogst in de centrale delen van de stad. Daarnaast starten de meeste bedrijven tegenwoordig in de diensten in plaats van in de industrie, waardoor een formeel bedrijfspand in eerste instantie niet meer noodzakelijk is. De wijk vormt dus tegenwoordig de broedplaats voor startende bedrijven. Een deel van deze bedrijven zal na verloop van tijd de wijk verlaten, omdat er maar een beperkt aantal grotere bedrijfspanden in de wijk beschikbaar is. De meeste bedrijven verhuizen vervolgens naar meer formele werklocaties, zoals bedrijventerreinen of kantoorlocaties (Weterings et al. 2008).

Overigens moet hierbij worden opgemerkt dat het ontwikkelingstraject van bedrijven sterk uiteenloopt (Garnsey 1998; Stam 2007). Slechts een klein aantal bedrijven kan tot de 'snelle groeiers' worden gerekend (Van Wissen 2005); een aanzienlijk aantal van de overlevende bedrijven belandt reeds snel in een stabiele fase (zie paragraaf 1.8). Een groot deel van de aan huis startende ondernemers zal daarom ook in de woonwijk gevestigd blijven. Voor sommige bedrijven geldt bovendien dat als er al wordt verhuisd, de verhuizing niet is ingegeven door bedrijfseconomische overwegingen, maar door veranderende woonvoorkeuren (Mackloet et al. 2006).

oprichtingen op woonwijniveau vooral samenhangt met verschillen in de samenstelling van de lokale beroepsbevolking.

### 2.2.1 Het meten van de wijk als broedplaats

Uit empirische studies naar de kenmerken van potentiële ondernemers blijkt dat onder andere leeftijd, opleidingsniveau en inkomen de kans beïnvloeden dat iemand een eigen bedrijf start (Bosma 2009). Mensen met bepaalde kenmerken starten eerder een bedrijf en als deze mensen in bepaalde wijken sterker zijn vertegenwoordigd, dan zal het percentage oprichtingen daar hoger zijn.<sup>4</sup> Op wijkniveau kunnen verschillen in de samenstelling van de bevolking dan ook resulteren in verschillen in het aandeel oprichtingen in de wijk. Ten eerste speelt de *leeftijdsopbouw van de beroepsbevolking* mogelijk een rol. Leeftijd is bepalend voor de kans dat iemand een bedrijf opricht. De relatie tussen leeftijd en ondernemerschap is in de literatuur echter niet eenduidig: naarmate mensen ouder worden, nemen de (werk)ervaring en de beschikbaarheid van kapitaal toe – wat het starten van een bedrijven vergemakkelijkt –, maar tegelijkertijd kunnen de creativiteit en de capaciteit om nieuwe kennis op te nemen afnemen – wat het starten van een bedrijf juist lastiger maakt (Bönte et al. 2009). Een aantal studies toont een ‘omgekeerde U-relatie’ aan tussen leeftijd en het aantal oprichtingen in een regio, waarbij het hoogtepunt rond de 40 jaar ligt (zie Bönte et al. (2009: 283) voor een verwijzing naar verrichte studies en toetsing). Uit de Global Entrepreneurship Monitor (EIM 2008) blijkt dat de meeste bedrijven worden opgericht in de leeftijdscategorieën 25–34 en 35–44 jaar. Wanneer de wijk een vrij jonge bevolkingssamenstelling heeft, dan zullen veel bewoners nog een opleiding volgen en pas later de stap naar ondernemerschap maken. Een wijk met een wat oudere bevolking daarentegen, kent mogelijk minder bedrijfsoprichtingen omdat bewoners die al langer in loondienst werken of die al langere tijd ondernemer zijn, minder snel een (nieuw) bedrijf oprichten. Om het effect van de leeftijdsopbouw op het aandeel oprichtingen in de wijk te kunnen toetsen, maken we onderscheid in vier leeftijdscategorieën: het aandeel van de bevolking van de wijk in de leeftijdscategorie 15–24, 25–34, 35–45 en 45–65 jaar.<sup>5</sup>

Ten tweede kan het *opleidingsniveau* van belang zijn. Volgens de ‘menselijk-kapitaaltheorie’ (in de literatuur geduid als *human capital theory*) beschikken hoogopgeleiden en mensen met specifieke werkervaring over meer kennis die nodig is voor het herkennen en exploiteren van economische mogelijkheden en daarmee ook voor het oprichten van een bedrijf (Davidsson & Honig 2003). Het gaat dus om een positieve relatie tussen de kans dat iemand een bedrijf opricht en de mate van formele educatie (opleiding) en informele educatie (werkervaring en training) (Tamásy 2006). Hoewel opleidingsniveau niet volledig de lading van menselijk kapitaal dekt – dat kapitaal betreft immers ook ervaring en informele educatie – wordt opleidingsniveau wel vaak als proxy voor menselijk kapitaal gebruikt. Zeker in relatie tot de transitie van de economie richting meer diensten en kennisgerelateerde activiteiten geldt opleiding als een belangrijke determinant van het starten van een bedrijf. Daarom meten we ook het effect van het aandeel hoogopgeleide wijkbewoners op de oprichtingen in wijken.

Het derde kenmerk dat mogelijk het aandeel oprichtingen beïnvloedt, is het gemiddeld besteedbaar *inkomen* van huishoudens. Het oprichten van een bedrijf kost nu

eenmaal geld (Bosma et al. 2008). Een hoog inkomen draagt bij aan de beschikbaarheid van het benodigde kapitaal en verhoogt daarmee de kans dat iemand een bedrijf start. Tegelijkertijd kan een hoog gemiddeld inkomen er ook op wijzen dat de bevolking in de wijk in het algemeen een goede baan heeft. Hierdoor bestaat de kans dat bewoners het zekere inkomen uit deze baan niet snel zullen inruilen tegen de onzekerheid van een eigen bedrijf. Inkomen kan dus zowel positief als negatief samenhangen met het aandeel oprichtingen in woonwijken.

Ten vierde, en gerelateerd aan het inkomen, is *werkloosheid* een belangrijke factor. Het veronderstelde verband tussen werkloosheid en het aandeel oprichtingen is echter verre van eenduidig. Enerzijds wordt vaak verondersteld dat werklozen eerder ondernemer worden om de negatieve spiraal te doorbreken (Audretsch et al. 2006). Een hoog aandeel werklozen vormt dan een indicatie voor het bestaan van een stimulans om een eigen bedrijf te beginnen ter compensatie van de beperkte mogelijkheden op de arbeidsmarkt (Wennekers et al. 2008). Anderzijds kan een concentratie van veel werklozen of veel lage-inkomensgroepen in één wijk er ook toe leiden dat een deel van de beroepsbevolking juist arbeidsinactief blijft (door het zogenoemde *discouraged worker effect*), wat juist contraproductief werkt voor de oprichting van nieuwe bedrijven (Van Ham et al. 2001; Morrison 2005). Daarnaast beschikken werklozen over minder kapitaal, waardoor de kans dat zij een eigen bedrijf starten ook kleiner is. Dit betekent dat er daardoor juist minder bedrijven worden opgericht in wijken waar veel werklozen wonen. We onderzoeken dit met behulp van het aandeel niet-werkzame personen van de beroepsbevolking in de wijk.

Tot slot speelt *etniciteit* mogelijk een rol. Uit eerdere studies is gebleken dat allochtonen vaker dan voorheen een bedrijf oprichten (EIM 2004; Van den Tillaart 2001). Daarnaast is, over een vergelijkbare periode bezien, de toename van het aantal allochtone ondernemers naar verhouding veel groter dan die van autochtone ondernemers. Voor de toename van het aantal allochtone ondernemers worden diverse verklaringen aangevoerd (zie Van den Tillaart 2007 voor een overzicht). Zo zouden starters en ondernemers uit etnische groepen over uitgebreide, informele etnische netwerken beschikken die zij kunnen benutten voor het vergaren van voor het ondernemerschap benodigde kapitaal, arbeid en informatie (Portes 1995). Waldinger et al. (1990) verklaren de toename 'door een dynamische *fit* tussen de lokale vraag en marktmogelijkheden enerzijds en specifiek etnische *resources* anderzijds' (Waldinger et al. geciteerd in Van den Tillaart 2007: 84). Rath en Kloosterman (1998) en Kloosterman et al. (1999) stellen dat naast deze 'etnisch-culturele verklaringen' ook moet worden gekeken naar de algemener opkomst van het ondernemerschap en kleinschalige bedrijvigheid, en daarmee naar structurele economische veranderingen. Zij gebruiken hiervoor het begrip *mixed embeddedness*, waarmee ze bedoelen dat dit ondernemerschap zowel is ingebed in de netwerken van de eigen etnische groep als in de institutionele, economische en politieke omgeving in het land van vestiging. Zo hebben verschuivingen in de economische structuur onder andere geleid tot een sterker op diensten gebaseerde economie, die op haar beurt de vestiging heeft gestimuleerd van nieuwe en gevarieerde kleinschalige bedrijvigheid, zowel kennisintensieve als meer laagwaardige bedrijvigheid. Zeker van deze laatste trend hebben allochtone ondernemers geprofiteerd (Kloosterman et al. 1999).

Kortom, gecorrigeerd voor factoren als inkomen, werkloosheid en opleiding kan er een ondernemerscultuur zijn die ertoe leidt dat allochtonen relatief vaak bedrijven starten. Aangezien bedrijven van allochtonen in het algemeen kleinschalig zijn (Van den Tillaart 2001), vormt de wijk juist voor dit type bedrijven – kleinschalig en voor een deel afhankelijk van de lokale afzetmarkt – een geschikte startlocatie. Bovendien zou de concentratie van specifieke etnische groeperingen in bepaalde delen van de stad kunnen resulteren in meer en nieuwe marktmogelijkheden (Wang & Li 2007); denk bijvoorbeeld aan de voordelen van een hoge concentratie Chinese restaurants. Daarom nemen we in het model waarin we het aandeel oprichtingen schatten (zie hoofdstuk 3) ook het aandeel niet-westerse allochtonen in de wijk op.

De hiervoor genoemde kenmerken van de (beroeps)bevolking betreffen zogeheten aanbodfactoren: het zijn kenmerken die het aanbod van potentiële ondernemers in de wijk beïnvloeden. Vraagfactoren voor ondernemerschap hebben betrekking op de marktvrage, zoals inkomensniveau, bevolkingsdichtheid en sectorstructuur (Bosma 2009). Een hoge bevolkingsdichtheid en de aanwezigheid van kapitaal-krachtige inwoners (inkomensniveau) betekenen een grote marktvrage. Dit speelt vooral voor consumentendiensten, die vaak op de lokale afzetmarkt zijn gericht. Voor andere bedrijven spelen dergelijke vraagfactoren meestal op een hoger schaalniveau dan dat van de woonwijk, omdat de markt van veel bedrijven niet is beperkt tot deze lokale schaal (zie ook paragraaf 2.3). Dit betekent echter wel dat de interpretatie van het effect van het gemiddelde besteedbaar inkomen per huishouden verschilt voor de consumentendiensten (een vraagfactor) en andere sectoren (een aanbodfactor). Daarom onderzoeken we in paragraaf 3.2 niet alleen het effect op alle oprichtingen, maar schatten we ook modellen waarin we het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten, zakelijke diensten en niet-diensten (specifiek bouw en industrie en logistiek) onderscheiden.

### 2.2.2 Leefbaarheid en de wijk als broedplaats

Het mogelijke effect van de leefbaarheid in de wijk op het aandeel nieuwe bedrijven is verre van eenduidig. Enerzijds kunnen wijken met veel leefbaarheidsproblemen minder aantrekkelijk zijn voor nieuwe ondernemers en gaan deze zulke problemen liever uit de weg. Anderzijds blijkt uit onderzoek dat in aandachtswijken juist vaker bedrijven worden opgericht (EIM 2007). De vraag is echter of dit samenhangt met de leefbaarheid in deze wijken of met de kenmerken van de inwoners van deze wijken. Gecontroleerd voor verschillen in de bevolkingssamenstelling, verwachten we geen sterke invloed van leefbaarheid op het aandeel oprichtingen in de wijk. Zoals eerder gezegd, starten de meeste ondernemers aan huis. De vraag is dus of ondernemers die aan huis starten (waarbij de keuze voor de woonlocatie al is gemaakt) leefbaarheid in ogenschouw nemen bij hun overweging om te starten. Dit zou betekenen dat zij na een besluit om aan huis te starten, eerst van woonlocatie zouden wisselen als dat vanuit bedrijfseconomische overwegingen aantrekkelijker is. Dit is onwaarschijnlijk, omdat het starten van een bedrijf vaak met zoveel onzekerheid gepaard gaat dat de meeste startende ondernemers dit niet zullen combineren met een verhuizing (zie Stam 2007).

In de modellen in hoofdstuk 3 testen we het effect van verschillende leefbaarheidskarakteristieken. De leefbaarheidsproblemen in wijken zijn gemeten op basis van de meldingen van *overlast*, *verloedering*, *gewelddelicten* en *inbraken bij bedrijven* (zie Marlet et al. 2008b), de *leegstand* van winkel- en horecapanden in de wijk en

het *aandeel niet-werkzame personen* in de wijk. Leefbaarheid is een breed begrip, dat fysieke kenmerken behelst, maar ook kenmerken van sociale interactie en van veiligheid en overlast (VROM 2004). Deze drie factoren hangen sterk met elkaar samen. De problemen met veiligheid en overlast worden echter het meest direct als problematisch ervaren en zijn ook het beste met beleid te bestrijden. De leegstand van winkels en horecagelegenheden bepaalt in belangrijke mate hoe mensen het straatbeeld ervaren, en is daarmee een directe indicator voor de leefbaarheid in een wijk. We besteden specifiek aandacht aan werkloosheid in wijken, omdat deze direct aan de beleidsdoelstelling kan worden gekoppeld om via ‘werk in de wijk’ de arbeidsparticipatie te bevorderen en indirect daarmee ook de leefbaarheid in de wijk te verbeteren. In bijlage 4 staat vermeld op welke wijze elk van de indicatoren voor leefbaarheid is gemeten.

### 2.3 De rol van de wijk voor bestaande bedrijven

Voor bestaande bedrijven vormt de wijk het lokale productiemilieu. Op dit schaalniveau kunnen verschillende vestigingsplaatsfactoren zowel de verhuiskans beïnvloeden als het functioneren van de bedrijven in deze wijken. Ten eerste hechten bedrijven grote waarde aan de *bereikbaarheid* – voor personeel, afnemers en toeleveranciers – en parkeermogelijkheden van hun locatie (Hagens et al. 2009). Bereikbaarheid speelt op verschillende schaalniveaus een rol. De actieradius van de meeste bedrijven overstijgt de wijk, waardoor ook bijvoorbeeld de bereikbaarheid van de gemeente relevant is. In deze studie staat echter de rol van de wijk voor de bedrijvendynamiek in wijken centraal; we richten ons dan ook alleen op de verschillen in bereikbaarheid tussen stedelijke woonwijken.<sup>6</sup>

De wijk is voor sommige bedrijven ook hun voornaamste *afzetmarkt*, de tweede vestigingsplaatsfactor. Vooral bedrijven in de consumentendiensten zijn voor hun afzet voor een groot deel afhankelijk van de wijkbewoners (zie ook Aalders et al. 2008; Bulterman et al. 2007; Hagens et al. 2009). De wijk heeft hiermee de functie van een ‘toonbankeconomie’ (Bulterman et al. 2007) of ‘voorzieningsgebied’ (Ouweland & Van Meijeren 2006).<sup>7</sup>

Verschillen in het functioneren van bedrijven die afhankelijk zijn van een lokale klantenkring houden, naast bevolkingsdichtheid, vooral verband met verschillen in de koopkracht van de wijkbewoners. In het algemeen zullen deze bedrijven slechter functioneren in wijken met een lagere koopkracht. Bulterman (2006) constateert bijvoorbeeld voor Rotterdamse achterstandswijken dat bedrijven met een lokale klantenkring slechter presteren dan minder lokaal gebonden bedrijven. Een vergelijkbaar onderzoek in Amsterdam laat zien dat horeca en detailhandel in de krachtwijken, waar de meeste inwoners een vrij laag inkomen hebben, relatief slecht presteren, terwijl deze sectoren het in andere wijken minstens zo goed doen als dienstverleners zonder lokale afzeteriëntatie (Aalders et al. 2008). Een achterblijvende koopkracht kan uiteindelijk zelfs een negatieve spiraal in gang zetten: bedrijven verdwijnen, waardoor het voorzieningenniveau in de wijk afneemt en consumenten naar alternatieven elders zullen gaan zoeken.

Overigens geldt voor de meeste bedrijven dat hun afzetmarkt de wijk overstijgt. Het gaat hierbij vooral om bedrijven wier afzetmarkt andere bedrijven zijn, zoals bij zakelijke diensten, industrie en groothandel (Aalders et al. 2008; Bulterman 2006; Gemeente Breda 2009). In hoeverre de wijk de lokale afzetmarkt vormt voor consu-

mentendiensten, hangt vooral af van de mate van specialisatie van de diensten: hoe gespecialiseerder de diensten, hoe groter de kans dat het bedrijf ook consumenten van buiten de wijk of zelfs van buiten de gemeente aantrekt.

Een derde mogelijk relevante vestigingsplaatsfactor op wijkniveau is de *aanwezigheid van bepaalde voorzieningen en andere economische activiteiten* in de wijk. Zo kunnen consumentendiensten profiteren van een concentratie van vergelijkbare bedrijven. Een horeca- of detailhandelszaak die is gevestigd in een wijk waar meer van deze diensten zijn gevestigd, trekt in het algemeen meer bezoekers aan dan een zaak die op een geïsoleerder plaats is gevestigd – zogenoemde vraagzijde-externaliteiten (McCann & Folta 2009). Ook kunnen kleine ondernemers (zonder personeel) gebaat zijn bij samenwerkingsverbanden die zich lokaal manifesteren (Sleutjes & Schutjens 2009).

Daarnaast kunnen bedrijven die afhankelijk zijn van hoogopgeleide of creatieve medewerkers, profiteren van een locatie in een wijk met veel voorzieningen. De aantrekkelijkheid van de wijk vormt dan een soort secundaire arbeidsvoorwaarde voor ondernemers en werknemers, waarbij het niet zozeer gaat om de aantrekkelijkheid van het woon-werkmilieu zelf, maar eerder om de mogelijkheden om nieuwe medewerkers aan te trekken en het functioneren van de werknemers bij deze bedrijven (Glaeser et al. 2001). Vooral de ‘creatieve klasse’ zou zich aangetrokken voelen tot een werkmilieu dat zich onderscheidt op het aanbod van consumentendiensten en vrijetijdsactiviteiten (Florida 2002). Ook wordt verondersteld dat werknemers beter presteren als de werklocatie voldoet aan hun behoeften; zulke werknemers zijn ook minder vaak ziek en loyaler, waardoor de ziektekosten dalen en de arbeidsproductiviteit stijgt (Taylor 1987). Volgens Love en Crompton (1999) en Salvanes en Renski (2002) spelen daarbij vooral een hoogwaardig voorzieningenniveau, veiligheid en groenvoorzieningen een rol. Over het ruimtelijk schaalniveau waarop de aanwezigheid van dergelijke voorzieningen van belang is, is de literatuur weinig eenduidig. Toch kan worden verondersteld dat de wijk hierbij een belangrijke rol speelt, omdat werknemers zulke voorzieningen vaak te voet bezoeken tijdens de lunchpauze of na het werk (zie Weterings et al. 2009).

Tot slot zijn bedrijven die niet aan huis zijn gevestigd, afhankelijk van de beschikbaarheid, kwaliteit, grootte en representativiteit van *bedrijfsruimten* in de wijk (Aalders et al. 2008; Bulterman et al. 2007; Louw & Hoppenbrouwer 2002).<sup>8</sup> Eisen aan en voorkeuren voor het pand zijn ook vaak een reden waarom bedrijven verhuizen (Van Dijk & Pellenbarg 2000).

### 2.3.1 Het meten van de wijk als lokaal productiemilieu

Uit het voorgaande overzicht blijkt dat de verhuiskans en het functioneren van bedrijven door diverse vestigingsplaatsfactoren worden beïnvloed. In het volgende hoofdstuk toetsen we dit empirisch en onderzoeken we de samenhang tussen deze factoren en de verhuiskans, de overlevingskans en de werkgelegenheids groei van bedrijven. Voor deze analyses gebruiken we verschillende indicatoren om het effect van de wijk als lokaal productiemilieu te meten.

De *bereikbaarheid* van de wijk meten we op basis van ontsluitingsmogelijkheden. We maken hierbij een onderscheid in bereikbaarheid met de auto (de afstand tot de dichtstbijzijnde op- en afrit van de snelweg) en met de trein (de afstand tot het dichtstbijzijnde intercystation).<sup>9</sup>

De rol van de wijk als lokale *afzetmarkt* meten we op basis van het gemiddelde besteedbaar inkomen per huishouden, het aandeel niet-werkzame personen en het aandeel sociale huurwoningen in de wijk. Deze drie wijkkenmerken geven een indicatie van de lokale koopkracht en vormen de basis voor het draagvlak voor bepaalde voorzieningen in de wijk. De gedachte is dat bedrijven in wijken met een lage koopkracht meer moeite hebben te overleven of te groeien. Hierbij speelt het type sector een grote rol; zo zijn consumentendiensten sterker afhankelijk van de lokale koopkracht dan bijvoorbeeld zakelijke diensten of industriële bedrijven (die vaker een wijkoverstijgende afzetmarkt hebben) (Hagens et al. 2009; Van Oort et al. 2007a). Naast het besteedbaar inkomen wordt vaak de waarde waardering onroerende zaken (WOZ-waarde) meegenomen. In de modellen is het echter niet mogelijk beide tegelijk op te nemen, omdat ze zeer sterk gecorreleerd zijn. De *aanwezigheid van voorzieningen en de economische specialisatie* meten we ten eerste op basis van het aantal winkels en horecavoorzieningen in de wijk. Ten tweede meten we de mate van concentratie van verschillende sectoren. Vooral bij consumentendiensten kan dit koopstromen van elders aantrekken. Concentraties van andere type bedrijven kunnen er op duiden dat een wijk een ‘bedrijvig’ profiel heeft en om die reden meer is ingericht op de aanwezigheid van werkfuncties in een woongebied. Het is dus belangrijk om in algemene termen de aanwezigheid van andere vestigingen en de economische specialisatie van de wijk mee te nemen. Landsdekkende databestanden met gegevens over het aanbod van *bedrijfsruimten of parkeermogelijkheden bij bedrijfspanden* zijn niet beschikbaar. Om toch enigszins te controleren voor de beschikbaarheid van bedrijfspanden, nemen we in het model voor de verhuiskans van bedrijven de bouwperiode van de wijk en het aandeel hoogbouw op. In sommige wijken kan uitbreiding van een bedrijfspand of van de parkeermogelijkheden lastig zijn vanwege de dichtheid van de bebouwing (vergelijk Hagens et al. 2009; Marlet et al. 2008a,b). Als die mogelijkheden beperkt zijn, is de kans groter dat een bedrijf verhuist.

### 2.3.2 Leefbaarheid en de wijk als lokaal woon-werkmilieu

De wijk vormt ook het woon-werkmilieu van bedrijven. Het is de dagelijkse omgeving van de ondernemers en werknemers die werkzaam zijn in de wijk en voor ondernemers met een bedrijf aan huis vormt de wijk ook hun woonomgeving. De wijze waarop de leefbaarheid in de wijk een rol kan spelen, is sterk afhankelijk van het type bedrijf.

Voor bedrijven waarbij de wijk de lokale afzetmarkt vormt (consumentendiensten) en voor bedrijven actief in de creatieve sector kan de leefbaarheid in de wijk hun functioneren direct of indirect beïnvloeden. Zo zullen detaillisten minder goed functioneren in (delen van) wijken die slecht scoren wat betreft de leefbaarheid, bijvoorbeeld vanwege een hoog aantal geweldsdelicten of inbraken of veel overlast. Consumenten zullen deze zaken hierdoor mogelijk mijden, met als gevolg een afname van het aantal (potentiële) klanten. De leefbaarheid kan het functioneren van deze consumentendiensten ook indirect negatief beïnvloeden, bijvoorbeeld wanneer bewoners met hogere inkomens vanwege de hoge criminaliteit of onaantrekkelijke fysieke leefomgeving de wijk verlaten, en in hun kielzog ook de voorzieningen (vergelijk Wilson 1997).

Bedrijven die actief zijn in de creatieve sector hechten vooral waarde aan de representativiteit en het imago van hun locatie. Een slechte leefbaarheid in de wijk beïnvloedt beide kwaliteiten negatief, waardoor het lastig kan worden nieuwe



medewerkers aan te trekken of waardoor klanten de daar gevestigde bedrijven gaan mijden.

Voor alle bedrijven geldt dat de leefbaarheid in de wijk van invloed kan zijn op de verhuiskans. Slechte 'woon-werkomstandigheden' kunnen een verhuismotief zijn. Overlast, inbraken en leegstand kunnen ertoe leiden dat ondernemers of hun werknemers zich onveilig voelen in de wijk en om die reden willen verhuizen. Goede 'woon-werkomstandigheden' kunnen er juist voor zorgen dat bedrijven voor de wijk behouden blijven, of voor nieuwe bedrijven een reden zijn zich er te vestigen.

In het volgende hoofdstuk onderzoeken we in hoeverre inbraken bij bedrijven, overlast, verloedering en leegstaande winkel- en horecapanden in de wijk van invloed zijn op de verhuiskans, overlevingskans en werkgelegenheidsgroei van bedrijven, gecontroleerd voor de andere factoren van de wijk als lokaal productiemilieu. Hoewel vooral de leefbaarheidsdimensie in het beleid centraal staat, ontbreekt er ook kennis over het effect van de andere wijkkenmerken.

## 2.4 Niet alles speelt op wijkniveau

Uiteraard hangen de bedrijvendynamiek en het functioneren van bedrijven niet alleen af van kenmerken van de wijk waarin het bedrijf is gevestigd, maar ook van kenmerken van de regio en die van bedrijven zelf. In deze paragraaf lichten we kort toe op welke wijze de kenmerken op regionaal schaalniveau en die van het bedrijf mogelijk een rol spelen en waar dus rekening mee moet worden gehouden in de analyses in het volgende hoofdstuk.

### 2.4.1 Regionale kenmerken

Wijken zijn ingebed in steden en stedelijke agglomeraties met specifieke kenmerken. Dit betekent dat er op een hoger ruimtelijk schaalniveau factoren zijn die het aandeel oprichtingen in wijken, de verhuiskans en het functioneren van bedrijven in wijken kunnen beïnvloeden. We onderscheiden twee wijkoverstijgende factoren: de arbeidsmarktsituatie en agglomeratievoordelen.

Arbeidsmarkten functioneren op regionaal niveau; in het algemeen komen medewerkers van een bedrijf niet uit dezelfde wijk als die waar het bedrijf is gevestigd. Bedrijven zijn dan ook voor het aantrekken van geschikt personeel voor een belangrijk deel afhankelijk van de kwaliteit van het regionale arbeidspotentieel. Binnen Nederland zijn er behoorlijke verschillen in deze factor van menselijk kapitaal (Frenken et al. 2007; Raspe & Van Oort 2006). Uit diverse studies blijkt ook dat de kennisintensiteit in een regio een positief effect heeft op de groeikansen van kennisintensieve bedrijven (Audretsch & Dohse 2007; Czarnitzki & Hottenrott 2009). Wel zijn er grote verschillen tussen sectoren, omdat het opleidingsniveau en de mate van specialisatie van de medewerkers waaraan zij behoefte hebben sterk kan variëren. Kennisintensieve bedrijven bijvoorbeeld, hebben vooral behoefte aan hoogopgeleid personeel, terwijl industriële bedrijven vaak specifieke vaardigheden zoeken die minder hoge opleidingen vereisen.

Daarnaast wordt verondersteld dat bedrijven kunnen profiteren van zogenoemde agglomeratievoordelen, dat wil zeggen van een locatie in een regio met veel andere bedrijven (Ciccone & Hall 1996; Kim 1997; Moomaw 1981) of consumenten (Becker

et al. 1999; Glaeser et al. 2001). Hierbij wordt een onderscheid gemaakt in urbanisatie- en localisatievoordelen. In het eerste geval gaat het om voordelen die bedrijven ondervinden van een locatie in een regio met een hoge bevolkingsdichtheid. De omvang en diversiteit van de bedrijven en consumenten in zulke regio's bieden niet alleen meer mogelijkheden voor startende ondernemers, maar hebben ook een positief effect op de groei van bestaande bedrijven. Voor ondernemers zijn in zo'n omgeving de risico's verbonden aan het starten van een eigen bedrijf lager, omdat zij bij opheffing van hun zaak waarschijnlijk eerder een andere baan kunnen vinden. Ook is de vraag naar meer gespecialiseerde diensten en producten er hoger, waardoor er meer mogelijkheden zijn voor ondernemerschap. Door de grote omvang van de markt en de diversiteit hebben groeiende bedrijven meer mogelijkheden om nieuwe werknemers te vinden en zijn ze minder kwetsbaar voor veranderingen in de vraag.

Localisatievoordelen zijn de voordelen die bedrijven kunnen ondervinden van een vestiging in een regio waar veel vergelijkbare of verwante bedrijven zijn gevestigd. Dit worden ook wel clustervoordelen genoemd. Dit concept gaat terug tot eind negentiende eeuw, tot Alfred Marshall (1890) die stelde dat regionale concentratie van bedrijven bijwerkingen (externaliteiten) heeft die voor bedrijven voordelig kunnen uitpakken, zoals de ruime beschikbaarheid van gespecialiseerde arbeid, de aanwezigheid van gespecialiseerde toeleveranciers en de mogelijkheid om (snel) ideeën en innovaties uit te wisselen. In het algemeen wordt ervan uitgegaan dat clustervoordelen de prestaties van bedrijven positief beïnvloeden, zowel nieuwe als bestaande bedrijven (zie bijvoorbeeld Döring & Schnellenbach 2006; Weterings et al. 2007).

Overigens kunnen agglomeratievoordelen ook omslaan in nadelen als er te veel bedrijven in de regio zijn gevestigd; denk aan concurrentie om medewerkers (Stuart & Sorenson 2003) of congestieproblemen. Maar ongeacht of bedrijven voordelen of juist nadelen ondervinden, is het van belang om te controleren voor het mogelijke effect van dit soort regionale verschillen; de verschillen in bedrijvendynamiek op wijkniveau kunnen namelijk deels voortkomen uit verschillen tussen regio's in plaats van tussen wijken. In de analyses in hoofdstuk 3 controleren we daarom voor regionale verschillen op agglomeratieniveau (COROP-niveau).

#### 2.4.2 Bedrijfsspecifieke effecten

Wanneer we de invloed van de wijk op de verhuiskans en het functioneren van bedrijven willen vaststellen, moet ook rekening worden gehouden met de kenmerken van bedrijven zelf (het microniveau). Bedrijfsspecifieke karakteristieken zijn in de eerste plaats relevant omdat ze voor een groot deel het gedrag en presteren van bedrijven bepalen. De verhuiskans hangt bijvoorbeeld samen met de omvang van bedrijven; grote bedrijven hebben vaak meer geïnvesteerd in hun bedrijfsruimte en zullen daarom minder snel verhuizen dan kleine bedrijven. De omvang van bedrijven is ook van invloed op de overlevingskans van bedrijven. Grotere bedrijven hebben vaak meer productiefactoren geïnternaliseerd, waardoor ze eerder overleven dan kleine bedrijven die afhankelijk zijn van externe productiefactoren en daardoor kwetsbaarder zijn. Als grote bedrijven zich concentreren in bepaalde wijken, kunnen de verschillen in bedrijvendynamiek in die wijk voortkomen uit de ongelijke verdeling van grote bedrijven over wijken en niet uit lokale

omstandigheden die bedrijven beter laten functioneren. We zijn vooral geïnteresseerd in dit laatste, zuivere en additionele effect van de wijk.

Ten tweede zijn bedrijfsspecifieke karakteristieken relevant omdat ze mogelijk op een andere manier aan de ruimtelijke context zijn verbonden: niet alle bedrijven profiteren immers, maar alleen bedrijven met specifieke kenmerken, zoals kleine bedrijven, jonge bedrijven of bedrijven in bepaalde sectoren. Zonder deze nuances is het (zowel beleidsmatig als theoretisch) lastig om de relatie tussen het bedrijf en de regio effectief te kunnen inschatten. Wanneer rekening wordt gehouden met deze bedrijfsspecifieke karakteristieken, kan een zuiverder inschatting van de rol van de wijk worden gemaakt. Het is, kortom, belangrijk om een onderscheid te kunnen maken tussen zogenoemde contextuele en compositie-effecten, waarbij compositie-effecten voortkomen uit de samenstelling van bedrijfskenmerken in de regio, en contextuele effecten het 'zuivere' effect van lokaal gebonden voor- of nadelen betreffen.

In de analyses van de verhuiskans en het functioneren van bedrijven houden we in hoofdstuk 3 rekening met drie kenmerken van bedrijven: de grootte, bestaansduur en economische sector. De verhuiskans van grote bedrijven is als gezegd kleiner, omdat deze bedrijven vaak veel hebben geïnvesteerd in hun pand en locatie (Knoben & Oerlemans 2008). Grote(re) bedrijven kunnen vaak ook profiteren van interne schaalvoordelen, waardoor de productiekosten lager zijn en efficiëntievoordelen kunnen worden behaald (Carroll & Hannan 2000; Jovanovic 1982). Klein(er)e bedrijven daarentegen hebben minder mogelijkheden om intern te compenseren of kosten te reduceren (bijvoorbeeld door te krimpen in personeel). Aan de andere kant is er in de literatuur een uitvoerig debat over 'grootte en groei' (rondom de wet van Gibrat), waarin de relatie tussen omvang en groei wordt geanalyseerd. De gedachte is dat de groei van bedrijven losstaat van hun omvang. Echter, het empirisch bewijs voor deze veronderstelling is niet eenduidig (Evans 1987; Sutton 1997). In het algemeen zien we dat kleine bedrijven relatief sneller groeien dan grote bedrijven. Wanneer we het specifiek hebben over de verhuiskans van bedrijven, is een van de belangrijkste drijvende krachten achter de verhuizing de groei van het bedrijf (Knoben & Oerlemans 2008). Groeiende bedrijven ervaren vaak ruimtelijke knelpunten, zeker wanneer het om bedrijven in woonwijken gaat of bedrijven die aan huis zijn gevestigd (gestart). De belangrijkste reden om te verhuizen is dat de nieuwe locatie beter is toegerust om de groei van het bedrijf te faciliteren. Daarom controleren we in het model voor de verhuiskans van bedrijven ook voor de groei van het bedrijf in de twee jaar voorafgaand aan de verhuizing.

Volgens een aanzienlijk aantal studies kunnen, aanvullend op 'grootte', ook routines en leerprocessen belangrijk zijn (zie bijvoorbeeld Sutton 1997). De bestaansduur van een bedrijf blijkt daarbij een grote rol te spelen (Jovanovic 1982). Bedrijven leren door ervaringen. Ervaren bedrijven opereren veelal efficiënter (kosten reduceren) of groeien, sneller terwijl minder ervaren bedrijven sneller uit de markt worden gedrukt of klein(er) blijven. De bestaansduur van een bedrijf wordt daarbij vaak gezien als een indicatie voor selectieprocessen die zijn verbonden aan 'leren' in de tijd. Oudere bedrijven zijn daarbij in het voordeel; zij zijn in staat gebleken te overleven door te putten uit 'ervaring'. Daartegenover staat de hypothese dat juist bij oude bedrijven het gevaar bestaat dat ze te veel op routines en ervaringen vertrouwen en niet meer openstaan voor nieuwe ideeën of vernieuwing (Brouwer 2005; Levitt & March 1995). Het blijkt in de praktijk lastig te zijn om bepaalde gewoonten af te leren die in

het verleden goed werkten, maar nu niet meer passen of overbodig zijn geworden (Boschma 2004). Voor de verhuiskans van bedrijven geldt dat jongere bedrijven eerder verhuizen dan oudere. Dit komt omdat de startlocatie vaak niet rationeel wordt gekozen en startende ondernemers er vaak niet bij stilstaan of de locatie ook zal voldoen als het bedrijf gaat groeien; dit is uiteraard vooral het geval als aan huis is gestart.

Naast grootte en bestaansduur speelt het type economische activiteit een rol bij de verhuiskans en het functioneren van een bedrijf. De sector waarin een bedrijf actief is, bepaalt voor een belangrijk deel de verschillen in technologische en marktmogelijkheden (Breschi et al. 2000; Teece 1986). Dit resulteert in een aanzienlijke variatie in bijvoorbeeld overlevingskansen en groeipotentie. Voor de verhuiskans geldt dat er grote verschillen zijn in de mate waarin bedrijven in bepaalde sectoren moeten investeren in hun pand. Industriële bedrijven hebben vaak productiespecifieke installaties nodig en investeren dus veel in hun pand. Deze bedrijven zullen daarom minder snel verhuizen, omdat hier veel kosten mee gepaard gaan. Ook consumentendiensten verhuizen minder snel, omdat die vaak veel hebben geïnvesteerd in hun winkelpand en lokale klantenkring.

Behalve de hiervoor genoemde factoren spelen uiteraard allerlei bedrijfsinterne zaken een rol, zoals de organisatiestructuur, marketingstrategieën, innovatieprogramma's en kennisinvesteringen (in producten, diensten, mensen en processen). Dit soort gedetailleerde informatie over bedrijven is echter niet beschikbaar in het LISA-databestand. Om te voorkomen dat dit soort factoren het zuivere effect van de wijk op de bedrijvendynamiek kunnen verstoren, maken we in hoofdstuk 3 gebruik van multilevel regressieanalyses (zie Hox 2002). Hierdoor is het mogelijk om de invloed van elk schaalniveau van elkaar te scheiden. Het wijk-effect is daarmee gecorrigeerd voor mogelijke compositie-effecten door samenhangen met de karakteristieken van de bedrijven in de wijk. In de empirische uitwerkingen houden we rekening met deze structuur. In de modellen voor de verhuiskans, overlevingskans en werkgelegenheidsgroei van bedrijven analyseren we het effect van drie schaalniveaus: het bedrijf, de wijk en de stedelijke agglomeratie (COROP-regio).

## 2.5 De indicatoren op wijkniveau samengevat

In tabel 2.1 is samengevat welke indicatoren aan welke van de onderscheiden rollen van de wijk zijn te verbinden. Wanneer een veld is gemarkeerd (met X), betekent dit dat we op basis van literatuur een relatie veronderstellen tussen de betreffende indicator en het aandeel oprichtingen, de verhuiskans, de overlevingskans of de groeipotentie van bedrijven in stedelijke woonwijken. In het model waarin we de verschillen in aandelen oprichtingen tussen wijken schatten, staat de wijk als analyse-eenheid centraal. We veronderstellen dat bewonerskarakteristieken de belangrijkste drijvende kracht zijn (op grond van de arbeidsmarktbenadering). De modellen waarin de verhuiskans, overlevingskans en werkgelegenheidsgroei van bedrijven worden geschat, zijn op bedrijfsniveau opgesteld. Bij deze modellen schatten we het effect van kenmerken van de wijk op de kans dat een bedrijf vertrekt uit de wijk, overleeft of groeit in aantallen banen, gecontroleerd voor kenmerken van het bedrijf zelf en de regio waarin het bedrijf is gevestigd (een zogenoemd multilevel model).

Kenmerken	Functie	Broedplaats (starten bedrijf)	Lokaal productiemilieu (functioneren bedrijf)			
		Ruimtelijke these	Bedrijfseconomische these (invloed op bedrijfsniveau)			
These		Oprichtingen tov de beroeps- bevolking	Verhuiskans	Overlevingskans	Groeipotentie	
Bevolking	Leeftijdsofbouw bevolking	X				
	Opleidingsniveau bevolking	X				
	Inkomensniveau bevolking / WOZ-waarde	X	X	X	X	
	Werkloosheid	X	X	X	X	
	Etniciteit	X				
Economische structuur	Aantal vestigingen / winkels en horeca tov bevolking / werkgelegenheidsfunctie	X	X	X	X	
	Relatieve specialisatie (locatie- quotiënten)		X	X	X	
Fysieke en bouw- kenmerken	Sociale huur		X	X	X	
	Woningvoorraad naar bouwperiode		X	X	X	
	Hoogbouw		X	X	X	
Bereikbaarheid	Afstand tot op- en afrit snelweg		X	X	X	
	Afstand tot IC-station		X	X	X	
Leefbaarheid	Leegstand	X	X	X	X	
	Geweld	X				
	Bedrijfsinbraken		X	X	X	
	Overlast	X	X	X	X	
	Verloedering	X	X	X	X	
Type wijken	Binnensteden	X	X	X	X	
	Wijken met hoofdzakelijk woonfunctie	X	X	X	X	
	Wijken met een bedrijventerrein	X	X	X	X	
	Aandachtswijken	X	X	X	X	

Voor alle indicatoren in tabel 2.1 geldt dat we het gemiddelde meten voor de periode 1999 tot en met 2001. We onderzoeken in het volgende hoofdstuk hoe de uitgangssituatie in de wijk van invloed is geweest op de bedrijvendynamiek in de daaropvolgende periode (2001 tot en met 2006). In bijlage 4 is een overzicht opgenomen van de wijze waarop alle indicatoren zijn gemeten en de bron van de gebruikte data.

In de voorgaande beschrijving van de veronderstelde effecten van de leefbaarheid in de wijk op de bedrijvendynamiek is een aantal keer genoemd dat het effect kan verschillen tussen sectoren. Consumentendiensten ondervinden daarvan waarschijnlijk directer een effect dan bedrijven in de zakelijke diensten of in andere

sectoren. Detailhandel en horeca zijn vaker afhankelijk van de lokale afzetmarkt en deze bedrijven zijn direct toegankelijk vanaf de straat. Om te toetsen in hoeverre het effect van bepaalde leefbaarheidskenmerken of andere wijkenmerken sector-specifiek is, onderzoeken we in het volgende hoofdstuk de in tabel 2.1 genoemde relaties niet alleen voor de oprichting en het functioneren en gedrag van alle bedrijven, maar splitsen we deze ook uit naar sector. We maken daarbij onderscheid in drie sectoren: zakelijke diensten, consumentendiensten en niet-diensten (specifiek bouw, industrie en logistiek).

Daarnaast testen we ook in hoeverre de bedrijvendynamiek tussen wijken varieert. In paragraaf 1.2 zijn vier typen wijken geïntroduceerd. De stedelijke woonwijken zijn in drie groepen verdeeld: de binnenstad, de woonwijk met hoofdzakelijk een woonfunctie, en de woonwijk met een bedrijventerrein (grote werklocatie). De bedrijvendynamiek in deze drie typen wijken kan verschillen omdat ze uiteenlopende kenmerken hebben. Zo zijn in de binnensteden de woningen relatief duur en hebben de inwoners een relatief hoog opleidingsniveau (zie tabel 2.2). Ook zijn de consumentendiensten daar sterk oververtegenwoordigd, waardoor deze locaties veel publiek (koopstromen) trekken. Dit leidt er echter ook toe dat negatieve karakteristieken ‘agglomereren’ in binnensteden; zo laat tabel 2.2 eveneens zien dat binnensteden vergeleken met de overige stedelijke woonwijken niet alleen het hoogste gemiddelde aandeel leegstaande winkel- en horecapanden hebben, maar ook het hoogste aantal meldingen van overlast, geweld en bedrijfsinbraken.

Van de wijken met hoofdzakelijk een woonfunctie, verwachten we dat bedrijven het daar in het algemeen wat moeilijker hebben vanwege de geringere mogelijkheden om bedrijfspanden uit te breiden en de beperkte parkeermogelijkheden. De kans om daar te groeien is kleiner, zeker als het industriële of logistieke activiteiten betreft, wat op zijn beurt kan leiden tot een hogere verhuiskans van daar gevestigde bedrijven. Voor wijken met een bedrijventerrein geldt dat een deel ervan puur als werklocatie is ingericht. Uit eerdere studies is gebleken dat deze locaties een andere bedrijvendynamiek kennen dan woonwijken (een lager percentage oprichtingen, een lagere verhuiskans en meer groei), waardoor de gemiddelde bedrijvendynamiek in deze wijken kan afwijken van die in de andere stedelijke woonwijken (zie Weterings et al. 2008). Ook bieden deze locaties juist aan activiteiten in de zwaardere milieuhindercategorieën mogelijkheden om zich te vestigen. Tabel 2.2 toont ook dat in deze wijken het aandeel industriële bedrijven is oververtegenwoordigd.

Naast de driedeling in typen woonwijken onderscheiden we ook de aangewezen aandachtswijken (die overlappen met de andere indeling). Ook voor de aandachtswijken onderzoeken we in hoeverre de bedrijvendynamiek in deze wijken significant afwijkt van die in andere stedelijke woonwijken. Deze wijken zijn tot op zekere hoogte geselecteerd op basis van de leefbaarheidsfactoren die in dit hoofdstuk zijn beschreven. Tabel 2.2 laat zien dat het gemiddelde aantal meldingen van leefbaarheidsproblemen in deze wijken hoger is dan in de andere stedelijke woonwijken, met uitzondering van de binnensteden. Het opleidingsniveau en inkomen van de bewoners zijn er lager, en het aandeel niet-werkzamen en niet-westere allochtonen juist hoger. Het is echter de vraag of ze als ‘groep’ wijken ook afwijken en of dit ertoe leidt dat de bedrijvendynamiek afwijkt van die in de stedelijke woonwijken in het algemeen. Ook dit onderzoeken we empirisch in het volgende hoofdstuk.

	Stedelijke woonwijken totaal	Binnensteden	Wijken met hoofdzakelijk woonfunctie	Woonwijken met bedrijven- terrein	Aandachtswijken
Aandeel bedrijfsvestigingen	0,046	0,154	0,035	0,044	0,029
Aandeel bevolking 15 – 24 (99 – 01)	0,392	0,474	0,384	0,391	0,446
Aandeel bevolking 25 – 34 (99 – 01)	0,542	0,799	0,528	0,526	0,581
Aandeel bevolking 35 – 44 (99 – 01)	0,470	0,469	0,470	0,472	0,429
Aandeel bevolking 45 – 64 (99 – 01)	0,739	0,703	0,738	0,744	0,682
Gemiddeld besteedbaar inkomen (99 – 01)	25,276	23,938	25,550	25,117	20,373
Aandeel hoogopgeleiden (02)	0,342	0,537	0,342	0,317	0,298
Aandeel alloctonen (99 – 01)	15,467	11,274	16,562	14,690	39,027
Aandeel niet-werkzame personen (01)	0,063	0,056	0,064	0,062	0,120
Werkgelegenheidsfunctie (99 – 01)	0,633	2,057	0,431	0,695	0,326
Aandeel hoogbouw (2006)	0,430	0,716	0,456	0,364	0,672
Afstand tot IC-station (02)	4,812	2,503	4,788	5,128	2,718
Afstand tot op- en afrit snelweg (02)	2,532	2,326	2,653	2,415	2,061
Winkels en horecavoorzieningen (99 – 01)	1,156	6,740	0,837	0,839	1,059
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	1,472	1,511	1,488	1,448	0,986
Specialisatie in industrie (Iq) (00 – 01)	0,802	0,299	0,409	1,329	0,572
Specialisatie in zakelijke diensten (Iq) (00 – 01)	0,867	0,963	0,905	0,809	0,806
Specialisatie in consumentendien- sten (Iq) (00 – 01)	1,200	1,513	1,386	0,941	1,371
Specialisatie in bouw (Iq) (00 – 01)	1,211	0,470	1,096	1,439	1,090
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (01 – 02)	0,036	0,066	0,035	0,032	0,049
Aantal bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	0,562	1,451	0,525	0,496	0,796
Aantal geweldsdelicten per inwoner (99 – 01)	0,011	0,052	0,008	0,008	0,012
Aantal overlastmeldingen per inwo- ner (99 – 01)	0,305	0,557	0,293	0,288	0,421
Aantal meldingen van verloedering per inwoner (99 – 01)	0,593	0,645	0,596	0,582	0,708
N	725	39	372	314	83

---

## Noten

- 1) De mogelijke invloed van de aanwezigheid van bedrijven op (de leefbaarheid in) de wijk, bespreken en toetsen we in hoofdstuk 4.
- 2) Volgens een schatting van Marlet en Van Woerkens (2008a,b) kan slechts 1,4 procent van de bewoners van een wijk in diezelfde wijk ook een geschikte baan vinden; zie verder paragraaf 4.2 voor een nadere toelichting.
- 3) Met de termen 'groeien' of 'groei' refereren we in deze context telkens, ook verderop in het hoofdstuk, aan werkgelegenheidsgroei, dus aan een toename van het aantal banen in het bedrijf.
- 4) Omdat voor het toetsen van oprichtingen van bedrijven, gerelateerd aan kenmerken van de ondernemer, geen gegevens beschikbaar zijn van individuele ondernemers, worden geaggregeerde bevolkingskenmerken op het niveau van de stedelijke woonwijk gebruikt. Hierdoor is het alleen mogelijk om te toetsen of er samenhang is tussen het aandeel oprichtingen in wijken en de kenmerken van de bevolking.
- 5) In bijlage 4 is aangegeven hoe alle in dit hoofdstuk genoemde variabelen zijn gemeten en welke bronnen voor de gegevens zijn gebruikt.
- 6) We controleren wel voor verschillen op regionaal schaalniveau (zie paragraaf 2.5).
- 7) Door de schaalvergroting in de detailhandel en de toegenomen mobiliteit van wijkbewoners, is het aantal consumentendiensten waarvoor dit geldt in de afgelopen decennia wel sterk afgenomen.
- 8) Zie voor de kantorenmarkt Louw (1996: 60); Weterings et al. (2009); zie voor bedrijven in het algemeen en specifiek de industriële sector Atzema & Wever (1999: 78); zie voor bedrijven in het algemeen EZ (1998: 13).
- 9) Hoewel stedelijke woonwijken alle in stedelijk gebied liggen en de verschillen tussen wijken in de mate van bereikbaarheid dan ook niet zo groot zijn (en wijken als analyse-eenheid hoe dan ook relatief klein zijn, zodat bij meting in 'afstand tot' de verschillen ook klein zijn), kan de relatieve ligging van een wijk toch de economische potentie van een bedrijf beïnvloeden.





# De invloed van de wijk op het bedrijf in de praktijk

# 3

## 3.1 Inleiding

Beleidsmakers proberen ondernemerschap in stedelijke woonwijken te stimuleren, om daarmee de leefbaarheid in die wijken te verbeteren. De relatie tussen bedrijvigheid en leefbaarheid kan echter ook omgekeerd zijn: leefbaarheidsproblemen kunnen ertoe leiden dat bedrijven besluiten zich niet in die wijken te vestigen, of dat bedrijven die in die wijken zijn gevestigd, worden belemmerd in hun functioneren. Maar of er daadwerkelijk een verband is tussen de leefbaarheid en de lokale bedrijvendynamiek, is empirisch nog niet eerder onderbouwd. In dit hoofdstuk onderzoeken we dan ook op basis van de in het vorige hoofdstuk uiteengezette theorie welke invloed wijkkenmerken in de praktijk hebben op de lokale bedrijvendynamiek. De onderzoeksvraag die we hiermee in dit hoofdstuk specifiek beantwoorden, luidt als volgt:

- *In hoeverre hangen wijkkenmerken, in het bijzonder de leefbaarheid in de wijk, samen met de oprichting, verhuiskans, overleving en werkgelegenheidsgroei van bedrijven in stedelijke woonwijken?*

Om deze vraag te beantwoorden, voeren we verschillende analyses uit. In paragraaf 3.2 staan startende (nieuwe) bedrijven centraal. We testen in hoeverre de leefbaarheid in stedelijke woonwijken samenhangt met verschillen in het aandeel bedrijfsoprichtingen in die wijken. We nemen hier dus de functie van de wijk als broedplaats voor nieuwe bedrijven onder de loep en bekijken welke wijkkenmerken deze functie beïnvloeden. Vervolgens testen we in paragraaf 3.3 of de leefbaarheid in de wijk de verhuiskans van een bedrijf beïnvloedt.

We voeren de analyses in paragraaf 3.2 en 3.3 uit voor bedrijven in het algemeen en voor de sectoren consumentendiensten, zakelijke diensten en niet-diensten (industrie logistiek en bouw) in het bijzonder. Aangezien nieuwe bedrijven (oprichtingen) vanuit de broedplaatsfunctie een centrale positie in dit onderzoek innemen, specificeren we in deze paragrafen ook de analyses steeds naar deze groep bedrijven. Het gaat dan om de invloed van de wijk op de verhuiskans, overlevingskans en groeimogelijkheden na de oprichting.

In paragraaf 3.4 bespreken we de overlevingskansen en groeipotentie van nieuwe en al langer in de wijk gevestigde bedrijven. We onderzoeken in hoeverre

het presteren van deze bedrijven door lokale leefbaarheidsomstandigheden is gestimuleerd of juist is tegengewerkt. In paragraaf 3.5 besteden we aandacht aan het belang van wijkenmerken ten opzichte van dat van bedrijfsspecifieke en agglomeratiekenmerken; we kijken daar dus naar het relatieve belang van de uiteenlopende schaalniveaus.

We besteden in dit hoofdstuk ook expliciet aandacht aan de ‘aandachtswijken’, wijken met relatief meer leefbaarheidsproblemen dan de overige stedelijke woonwijken. We gaan na of de gevonden verbanden in de analyses voor de aandachtswijken afwijken van die in de overige wijken. Naast de test van de afzonderlijke leefbaarheidsindicatoren, specificeren we de modellen dus voor de aandachtswijken. In de paragrafen 3.2.2, 3.3.2 en 3.4.2 doen we daar verslag van.<sup>1</sup> Voor een toelichting op de gekozen (wijk)kenmerken en indicatoren verwijzen we naar het vorige hoofdstuk.

### 3.2 Leefbaarheid in wijken en oprichtingen van bedrijven

We hebben met behulp van een regressieanalyse onderzocht in hoeverre er in wijken met meer leefbaarheidsproblemen minder potentiële ondernemers een eigen bedrijf starten. Voor de mate van leefbaarheid in de wijk gebruiken we vier indicatoren: het aandeel leegstaande winkel- en horecapanden in de wijk, het aantal geweldsdelicten per hoofd van de bevolking, het aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking en het aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking.

Om te voorkomen dat we het effect van deze leefbaarheidsindicatoren op het aandeel oprichtingen overschatten, controleren we voor vijf kenmerken van de beroepsbevolking in de wijk: leeftijdsopbouw, opleidingsniveau, inkomen, etniciteit en werkloosheid. We gebruiken hiervoor respectievelijk de volgende indicatoren: vier leeftijdscategorieën van de beroepsbevolking, het aandeel hoogopgeleiden, het gemiddelde besteedbaar inkomen per huishouden, het aandeel niet-westerse allochtonen en het aandeel niet-werkzame personen.

Daarnaast controleren we ook voor het aandeel bestaande bedrijfsvestigingen in de wijk en of een wijk is gelegen in de binnenstad. We nemen de eerste variabele op om te controleren voor het effect dat in een omgeving waar reeds bedrijven zijn gevestigd, ook meer nieuwe bedrijven worden gestart.<sup>2</sup> De reden dat we ook een variabele opnemen die aangeeft of de wijk in de binnenstad is gelegen of niet, is dat het aandeel oprichtingen ten opzichte van de beroepsbevolking in binnensteden hoger is dan in andere type wijken (0,9 procent). Dit wordt veroorzaakt door de sterke concentratie aan vestigingen in binnensteden en het relatief kleine aantal mensen dat daar woont. Daarnaast worden er in binnensteden vaker nevenvestigingen opgericht in verband met de vele winkelfilialen aldaar. Voor alle wijkenmerken geldt dat we het effect van het gemiddelde meten over de periode 1999 tot en met 2001, behalve wanneer over die periode geen gegevens beschikbaar waren (zie bijlage 4 voor een nadere toelichting).

Tot slot controleren we ook voor het effect van kenmerken op regionaal schaalniveau op het aandeel oprichtingen in woonwijken. Wijken die in dezelfde regio liggen, kennen mogelijk alle een iets hoger of juist lager aandeel oprichtingen dan wijken in andere regio's vanwege regionale verschillen in de arbeidsmarktsituatie

of agglomeratievoordelen. Om het effect van de kenmerken van de wijk van dit mogelijke 'regionale effect' te isoleren, controleren we daarom in het model voor regionale verschillen op COROP-niveau via het opnemen van variabelen die aangeven in welke regio de wijk is gelegen (zogenoemde *fixed effects*).

De te verklaren variabele van deze analyse is het *gemiddelde aantal oprichtingen van eenpersoonsbedrijven over de periode 2000–2005 als aandeel van de gemiddelde totale beroepsbevolking in de woonwijk in diezelfde periode*. We zetten het aantal oprichtingen dus af tegen de omvang van de potentiële beroepsbevolking in de woonwijk, en beperken de analyses tot de oprichting van eenpersoonsbedrijven. Zoals in paragraaf 2.2 is toegelicht, gaan we uit van de 'arbeidsmarktbenadering', waarin wordt verondersteld dat het aantal oprichtingen in wijken afhangt van de omvang van de potentiële beroepsbevolking. We delen daarom het aantal oprichtingen in de wijken eerst door de omvang van de potentiële beroepsbevolking, zodat wordt gecorrigeerd voor de verschillen in omvang van stedelijke woonwijken.<sup>3</sup>

Daarnaast is het aandeel oprichtingen in de wijk beperkt tot nieuwe eenpersoonsbedrijven om te voorkomen dat de resultaten van de analyse worden beïnvloed door verschillen tussen starters en nevenvestigingen.<sup>4</sup> Door te kiezen voor de arbeidsmarktbenadering veronderstellen we dat ondernemers overwegend een bedrijf starten in dezelfde wijk als waar ze wonen (de nieuwe bedrijven komen voort uit de potentiële beroepsbevolking in die wijk). Deze veronderstelling gaat in het algemeen op voor starters, aangezien de meeste startende ondernemers het bedrijf vanuit de eigen woning beginnen (Schutjens et al. 2007). Bij nevenvestigingen hoeft dit echter niet het geval te zijn. Omdat nevenvestigingen meestal meer dan één medewerker hebben bij de start, is daarom besloten de analyse te beperken tot oprichtingen met maximaal één werkzame persoon.<sup>5</sup>

### 3.2.1 Het effect van de wijk op oprichtingen: algemeen en naar sectoren

Tabel 3.1a en 3.1b geven de resultaten weer van de regressieanalyse waarmee we het aantal oprichtingen van eenpersoonsbedrijven per hoofd van de potentiële beroepsbevolking schatten.<sup>6</sup> In de tabellen staan de resultaten van zes regressiemodellen. In model 1 testen we het effect van de leefbaarheid in de wijk zonder te controleren voor de bevolkingssamenstelling in de wijk. In model 2 en model 3 voegen we de indicatoren voor de bevolkingssamenstelling toe, waardoor we kunnen testen in hoeverre het effect van de leefbaarheidsindicatoren niet wordt veroorzaakt door de bevolkingssamenstelling. Beide modellen schatten het effect van het totale aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven, maar in model 2 is het effect van het aandeel niet-westerse allochtonen opgenomen, en in model 3 het effect van het aandeel niet-werkzame beroepsbevolking. Deze twee variabelen hangen dusdanig sterk met elkaar samen dat ze niet tegelijk in het model kunnen worden opgenomen in verband met mogelijke multicollineariteitsproblemen; omdat zowel werkloosheid als etniciteit wordt geacht van invloed te zijn op de oprichting van bedrijven, testen we het effect van beide variabelen. De modellen 4, 5 en 6 zijn vergelijkbaar met model 3, maar hier is de afhankelijke variabele uitgesplitst naar het aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven in de zakelijke diensten, de consumentendiensten en de niet-diensten. We maken dit onderscheid om te testen in hoeverre het effect van leefbaarheid en de andere wijkkenmerken sectorspecifiek is. Daarnaast kan ook de interpretatie van het effect van bepaalde

	Model 1	Model 2	Model 3
Constate	0,006*** (0,001)	0,004*** (0,001)	0,004** (0,001)
<i>Kenmerken economische structuur</i>			
Aandeel bedrijfsvestigingen (99 – 01)	0,044*** (0,005)	0,040*** (0,005)	0,040*** (0,005)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>			
Aandeel bevolking 15 – 24 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-	-0,730*** (0,200)	-0,693*** (0,200)
Aandeel bevolking 25 – 34 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-	0,539*** (0,200)	0,590*** (0,200)
Aandeel bevolking 35 – 44 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-	-0,205 (0,300)	-0,167 (0,300)
Aandeel bevolking 45 – 64 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-	-0,203 (0,200)	-0,111 (0,200)
Gemiddeld besteedbaar inkomen (in honderdtallen) (99 – 01)	-	0,000 (0,003)	0,001 (0,003)
Aandeel hoogopgeleiden (in honderdtallen) (02)	-	0,257*** (0,045)	0,258*** (0,045)
Aandeel allochtonen (in honderdtallen) (99 – 01)	-	-0,001 (0,001)	-
Aandeel niet-werkzame beroepsbevolking (01)	-	-	0,005 (0,359)
<i>Leefbaarheid</i>			
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (in honderdtallen) (01 – 02)	-0,124 (0,089)	-0,024 (0,084)	-0,018 (0,084)
Aandeel geweldsdelicten per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,542 (1,443)	-0,601 (1,556)	-0,623 (1,580)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	0,266*** (0,080)	0,164 (0,114)	0,122 (0,117)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,357*** (0,111)	-0,050 (0,088)	-0,071 (0,085)
<i>Controlevariabele</i>			
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,001* (0,000)	-0,001*** (0,000)	-0,001** (0,000)
Adjusted R square	0,872	0,891	0,891
F test	106,12***	103,13***	106,96***
N	725	725	725

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

Het betreft het gemiddelde aantal oprichtingen van eenpersoonsbedrijven over de periode 2000 – 2005 als aandeel van de gemiddelde totale beroepsbevolking in de woonwijk in diezelfde periode. De modellen zijn geschat met fixed effects voor COROP-regio's en geschat met robuuste standaardfouten.

	Model 4 Zakelijke diensten	Model 5 Consumenten- diensten	Model 6 Niet-diensten
Constante	-0,000 (0,001)	0,002*** (0,001)	0,002*** (0,001)
<i>Kenmerken economische structuur</i>			
Aandeel bedrijfsvestigingen (99 – 01)	0,0156*** (0,004)	0,014*** (0,002)	0,011*** (0,002)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>			
Aandeel bevolking 15 – 24 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,286** (0,100)	-0,443*** (0,100)	0,036 (0,100)
Aandeel bevolking 25 – 34 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	0,477*** (0,100)	0,074 (0,100)	0,039 (0,100)
Aandeel bevolking 35 – 44 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,273 (0,200)	-0,142 (0,100)	0,247** (0,001)
Aandeel bevolking 45 – 64 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	0,068 (0,100)	-0,175 (0,100)	-0,004 (0,100)
Gemiddeld besteedbaar inkomen (in honderdtallen) (99 – 01)	0,006*** (0,002)	-0,002* (0,001)	-0,004*** (0,001)
Aandeel hoogopgeleiden (in honderdtallen) (02)	0,231*** (0,027)	0,033 (0,020)	-0,006 (0,017)
Aandeel alloctonen (in honderdtallen) (99 – 01)	-	-	
Aandeel niet-werkzame beroepsbevolking (01)	0,163 (0,271)	-0,431*** (0,163)	0,273* (0,150)
<i>Leefbaarheid</i>			
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (in honderdtallen) (01 – 02)	-0,060 (0,054)	0,051 (0,049)	-0,009 (0,039)
Aandeel geweldsdelicten per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,274 (0,608)	0,162 (0,970)	-0,511** (0,251)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	0,011 (0,073)	0,234*** (0,067)	-0,123*** (0,037)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,047 (0,055)	-0,042 (0,033)	0,018 (0,036)
<i>Controlevariabele</i>			
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,001** (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001*** (0,000)
Adjusted R square	0,800	0,805	0,763
F test	48,33***	60,46***	53,46***
N	725	725	725

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

Het betreft het gemiddelde aantal oprichtingen van eenpersoonsbedrijven over de periode 2000 – 2005 als aandeel van de gemiddelde totale beroepsbevolking in de woonwijk in diezelfde periode. De modellen zijn geschat met fixed effects voor COROP-regio's en geschat met robuuste standaardfouten.

wijkenmerken op de oprichtingen in de verschillende sectoren verschillen. Dit geldt vooral voor het gemiddelde besteedbaar inkomen. Deze variabele geeft zowel een indicatie van de kenmerken van potentiële ondernemers in de buurt, als van de koopkracht. De eerste interpretatie is vooral relevant voor starters in de zakelijke diensten, omdat dit soort bedrijven zijn diensten vaak niet op lokaal schaalniveau aanbiedt. De tweede interpretatie is vooral voor consumenten-diensten relevant, omdat voor dit soort bedrijven de wijk vaak de lokale afzetmarkt vormt.

We verwachten dat de leefbaarheid in de wijk het aandeel oprichtingen niet beïnvloedt als er is gecontroleerd voor verschillen in bevolkingssamenstelling op wijkniveau. De meeste ondernemers starten aan huis, omdat dit als voordeel heeft dat er geen nieuwe huisvestingskosten hoeven te worden gemaakt en daarmee het financiële risico van het starten van een bedrijf in dat opzicht beperkt blijft. Ook al woont een startende ondernemer in een minder aantrekkelijke wijk, dan zal dit hem of haar er waarschijnlijk niet van weerhouden om het bedrijf alsnog daar op te zetten. De resultaten van model 1, 2 en 3 in tabel 3.1a bevestigen deze veronderstelling. In model 1 heeft weliswaar zowel overlast als verloedering een significant effect op het aandeel oprichtingen, maar dit effect verdwijnt in model 2 en 3 als we controleren voor de bevolkingssamenstelling. In die modellen hebben de vier leefbaarheidsindicatoren geen van alle een significant effect op het aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven.<sup>7</sup>

Vinden we in algemene zin geen effect tussen leefbaarheid en het aandeel oprichtingen, een dergelijk effect zien we wel wanneer we sectorale modellen schatten (tabel 3.1b). Het aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten wordt niet beïnvloed door de leefbaarheid in de wijk, maar het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten en de niet-diensten wel. Overlast in de wijk heeft een significant effect op het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten (model 5). Dit is echter een positief effect, wat wil zeggen dat er meer nieuwe bedrijven in de consumentendiensten worden gestart in wijken waar juist meer overlastproblemen zijn. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat vooral horecagelegenheden, die tot de consumentendiensten worden gerekend, ook vaak zelf overlast veroorzaken (zie ook paragraaf 4.3 en 4.4). Mogelijk betekent dit resultaat dat nieuwe horecabedrijven zich in de buurt van reeds bestaande horeca vestigen. Uit model 6 blijkt dat de aandelen geweldsdelicten en meldingen van overlast in de wijk negatief samenhangen met het aandeel oprichtingen in de niet-diensten. In tegenstelling tot onze verwachting leidt een slechtere leefbaarheid in de wijk dus wel tot minder oprichtingen in de niet-dienstensectoren, zelfs na controle voor de bevolkingssamenstelling. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat deze bedrijven – in tegenstelling tot bedrijven in de zakelijke diensten – directer te maken hebben met problemen in de wijk omdat deze vaak niet, zoals de zakelijke diensten, vanuit huis worden gevoerd.

Wanneer we tabel 3.1a en 3.2b op de niet-leefbaarheidsindicatoren analyseren, valt op dat vooral de bevolkingssamenstelling het aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven beïnvloedt. Uit tabel 3.1a blijkt dat in wijken met een groter aandeel van de bevolking van 15–24 jaar het aandeel oprichtingen lager is, en in wijken met een groter aandeel van de bevolking van 25–34 jaar juist hoger, behalve

in het model voor oprichtingen in de consumentendiensten. Deze effecten van de leeftijdscategorieën komen overeen met eerdere studies (Bosma 2009; EIM 2008).

Het gemiddelde besteedbaar inkomen heeft geen significant effect op het aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven (model 2 en 3), maar wel op het aandeel oprichtingen in de zakelijke en consumentendiensten en de niet-diensten (model 4, 5 en 6). Het effect op de oprichtingen in de zakelijke diensten is tegengesteld aan dat in de twee andere sectoren: in wijken waar het gemiddelde inkomen hoger is, worden eerder bedrijven in de zakelijke diensten gestart, maar juist minder bedrijven in de consumentendiensten en de niet-diensten. De koopkracht van de wijk is dus niet bepalend voor het aandeel oprichtingen van consumentendiensten, in tegenstelling tot wat soms wordt verondersteld in de literatuur (zie paragraaf 2.2.1).

Het aandeel van de bevolking met een hoger opleidingsniveau heeft een positief significant effect in de eerste drie modellen. Uit de sectormodellen in tabel 3.1b blijkt dat het effect van deze variabele ook sterk sectorspecifiek is. In wijken waar meer mensen een hogere opleiding hebben, is het percentage oprichtingen in de zakelijke diensten hoger, maar het opleidingsniveau hangt niet samen met het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten en de niet-diensten. Het aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten hangt dus samen met zowel een hoger gemiddeld besteedbaar inkomen als een hoger aandeel van de bevolking met een hoger opleidingsniveau. In het algemeen vereisen werkzaamheden in de zakelijke diensten ook een hoger opleidingsniveau dan andere sectoren. De effecten van het aandeel allochtonen en van het aandeel niet-werkzame beroepsbevolking op het totale aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven zijn niet significant (zie model 2 en 3 in tabel 3.1a). Echter, ook dit effect verschilt per sector (zie tabel 3.1b). Het aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten wordt niet significant beïnvloed door het aandeel niet-werkzame personen in de wijk, maar deze variabele heeft wel een negatief effect op het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten en een positief en (net) significant effect op het aandeel oprichtingen in de niet-diensten. In wijken waar het aandeel niet-werkzame personen hoger is, is het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten dus lager en het aandeel oprichtingen in de niet-diensten (iets) hoger. Als we het aandeel niet-werkzame personen in het model vervangen door het aandeel allochtonen dan blijkt dat dit ook een negatief effect heeft op het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten, maar dat dit niet significant van invloed is op het aandeel oprichtingen van bedrijven in de overige sectoren. In wijken met een groter aandeel niet-werkzame personen en allochtonen worden dus relatief minder nieuwe bedrijven in de consumentendiensten gestart, maar deze variabelen hebben bijna geen effect op het aandeel oprichtingen in de andere sectoren.

Naast de leefbaarheids- en bevolkingskarakteristieken hebben we ook gecontroleerd voor het effect van het aandeel bedrijfsvestigingen in de wijk en het effect van de ligging in de binnenstad. Beide tabellen tonen dat het aandeel vestigingen in de wijk een positief effect heeft op het aantal oprichtingen. Nieuwe bedrijven worden vooral gestart in wijken waar reeds bedrijven zijn gevestigd. Dit hangt mogelijk samen met de beschikbaarheid van bedrijfsruimte en rege-



lingen in het bestemmingsplan (in die wijken is het ook toegestaan om bedrijven te vestigen). Dit effect is echter ook te verklaren vanuit de agglomeratievoordelen die uit clustering voortkomen (zie paragraaf 2.4.1). Opmerkelijk is dan wel dat deze effecten, die veelal op een hogere schaal spelen, ook in de wijk het aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven beïnvloeden.

De ligging in de binnenstad heeft een negatief effect op het aandeel oprichtingen, met uitzondering van de consumentendiensten. In vergelijking met andere stedelijke woonwijken worden er dus in de binnenstad minder bedrijven in de zakelijke diensten en niet-diensten gestart als wordt gecontroleerd voor de omvang van de beroepsbevolking en het aantal vestigingen. Deze sectoren zijn ook minder sterk vertegenwoordigd in de binnenstad, wat waarschijnlijk samenhangt met de relatief hoge huurprijzen van bedrijfspanden daar. Het starten van een bedrijf in de binnenstad vereist een behoorlijke investering die veel startende ondernemers niet kunnen of willen doen. Een uitzondering zijn de consumentendiensten: de concentratie van detailhandel en horeca in de binnenstad maakt dat een deel van de starters in deze sectoren juist bewust kiest voor die locatie.

De verklaarde variantie van de modellen in tabel 3.1a en 3.1b is hoog (de *R square* is minimaal 76 en maximaal 89 procent). De verklarende variabelen hangen dus sterk samen met de te verklaren variabele. Deze hoge verklaarde variantie houdt echter vooral verband met het corrigeren voor de COROP-regio waarin de wijk is gelegen en het aandeel vestigingen in de wijk en de ligging in de binnenstad.<sup>8</sup> Het verschil in het aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven in woonwijken hangt aldus nauw samen met regionale verschillen op COROP-niveau, de ligging van de wijk en het aantal vestigingen dat zich reeds in de wijk bevindt. Het effect van de bevolkingskarakteristieken is vrij beperkt (3 procent) en het opnemen van de verschillen in leefbaarheid draagt zelfs niet significant bij aan de verklaaringskracht van het model. De rol van de in het model opgenomen wijkenmerken in het bepalen van verschillen in aandelen oprichtingen in wijken moet dan ook niet worden overdreven. Deze resultaten duiden erop dat beleid gericht op het stimuleren van bedrijfsoprichtingen beter op het schaalniveau van de agglomeratie kan worden gevoerd dan op wijkniveau.

### 3.2.2 Het effect van de wijk op oprichtingen: type woonwijk

Uit paragraaf 1.6 is naar voren gekomen dat er in de aandachtswijken relatief veel nieuwe bedrijven worden gestart. Omdat niet bekend is of het aandeel nieuwe oprichtingen in aandachtswijken ook significant hoger is dan in andere wijken en in hoeverre het mogelijk hogere aandeel voortkomt uit de bevolkingssamenstelling en leefbaarheidskenmerken van die wijken hebben we dit getest. Tabel 3.2 toont de resultaten van deze analyses. In bijlage 6 staan de volledige resultaten van de analyse waarin we testen of het effect van het aandeel oprichtingen in aandachtswijken verandert als we controleren voor de bevolkingskarakteristieken en de leefbaarheid in de wijk.

Uit model 1 in tabel 3.2 blijkt dat het totale aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven in de aandachtswijken niet significant hoger is, zelfs als er niet wordt gecontroleerd voor andere wijkenmerken. Dit verschilt echter per sector, zoals blijkt uit model 2, 3 en 4. Het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten en de niet-diensten is in de aandachtswijken wel significant hoger, maar het aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten is er juist significant lager. Als we controle-

Tabel 3.2

## Effect van woonwijktype op aandeel oprichtingen van eenpersoonsbedrijven

	Model 1 Alle (eenpersoons-) oprichtingen	Model 2 Zakelijke diensten	Model 3 Consumenten- diensten	Model 4 Niet-diensten
Constante	0,005*** (0,000)	0,002*** (0,000)	0,001*** (0,000)	0,001*** (0,000)
Aandeel bedrijfsvestigingen (99 – 01)	0,044*** (0,004)	0,019*** (0,003)	0,016*** (0,002)	0,009*** (0,001)
<i>Type wijken – niet gecontroleerd</i>				
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,001 (0,001)	-0,001 (0,000)	0,001** (0,000)	-0,001*** (0,000)
Woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	-0,000 (0,000)	0,000*** (0,000)	-0,000 (0,000)	-0,000*** (0,000)
Aandachtswijken (ja / nee)	-0,000 (0,000)	-0,001*** (0,000)	0,000* (0,000)	0,000*** (0,000)
<i>Type wijken – gecontroleerd</i>				
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,001*** (0,000)	-0,001** (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001*** (0,000)
Woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	-0,000** (0,000)	0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)	-0,000*** (0,000)
Aandachtswijken (ja / nee)	-0,000 (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000 (0,000)	0,000* (0,000)
Adjusted R square	0,867/0,892	0,713/0,802	0,769	0,749
F test	103,63***	38,40***	46,23***	54,15***
N	725	725	725	725

\* p < 0,10; \*\* p < 0,05; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

Het betreft het gemiddelde aantal oprichtingen van eenpersoonsbedrijven over de periode 2000 – 2005 als aandeel van de gemiddelde totale beroepsbevolking in de woonwijk in diezelfde periode. De modellen zijn geschat met fixed effects voor COROP-regio's en geschat met robuuste standaardfouten.

ren voor de bevolkingssamenstelling en de leefbaarheid, verdwijnt het positieve significante effect op het aandeel oprichtingen in de consumentendiensten (model 3); het wat hogere aandeel oprichtingen in deze diensten in de aandachtswijken is niet langer significant (vergelijk ook model 5 in tabel 3.1b) en lijkt voort te komen uit de bevolkingskarakteristieken en leefbaarheid daar. Dit geldt echter niet voor de zakelijke diensten en de niet-diensten (model 2 en 4). Het aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten is in de aandachtswijken nog steeds significant lager dan in de andere wijken en voor het aandeel oprichtingen in de niet-diensten geldt het omgekeerde. Wel daalt de significantie van het effect. Dat betekent dat het lagere aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten en het hogere aandeel oprichtingen in de niet-diensten in de aandachtswijken slechts ten dele wordt veroorzaakt door de slechtere leefbaarheid en het gemiddeld lagere besteedbaar inkomen en opleidingsniveau van de bevolking in die wijken.

Het aandeel oprichtingen verschilt ook tussen de binnensteden en wijken met hoofdzakelijk een woonfunctie; de referentiecategorie is daarbij het aandeel oprichtingen in wijken waar ook een formeel bedrijventerrein ligt. Als we hiervoor

controleren, dan blijkt dat het aandeel oprichtingen in de niet-diensten in beide typen wijken significant lager is dan in wijken waar ook een bedrijventerrein ligt. Waarschijnlijk worden nieuwe bedrijven in de niet-diensten relatief vaker op de bedrijventerreinen in die wijken gestart. Deze activiteiten behoren vaker tot de hogere milieuhindercategorieën, waardoor de mogelijkheden om zich elders te vestigen beperkter zijn. Het aandeel oprichtingen in de zakelijke diensten is vooral in de binnenstad lager dan in woonwijken met een bedrijventerrein. De aandelen oprichtingen in de zakelijke diensten in de wijken met hoofdzakelijk een woonfunctie en in de wijken met een bedrijventerrein verschillen niet significant, waarschijnlijk omdat vooral deze bedrijven makkelijk vanuit huis kunnen worden gestart.

### 3.3 Leefbaarheid in wijken en de verhuiskans van bedrijven

In tegenstelling tot bij het aandeel oprichtingen, verwachten we dat de leefbaarheid in de wijk wel de verhuiskans van een bedrijf beïnvloedt. Leefbaarheidsproblemen in de wijk kunnen een negatieve uitstraling op het bedrijf hebben. Ten eerste in directe zin: bedrijven in de consumentendiensten hebben mogelijk minder klanten als ze in een wijk zijn gevestigd die met veel overlast en geweld heeft te kampen. Ten tweede in indirecte zin: de reputatie van bedrijven in de zakelijke diensten of niet-diensten kan negatief worden beïnvloed door de associatie met een wijk met leefbaarheidsproblemen, wat ook gevolgen zal hebben voor de handelsrelaties. Wanneer bedrijven hier direct of indirect last van ondervinden, kan dat een motief zijn om te verhuizen.

Voor deze analyse gebruiken we de volgende indicatoren voor leefbaarheid: het aandeel leegstaande winkel- en horecapanden, het aandeel bedrijfsinbraken<sup>9</sup>, het aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking en het aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking. Voor alle kenmerken op wijkniveau meten we de gemiddelden over de periode 1999 tot en met 2001 en beschouwen we deze als mogelijke pushfactoren voor een verhuizing in de jaren daarna.

We hebben met behulp van een multilevel regressieanalyse onderzocht in hoeverre er samenhang is tussen de leefbaarheid in stedelijke woonwijken en de verhuiskans van bedrijven. We hebben voor een multilevel analyse gekozen, omdat de te verklaren variabele (verhuiskans) een bedrijfskenmerk is dat tegelijkertijd door bedrijfsspecifieke karakteristieken, wijkkenmerken én regionale kenmerken (agglomeratievoordelen) kan worden beïnvloed.<sup>10</sup> We hebben dit onderzocht voor het totale aantal verhuisde bedrijven, voor de bedrijven die zijn verhuisd naar een locatie buiten de stedelijke woonwijken en voor bedrijven die in 2000 zijn gestart (nieuwe bedrijven). Bovendien maken we ook hier een onderscheid naar de sectoren consumentendiensten, zakelijke diensten en niet-diensten.

De reden voor het onderscheid tussen bedrijven die verhuizen in het algemeen en bedrijven die de stedelijke woonwijk verlaten, is dat veel bedrijven tussen woonwijken verhuizen (zie paragraaf 1.6). Zulke verhuizingen kunnen verschillende redenen hebben. Zo kan het vertrek voortkomen uit ontevredenheid met het lokale productiemilieu, maar als het bedrijf vanuit huis wordt gerund ook uit een verandering in de woonbehoeften van de ondernemer (zie Schutjens et al. 2007). Bedrijfsverplaatsingen naar een andere locatie dan een woonwijk zullen eerder worden ingegeven door ontevredenheid met het huidige pand, die op haar

beurt vaak is ingegeven door de werkgelegenheidsgroei van het bedrijf (gebrek aan uitbreidingsruimte) of ontevredenheid met het productiemilieu (beperkte bereikbaarheid of beperkt aantal parkeerplaatsen).

De focus op de verhuiskans van bedrijven die in 2000 zijn gestart, sluit aan bij de eerder genoemde broedplaatsfunctie van de stedelijke woonwijk, waarbij de wijk vooral functioneert als broedplaats voor nieuwe bedrijven totdat een bedrijf door groei behoefte krijgt aan een andere locatie (zie paragraaf 2.2, tekstkader 'De incubatiethese en de wijk als broedplaats'). De vraag is of de verhuiskans van deze bedrijven al dan niet wordt beïnvloed door de leefbaarheid in de wijk. Tot slot veronderstellen we dat wijkenmerken de verhuiskans van bedrijven in de zakelijke diensten, consumentendiensten en niet-diensten verschillend beïnvloeden. De verhuisgeneigdheid van deze sectoren varieert hoe dan ook al, maar de verwachting is bijvoorbeeld ook dat de meest mobiele sectoren (zoals zakelijke diensten) eerder dan de andere sectoren wegtrekken uit wijken met veel leefbaarheidsproblemen.

De multilevel structuur van het model maakt het als gezegd mogelijk om tegelijkertijd het effect op de verhuiskans te meten van bedrijfsspecifieke kenmerken, wijkenmerken en regionale kenmerken. Op bedrijfsniveau meten we het effect van de omvang van het bedrijf, de groei van het bedrijf twee jaar voorafgaand aan de verhuizing, de bestaansduur van het bedrijf en de sector waarin het bedrijf actief is.<sup>11</sup> Naast de bedrijfskenmerken controleren we voor enkele kenmerken van woonwijken die de verhuiskans van bedrijven mogelijk ook kunnen beïnvloeden. Behalve leefbaarheid zijn dat: het gemiddelde besteedbaar inkomen, het aandeel niet-werkzame personen, het aandeel sociale huurwoningen, de bereikbaarheid van de locatie, de woningvoorraad naar bouwperiode, het aandeel hoogbouw, de lokale economische structuur naar specialisaties en de aanwezigheid van andere bedrijfsvestigingen in de wijk (zie verder paragraaf 2.3 en tabel 2.1).<sup>12</sup> In algemene termen geldt dat de lokale koopkracht, ontsluitingskenmerken en de ruimtelijk-fysieke en economische structuur bepalen of een bedrijf op een geschikte locatie zit. De vraag is of de indicatoren van de leefbaarheid in de wijk additioneel van invloed zijn op de kans dat bedrijven de wijk verlaten.<sup>13</sup>

De verhuiskans is onderzocht voor de periode 2001 tot en met 2004. Een bedrijf is verhuisd als het viercijferig postcodegebied (PC4) van het bedrijf van het ene op het andere jaar is gewijzigd. Dit is alleen bepaald voor bedrijven die gedurende de periode 2000–2004 actief waren; oprichtingen na 2000 en bedrijven die zijn gestopt tussen 2000 en 2004 zijn buiten beschouwing gelaten. Als een bedrijf twee keer is verhuisd, dan is alleen de eerste verhuizing meegenomen. Voor alle bedrijven is voor elke twee jaar (2001–2002, 2003–2004) bepaald wat de relatieve groei van het bedrijf was door de omvang in tweede jaar van de omvang in het eerste jaar af te halen en de uitkomst daarvan te delen door de omvang in het eerste jaar. Voor de bedrijven die zijn verhuisd, is de groei voorafgaand aan het jaar van de verhuizing gemeten. Voor alle bedrijven die in deze periode niet zijn verhuisd, hebben we de gemiddelde groei over de periode 2000–2004 gemeten.

### 3.3.1 Verhuiskans: algemeen en naar sectoren

In tabel 3.3a zijn de effecten weergegeven van de diverse bedrijfs- en wijkenmerken op de verhuiskans van bedrijven. Model 1 is toegespitst op de algemene verhuiskans (bedrijven verhuizen naar een andere bestemming, die zowel een andere stedelijke woonwijk kan zijn of een locatie daarbuiten). Dit model laat zien dat grote(re) bedrijven minder verhuiscapabel zijn dan klein(er)e. Deze uitkomst is conform de verwachting; voor grotere bedrijven is verhuizen ingrijpender met het oog op de kosten en consequenties voor personeel en bedrijfsrelaties. Overeenkomstig eerdere studies verhuizen ook volgens onze analyse jong(er)e bedrijven eerder dan oudere. Nieuwe (startende) ondernemers laten zich bij de keuze voor een locatie vaak leiden door praktische overwegingen en kosten, en ontdekken veelal pas tijdens de uitvoering van de bedrijfsactiviteiten dat die locatie niet in alle opzichten (meer) even goed voldoet. Daarnaast heeft werkgelegenheids groei voorafgaand aan de verhuizing een belangrijk effect op de verhuiskans; groeiende bedrijven verhuizen eerder dan niet-groeiende, en hoe sterker de groei, hoe groter de verhuiskans. Tot slot is de sector relevant, omdat het type activiteit van een bedrijf voor een belangrijk deel ook de mogelijkheden om te verhuizen bepaalt: vooral consumentendiensten zijn relatief honkvast, net als industriële bedrijven, terwijl zakelijke diensten en bouwbedrijven een relatief hoge verhuiskans hebben.<sup>14</sup>

Wanneer we in model 1 inzoomen op de indicatoren voor de leefbaarheid in het lokale productiemilieu, dan zien we dat deze significant samenhangen met de verhuiskans van bedrijven. De verhuiskans van bedrijven is vooral groter als er veel leegstaande winkel- en horecapanden zijn en er veel overlast is in de wijk. Dit betekent dat, gecontroleerd voor diverse bedrijfsspecifieke kenmerken, regionale verschillen en andere wijkenmerken, de leefbaarheid, en dan vooral de leegstand en overlast, in de wijk ertoe kan leiden dat bedrijven de wijk verlaten.

Uit model 1 komt ook naar voren dat ruimtelijk-fysieke wijkenmerken (bouwperiodes, aandeel sociale huurwoningen en bereikbaarheid<sup>15</sup>) de verhuiskansen van bedrijven niet of nauwelijks beïnvloeden. Alleen bedrijven in wijken met relatief veel hoogbouw hebben een grotere verhuiskans. Wat betreft de lokale economische structuur, blijkt dat de aanwezigheid van veel andere vestigingen en voorzieningen in de wijk tot een verlaging van de verhuiskans leidt. De aanwezigheid van andere vestigingen en voorzieningen (winkels, horeca) lijkt daarmee de binding met de wijk te vergroten. Bij een sterke specialisatie in de zakelijke diensten echter, wordt de verhuiskans van een bedrijf verhoogd; met andere woorden: bedrijven in een wijk met relatief veel zakelijke diensten verhuizen eerder. Uit paragraaf 1.3 bleek evenwel dat de zakelijke diensten sterk zijn oververtegenwoordigd in woonwijken. In combinatie met de hogere verhuiskans kan hieruit worden geconstateerd dat bedrijven in de zakelijke diensten kennelijk niet gebaat zijn bij een te specialistisch profiel van de eigen sector op lokaal niveau en dat zij minder aan de wijk zijn gebonden. De overige specialisaties (in industrie, consumentendiensten en bouw) hangen niet samen met de verhuiskans van bedrijven.

Wat betreft de bevolkingskarakteristieken in model 1, zien we dat deze ook enigszins van invloed zijn op de verhuiskans van een bedrijf. Zowel wijken met een hoog aandeel niet-werkzame personen als wijken met een hoge WOZ-waarde dragen niet bij aan de verhuiskans. Het lijkt dus niet om de 'kwaliteit' van de huizen te gaan, noch om de 'lokale koopkracht' van de wijkbevolking in de zin dat een achterblijvende lokale koopkracht (door veel werklozen of een lage WOZ-waarde) bedrijven

stimuleert om te verhuizen. Later zullen we zien dat dit wel verschillend is voor de verhuiskansen van bedrijven als we deze naar sectoren specificeren.

Model 2 in tabel 3.3a geeft de uitkomsten weer van de analyse die is beperkt tot de kans dat een bedrijf de woonwijk als productiemilieu verlaat. De gedachte is dat lokale omstandigheden hier wellicht een grotere rol spelen, omdat de ondernemer hiermee een nadrukkelijker wens uit om van ruimtelijke context te veranderen.<sup>16</sup> We zien dit bevestigd in de statistieken van de *intraclass correlation*, een maat voor het relatieve belang van de wijk, die voor dit type verhuizingen hoger is dan voor de algemene verhuiskansen van alle bedrijven in model 1: in model 2 kan 3,7 procent van de variantie in de verhuiskansen worden toegerekend aan de wijk, tegenover bijna 2,3 procent in model 1. Op deze *intraclass correlation* gaan we in paragraaf 3.5 uitvoeriger in.

In model 2 hebben bedrijfsspecifieke factoren als grootte, bestaansduur, groei en sector dezelfde samenhang met de verhuiskansen als bij verhuizingen in het algemeen (model 1): kleinere, jongere en groeiende bedrijven hebben een hogere verhuiskans dan grotere, oudere en niet groeiende of zelfs krimpende bedrijven. Ook de sectorale differentiatie is conform model 1. Uit een vergelijking tussen model 1 en 2 komt echter naar voren dat de kenmerken van de wijk die van invloed zijn op de verhuiskansen uiteenlopen.

Kijken we naar de leefbaarheidsfactoren, dan blijkt dat de leegstand, anders dan in model 1, niet significant van invloed is op de verhuiskansen. Waar geldt dat leegstand van winkel- en horecapanden bij de algemene verhuiskansen een negatieve factor is, geldt voor bedrijven die vanuit de wijk naar een ander productiemilieu gaan dat ze daar minder gevoelig voor zijn. Met andere woorden: leegstand (als kenmerk van een achterblijvend productiemilieu) lijkt vooral een rol te spelen voor bedrijven die de woonwijk als een attractief productie- of woon-werkmilieu beschouwen. Ondernemers die besluiten zich in een ander productiemilieu te vestigen, worden waarschijnlijk vooral door kenmerken van de bestemmingslocatie aangetrokken. Het effect van overlast in de wijk verschilt eveneens: ook deze factor is, anders dan in model 1, niet significant voor bedrijven die van productiemilieu veranderen. Deze bedrijven worden echter wel door een slechte wijkscore op verloedering gedreven. Een van de redenen kan zijn dat bedrijven last hebben van het negatieve imago van de wijk, dat maakt dat consumenten en andere bedrijven minder producten of diensten van hen afnemen (we gaan hier in paragraaf 3.3.2 dieper op in, wanneer we het effect van de aandachtswijken beschouwen).

Bij de bouwkenmerken in model 2 valt op dat er aanzienlijke verschillen zijn in hoe de karakteristieken van de bouwperiode doorwerken. Vooral bedrijven in wijken die zijn gebouwd in de jaren tachtig en negentig hebben een hogere verhuiskans. Dat is op zich opmerkelijk, want juist van deze wijken kan worden verondersteld dat ze vanwege hun 'recente' bouw meer aan de wensen van bedrijven in de wijk zouden tegemoetkomen. Ervan uitgaande dat bedrijven die de woonwijken verlaten in het algemeen harder groeien dan bedrijven die naar een andere woonwijk verhuizen of bedrijven die niet verhuizen (zoals is gebleken uit paragraaf 1.8), dan zou dit kunnen betekenen dat 'nieuwe' wijken er nog minder dan oudere wijken in slagen om bedrijvigheid en werkgelegenheid aan zich te binden. Als dit zo is, is het interessant te onderzoeken of van wijken die in deze periode zijn gebouwd negatieve effecten uitgaan op de overlevingskansen en groeimogelijkheden (we gaan daar in paragraaf 3.4 op in).

	Model 1 Alle bedrijven	Model 2 Bestemming uit wijk	Model 3 Nieuwe bedrijven
Constante	-1,912*** (0,189)	-2,636*** (0,274)	-1,324*** (0,360)
<i>Bedrijfskenmerken</i>			
Bedrijfsomvang (in honderdtallen)	-0,158*** (0,025)	-0,070** (0,029)	-0,008*** (0,002)
Groei	0,060*** (0,012)	0,046*** (0,013)	0,037* (0,020)
Bestaansduur (1 = jong)	0,542*** (0,022)	0,471*** (0,034)	-
<i>Fysieke en bouwkenmerken</i>			
Aandeel sociale huurwoningen (99 – 01)	-0,001 (0,09)	-0,120 (0,130)	-0,050 (0,179)
Woningvoorraad 45 – 59 (99 – 01)	0,040 (0,136)	0,397* (0,197)	0,078 (0,271)
Woningvoorraad 60 – 70 (99 – 01)	-0,115 (0,104)	0,201 (0,150)	-0,068 (0,202)
Woningvoorraad 71 – 80 (99 – 01)	-0,178* (0,103)	0,134 (0,149)	-0,597** (0,212)
Woningvoorraad 81 – 90 (99 – 01)	-0,023 (0,087)	0,308*** (0,124)	-0,340*** (0,165)
Woningvoorraad na 90 (99 – 01)	0,147 (0,102)	0,628*** (0,142)	-0,049 (0,181)
Aandeel hoogbouw (2006)	0,228*** (0,088)	0,026 (0,127)	0,121 (0,168)
Aantal winkels en horecavoorzieningen	-0,071*** (0,008)	-0,059*** (0,012)	-0,081*** (0,015)
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	-0,036 (0,036)	-0,096* (0,053)	-0,118* (0,067)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>			
Aandeel niet-werkzame personen (01)	-0,394 (0,709)	0,021 (1,031)	-2,476* (1,402)
<i>Bereikbaarheid</i>			
Afstand tot IC-station in km (02)	0,002 (0,004)	0,003 (0,006)	0,007 (0,007)
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	-0,004 (0,007)	-0,012 (0,011)	-0,028** (0,013)
<i>Kenmerken economische structuur</i>			
Werkgelegenheidsfunctie	-0,043 (0,011)	0,001 (0,015)	-0,041 (0,025)
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,027 (0,017)	0,001 (0,024)	0,030 (0,034)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,155*** (0,049)	0,057 (0,069)	0,127 (0,098)
Specialisatiemaat consumentendiensten (00 – 01)	0,033 (0,042)	-0,064 (0,059)	0,086 (0,085)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,002 (0,014)	0,005 (0,020)	-0,005 (0,030)

## Vervolg

	Model 1 Alle bedrijven	Model 2 Bestemming uit wijk	Model 3 Nieuwe bedrijven
<i>Leefbaarheid</i>			
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (01 – 02)	0,696** (0,324)	0,454 (0,472)	0,304 (0,649)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,003 (0,031)	0,014 (0,044)	0,048 (0,054)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,464*** (0,167)	-0,172 (0,243)	0,681** (0,314)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,179 (0,188)	0,712*** (0,271)	0,584* (0,353)
<i>Intraclass correlation (van het nul-model)</i>			
Agglomeratie	1,46%	3,96%	1,78%
Wijk	2,28%	3,70%	2,36%
Ni	167.464	152.476	15.644

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

*Het betreft de verhuiskans van bedrijven die gedurende de periode 2000 – 2004 actief waren; oprichtingen na 2000 en bedrijven die zijn gestopt tussen 2000 en 2004 zijn buiten beschouwing gelaten. De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP). Alle modellen zijn gecontroleerd voor verschillen in verhuiskansen tussen sectoren (fixed effects).*

In model 3 is de verhuiskans van nieuwe bedrijven gespecificeerd. Uitgaande van de ‘broedplaatsfunctie’ brengen woonwijken veel nieuwe bedrijven voort. In hoofdstuk 1 zagen we reeds dat het aantal oprichtingen in woonwijken inderdaad hoger is dan buiten woonwijken (zie ook tabel 1.3 in hoofdstuk 1). Volgens model 1 en 2 hebben nieuwe, jonge bedrijven inderdaad een hogere verhuiskans. De vraag die in model 3 centraal staat, is in hoeverre deze bedrijven ook om leefbaarheidskenmerken verhuizen.<sup>17</sup>

De bedrijfsspecifieke karakteristieken van nieuwe bedrijven blijken een vergelijkbaar effect op de verhuiskans te hebben als in model 1 voor alle bedrijven geldt. Wat het meeste opvalt, is dat de verhuiskans van nieuwe bedrijven nog nadrukkelijker dan bij bedrijven in het algemeen wordt beïnvloed door de leefbaarheid in de wijk: zowel overlast als verloedering heeft bij nieuwe bedrijven een significant effect op die kans. Dit impliceert dat als een van de beleidsdoelstellingen is om nieuwe bedrijven in de wijk te stimuleren en vervolgens ook voor de wijk te behouden, inspanningen gericht op het verbeteren van de leefbaarheid aanknopingspunten bieden.

Wat betreft de differentiatie naar bouwkenmerken, blijkt dat de bouwperiodes ook bij de nieuwe bedrijven van invloed zijn op de verhuiskans. Het effect is echter omgekeerd aan dat van model 2: nieuwe bedrijven in wijken met een hoog aandeel woningen die in de jaren tachtig en negentig zijn gebouwd, hebben juist een lagere verhuiskans. Dit wijst erop dat vooral reeds bestaande bedrijven uit deze wijken vertrekken, terwijl er wel voldoende geschikte ruimte lijkt te zijn voor nieuwe bedrijven. Wat betreft de overige fysieke en bouwkenmerken zijn vooral de aanwezigheid van veel winkels en horeca in dezelfde wijk en een hoge WOZ-waarde van belang: beide kenmerken verlagen de kans dat een nieuw bedrijf verhuist. Nieuwe bedrijven lijken de aanwezigheid van veel voorzieningen (winkels,



	Model 4 Consumentendiensten	Model 5 Zakelijke diensten	Model 6 Niet-diensten
Constante	-3,057*** (0,305)	-1,391*** (0,233)	-2,255*** (0,286)
<i>Bedrijfskenmerken</i>			
Bedrijfsomvang (in honderdtallen)	-0,958*** (0,133)	-0,106*** (0,027)	-0,173*** (0,044)
Groei	0,010 (0,033)	0,065*** (0,017)	0,152*** (0,034)
Bestaansduur (1 = jong)	0,658*** (0,042)	0,493*** (0,032)	0,501*** (0,041)
<i>Fysieke en bouwkenmerken</i>			
Aandeel sociale huurwoningen (99 – 01)	-0,025 (0,143)	-0,010 (0,117)	-0,130 (0,141)
Woningvoorraad 45 – 59 (99 – 01)	0,205 (0,212)	-0,119 (0,180)	0,043 (0,214)
Woningvoorraad 60 – 70 (99 – 01)	0,035 (0,165)	-0,496*** (0,135)	-0,219 (0,163)
Woningvoorraad 71 – 80 (99 – 01)	0,151 (0,167)	-0,181 (0,111)	-0,152 (0,163)
Woningvoorraad 81 – 90 (99 – 01)	0,259* (0,141)	-0,088 (0,127)	-0,059 (0,136)
Woningvoorraad na 90 (99 – 01)	0,573*** (0,169)	-0,143 (0,133)	0,154 (0,160)
Aandeel hoogbouw (2006)	0,099 (0,139)	0,339*** (0,111)	0,199 (0,134)
Aantal winkels en horecavoorzieningen	-0,083*** (0,013)	-0,049*** (0,010)	-0,063*** (0,014)
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	0,114** (0,057)	-0,147*** (0,042)	-0,015 (0,058)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>			
Aandeel niet-werkzame personen (01)	0,799 (1,119)	-1,367 (0,920)	1,068 (1,117)
<i>Bereikbaarheid</i>			
Afstand tot IC-station in km (02)	0,000 (0,006)	0,003 (0,005)	0,006 (0,005)
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	-0,003 (0,011)	-0,009 (0,009)	-0,009 (0,010)
<i>Kenmerken economische structuur</i>			
Werkgelegenheidsfunctie	-0,042 (0,021)	-0,023 (0,014)	-0,046 (0,017)
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,045 (0,028)	0,025 (0,022)	0,022 (0,027)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,159** (0,080)	0,039 (0,062)	0,270*** (0,077)
Specialisatiemaat consumentendiensten (00 – 01)	-0,035 (0,069)	-0,006 (0,054)	0,198*** (0,066)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,003 (0,023)	-0,012 (0,019)	0,019 (0,022)

## Vervolg

	Model 4 Consumentendiensten	Model 5 Zakelijke diensten	Model 6 Niet-diensten
<i>Leefbaarheid</i>			
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (01-02)	1,027** (0,509)	-0,181 (0,444)	0,944* (0,531)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,126** (0,048)	0,052 (0,036)	0,110** (0,050)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,570** (0,260)	0,371* (0,205)	0,046 (0,263)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,292 (0,303)	0,182 (0,233)	0,251 (0,283)
<i>Intraclass correlation (van het nul-model)</i>			
Agglomeratie	2,51%	1,15%	1,37%
Wijk	3,68%	1,51%	2,48%
Ni	81.758	48.307	36.645

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

*Het betreft de verhuiskans van bedrijven die gedurende de periode 2000 – 2004 actief waren; oprichtingen na 2000 en bedrijven die zijn gestopt tussen 2000 en 2004 zijn buiten beschouwing gelaten. De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP).*

horeca) in de nabijheid te appreciëren en lijken tevens gevoelig te zijn voor de aantrekkelijkheid van de wijk die met een hoge WOZ-waarde samenhangt, bijvoorbeeld een hogere koopkracht van de bevolking).

In tabel 3.3a hebben we geen specifiek onderscheid gemaakt in de verhuiskans van bedrijven die in uiteenlopende sectoren werkzaam zijn (alleen sector *fixed effects* zijn meegenomen).<sup>18</sup> Om te bepalen of bepaalde activiteiten gevoeliger zijn voor hun lokale context, hebben we sectormodellen geschat voor de consumentendiensten (model 4), zakelijke diensten (model 5) en niet-diensten (model 6) (tabel 3.3b). Voor alle sectormodellen geldt dat grotere bedrijven een lagere, en jonge bedrijven een hogere verhuiskans hebben. Dit is in lijn met de eerdere bevindingen. Tabel 3.3b laat verder zien dat vooral bij de zakelijke diensten en de niet-diensten de groei voorafgaand aan de verhuizing een significant effect heeft op de verhuiskans, en dat groei bij de consumentendiensten juist geen factor van betekenis is voor verhuizing. Dit past in de lijn van bevindingen dat bedrijven in de consumentendiensten, in vergelijking met andere bedrijven, ook minder op werkgelegenheids-groei zijn gericht. In paragraaf 1.8 bleek bijvoorbeeld al dat consumentendiensten in het algemeen gemiddeld minder groeien dan bijvoorbeeld bedrijven in de zakelijke diensten en logistiek. Juist deze andere bedrijven zijn voor het verwezenlijken van hun groeiwens vaak aangewezen op een locatie buiten de wijk of op een formeel bedrijventerrein of een kantoorlocatie.

De consumentendiensten zijn ten opzichte van andere bedrijven het meest gevoelig voor leegstand. Bij een hoog aandeel leegstaande winkel- en horecapanden in de wijk, zijn bedrijven in de consumentendiensten sneller geneigd te verhuizen. Zakelijke diensten ondervinden hiervan praktisch geen effect, de niet-diensten een klein effect. Wat voor consumentendiensten voor de leegstand geldt, geldt even-

eens voor overlast: de verhuiskans van bedrijven in de consumentendiensten wordt vergroot als het aandeel meldingen van overlast in de wijk hoog is (model 4). Ook de verhuiskans van bedrijven in de zakelijke diensten neemt door overlast toe, maar dit effect is minder significant dan bij consumentendiensten. Niet-diensten onder vinden geen negatieve effecten van overlast.

Verloedering is voor geen van de sectoren een factor die de verhuiskans doet vergroten. Kennelijk speelt die alleen een rol voor nieuwe bedrijven. Wel hebben bedrijfsinbraken een effect op de verhuiskans; waar we in algemene termen geen effect signaleerden, blijkt de verhuiskans van bedrijven in de niet-diensten door bedrijfsinbraken te worden vergroot. Omgekeerd geldt dit ook voor de consumentendiensten: de verhuiskans is juist lager in wijken waar relatief veel inbraken zijn. Dit kan te maken hebben met het feit dat gebieden waar veel bedrijfsinbraken zijn, juist ook aantrekkelijke gebieden zijn. Wanneer we in model 4 bijvoorbeeld controleren voor 'ligging in de binnenstad', dan verdwijnt het effect van bedrijfsinbraken op de verhuiskans van consumentendiensten. Bedrijfsinbraken zijn, met andere woorden, geconcentreerd in attractieve gebieden (zie ook paragraaf 2.5).

Wat verder nog in tabel 3.3b opvalt, is dat de verschillende bouwperiodes zowel positief als negatief op de verhuiskans van de verschillende sectoren kunnen doorwerken. Zakelijke diensten zijn honkvaster in wijken die in de jaren zestig zijn gebouwd, terwijl in wijken met veel woningen uit de jaren tachtig de consumentendiensten juist sneller verhuizen. De fysiek-ruimtelijke structuur maakt dus uit voor de binding van sectoren met de wijk; dit geldt bijvoorbeeld ook voor hoogbouw: de verhuiskans van zakelijke diensten in wijken met veel hoogbouw is significant hoger.

Tot slot laat tabel 3.3b voor alle sectoren zien dat de aanwezigheid van relatief veel winkels en horeca tot een sterkere binding met de wijk leidt. In tabel 3.3a zagen we dit effect al voor alle bedrijven, bedrijven die de woonwijk verlaten en nieuwe bedrijven, en nu dus ook voor alle sectoren. Voorzieningen in de wijk zijn een belangrijke factor om (andere) bedrijven in de wijk te behouden.

### 3.3.2 Het effect van het type woonwijk op de verhuiskans

In hoofdstuk 1 kwam naar voren dat er, vergeleken met de andere typen woonwijken, relatief veel bedrijven uit aandachtswijken verhuizen. Met hulp van de modellen in tabel 3.4 analyseren we of de verhuiskans van bedrijven in aandachtswijken inderdaad significant hoger is, als tevens wordt gecontroleerd voor de karakteristieken van de bedrijven zelf (omvang, bestaansduur, groei en sector). Model 1 in tabel 3.4 laat zien dat bedrijven in aandachtswijken inderdaad een hogere verhuiskans hebben. Aangezien dit ook geldt voor stedelijke woonwijken in het algemeen, hebben we tevens een model geschat waarin alle eerdere variabelen zijn opgenomen. Ook dan blijken aandachtswijken een additioneel effect te hebben op de verhuiskans van bedrijven (in bijlage 7 staan de volledige resultaten van de analyse waarin we testen of de verhuiskans in aandachtswijken afwijkt). Binnensteden zijn daarentegen juist dermate attractief dat de verhuiskans van bedrijven daar lager is.

Het effect dat bedrijven in aandachtswijken een hogere verhuisgeneigdheid hebben, is terug te zien bij de zakelijke diensten (model 3) en de niet-diensten (model 4): beide sectoren hebben in de aandachtswijken een grotere verhuiskans. Bij de consumentendiensten (model 2) daarentegen, is geen verhuisverhogend

Tabel 3.4

## Effect van bedrijfs- en wijkenmerken op de verhuiskans per type wijk

	Model 1 Alle bedrijven	Model 2 Consumenten- diensten	Model 3 Zakelijke diensten	Model 4 Niet-diensten	Model 5 Bestemming uit wijk	Model 6 Nieuwe bedrijven
Constante	-1,609*** (0,048)	-2,325*** (0,066)	-1,567*** (0,046)	-1,660*** (0,051)	-2,368*** (0,045)	-1,186*** (0,081)
<i>Bedrijfskenmerken</i>						
Bedrijfsomvang (in honderdtallen)	-0,158*** (0,025)	-1,002*** (0,132)	-0,101*** (0,027)	-0,190*** (0,043)	-0,070** (0,030)	-0,008*** (0,002)
Groei	0,059*** (0,012)	0,010 (0,032)	0,066*** (0,017)	0,151*** (0,034)	0,045*** (0,013)	0,037* (0,020)
Bestaansduur (1 = jong)	0,543*** (0,021)	0,666*** (0,041)	0,496*** (0,032)	0,504*** (0,041)	0,478*** (0,035)	-
Sector industrie (ja / nee)	-0,412*** (0,041)	-	-	-	-0,444*** (0,060)	-0,300** (0,128)
Sector bouw (ja / nee)	0,098** (0,031)	-	-	-	-0,007 (0,046)	0,144* (0,083)
Sector zakelijke diensten (ja / nee)	0,092*** (0,023)	-	-	-	-0,194*** (0,035)	0,128** (0,064)
Sector consumenten- diensten (ja / nee)	-0,873*** (0,024)	-	-	-	-1,190*** (0,037)	-0,628*** (0,069)
Sector overig (ja / nee)	0,015 (0,096)	-	-	-	-0,085 (0,145)	0,283 (0,220)
<i>Type wijk</i>						
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,154*** (0,046)	-0,455*** (0,069)	-0,005 (0,053)	0,031 (0,069)	-0,408*** (0,100)	-0,108 (0,079)
Wijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	0,065** (0,027)	0,004 (0,043)	0,061* (0,035)	0,122*** (0,040)	-0,051 (0,051)	0,120** (0,052)
Aandachtswijk (ja / nee)	0,152*** (0,040)	0,041 (0,062)	0,169*** (0,056)	0,269*** (0,060)	0,082 (0,078)	0,160** (0,079)
Additioneel effect van aandachtswijken (zie volledige tabel in bijlage 7)	0,044 (0,046)	0,011 (0,072)	0,004 (0,063)	0,176*** (0,072)	0,118 (0,096)	-0,008 (0,012)
<i>Intraclass correlation (van het nul-model)</i>						
Agglomeratie	1,5%	2,5%	1,2%	1,4%	1,8%	4,0%
Wijk	2,3%	3,7%	1,5%	2,5%	2,4%	3,7%
Ni	167.464	81.758	48.307	36.645	152.476	15.644

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

*Het betreft de verhuiskans van bedrijven die gedurende de periode 2000 – 2004 actief waren; oprichtingen na 2000 en bedrijven die zijn gestopt tussen 2000 en 2004 zijn buiten beschouwing gelaten. De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP).*

effect van de aandachtswijken zichtbaar. De locatie in een aandachtswijk vormt echter ook geen bindende factor, zoals dat bijvoorbeeld wel voor de consumentendiensten in de binnensteden opgaat.

Model 5 toont de resultaten voor de bedrijven die met een verhuizing ook van productiemilieu veranderen (ze kiezen voor een bestemming buiten een stedelijke woonwijk). In de aandachtswijken en wijken met hoofdzakelijk een woonfunctie

	Model 1	Model 2	Model 3	Model 4
	Bestaande bedrijven	Bestaande bedrijven	Nieuwe bedrijven	Nieuwe bedrijven
	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	HECKIT <sup>1</sup> Groei	PROBIT Overleving	HECKIT Groei
Constante	-0,095 (0,125)	-0,083*** (0,027)	-0,395** (0,185)	0,080 (0,088)
<i>Bedrijfskenmerken</i>				
Bedrijfsomvang (Log aantal banen 1999)	0,167*** (0,003)	-0,004 (0,003)	-	-
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>				
Aandeel niet-werkzame personen (01)	-0,791*** (0,240)	-0,143*** (0,036)	-1,189* (0,628)	-0,082 (0,155)
<i>Bereikbaarheid</i>				
Afstand tot IC-station in km (02)	0,001 (0,002)	0,000 (0,000)	-0,001 (0,004)	0,000 (0,001)
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	0,001 (0,004)	0,000 (0,000)	0,022** (0,009)	0,001 (0,002)
<i>Fysieke en bouwkenmerken</i>				
Aantal winkels en horecavoorzieningen	0,000 (0,003)	0,001 (0,001)	0,002 (0,008)	0,001 (0,002)
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	0,038*** (0,014)	0,000 (0,003)	0,088** (0,036)	-0,005 (0,009)
<i>Kenmerken economische structuur</i>				
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,010 (0,007)	0,001 (0,001)	0,031* (0,019)	0,004 (0,005)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,012 (0,019)	0,006*** (0,002)	-0,010 (0,050)	0,012 (0,012)
Specialisatiemaat consumentendiensten (00 – 01)	0,087*** (0,016)	0,008*** (0,003)	0,082* (0,043)	-0,004 (0,011)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,009 (0,006)	0,001 (0,001)	0,004 (0,016)	0,001 (0,004)
<i>Leefbaarheid</i>				
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (01 – 02)	-0,327*** (0,136)	-0,063*** (0,024)	-0,227 (0,362)	0,095 (0,079)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,040*** (0,011)	0,002 (0,002)	-0,055** (0,027)	0,017** (0,007)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,008 (0,061)	-0,012 (0,010)	0,238 (0,154)	0,047 (0,037)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,088 (0,075)	-0,004 (0,011)	-0,674*** (0,189)	-0,093* (0,053)
INSTRUMENT <sup>2</sup>	-0,261 (0,020)	-	-0,206*** (0,042)	-
LAMBDA		0,151*** (0,027)		-0,010 (0,073)
<i>Intraclass correlation (van het nul-model)</i>				
Agglomeratie	17,4%	< 0,1%	5,8%	< 0,1%
Wijk	0,5%	< 0,1%	0,9%	< 0,1%
Ni	182.165	110.152	14.648	5.154

\*  $p < 0,10$ ; \*\*  $p < 0,5$ ; \*\*\*  $p < 0,01$  (Standaarddeviatie tussen haakjes)

*Het betreft de overlevingskans en groei (in aantallen medewerkers) van bedrijven die minimaal sinds 1999 bestaan en nieuwe bedrijven die zijn opgericht in 2000 over de periode 2001 – 2006. De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP). Alle modellen zijn gecontroleerd voor verschillen in overlevingskans en groei tussen sectoren (fixed effects).*

- 1 PROBIT-modellen schatten de overlevingskans van bedrijven. Dit zijn zogenoemde binominale modellen waarbij overleven 1 is en niet-overleven 0 is (PROBIT). Ze vormen de eerste stap van de Heckman-procedure (zie bijlage 8 voor een uitleg van deze procedure). Deze eerste stap is nodig om vervolgens in de groei modellen (HECKIT) te kunnen controleren voor de bias die kan optreden doordat bedrijven die niet overleven, wel informatie bevatten die te maken kan hebben met hun groeipotentie. De correctie wordt uitgevoerd door een zogeheten instrumentvariabele (INSTRUMENT) op te nemen in het PROBIT-model. In het groei-model komt de correctie tot uitdrukking in de LAMBDA, die is gebaseerd op de gegevens uit het PROBIT-model.
- 2 In de modellen die de overlevingskans van bedrijven schatten, is een variabele die aangeeft of een bedrijf al dan niet tot de sector internet, ICT-dienstverlening, media of software behoort als instrument gebruikt om te controleren voor selectiebias (zie bijlage 8 voor een toelichting).

hebben deze bedrijven geen hogere verhuiskans. In de binnensteden echter, vormt de locatie voor deze bedrijven een bindende factor.

Model 6, ten slotte, geeft de resultaten weer van de nieuwe bedrijven. Opvallend is dat nieuwe bedrijven in de woonwijken met hoofdzakelijk een woonfunctie (pure woonwijken) en de aandachtswijken in beide wijken een hogere verhuiskans hebben. Pure woonwijken functioneren dus als broedplaats voor nieuwe bedrijven, maar kampen tevens met het fenomeen dat ze die nieuwe bedrijven niet aan zich kunnen binden. De aandachtswijken hebben in dat opzicht nog slechtere kaarten: de verhuiskans van nieuwe bedrijven is daar hoger, zelfs additioneel op de wijkkenmerken die we in de modellen specificeren. Het lijkt erop dat dit verband houdt met het negatieve imago van aandachtswijken.

### 3.4 Overleving en groei

Zijn wijken met een slechte leefbaarheid ook van invloed op het presteren van bedrijven? Oftewel: heeft een slechte leefbaarheid ook een negatief effect op de overlevingskans of groeipotentie van bedrijven? We onderzoeken deze vraag eerst voor bedrijven in het algemeen (bestaande bedrijven, nieuwe in het bijzonder) en kijken daarna of er sectorale verschillen zijn. Dit is onderzocht met behulp van multilevel modellen en de zogenoemde Heckman procedure (zie bijlage 8).

#### 3.4.1 Groei en overleving: algemeen en naar sectoren

Bedrijven zijn voor hun overlevingskansen vooral afhankelijk van bedrijfsinterne factoren. De kans op overleven wordt nadrukkelijk bepaald door de bedrijfsomvang (grote bedrijven gaan minder snel failliet, omdat ze eerst nog kunnen bezuinigen door te krimpen), bestaansduur (jonge bedrijven kennen in de beginperiode nog een grote onzekerheid) en de sector waarin een bedrijf actief is (bepaalde type

activiteiten opereren in verschillende markten en conjuncturele en technologische cycli).

Model 1 van tabel 3,5a laat ook zien dat de overlevingskans van een bedrijf maar voor een klein deel kan worden gerelateerd aan de wijk (0,5 procent van de variantie is toe te rekenen aan de wijk). De (COROP-)regio waarin bedrijven zijn gevestigd, heeft daarentegen een veel groter aandeel: maar liefst 17,5 procent van de variantie in de overlevingskans kan worden toegeschreven aan de regionale kenmerken. Dit betekent dat er wel ruimtelijke invloed is, maar dat die op een hogere schaal dan de wijk speelt. In paragraaf 2.4.1 gaven we aan dat dit ‘agglomeratie-effect’ samenhangt met kwaliteitsverschillen in de arbeidsmarktsituatie, de omvang van de markt, concurrentie- en clustervoordelen en de mogelijkheden tot uitwisseling van kennis, informatie en ideeën (zie ook Frenken et al. 2007).

Volgens model 1 is de omvang van een bedrijf inderdaad positief van invloed op de kans van overleven: grote bedrijven hebben een hogere overlevingskans dan kleine bedrijven. Ook zien we nadrukkelijk sectorale verschillen: bedrijven in de zakelijke diensten hebben in de beschouwde periode (1999–2006) een relatief lage kans om te overleven. Enerzijds houdt dit verband met de economische neergang die op haar beurt weer samenhangt met ‘de ICT-bel die barstte’ (Audretsch & Dohse 2007). Hierdoor werden vooral veel bedrijven in de ICT-gerelateerde zakelijke diensten getroffen. Daarnaast heeft de transitie naar een diensteneconomie in de decennia daarvoor een grote impact gehad op de oprichting van bedrijven in de zakelijke diensten. Deels heeft er in de periode 1999–2006 een correctie in de markt plaatsgevonden, waarbij minder vitale bedrijven geen stand hebben gehouden. Ook industriële bedrijven hebben hun werkgelegenheidsaandeel door die transitie naar een diensteneconomie zien dalen, maar omdat deze bedrijven hier al veel eerder dan de zakelijke diensten mee werden geconfronteerd en zich hieraan deels al hebben aangepast, hebben zij juist een relatief grotere overlevingskans. Met andere woorden: de concurrentieslag heeft voor die sectoren al eerder plaatsgevonden. Ook bedrijven in de consumentendiensten hebben in het begin van de eenentwintigste eeuw een relatief hoge overlevingskans. Dit heeft er mee te maken dat de neergang in de economie tussen 2000–2002 specifiek ICT-gerelateerd was en geen brede economische recessie betrof. De consumentendiensten werden daardoor ook niet getroffen door een daling van de koopkracht.

Wat betreft de leefbaarheidskenmerken in model 1, beïnvloeden vooral leegstand en bedrijfsinbraken de overlevingskans negatief. Door de leegstand blijven de koopstromen achter; bij het uitsplitsen naar sectormodellen gaan we daar verder op in. Bij bedrijfsinbraken hoeft het niet zo te zijn dat bedrijven zelf zijn getroffen door een inbraak, maar een hoog aandeel bedrijfsinbraken heeft wel een negatieve uitstraling op de wijk en daarmee op de overlevingskans van bedrijven. Overlast en verloedering in de wijk hebben voor bedrijven in het algemeen geen invloed op de overlevingskans.

Kijken we naar het aandeel niet-werkzame personen in de wijk, dan blijkt dat een hoog aandeel de overlevingskans van bedrijven verlaagt. Een hoge WOZ-waarde daarentegen, heeft een positief effect op de overlevingskans. Enerzijds heeft dit te maken met lokale koopkrachtvoordelen, maar ook met het gegeven dat bewoners in wijken met een hoge WOZ-waarde en veel eigenwoningbezit ‘zuiniger op hun omgeving’ zijn, en meer investeren in hun directe omgeving (Feijten & Van Ham 2009; SCP 1998).

Model 3 in tabel 3.5a toont de overlevingskans voor nieuwe bedrijven. Naast het negatieve effect van bedrijfsinbraken dat we ook bij bestaande bedrijven vinden (model 1), geldt voor nieuwe bedrijven vooral ook een negatief effect op de overlevingskans van verloedering. Nieuwe bedrijven zijn wat betreft hun overlevingskansen nog gevoeliger voor leefbaarheidsomstandigheden dan bestaande bedrijven. Een hoog aandeel niet-werkzame personen in de wijk heeft eveneens een negatieve invloed op de overlevingskans van nieuwe bedrijven. Nieuwe bedrijven hebben, met andere woorden, een significant lagere kans om te overleven in wijken die zich kenmerken door een hoog percentage werklozen, veel bedrijfsinbraken en door verloedering.

Model 2 (bestaande bedrijven) en model 4 (nieuwe bedrijven) laten vervolgens de effecten op de groeipotentie van bedrijven zien. Hier valt op dat ruimtelijke condities minder verbonden zijn aan groeiprestaties dan bij de overlevingskans. Dit geldt voor wijkkenmerken, maar ook voor de agglomeratie-effecten (voor beide schaalniveaus is de bijdrage in de variantie kleiner dan 0,1 procent). De werkgelegenheids groei wordt voornamelijk door bedrijfsinterne factoren bepaald: grote bedrijven groeien minder snel<sup>19</sup> en er zijn aanzienlijke sectorale verschillen. Toch is er, gecontroleerd voor bedrijfskarakteristieken, wel een leefbaarheidskenmerk dat negatief doorwerkt op groei. Model 3 laat zien dat leegstand een significant negatief effect heeft op de groeipotentie: bedrijven in wijken met relatief veel leegstand ontwikkelen zich in werkgelegenheids groei slechter dan bedrijven in wijken met minder leegstand. De overige leefbaarheidskenmerken zijn niet significant. Wat betreft de overige variabelen, zien we dat wijken met een hoog aandeel werklozen een negatieve invloed hebben op de groei van bedrijven.

In model 4 zien we bij de nieuwe bedrijven een klein significant effect van verloedering op groei. Dit betekent dat nieuwe bedrijven in wijken met veel verloedering het dubbel zwaar treffen: eerst is hun overlevingskans kleiner, en vervolgens worden hun groeimogelijkheden beperkt. Opmerkelijk is echter dat er een positief effect uitgaat van bedrijfsinbraken: hoe meer inbraken, hoe meer groeimogelijkheden er zijn voor nieuwe bedrijven. De reden hiervoor kan zijn dat groeiende bedrijven juist ook meer inbrekers aantrekken (er valt immers iets te halen). Wanneer we additioneel testen voor banendichtheid of regionale groei, dan verdwijnt het effect van bedrijfsinbraken, wat onze redenering onderbouwt.

In tabel 3.5b zijn de overlevingskansen en groeipotentie naar sectoren gespecificeerd. Wat betreft de overlevingskans (model 5, 6 en 7) zien we dat leegstand vooral een negatieve invloed heeft op bedrijven in de consumentendiensten; hun overlevingskans is in wijken met veel leegstand significant lager dan in locaties elders, terwijl leegstand bij de andere sectoren veel minder invloed heeft. Bedrijfsinbraken daarentegen, beïnvloeden de overlevingskans van alle sectoren negatief. De zakelijke diensten blijken gevoeliger te zijn voor verloedering, bijvoorbeeld in de vorm van vandalisme, bekladding en rommel op straat. Dit wordt versterkt door het feit dat juist een hoge WOZ-waarde positief doorwerkt op de overlevingskans van bedrijven in de zakelijke diensten. Kennelijk zijn zakelijke diensten gebaat bij een kwalitatief beter ontwikkeld productiemilieu in de wijk. Tot slot valt op dat de overlevingskansen van bedrijven in alle sectoren wordt verlaagd bij een hoog aandeel werklozen in de wijk.



	Model 5	Model 6	Model 7	Model 8	Model 9	Model 10
	Consumenten- diensten	Zakelijke diensten	Niet- diensten	Consumenten- diensten	Zakelijke diensten	Niet- diensten
	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	HECKIT <sup>1</sup> Groei	HECKIT <sup>1</sup> Groei	HECKIT <sup>1</sup> Groei
Constance	-1,302* (0,753)	-0,042 (0,145)	0,013 (0,157)	-0,345*** (0,119)	0,039 (0,032)	-0,877*** (0,130)
<i>Bedrijfskenmerken</i>						
Bedrijfsomvang (Log aantal banen 1999)	0,217*** (0,005)	0,110*** (0,005)	0,162*** (0,006)	0,030* (0,018)	-0,025*** (0,002)	0,089*** (0,015)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>						
Aandeel niet-werkzame personen (01)	-0,848*** (0,322)	-0,878** (0,430)	-1,217*** (0,452)	-0,352*** (0,100)	0,030 (0,089)	-0,875*** (0,145)
<i>Bereikbaarheid</i>						
Afstand tot IC-station in km (02)	0,000 (0,002)	0,004 (0,003)	0,002 (0,003)	0,001 (0,000)	0,001 (0,000)	0,002 (0,000)
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	0,004 (0,005)	-0,005 (0,006)	0,002 (0,007)	-0,001 (0,001)	-0,002 (0,001)	0,001 (0,001)
<i>Fysieke en bouwkenmerken</i>						
Aantal winkels en horecavoorzieningen	0,002 (0,004)	-0,003 (0,005)	0,012** (0,006)	0,002 (0,001)	0,003 (0,001)	0,011 (0,002)
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	0,001 (0,019)	0,074*** (0,023)	-0,010 (0,027)	-0,001 (0,002)	-0,006 (0,004)	-0,010 (0,004)
<i>Kenmerken economische structuur</i>						
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,015 (0,010)	-0,015 (0,012)	0,005 (0,012)	0,004 (0,002)	-0,001 (0,002)	0,001 (0,002)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,023 (0,027)	-0,067** (0,032)	-0,011 (0,034)	0,007 (0,005)	0,010 (0,007)	-0,015** (0,006)
Specialisatiemaat consumenten- diensten (00 – 01)	0,085*** (0,023)	0,049* (0,028)	-0,012 (0,029)	0,024*** (0,007)	-0,009 (0,006)	-0,029*** (0,005)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,011 (0,018)	0,001 (0,010)	0,015 (0,010)	0,002 (0,002)	0,000 (0,002)	0,010 (0,002)
<i>Leefbaarheid</i>						
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (01 – 02)	-0,901*** (0,190)	0,435* (0,239)	-0,200 (0,265)	-0,279*** (0,066)	-0,042 (0,050)	-0,224*** (0,053)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,029** (0,013)	-0,069*** (0,018)	-0,060*** (0,022)	-0,001 (0,003)	0,001 (0,004)	-0,038*** (0,007)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,037 (0,079)	0,302** (0,102)	0,040 (0,114)	-0,040*** (0,011)	0,013 (0,022)	-0,048** (0,020)
Aandeel meldingen van verloeder- ing per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,106 (0,104)	-0,307*** (0,125)	-0,066 (0,132)	0,008 (0,021)	-0,026 (0,025)	-0,060*** (0,022)
INSTRUMENT <sup>2</sup>	146.392* (81.553)	-0,285*** (0,021)	0,024 (0,071)	-	-	-
LAMBDA				0,469*** (0,148)	-0,011 (0,027)	1,181*** (0,162)
<i>Intraclass correlation (van het nul-model)</i>						
Agglomeratie	18,9%	5,7%	15,1%	< 0,1%	< 0,1%	< 0,1%
Wijk	0,7%	0,3%	1,2%	< 0,1%	< 0,1%	< 0,1%
Ni	83.761	43.171	34.641	53.805	22.543	19.202

\* p &lt; 0,10; \*\* p &lt; 0,5; \*\*\* p &lt; 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

*Het betreft de overlevingskans en groei (in aantallen medewerkers) van bedrijven, die minimaal sinds 1999 bestaan over de periode 2001 – 2006. De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP).*

<sup>1</sup> PROBIT-modellen schatten de overlevingskans van bedrijven. Dit zijn zogenoemde binominale modellen waarbij overleven 1 is en niet-overleven 0 is (PROBIT). Ze vormen de eerste stap van de Heckman-procedure (zie bijlage 8 voor een uitleg van deze procedure). Deze eerste stap is nodig om vervolgens in de groei modellen (HECKIT) te kunnen controleren voor de bias die kan optreden doordat bedrijven die niet overleven, wel informatie bevatten die te maken kan hebben met hun groeipotentie. De correctie wordt uitgevoerd door een zogeheten instrumentvariabele (INSTRUMENT) op te nemen in het PROBIT-model. In het groei-model komt de correctie tot uitdrukking in de LAMBDA, die is gebaseerd op de gegevens uit het PROBIT-model.

<sup>2</sup> In de modellen van de zakelijke diensten en de niet-diensten is een variabele die aangeeft of een bedrijf al dan niet tot de sector internet, ICT-dienstverlening, media of software behoort als instrument gebruikt om te controleren voor selectiebias (zie bijlage 8 voor een toelichting). In het model van consumentendiensten is de 'faillissementsratio' als instrument gebruikt (zie bijlage 8 voor uitleg).

Wanneer we de groei onder de loep nemen (model 8, 9 en 10), blijkt dat leegstand zowel een negatieve invloed heeft op de groeipotentie van de consumentendiensten als van de niet-diensten. Daarnaast worden vooral de niet-diensten ook in hun werkgelegenheids groei belemmerd door veel bedrijfsinbraken, overlast en verloedering in de wijk. Bij de consumentendiensten zien we eveneens een negatief effect van overlast. Met andere woorden: wijkgebonden leefbaarheidsomstandigheden bepalen ook in negatieve zin de groeipotentie van bedrijven, vooral in de consumentendiensten en de niet-diensten.

Ook een hoge werkloosheid in de wijk werkt negatief door op de groei van bedrijven, vooral bij bedrijven in de consumentendiensten en de niet-diensten.

### 3.4.2 Het effect van het type woonwijk op overleving en groei van bedrijven

In tabel 3.6 analyseren we het effect op overlevingskansen en groeipotentie van het type wijk, in het bijzonder aandachtswijken. Bedrijven in aandachtswijken hebben over de gehele linie, dat wil zeggen in alle sectoren en zowel voor bestaande als nieuwe bedrijven, een lagere overlevingskans. Bovendien gaat er van aandachtswijken nog een negatief additioneel effect uit: boven op de afzonderlijke leefbaarheidsindicatoren zijn de omstandigheden in aandachtswijken dermate negatief dat de kans op overleven kleiner is dan in andere wijken (in bijlage 9 staan de volledige resultaten van de analyse waarin we testen of de overlevingskans en groei in aandachtswijken afwijkt). We zien tevens dat een vestiging in een wijk met hoofdzakelijk een woonfunctie wel positief bijdraagt aan de kans op overleven (vooral voor bedrijven in de zakelijke en consumentendiensten). Een ligging in de binnenstad daarentegen heeft geen significante invloed op de overlevingskans.

De naar sectoren uitgesplitste groei modellen (model 7, 8 en 9) laten zien dat aandachtswijken vooral voor consumentendiensten negatieve groeicondities hebben. Voor de andere sectoren geldt dat minder. Nieuwe bedrijven worden in de aandachtswijken nauwelijks geremd in hun groeiontwikkeling. We zien tevens dat juist binnensteden de lokale productiemilieus zijn waaraan nieuwe bedrijven positieve groeimogelijkheden ontleen. Tot slot toont tabel 3.6 dat bedrijven in de niet-diensten in wijken met hoofdzakelijk een woonfunctie beperkt zijn in hun groeimogelijkheden.

	<b>Model 1</b> Alle bedrijven	<b>Model 2</b> Consumenten- diensten	<b>Model 3</b> Zakelijke diensten	<b>Model 4</b> Niet-diensten
	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	PROBIT <sup>1</sup> Overleving	PROBIT <sup>1</sup> Overleving
Constante	-0,040 (0,106)	-1,275*** (0,756)	-0,113 (0,090)	-0,074 (0,097)
<i>Bedrijfskenmerken</i>				
Bedrijfsomvang (Log aantal banen 1999)	0,165*** (0,003)	0,217*** (0,005)	0,105*** (0,005)	0,160*** (0,006)
Sector industrie (99)	-0,260*** (0,020)	-	-	-
Sector bouw (99)	0,046*** (0,016)	-	-	-
Sector zakelijke diensten (99)	0,017 (0,015)	-	-	-
Sector consumentendiensten (99)	0,117*** (0,008)	-	-	-
Sector overig (99)	-0,129*** (0,009)	-	-	-
INSTRUMENT <sup>2</sup>	-0,260*** (0,020)	141.875* (82,197)	-0,285*** (0,021)	0,025 (0,071)
LAMBDA	-	-	-	-
Aandachtswijk (ja / nee)	-0,109*** (0,016)	-0,090*** (0,021)	-0,155*** (0,029)	-0,144*** (0,028)
Wijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	0,049*** (0,011)	0,036** (0,015)	0,067*** (0,018)	-0,036* (0,019)
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,016 (0,018)	-0,022 (0,021)	0,022 (0,027)	-0,008 (0,030)
Additioneel effect van aandachtswijken (zie volledige tabel in bijlage 9)	-0,037** (0,018)	-0,018 (0,024)	-0,092*** (0,034)	-0,084** (0,033)
<i>Intraclass correlation (van het nul-model)</i>				
Agglomeratie	17,4%	18,9%	5,7%	15,1%
Wijk	0,5%	0,7%	0,3%	1,2%
Ni	182.165	83.761	43.171	34.641

## Vervolg

Model 5 Nieuwe bedrijven	Model 6 Alle bedrijven	Model 7 Consumenten- diensten	Model 8 Zakelijke diensten	Model 9 Niet-diensten	Model 10 Groei Nieuwe bedrijven
PROBIT <sup>1</sup> Overleving	HECKIT <sup>1</sup> Groei	HECKIT <sup>1</sup> Groei	HECKIT <sup>1</sup> Groei	HECKIT <sup>1</sup> Groei	HECKIT <sup>1</sup> Groei
-0,477*** (0,064)	-0,013 (0,014)	-0,041* (0,025)	-0,011 (0,018)	-0,032 (0,038)	0,035 (0,038)
-	-0,011*** (0,002)	-0,015*** (0,004)	-0,022 (0,002)	-0,017*** (0,004)	-
0,246*** (0,065)	-0,036*** (0,004)	-	-	-	-0,003 (0,017)
0,343*** (0,044)	-0,047*** (0,005)	-	-	-	-0,002 (0,014)
0,299*** (0,035)	-0,021*** (0,003)	-	-	-	0,027** (0,012)
0,286*** (0,035)	-0,046*** (0,004)	-	-	-	-0,002 (0,011)
0,248** (0,122)	-0,048*** (0,014)	-	-	-	0,023 (0,030)
-0,212*** (0,042)	-	-	-	-	-
	0,073*** (0,017)	0,089*** (0,032)	0,025 (0,020)	0,056 (0,044)	0,005 (0,032)
-0,239*** (0,040)	-0,009** (0,004)	-0,013** (0,005)	0,001 (0,006)	-0,006 (0,006)	-0,011 (0,011)
-0,011 (0,027)	-0,002 (0,002)	-0,002 (0,002)	-0,001 (0,004)	-0,015*** (0,004)	0,001 (0,006)
-0,006 (0,040)	0,002 (0,002)	0,001 (0,004)	0,013 (0,005)	-0,004 (0,005)	0,032*** (0,009)
-0,108** (0,047)	-0,003 (0,004)	-0,003 (0,005)	0,004 (0,007)	-0,002 (0,006)	-0,008 (0,012)
5,6%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%
0,5%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%
14.648	110.152	53.805	22.543	19.202	5.154

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

Het betreft de overlevingskans en groei (in aantallen medewerkers) van bedrijven, die minimaal sinds 1999 bestaan over de periode 2001 – 2006. De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP).

<sup>1</sup> PROBIT-modellen schatten de overlevingskans van bedrijven. Dit zijn zogenoemde binominale modellen waarbij overleven 1 is en niet-overleven 0 is (PROBIT). Ze vormen de eerste stap van de Heckman-procedure (zie bijlage 8 voor een uitleg van deze procedure). Deze eerste stap is nodig om vervolgens in de groei modellen (HECKIT) te kunnen controleren voor de bias die kan optreden doordat bedrijven die niet overleven, wel informatie bevatten die te maken kan hebben met hun groeipotentie. De correctie wordt uitgevoerd door een zogeheten instrumentvariabele (INSTRUMENT) op te nemen in het PROBIT-model. In het groei-model komt de correctie tot uitdrukking in de LAMBDA, die is gebaseerd op de gegevens uit het PROBIT-model.

<sup>2</sup> In de modellen van de zakelijke diensten en de niet-diensten is een variabele die aangeeft of een bedrijf al dan niet tot de sector internet, ICT-dienstverlening, media of software sector behoort als instrument gebruikt om te controleren voor selectiebias (zie bijlage 8 voor een toelichting). In het model van consumentendiensten is de 'faillissementsratio' als instrument gebruikt (zie bijlage 8 voor uitleg).

	Verhuiskans					
	Totaal	Consumenten diensten	Zakelijke diensten	Niet-diensten	Nieuw	Wijk uit
<i>Schaalniveaus</i>						
Het bedrijf	96,2%	93,8%	97,3%	96,1%	95,8%	92,3%
De wijk	2,3%	3,7%	1,5%	2,5%	2,4%	3,7%
De agglomeratie	1,5%	2,5%	1,2%	1,4%	1,8%	4,0%

### 3.5 De invloed van de wijk en de regio

Hiervoor is met hulp van een multilevel analyse onderzocht welke invloed de wijk heeft op de verhuiskans, overlevingskans en groeipotentie van bedrijven. Een van de voordelen van multilevel analyse is dat het relatieve belang van de verschillende schaalniveaus kan worden bepaald: het microniveau van het bedrijf en de ruimtelijke schaalniveaus van de wijk en de agglomeratie. Zogenaemde nul-modellen geven aan de hand van de *intraclass correlation*<sup>20</sup> aan welk deel van de variantie in verhuis- en overlevingskans en groei te relateren is aan welke schaalniveau (Hox 2002). In paragraaf 3.3 en 3.4 is hier en daar al het een en ander opgemerkt over het relatieve belang van de wijk (ten opzichte van dat van het bedrijf en van de agglomeratie). In tabel 3.7 zijn deze statistieken samengevat.

Wat opvalt in tabel 3.7, is dat het schaalniveau van het bedrijf veruit het belangrijkste is voor het functioneren en gedrag van bedrijven: het ‘succes’ van een bedrijf wordt vooral bepaald door bedrijfskenmerken en het gevoerde bedrijfsbeleid, bijvoorbeeld op het gebied van organisatie, innovatie of marketing. Dat neemt niet weg dat de ruimtelijke context ertoe doet: de wijk is mede bepalend voor bedrijfspresaties en het verhuisgedrag van bedrijven. Tabel 3.7 laat zien dat de wijk voor ruim 2 procent de verhuiskans en voor 0,5 procent de overlevingskans van een bedrijf beïnvloedt. Hierbinnen zijn er sectorale verschillen. Vooral de consumentendiensten zijn gevoelig voor wijkgebonden omstandigheden; zowel voor de verhuiskans als de overlevingskans is de invloed van de wijk, ten opzichte van de andere sectoren, het grootst.

Voor de groeipotentie is de invloed van de wijk praktisch nihil (minder dan 0,1 procent). Wanneer wordt ingezet op meer bedrijvigheid in de wijk, is het dan ook zinvoller om te proberen de verhuis- en overlevingskans van bedrijven te beïnvloeden met ruimtelijk en wijkgericht beleid gericht op leefbaarheid in de wijk. Hierbij geldt dat de wijk een grotere invloed heeft op de verhuiskans dan op de overlevingskans.

De invloed van de wijk verschilt weinig tussen nieuwe en bestaande bedrijven: in beide gevallen is de wijk even relevant. We vinden op basis van deze statistieken geen indicaties dat de wijk vooral voor nieuwe bedrijven een relevant productiemilieu is.

Kijken we naar de invloed van de wijk op de verhuiskans van bedrijven die vanuit de woonwijk naar een ander productiemilieu vertrekken, dan speelt die invloed een veel grotere rol, namelijk bijna 4 procent. Dit betekent dat bedrijven die van productiemilieu wisselen (en niet meer voor een locatie in de woonwijk kiezen), gevoeliger zijn voor de lokale condities van de huidige locatie, naast het feit dat ook pullfactoren van de nieuwe locatie de kans op verhuizen beïnvloeden. Kennelijk

Totaal	Overlevingskans				Groeipotentie				
	Consumenten diensten	Zakelijke diensten	Niet-diensten	Nieuw	Totaal	Consumenten diensten	Zakelijke diensten	Niet-diensten	Nieuw
82,1%	80,4%	94,0%	83,7%	93,9%	>99,9%	>99,9%	>99,9%	>99,9%	>99,9%
0,5%	0,7%	0,3%	1,2%	0,5%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%
17,4%	18,9%	5,7%	15,1%	5,6%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%	<0,1%

zijn de lokale omstandigheden voor deze bedrijven nog nijpender; te denken valt aan weinig uitbreidingsmogelijkheden, maar we zagen in tabel 3.3a dat ook verloedering hier een belangrijke rol speelt.

Een andere conclusie die op basis van tabel 3.7 valt te trekken, is dat ook agglomeratie-effecten een nadrukkelijke rol spelen bij het functioneren en gedrag van bedrijven. Wat betreft de verhuiskans is de invloed van dit schaalniveau min of meer vergelijkbaar met die van de wijk, maar voor de overlevingskans is de invloed van regionale kenmerken veel groter. Tabel 3.7 laat zien dat die kans voor ruim 17 procent is te relateren aan karakteristieken van de agglomeratie. Voor nieuwe bedrijven is dat 5,6 procent. Kijken we naar de sectoren, dan zien we dat de overlevingskans van bedrijven in de consumentendiensten en niet-diensten voor maar liefst bijna 19 procent, respectievelijk ruim 15 procent door de agglomeratie wordt bepaald.



### 3.6 Synthese

Lokale omstandigheden in de wijk hebben een zelfstandig effect op de lokale bedrijvigheid. Dat wil zeggen: naast kenmerken van bedrijven zelf of kenmerken van het hogere schaalniveau van de stad of agglomeratie, zijn ook de kenmerken van de wijk van invloed op het functioneren van bedrijven in de wijk. Wanneer het beleidsdoel is om bedrijvigheid in de wijk te stimuleren, kan het beste worden ingezet op het behouden van bedrijven (het beïnvloeden van de verhuiskans) of op het helpen overleven van bedrijven in de wijk (het beïnvloeden van de overlevingskans). Met gebiedsgericht wijkbeleid proberen de werkgelegenheidsgroei van bedrijven te bevorderen, is veel lastiger omdat wijkgebonden factoren daar veel minder op van invloed zijn.

In dit hoofdstuk hebben we het vergrootglas gelegd op de leefbaarheidsproblemen in stedelijke woonwijken (leegstand, geweld en bedrijfsinbraken, overlast en verloedering) en de samenhang met de oprichting van nieuwe bedrijven, de verhuiskans, de overleving en met de werkgelegenheidsgroei van bedrijven in die wijken. In tabel 3.8 zijn de resultaten van deze analyses samengevat. We besteden daarin ook specifiek aandacht aan de samenhang tussen werkloosheid en de bedrijvigheid in de wijk. Eén van de beleidsdoelstellingen is om via ‘werk in de wijk’ de arbeidsparticipatie te bevorderen en indirect daarmee ook de leefbaarheid in de wijk te verbeteren. Het is echter de vraag of, en zo ja hoe, de werkloosheid in de wijk van invloed is op de bedrijvigheid daar. Zoals is toegelicht in paragraaf 2.2.1, kan

	Oprichtingen (eenpersoons)				Verhuiskans				Overlevingskans				Groeipotentie							
	Totaal	Zakelijke diensten	Consumenten diensten	Niet-diensten	Totaal	Zakelijke diensten	Consumenten diensten	Niet-diensten	Uit-wijk	Nieuwe bedrijven	Totaal	Zakelijke diensten	Consumenten diensten	Niet-diensten	Nieuwe bedrijven	Totaal	Zakelijke diensten	Consumenten diensten	Niet-diensten	Nieuwe bedrijven
Leegstand winkels en horeca	0	0	0	0	++	0	++	+	0	0	---	+	---	0	0	---	0	---	---	0
Bedrijfsinbraken (geweld)	0	0	0	--	0	0	--	++	0	0	---	---	---	---	---	0	0	0	---	++
Overlast	0	0	+++	--	+++	+	++	0	0	++	0	++	0	0	0	0	0	---	---	0
Verloedering	0	0	0	0	0	0	0	0	+++	+	0	---	0	0	---	0	0	0	---	-
Werkloosheid	0	0	---	+	0	0	0	0	0	-	---	---	---	---	-	---	0	---	---	0
Aandachtswijken	0	---	+	+++	+++	+++	0	+++	0	++	---	---	---	---	---	---	0	---	0	0
Aandachtswijken (additioneel)	0	--	0	+	0	0	0	+++	0	0	---	---	0	---	---	0	0	0	0	0

+++ = significantieniveau van 99%; ++ = significantieniveau van 95% en + = significantieniveau van 90%; idem voor de ---, -- en -.

 Wijken verliezen aan bedrijvigheid (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95%)  
 Wijken winnen aan bedrijvigheid (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95%)

een concentratie van werklozen in de wijk zowel positief als negatief samenhangen met de bedrijvigheid in de wijk.

Daarnaast specificeren we het effect dat aandachtswijken hebben op de bedrijvigheid in de wijk. Gekoppeld aan de beleidsdoelstelling om meer bedrijvigheid in de wijk te creëren, behouden en te laten floreren, zijn de cellen in de tabel rood gekleurd wanneer er een negatief effect voor de bedrijvigheid in de wijk optreedt (de wijk 'verliest' bedrijvigheid, bijvoorbeeld omdat er minder oprichtingen zijn, of er een hogere verhuiskans, lagere overlevingskans of geringere groeipotentie is); de cellen zijn groen wanneer er een positief effect resulteert.

De kwaliteit van de leefbaarheid heeft een directe relatie met de bedrijvigheid in de wijk. Leegstand van winkel- en horecapanden, bedrijfsinbraken, overlast en verloedering vergroten de kans dat bedrijven verhuizen, verkleinen de kans dat bedrijven overleven, en beperken de groeipotentie van bedrijven. Met andere woorden: een slechte leefbaarheid werkt bedrijvigheid in de wijk tegen. Daarbij werkt leegstand negatief door in zowel de verhuis- en overlevingskans, als de groeipotentie van bedrijven. Bedrijfsinbraken zijn vooral negatief voor de overlevingskans van bedrijven, en overlast beïnvloedt vooral de verhuiskans. Voor de start van bedrijven zijn de leefbaarheidsfactoren van geringer belang.

Rekening houdend met sectorspecifieke verbanden, wordt het algemene beeld genuanceerder. Leegstand van winkel- en horecapanden pakt vooral negatief uit voor bedrijven in de consumentendiensten: die vergroot de verhuiskans, verkleint de overlevingskans en beknodt de groeimogelijkheden. Bedrijfsinbraken in de

wijk zijn vooral van invloed op bedrijven in de niet-diensten. Zij verhuizen vaker, overleven minder snel en groeien minder in wijken waar veel inbraken voorkomen. Overigens geldt dat bedrijfsinbraken de overlevingskansen van alle sectoren negatief beïnvloeden. Ook overlast is vooral relevant voor de niet-diensten: in wijken met veel overlast worden significant minder bedrijven in de niet-diensten gestart. Daarnaast belemmert overlast de groeiomgankelijkheden van bedrijven in de niet-diensten. Verloedering speelt vooral een belangrijke rol bij de overlevingskansen van bedrijven in de zakelijke diensten en bij de groeiomgankelijkheden van de niet-diensten.

In hoofdstuk 1 kwam naar voren dat er in stedelijke woonwijken relatief veel bedrijven worden gestart. Uit de analyse in dit hoofdstuk blijkt dat kwaliteitsverschillen in de lokale leefbaarheid weinig invloed hebben op de mate waarin bedrijven worden gestart. We zien echter wel dat nieuwe bedrijven die zijn gevestigd in een wijk met veel overlast en verloedering, sneller verhuizen. Bovendien hebben ze in wijken met veel verloedering een lagere overlevingskans, en als ze overleven, is hun groeipotentie geringer. Met andere woorden: als het beleidsdoel is om nieuwe bedrijven in de wijk te creëren en vervolgens ook te behouden, dan zijn inspanningen gericht op het verbeteren van de leefbaarheid mogelijk interessant. Daarbij geldt dat nieuwe bedrijven vergeleken met bedrijven in het algemeen gevoelig zijn voor andere aspecten van leefbaarheid.

Wanneer we het effect van een concentratie van veel werklozen in de wijk op de start van bedrijven in de wijk onder de loep nemen, dan blijkt dat dit vooral negatief van invloed is op de oprichtingen van bedrijven in de consumentendiensten. Over de hele linie bezien en voor alle sectoren echter, geldt dat een hoog aandeel werklozen in de wijk de overlevingskans van nieuwe én bestaande bedrijven negatief lijkt te beïnvloeden. Bij bedrijven in de consumentendiensten en de niet-diensten lijken hierdoor bovendien de groeiomgankelijkheden te worden belemmerd.

Tabel 3.8 laat tevens het effect zien van aandachtswijken op de bedrijvigheid. In het algemeen kan worden geconcludeerd dat de condities in de aandachtswijken dermate zijn dat de bedrijvigheid er ten opzichte van andere wijken achterblijft. Bedrijven in aandachtswijken verhuizen sneller, overleven moeilijker en hebben een lagere groeipotentie. Voor verschillende sectoren zijn deze condities nog nijpender. Zo worden er structureel minder bedrijven in de zakelijke diensten gestart (maar wel juist meer bedrijven in de niet-diensten). Daarnaast vergroten de condities in aandachtswijken de kans dat zakelijke diensten uit de wijk vertrekken. De bedrijven in zakelijke diensten die in de aandachtswijk gevestigd blijven, hebben bovendien een lagere overlevingskans. Het negatieve effect op de overlevingskansen geldt overigens voor alle sectoren.

Opvallend is ook dat in de aandachtswijken niet alleen de afzonderlijke leefbaarheidsaspecten negatief samenkomen, maar dat er ook nog een additioneel negatief effect van deze wijken uitgaat, boven op de leefbaarheidsaspecten. Dit geldt vooral voor de overlevingskansen van bedrijven. Dit additionele effect kan voortkomen uit factoren die we niet in onze analyses hebben meegenomen. Mogelijk hebben deze aandachtswijken een dermate negatief imago dat bedrijven er niet goed kunnen functioneren (bijvoorbeeld omdat de klanten er wegblijven). We zien ook dat bedrijven in de niet-diensten dit additionele effect ondervinden: hun verhuiskansen zijn in de aandachtswijken nog hoger dan in het algemeen.



In tabel 3.8 komen ook enkele effecten van leefbaarheid naar voren die we in eerste instantie niet hadden verwacht. Zo heeft een slechte leefbaarheid soms ook een positief effect op de bedrijvigheid in de wijk; in wijken met veel overlast worden bijvoorbeeld meer nieuwe bedrijven in de consumentendiensten opgericht, en in wijken met veel bedrijfsinbraken verhuizen consumentendiensten minder snel. Ook groeien nieuwe bedrijven harder in wijken met veel bedrijfsinbraken en zien we in de aandachtswijken meer nieuwe bedrijven in de niet-diensten. Deze effecten lijken samen te hangen met het feit dat ook criminaliteit samenklontert: waar bedrijven zijn, zijn er meer inbraken (zelfs nog iets meer dan op basis van het aantal bedrijven mag worden verwacht). Daarnaast kan het ook zo zijn dat een bedrijf zelf de ‘veroorzaker’ of ‘aantrekker’ is van overlast; dit kan verklaren waarom er een samenhang is tussen overlast en de aanwezigheid van consumentendiensten: de bezoekers van deze diensten kunnen immers ook voor een deel van de overlast zorgen. In hoofdstuk 4 gaan we hier verder op in, wanneer we de relaties tussen bedrijvigheid en de ontwikkelingen in de leefbaarheid onderzoeken.

In de afzonderlijke analyses in dit hoofdstuk hebben we niet alleen getest voor verschillen in leefbaarheid. Ook andere wijkkenmerken spelen een rol bij de bedrijvigheid in de woonwijk, bijvoorbeeld de bevolkingssamenstelling, fysieke kenmerken en kenmerken van de economische structuur. Globaal kan worden gesteld dat vooral de aanwezigheid van voorzieningen in de wijk (winkels en horeca) voor andere bedrijven een reden is om in de wijk te blijven. De aanwezigheid van veel andere vestigingen is bovendien een belangrijke verklaring voor nieuwe oprichtingen. Tot slot leidt een hoger gemiddeld inkomen in de wijk (een hogere WOZ-waarde) voor zowel bestaande als nieuwe bedrijven tot een grotere kans op overleven.

---

## Noten

- 1) We nemen de aandachtswijken op twee manieren mee in de analyses. Ten eerste door een dummy voor aandachtswijken op te nemen in plaats van de afzonderlijke leefbaarheids- en wijkenmerken. We testen daarmee of aandachtswijken afwijken van wijken in het algemeen. Ten tweede nemen we deze dummy additioneel op, naast de individuele wijkenmerken. We testen daarmee of er boven op de effecten van leefbaarheid die we in onze modellen testen, nog een extra effect is dat in aandachtswijken optreedt. Dit effect kan worden veroorzaakt door kenmerken die we niet in onze modellen meenemen, maar kan ook een (negatief) imago-effect behelzen.
- 2) Zoals gezegd, veronderstellen we dat de ‘ecologische benadering’ (de veronderstelling dat nieuwe bedrijven vooral voortkomen uit bestaande bedrijven) niet op het schaalniveau van de wijk speelt. Wel is de aanwezigheid van bestaande bedrijven in de wijk een indicatie dat daar bedrijfsruimte beschikbaar is voor bedrijven die niet aan huis worden gestart. Bedrijfsverzamelgebouwen die zijn bestemd voor jonge bedrijven, staan bijvoorbeeld in het algemeen in woonwijken.
- 3) Een andere optie is om het absolute aantal oprichtingen met een model te schatten waarin de omvang van de potentiële beroepsbevolking wordt meegenomen als onafhankelijke variabele (een zogenaamd *count-model*). Het nadeel hiervan is dat de andere onafhankelijke variabelen dan niet worden gewogen voor de omvang van de potentiële beroepsbevolking, omdat alle onafhankelijke variabelen in absolute aantallen moeten worden gemeten. Echter, de wijkenmerken waarvan we het effect willen meten, worden ook beïnvloed door de omvang van de wijk. Daarom is besloten om een model te schatten waarin zowel de afhankelijke variabele als alle onafhankelijke variabelen worden gecorrigeerd voor de omvang van de woonwijk (de basis van dit model is een zogenaamd *Ordinary Least Squares-model*).
- 4) Het is niet mogelijk om op basis van ons vestigingenbestand (het LISA-bestand bewerkt tot een longitudinaal bestand, zie Van Oort et al. 2007b) een onderscheid te maken tussen startende bedrijven en nevenvestigingen.
- 5) Uit hoofdstuk 1 blijkt ook dat meer dan de helft van het aantal nieuwe bedrijven een eenpersoonsbedrijf is.
- 6) Zie voor de beschrijvende statistiek van alle opgenomen variabelen bijlage 5.
- 7) Het aandeel geweldsdelicten in de wijk en het aandeel bedrijfsinbraken hangen sterk met elkaar samen. Daarom is in dit model alleen het effect van het aandeel geweldsdelicten per hoofd van de bevolking getoetst. Aangezien we ervan uitgaan dat de meeste bedrijven vanuit de woning worden gestart, zijn inbraken bij bedrijven geen relevant kenmerk van de leefbaarheid voor het aandeel oprichtingen in stedelijke woonwijken.
- 8) Een specifieke analyse naar de verklaringskracht van de variabelen leert dat COROP-regio’s ongeveer 48 procent en het aandeel vestigingen in de wijk ongeveer 38 procent verklaren.
- 9) Vanwege de hoge correlatie tussen het aantal bedrijfsinbraken en het aantal geweldsdelicten per hoofd van de bevolking is het niet mogelijk om beide indicatoren op te nemen in het model. Omdat het aandeel bedrijfsinbraken directer van invloed is op het functioneren van de bedrijven in de wijk, is in dit model voor deze variabele gekozen.
- 10) Multilevel analyse is een regressietechniek waarbij expliciet rekening wordt gehouden met de hiërarchische structuur in de data. In onze studie: het bedrijf, als laagste niveau, dat is ingebed in de wijk, die op haar beurt weer is ingebed in de regio. Voor een uitleg over multilevel analyse verwijzen we naar Hox (2002).
- 11) Van de verhuisde bedrijven meten we de omvang in het jaar waarin het bedrijf is verhuisd, en van de niet-verhuisde bedrijven de gemiddelde omvang in de periode 2001 tot en met 2004. Jongere bedrijven verhuizen ook vaak eerder dan oudere bedrijven. Hoe ouder het bedrijf is, hoe meer er is geïnvesteerd in de huidige locatie, wat de verhuiskans vaak negatief beïnvloedt.
- 12) Het effect van de regio wordt in algemene termen meegenomen (door de hiërarchische structuur van het multilevel model); er wordt niet getest voor de afzonderlijke regionale kenmerken op de verhuiskans.
- 13) In bijlage 5 zijn de beschrijvende statistieken van de variabelen opgenomen.

- 14) In deze tabel zijn de effecten van sectoren op de verhuiskans niet opgenomen. Deze zogenaemde *sector fixed effects* zijn echter wel relevant. Vooral de consumentendiensten blijken relatief honkvast te zijn: als bedrijven in consumentendiensten zich eenmaal ergens hebben gevestigd, blijven ze vaak in dat lokale productiemilieu opereren. Zakelijke diensten daarentegen, zijn relatief *footloose*. Tabel 3.4 toont deze individuele effecten wel.
- 15) In paragraaf 2.3.1 gaven we al aan dat bereikbaarheid nauwelijks effect heeft, omdat er in dat opzicht weinig verschillen tussen de wijken zijn; bereikbaarheid wordt veel sterker op stedelijk en agglomeratieniveau bepaald.
- 16) Tabel 3.3a, model 2, laat zien dat dit type verhuisde bedrijven inderdaad gevoeliger is voor de ruimtelijke context waarin het is gevestigd. Wijkgebonden omstandigheden maken bijna 4 procent (3,7) uit van de verklaring van de variantie van de verhuiskans. Additioneel zijn factoren op een hogere ruimtelijke schaal, de agglomeratie, ook voor bijna 4 procent (3,96) van invloed. Bij elkaar genomen geldt dat ongeveer 8 procent van de verhuiskans van bedrijven die uit woonwijken vertrekken, wordt bepaald door 'ruimtelijke omstandigheden'. Dit percentage is lager voor bedrijven in algemene zin, namelijk ongeveer 4 procent ( $1,46 + 2,28 = 3,74$ ).
- 17) Uit tabel 3.3a komt bij model 3 naar voren dat de wijk als ruimtelijke entiteit iets minder dan bij model 1 bijdraagt aan de kans dat nieuwe bedrijven verhuizen: de *intraclass correlation* is in model 3 1,8 procent, tegenover 2,3 procent in model 1. Met andere woorden: bedrijfsinterne factoren zijn meer bepalend voor de verhuigeneigdheid van nieuwe bedrijven.
- 18) Dit betekent dat we hebben gecorrigeerd voor verschillen in verhuiskansen tussen sectoren.
- 19) Omdat we groei in relatieve termen meten, is dat op zich niet verwonderlijk: een toename met hetzelfde aantal arbeidsplaatsen levert voor kleine bedrijven een veel sterkere groei op dan voor grote bedrijven. Echter, kleine bedrijven moeten normaal gesproken wel een veel sterkere inspanning leveren om dezelfde absolute groeicijfers te halen.
- 20) In zogenaemde nul-modellen is alleen de intercept opgenomen in de modelspecificatie

en zijn geen verklarende variabelen opgenomen. Dergelijke modellen hebben het doel de variantie te ontleden naar elk schaalniveau: de variantie op het niveau van het bedrijf, de wijk en de regio. De *intraclass correlation* wordt daarbij bepaald door het aandeel dat elk schaalniveau heeft in het totaal van de geschatte variantie. De *intraclass correlation* is daarmee een maat voor het relatieve belang van elk meegenomen schaalniveau in de analyses (zie Hox (2002) voor een uitgebreide uitleg).

# Bedrijf in de buurt\*

# 4

## 4.1 Inleiding

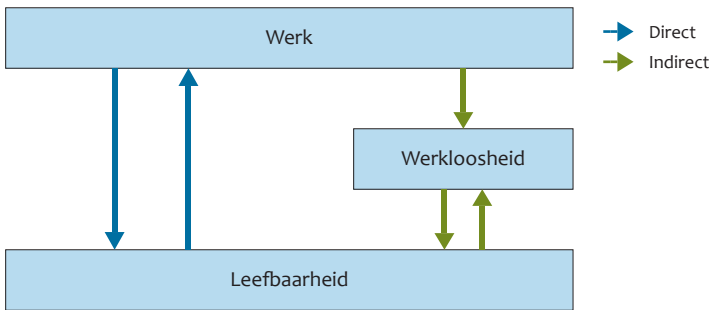
Het stimuleren van de wijkeconomie is goed voor de leefbaarheid in de wijk – is de overtuiging van veel beleidsmakers. De aanwezigheid van bedrijven in de wijk zou een positieve uitstraling hebben op de leefbaarheid in die wijk. Deze ideeën over ondernemerschap en bedrijvigheid worden breed gedragen: ‘Ondernemerschap creëert nieuwe werkgelegenheid en economische groei. Het draagt bij aan onderlinge solidariteit tussen wijkbewoners en schept nieuwe perspectieven voor individuen. Ook is ondernemerschap goed voor de integratie en arbeidsparticipatie en daarmee de emancipatie van kwetsbare groepen. Verder dragen bedrijven bij aan de leefbaarheid van een wijk door te investeren in hun pand en bedrijfsomgeving (schoon, heel en veilig) en door het leveren van voorzieningen aan bewoners’ (EZ 2008: 2).<sup>1</sup>

Het is de vraag in hoeverre deze ideeën juist zijn; de relatie tussen werk en leefbaarheid is complex. Niet alleen kan werk in de wijk in theorie van invloed zijn op leefbaarheid, ook het omgekeerde kan zich voordoen. Leefbaarheidsproblemen in de wijk leiden tot het vertrek van bedrijven (zie hoofdstuk 3), en leefbaarheidsproblemen in de woonomgeving verhogen de kans dat een inwoner van een wijk werkloos is (Marlet et al. 2008a,b). Een lagere werkloosheid leidt tot minder leefbaarheidsproblemen, en meer werk in de wijk zou de werkloosheid kunnen verlagen. Extra werk in de wijk kan in theorie dan ook langs twee wegen leiden tot een betere leefbaarheid. Direct, doordat bedrijven een bijdrage leveren aan de sociale controle en sociale cohesie in de wijk. En indirect, via een lagere werkloosheid. Figuur 4.1 geeft die complexe relatie tussen werk en leefbaarheid weer.

Op basis van figuur 4.1 kunnen drie vragen worden geformuleerd, waarvan de antwoorden kunnen bijdragen aan een beter begrip van de relatie tussen werk in de wijk en leefbaarheid in wijken.<sup>2</sup> De drie vragen worden in dit hoofdstuk empirisch getoetst:

- *Zorgt extra werk in de wijk voor een hogere arbeidsparticipatie in die wijk en langs die weg voor een betere leefbaarheid?*
- *Dragen extra bedrijven in de wijk bij aan de sociale controle en langs die weg aan een betere leefbaarheid?*
- *Zijn specifieke bedrijven in de wijk – zoals winkels en horeca – een ontmoetingsplaats voor de inwoners van die wijk, en dragen ze zo bij aan een afname van overlast en onveiligheid?*

\* Dit hoofdstuk is geschreven door Gerard Marlet. Bij verwijzingen graag de volgende referentie opnemen: Marlet, G. (2010), ‘Bedrijf in de buurt’, in: Planbureau voor de Leefomgeving (2010), *Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke wijken*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.



## 4.2 Werkloosheid en bevolkingssamenstelling

Werkende mensen veroorzaken in het algemeen op wijkniveau minder overlast en onveiligheid dan mensen zonder werk (de pijl van werkloosheid naar leefbaarheid) (Marlet & Van Woerkens 2007a). Maar betekent dat ook dat het creëren van meer banen in de wijk goed is voor de bestrijding van de werkloosheid en daarmee voor de leefbaarheid in diezelfde wijk?

De beschikbaarheid van werk voor de inwoners van de wijk is van invloed op de werkloosheid in de wijk (de pijl van werk naar werkloosheid) (Marlet et al. 2008a). Maar dat werk hoeft zich niet per se in de wijk zelf te bevinden. Van de banen die geschikt en bereikbaar zijn voor een inwoner van een wijk, bevindt zich gemiddeld slechts 1 procent in die wijk zelf (Marlet & Van Woerkens 2008b).

Hoewel stedelijke woonwijken een aanzienlijke werkgelegenheidsfunctie hebben (ongeveer 40 procent van het totale aantal banen is in stedelijke woonwijken gelokaliseerd; zie ook paragraaf 1.2), en de bedrijven in deze wijken ook een aanzienlijk deel werknemers in dienst hebben dat zelf uit de wijk komt (zie het volgende hoofdstuk), gaat het hier om de kans dat een werkloze in de wijk zelf een baan vindt. Deze kans is erg klein, omdat de kans dat iemand werkloos is, afhankelijk is van twee factoren: de beschikbaarheid van banen (de vraag naar arbeid) en iemands kennisniveau, ervaring en vaardigheden (het aanbod van arbeid). De verhouding tussen die factoren is ongeveer fiftyfifty (Marlet & Van Woerkens 2007a). En van het aantal beschikbare banen voor een gemiddelde inwoner van een wijk bevindt zich zoals gezegd maar 1 procent in de wijk zelf. De kans dat een extra baan in de wijk leidt tot een afname van de werkloosheid in die wijk, en als gevolg daarvan tot een verbetering van de leefbaarheid, is dus verwaarloosbaar klein. Het is dan ook te verwachten dat een toename van de werkgelegenheid in de wijk niet significant samenhangt met een afname van de lokale werkloosheid. Ook een indirecte relatie tussen werk en leefbaarheid (de pijlen van werk naar werkloosheid, en van werkloosheid naar leefbaarheid) zal er dan waarschijnlijk niet zijn. De hoop is vooral gevestigd op het idee dat werk in de wijk op een andere manier, rechtstreeks, van invloed is op de leefbaarheid in die wijk.

De basis voor de analyses in dit hoofdstuk vormen modellen die eerder zijn gepubliceerd en waarmee de verschillen in de mate van overlast en onveiligheid in de

wijken en de ontwikkeling daarvan werden verklaard op basis van verschillende kenmerken van die wijken (zie Marlet et al. 2008a,b; Marlet & Van Woerkens 2007b). Uit die analyses bleek al dat de leefbaarheidsproblemen in een wijk in belangrijke mate samenhangen met de bevolkingssamenstelling van die wijk. In wijken met veel langdurig werklozen en jeugdwerklozen, veel Marokkanen en Antillianen, veel jongeren en weinig ouderen en gezinnen met kinderen, bleek in het algemeen meer overlast en onveiligheid voor te komen (Marlet & Van Woerkens 2007b).

De laatste jaren is de leefbaarheid in de meeste wijken in Nederland echter flink verbeterd. Vooral wijken waar het rond de eeuwwisseling slecht ging, zijn de laatste jaren fors verbeterd (Leidelmeijer et al. 2009), onder andere door herstructurering van die wijken (Marlet et al. 2008a,b). Opmerkelijk is dat wijken met veel hoogbouw of woonerven significant minder zijn verbeterd dan andere wijken. Ook in wijken waar het aantal Marokkanen en Antillianen toenam of het aantal ouderen of gezinnen met kinderen, is de leefbaarheid in relatieve zin verslechterd (Marlet et al. 2008a,b).

De vraag is of er met de pijler wijk economie van het VROM-beleid (2006, 2007) iets aan te doen is. Is een nieuw kantoorpand in een aandachtswijk goed voor de leefbaarheid? Levert het voor een aandachtswijk iets op als een winkelketen er een filiaal opent? En is het bijvoorbeeld zinvol om ondernemerschap onder allochtonen te stimuleren? Om die vragen te kunnen beantwoorden, zijn de genoemde modellen verrijkt met indicatoren die iets zeggen over de bedrijvendynamiek in de wijk.

### 4.3 Bedrijvendynamiek

Voor het – opnieuw – toetsen van de eerste vraag wordt de werkgelegenheidsontwikkeling in de wijk in verband gebracht met de ontwikkeling van de mate van overlast en onveiligheid. Voor het toetsen van de tweede en derde vraag wordt de bedrijvendynamiek als verklarende variabele gebruikt: het aantal bedrijfsvestigingen, de toename van het aantal vestigingen, het aantal verhuizingen, het aantal starters en het aantal beëindigingen worden in de analyse betrokken. Binnen die bedrijvendynamiek wordt de detailhandel, winkels en cafés (ontmoetingsplaatsen), als aparte indicator opgenomen, omdat daarvan meer effect op de sociale cohesie en sociale controle in de wijk wordt verwacht dan van grote kantoren.

Om te voorkomen dat de omgekeerde causaliteit (van leefbaarheid naar bedrijvendynamiek, zie het vorige hoofdstuk) de interpretatie van de uitkomsten uit het onderzoek bemoeilijkt, is ervoor gekozen om de bedrijvendynamiek tussen 1999 en 2001 in verband te brengen met de ontwikkeling van de leefbaarheid in de periode daarna, van 2001 tot en met 2008.

De uitkomsten van de modelschattingen waarmee het effect van bedrijvendynamiek op de leefbaarheid duidelijk moet worden, staan in tabel 4.1. In de tabel zijn de indicatoren voor bedrijvendynamiek onderverdeeld in ‘werkgelegenheid in de wijk’, ‘bedrijven in de wijk’ en ‘winkels in de wijk’. Tevens is het verband tussen de ontwikkeling van de werkloosheid in de wijk en de ontwikkeling van de leefbaarheid opnieuw getoetst. Tabel 4.2 laat de resultaten zien uit de modelschattingen met de afzonderlijke indicatoren voor overlast en onveiligheid. In tabel 4.3 tot slot, worden de resultaten samengevat.

	Alle wijken	Zonder binnenstad	Wijken met hoofdzakelijk woonfunctie	Aandachtswijken
<b>A. Werk in de wijk</b>				
1. (Extra) werkgelegenheid in de wijk				
Werkgelegenheidsquote	-	-	-	-
Toename werkgelegenheid	-	-	-	-
2. (Extra) bedrijven in de wijk				
Bedrijfsquote	-	-	-	-
Toename vestigingen	-	-	-	-
Oprichtingen (exclusief consumentendiensten)	1,2*** (0,43)	1,9*** (0,41)	-	-
Beëindigingen (exclusief consumentendiensten)	-	-	-	-
In wijk gevestigd (exclusief consumentendiensten)	-	-	-	-
Uit wijk vertrokken (exclusief consumentendiensten)	-	-	-	-
3. (Extra) winkels in de wijk				
Oprichtingen (consumentendiensten)	-4,0** (1,56)	-7,0*** (1,61)	-	-5,9** (2,97)
Beëindigingen (consumentendiensten)	0,06* (0,033)	0,07** (0,033)	-	0,2*** (0,076)
In wijk gevestigd (consumentendiensten)	-	-	-	-
Uit wijk vertrokken (consumentendiensten)	-	-	-	-
Cafés	3,7* (2,22)	6,1** (3,10)	-	19,0*** (12,75)
Winkelcentra	0,0002*** (0,00006)	0,0003*** (0,00006)	0,0002** (0,00008)	0,0003*** (0,00010)
<b>B. Werkloosheid</b>				
Toename langdurige werkloosheid	0,6*** (0,20)	0,6*** (0,21)	0,8*** (0,26)	1,0*** (0,35)
<b>C. Controlevariabelen</b>				
Mate van overlast en onveiligheid in 2001	-0,3*** (0,021)	-0,3*** (0,022)	-0,2*** (0,029)	-0,4*** (0,083)
Bouwperiode 1975 – 1985	0,01*** (0,0034)	0,01*** (0,0035)	0,02*** (0,005)	-0,02*** (0,006)
Percentage hoogbouw	0,0003*** (0,00006)	0,0003*** (0,00006)	0,0004*** (0,00008)	0,0008*** (0,00024)
Toename Antillianen	1,01*** (0,020)	0,97*** (0,020)	0,4 (0,28)	-
Toename Marokkanen	0,4*** (0,093)	0,4*** (0,096)	0,4*** (0,097)	-
Toename jongeren 0 – 9 jaar	-0,8*** (0,085)	-0,8*** (0,086)	-0,8*** (0,13)	-
Toename ouderen 65+	-0,2*** (0,080)	-0,2*** (0,081)	-0,8*** (0,12)	-
Adjusted R square	0,36	0,36	0,31	0,43
N	725	685	372	83

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

Ontwikkeling op de index overlast en onveiligheid, 2001 – 2007 (OLS). Alle variabelen zijn gemeten op vierpositiepostcodeniveau. De verklarende variabelen aan het begin van de periode: 2001, gemiddelde 1999 – 2001 of toename 1999 – 2001.

Tabel 4.2

## Effect bedrijvigheid op toe- en afname van overlast, verloedering, diefstal en geweld

	Overlast	Verloedering	Diefstal	Geweld
<b>A. Werk in de wijk</b>				
1. (Extra) werkgelegenheid in de wijk				
Werkgelegenheidsquote	-	-	-	-
Toename werkgelegenheid	-	-	-	-
2. (Extra) bedrijven in de wijk				
Bedrijfsquote	-	-	-	-
Toename vestigingen	-	-	-	-
Oprichtingen (exclusief consumentendiensten)	2,1*** (0,53)	1,7*** (0,58)	0,7** (0,28)	-
Beëindigingen (exclusief consumentendiensten)	-	-	-	-
In wijk gevestigd (exclusief consumentendiensten)	-	-	-	-
Uit wijk vertrokken (exclusief consumentendiensten)	-	-	-	-
3. (Extra) winkels in de wijk				
Oprichtingen (consumentendiensten)	-7,4*** (2,19)	-5,0** (2,12)	-4,3*** (1,06)	-
Beëindigingen (consumentendiensten)	-	0,1** (0,049)	-	-
In wijk gevestigd (consumentendiensten)	-	-	-	-
Uit wijk vertrokken (consumentendiensten)	-	-	-	-
Cafés	8,6** (3,08)	-	2,4*** (1,37)	8.307,1*** (3.731,9)
Winkelcentra	0,0003*** (0,00008)	0,0002** (0,00008)	0,0002*** (0,00005)	-
<b>B. Werkloosheid</b>				
Toename jeugdwerkloosheid	0,3*** (0,11)	-	-	-
Toename langdurige werkloosheid	-	0,5* (0,28)	0,2* (0,13)	-
<b>C. Controlevariabelen</b>				
Aanvangsniveau in 2001	-0,2*** (0,019)	-0,2*** (0,023)	-0,5*** (0,033)	-0,3*** (0,077)
Bouwperiode 1975 – 1985	-	0,02*** (0,0058)	-	-8,9* (4,56)
Percentage hoogbouw	0,0003*** (0,00007)	0,0004*** (0,00009)	0,0001** (0,00004)	-
Toename Antillianen	1,2*** (0,27)	0,9*** (0,29)	0,3** (0,11)	-
Toename Marokkanen	-	0,6*** (0,14)	-	608,1*** (143,96)
Toename jongeren 0 – 9 jaar	-0,8*** (0,10)	-1,0*** (0,13)	-0,09* (0,044)	-
Toename ouderen 65+	-0,3*** (0,09)	-0,2* (0,12)	-	-
Adjusted R square	0,24	0,23	0,42	0,27
N	685	685	685	686

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

Ontwikkeling op categorieën overlast en onveiligheid, 2001 – 2006. Alle variabelen zijn gemeten op vierpositiepostcodeniveau. De verklarende variabelen aan het begin van de periode: 2001, gemiddelde 1999 – 2001 of toename 1999 – 2001. De modelspecificaties hebben betrekking op de sample stedelijke woonwijken exclusief binnenstad.



	Verandering van de leefbaarheid (overlast en onveiligheid)			
	Totaal stedelijke woonwijken	Stedelijke woonwijken (exclusief binnenstad)	Stedelijke woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie	Aandachtswijken
<b>(Extra) bedrijven in de wijk</b>				
Oprichtingen (exclusief consumentendiensten)	+++	+++	0	0
Beëindigingen (exclusief consumentendiensten)	0	0	0	0
In wijk gevestigd (exclusief consumentendiensten)	0	0	0	0
Uit wijk vertrokken (exclusief consumentendiensten)	0	0	0	0
<b>(Extra) winkels in de wijk</b>				
Oprichtingen (consumentendiensten)	--	---	0	--
Beëindigingen (consumentendiensten)	+	++	0	+++
In wijk gevestigd (consumentendiensten)	0	0	0	0
Uit wijk vertrokken (consumentendiensten)	0	0	0	0
Cafés	+	++		+
Winkelcentra	+++	+++	++	+++
<b>Werkloosheid</b>				
Toename werkloosheid	+++	+++	++	+++

+++ = significantieniveau van 99 procent; ++ = significantieniveau van 95 procent en + = significantieniveau van 90 procent; idem voor de ---, -- en -.

- De leefbaarheid verslechtert: overlast en onveiligheid nemen toe (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95 procent)
- De leefbaarheid verbetert: overlast en onveiligheid nemen af (alleen aangegeven bij significantieniveau > 95 procent)

Een toename van bedrijven en werkgelegenheidsgroei in de wijk hebben gemiddeld genomen niet geleid tot een afname van de problemen in die wijk op het gebied van overlast en onveiligheid (zie tabel 4.1). Het aantal nieuwe oprichtingen tussen 1999 en 2001 correleert zelfs positief met de ontwikkeling van overlast en onveiligheid tussen 2001 en 2007. Dit betekent dat nieuwe bedrijven in de wijk juist ook de overlast en onveiligheid vergroten. Dat kan ermee samenhangen dat extra bedrijven in de buurt bijvoorbeeld extra overlast en inbraken aantrekken. Maar het kan ook komen omdat allochtonen steeds vaker een bedrijf oprichten (EIM 2004; Van den Tillaart 2001); in buurten met meer allochtonen worden dan ook meer bedrijven opgericht,<sup>3</sup> en in buurten met meer allochtonen waren de laatste jaren de overlast en onveiligheid al meer toegenomen (of minder afgenomen).

#### 4.4 Het effect van winkels in een wijk

Wat betekent dit resultaat voor de goede bedoelingen van winkelketens en vele anderen die investeren in de wijk economie? Dat een winkel weinig betekent voor de leefbaarheid in de wijk, alle goede bedoelingen ten spijt? De bedoeling van veel wijk economieprojecten is om de werkgelegenheid in de aandachtswijken te vergroten, om daarmee de werkloosheid te verlagen, en de leefbaarheid te

verbeteren. Extra werkgelegenheid in de wijk helpt een werkloze inwoner van die wijk echter bijna nooit aan een baan.

Bij de nieuwe winkel in de aandachtswijk werken in het algemeen mensen uit de wijk die zonder die winkel ook werk zouden hebben. Voor de werkloosheid en de leefbaarheid in de wijk leveren dergelijke initiatieven dan niets op. Dat zou alleen zo zijn als een winkelketen tegelijkertijd gedwongen zou worden om langdurig werklozen uit de aandachtswijk in dienst te nemen. En daarvoor hoeft die vestiging dan weer niet in de wijk zelf te liggen; die mensen kunnen net zo goed – of wellicht zelfs beter – bij een filiaal elders in de stad aan het werk worden geholpen.

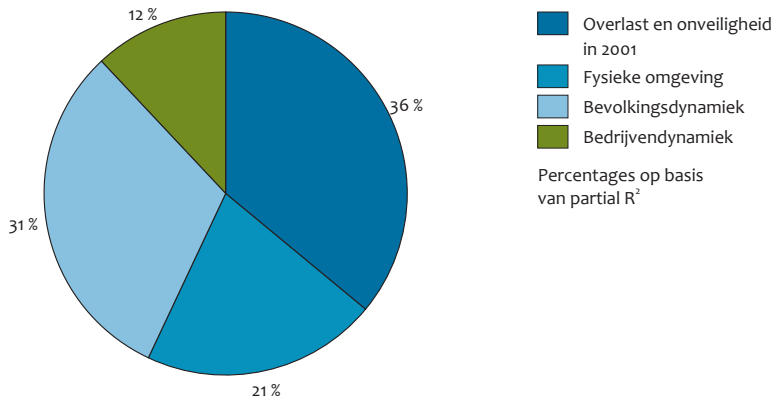
Dan zouden tevens de negatieve effecten van een winkelcentrum of extra supermarkt in een aandachtswijk worden voorkomen. Supermarkten zijn in theorie immers niet alleen in positieve, maar ook in negatieve zin een ontmoetingsplek voor de wijk. Uit de analyses blijkt dat dit negatieve aspect de boventoon voert: de aanwezigheid van winkels voor dagelijkse boodschappen in een buurt waar veel jongeren tussen 10 en 19 jaar wonen, hangt significant samen met een toename van overlast en diefstal in de buurt. Kennelijk fungeren winkelcentra in toenemende mate als hangplek voor overlastgevendende jongeren. Ook rond cafés zijn de overlast en onveiligheid de laatste jaren toegenomen, vooral door meer geluidsoverlast, geweld en diefstal.

Terwijl de aanwezigheid van winkelcentra en cafés een negatief effect heeft gehad op de leefbaarheid in wijken, is de oprichting van nieuwe bedrijven in de consumentendiensten (vooral detailhandel, zie de definitie in bijlage 2) tussen 1999 en 2001 gunstig geweest voor de leefbaarheid (zie tabel 4.1). Zowel de overlast, verloederding en diefstal zijn daarna afgenomen (zie tabel 4.2). Het lijkt erop dat overlast vooral voorkomt bij de grotere winkelcentra en supermarkten, en niet bij de kleine bakker en slager op de hoek. Kennelijk is de sociale controlefunctie van extra winkeliers in de wijk wel goed voor de wijk: ‘de winkelier veegt zijn stoepje schoon’. In het volgende hoofdstuk wordt uitgebreid ingegaan op die controlefunctie. Daaruit zal blijken dat ondernemers inderdaad meer dan ‘gewone’ burgers geneigd zijn een oogje in het zeil te houden.

Opmerkelijk is dat de oprichting wél, maar de vestiging van detailhandel niet samenhangt met een verbetering van de leefbaarheid in de wijk. De reden daarvoor zou kunnen zijn dat de meeste bedrijven (‘vanuit huis’) worden gestart door ondernemers die al binding hadden met de wijk. En dat juist de nieuwe ondernemers die uit de wijk zelf ‘voortkomen’ een sociale controlefunctie hebben. Een bedrijf dat zich van elders in de wijk vestigt of een nieuw filiaal van een grote winkelketen heeft die functie naar verwachting niet of minder. En bovendien keert zo’n filiaal de wijk vaak een groot deel van de dag de rug toe, met grote zware rolluiken.

#### 4.5 Synthese

Bovenstaande bevindingen kunnen leiden tot dezelfde conclusie als de beleidsconclusie: dat het stimuleren van ondernemerschap onder (allochtone?) inwoners van de aandachtswijken een gunstig effect heeft op de leefbaarheid in die wijken. De sociale controle die daarvan uit kan gaan, bevordert de leefbaarheid, en als die ondernemer voorheen werkloos was, is er ook nog een indirect effect (via een lagere werkloosheid) op de leefbaarheid te verwachten.



Daarnaast hangt het aantal beëindigingen van bedrijven uit de sector consumentendiensten positief significant samen met de ontwikkeling van de mate van overlast en onveiligheid. Niet alleen gaat bij bedrijfsbeëindigingen de sociale controle verloren, bedrijfsbeëindigingen leiden vaak ook tot leegstand, en daarmee tot een plek die uitlokt om vernielingen aan te richten. Die laatste interpretatie wordt ondersteund door het feit dat het aantal bedrijfsbeëindigingen in de wijk samenhangt met extra verloedering, en niet met de andere categorieën overlast en onveiligheid (zie tabel 4.2).

Het effect dat bedrijven kunnen hebben op de leefbaarheid in de wijk moet echter niet worden overdreven. De verschillen in de ontwikkeling van overlast en onveiligheid die tussen Nederlandse wijken bestaan, worden voor 12 procent verklaard door de bedrijvendynamiek (zie figuur 4.2). Daarbij zijn de negatieve effecten van winkelcentra en cafés in de wijk en van bedrijfsbeëindigingen opgeteld bij de positieve effecten van oprichtingen in de sector consumentendiensten.

Overigens doet het effect van oprichtingen en beëindigingen van winkels zich niet voor in de sample die is beperkt tot woonwijken. In de sample met alleen de aandachtswijken keert het effect weer terug (zie tabel 4.1). Ook opmerkelijk is dat in de sample van aandachtswijken de significante relatie is verdwenen tussen de bevolkingsdynamiek in een wijk en de ontwikkeling van de leefbaarheid. Hierboven werd besproken dat een toename van het aantal Antillianen en Marokkanen en een afname van ouderen en gezinnen met kinderen in de wijk in het algemeen samengaan met een verslechtering van de leefbaarheid. In de aandachtswijken is dat echter niet het geval. Mogelijk is het beleid er in die wijken meer dan elders op gericht geweest om te voorkomen dat een 'negatieve' bevolkingsdynamiek onmiddellijk leidt tot meer problemen in de wijk.

De algemene conclusie uit de analyses in dit hoofdstuk is dat van de drie mogelijk positieve effecten van bedrijven in de wijk er maar één empirisch is aan te tonen. Extra bedrijvigheid in de wijk heeft geen effect op de werkloosheid in die wijk zelf,

en daardoor ook niet op de leefbaarheid. Een lagere werkloosheid is wel gunstig voor de leefbaarheid, maar daarvoor is geen extra werk in de wijk zelf nodig. De vermeende ontmoetingsplekfunctie van bedrijven in de wijk is eerder negatief dan positief, omdat winkelcentra en cafés als hangplek fungeren voor overlast veroorzakende jongeren.

Alleen kleine ondernemers en winkeliers in de wijk hebben, door hun sociale controlefunctie, naar verwachting een gunstig effect op de leefbaarheid in de wijk. Het stimuleren van het ondernemerschap onder de inwoners van een aandachtswijk, lijkt dan ook het enige middel te zijn uit het omvangrijke pakket maatregelen uit de pijler wijk economie dat kan bijdragen aan de verbetering van de leefbaarheid in de wijk.

---

## Noten

- 1) Zie ook Aalders et al. 2008.
- 2) De leefbaarheid in de wijk is in deze analyse gemeten op basis van het aantal meldingen van overlast, verloedering, diefstal en geweld, omdat hier de vraag centraal staat in hoeverre de toe- of afname van bedrijvigheid in de wijk leidt tot een verbetering van de leefbaarheid voor de inwoners van de wijk. Inwoners ondervinden geen last van inbraken bij bedrijven en de leefstand van winkel- en horecapanden is vooral van invloed, omdat dit de mate van verloedering die bewoners ervaren kan versterken. Het mogelijke effect van meer bedrijven in de wijk op het aandeel niet-werkzame personen in de wijk is reeds in eerdere studies onderzocht (zie Marlet & Woerkens 2008a,b). Om die reden is de analyse beperkt tot het mogelijke effect van een verandering van het aandeel werklozen in de wijk op de toe- of afname van overlast en onveiligheid.
- 3) Overigens bleek uit de analyses in hoofdstuk 3 dat het effect van het aandeel niet-werkzame personen op het aandeel oprichtingen van bedrijven in de wijk niet significant is als er wordt gecontroleerd voor andere bevolkingskenmerken, zoals leeftijdsopbouw, inkomen en opleidingsniveau (zie tabel 3.1a).

# 5

## Buurtbinding van ondernemers: over lokale betrokkenheid en inzet voor leefbaarheid\*

### 5.1 Inleiding

In hoofdstuk 4 bleek dat de relatie tussen de bedrijvigheid en de leefbaarheid in de wijk complex is. Extra bedrijven en werkgelegenheid in de wijk leiden gemiddeld genomen niet tot een afname van de overlast en onveiligheid in die wijk. Nieuwe bedrijven van buiten de consumentendiensten zorgen zelfs voor méér overlast en onveiligheid. Oprichtingen in de consumentendiensten hangen juist wel positief samen met de leefbaarheid in de wijk, mits het om consumentendiensten als ‘de kleine bakker’ of ‘slager op de hoek’ gaat en niet om grotere winkelcentra en supermarkten. Op basis hiervan suggereerden we dat winkeliers in de wijk een sociale controlefunctie hebben, die gunstig kan zijn voor de leefbaarheid in wijken. In dit hoofdstuk gaan we nader in op de lokale binding van ondernemers. We zijn vooral geïnteresseerd in de mechanismen die ten grondslag liggen aan de betrokkenheid van bedrijven en ondernemers bij de buurt.’ Daarbij gaan we een stap verder dan de gevonden statistische samenhang tussen bedrijvigheid en leefbaarheid op wijkniveau, zoals die in de eerdere hoofdstukken is gepresenteerd. In dit hoofdstuk staan juist de ondernemers zelf centraal.

We proberen te achterhalen in hoeverre ondernemers en ondernemingen daadwerkelijk een binding hebben met de buurt. Wat doen ze voor de buurt? In hoeverre zijn lokale ondernemers en ondernemingen betrokken bij hun buurt, en zetten ze zich daarvoor in? Niet zozeer de bedrijvendynamiek staat centraal, maar het type bedrijf en het type ondernemer, als ‘actieve actoren’ die (lokale) werkgelegenheid en voorzieningen bieden of ingrijpen in de lokale leefomgeving. Daarnaast wordt zo

\* Dit hoofdstuk is geschreven door Veronique Schutjens en Wouter Steenbeek. Bij verwijzingen graag de volgende referentie opnemen: Schutjens, V. & W. Steenbeek (2010), ‘Buurtbinding van ondernemers. Over lokale betrokkenheid en inzet voor leefbaarheid, High Potential Programme, ICS/URU, in Planbureau voor de Leefomgeving, Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken, Den Haag/ Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.

veel mogelijk het laagste ruimtelijk schaalniveau uitgediept – dat van de buurt: de dagelijkse leefomgeving van bewoners, bedrijven en ondernemers. Anders gezegd: we geven de ondernemers ‘het woord’ over hun verbondenheid met de buurt en hun rol in lokale leefbaarheid.

We onderscheiden op basis van wetenschappelijke studies en beleidsdocumenten drie terreinen waarop lokale bedrijven invloed kunnen hebben op de buurt: lokale werkgelegenheid; sociale cohesie; en de lokale fysieke of sociale orde, die vaak wordt gevangen onder de termen ‘schoon, heel, veilig’. Eigenlijk wordt in de literatuur op al deze terreinen voornamelijk het positieve effect benadrukt van bedrijven in de buurt.

Kilkenny et al. (1999) hebben het succes van bedrijven onderzocht in dorpen van Iowa, Verenigde Staten. Het bedrijfssucces blijkt in sterke mate te worden voor-  
speld door de ondersteuning van de lokale gemeenschap, gecombineerd met activiteiten van de ondernemer voor die gemeenschap. Succesvolle ondernemers verwachten vaker uitbreidingen van hun bedrijf, en kunnen zodoende de lokale werkgelegenheid vergroten; een voorbeeld van positieve economische effecten. In hun studie naar de economische vitaliteit op het platteland van Nebraska, Verenigde Staten, betogen Korsching en Allen (2004) dat lokale ondernemers sterker betrokken zijn bij de gemeenschap of buurt, dan bedrijven ‘van buiten’ die zich daar vestigen, en dat deze lokale ‘wortels’ een autonome, lokale economische ontwikkeling kunnen veroorzaken of versterken.

Op het niveau van steden betogen Welter et al. (2008) dat lokaal ondernemerschap kan leiden tot economische en sociale netwerken tussen bewoners, ondernemers en lokale autoriteiten, zowel binnen als buiten de buurt. Ondanks de obstakels (Berg et al. 2004) ziet ook de OECD ondernemerschap als panacee voor lokaal economische problemen (OECD 2003).

In het kielzog van deze internationale literatuur schijnt er ook in Nederland consensus te bestaan over de relatie tussen bedrijvigheid en het welzijn van de buurt. Zo stelt het ministerie van VROM (2007: 12) dat ‘het vergroten van de mogelijkheden van ondernemerschap in de wijken een belangrijke prioriteit [is] van het kabinet’. De achtergrond daarvan is dat werkgelegenheid in de wijk, en dus bedrijvigheid, een bijdrage levert aan de leefbaarheid, vitaliteit, veiligheid, levendigheid en sociale cohesie van de wijk (Van den Berge 2009; TK 2008-2009). Vooral in de wijkaanpak krijgt het stimuleren van werkgelegenheid in de buurt veel aandacht, omdat dit de arbeidsparticipatie en het stijgingsperspectief van bewoners zou vergroten (RWI 2007; VROM 2007).

Bij de bovenstaande uitspraken over de effecten van het versterken van de wijk-economie zijn enkele kanttekeningen te maken. Een eerste nuancering kwam al in hoofdstuk 4 aan de orde: in wetenschappelijke literatuur en beleidsstukken ligt voornamelijk nadruk op de positieve invloed van lokale bedrijven op economische, fysieke en sociale kenmerken van wijken. Er zijn echter ook negatieve invloeden van lokale bedrijven te veronderstellen, en dit blijkt ook uit empirisch onderzoek (zie paragraaf 4.3).

Daarnaast zijn er nog twee andere belangrijke kanttekeningen te plaatsen bij de heersende opvattingen over de wijk-economie. Ten eerste is er geen aandacht voor verschillen tussen typen bedrijven en typen ondernemers, terwijl er in werkelijkheid een grote variatie bestaat tussen typen bedrijven en ondernemers en hun

afzetmarkt, de verankering en de te verwachten verblijfsduur in de buurt. Het is waarschijnlijk dat de betrokkenheid van bedrijven en ondernemers bij hun buurt daardoor sterk varieert; generaliserende conclusies voldoen wellicht niet. Ten tweede zijn de achterliggende mechanismen, dus hoe het verband tussen bedrijvigheid en leefbaarheid kan worden verklaard, vaak aannames in plaats van het resultaat van empirisch onderzoek.

In dit hoofdstuk willen we de relatie tussen bedrijven en ondernemers met de buurt uiteenrafelen, rekening houdend met de kanttekeningen hierboven. Dat wil zeggen dat we de verschillen tussen typen ondernemers en hun bedrijven onderzoeken, en afdalen naar het niveau van de *handelende actor*. Dit hoofdstuk gaat daarmee eigenlijk verder dan onderzoeksvraag 2b ('Wat is het effect van bedrijvigheid in de wijk op de leefbaarheid in de wijk?') door antwoord te geven op twee vragen:

- *Wat is de binding van bedrijven en ondernemers met hun buurt en in hoeverre varieert die tussen typen ondernemers en bedrijven?*
- *In hoeverre dragen ondernemers bij aan de leefbaarheid in hun buurt, en wat zijn hiervoor de verklaringen?*

Dit hoofdstuk is als volgt opgebouwd. In paragraaf 5.2 geven we een korte bespiegeling van de keuze voor en verankering van bedrijven in buurten. In lijn met Steyaert en Katz (2004) worden hier een economische en sociale dimensie van bedrijven onderscheiden en behandeld. In 5.3 en 5.4 komen de economische dimensies aan bod, zoals het bieden van lokale werkgelegenheid, de banden met klanten uit de buurt, en samenwerking met andere bedrijven binnen de buurt.

De sociale dimensie – in deze studie de rol van bedrijven in de leefbaarheid in de buurt – wordt conceptueel beschreven in paragraaf 5.5, en wordt in paragraaf 5.6 empirisch onderzocht. Hierin staat centraal in hoeverre lokale bedrijven fungeren als ontmoetingspunt in de buurt en in hoeverre ondernemers zich inzetten voor de sociale en fysieke orde in de buurt. Paragraaf 5.7 behandelt vervolgens de verklaringen voor deze inzet voor de buurt, gemeten op basis van de houding en het gedrag van buurtondernemers ten aanzien van lokale leefbaarheid. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een synthese (5.8).

In dit hoofdstuk zijn literatuur en empirie sterk met elkaar vervlochten. We evalueren wetenschappelijke empirische studies op het gebied van lokale betrokkenheid van ondernemers en bedrijven, en confronteren deze studies met onze eigen bevindingen van de lokale relaties van 385 lokale ondernemers. Van deze ondernemers uit 145 buurten in 40 Nederlandse steden, zijn in 2008 en 2009 gegevens verzameld over lokale netwerken en gerichtheid op de buurt, binnen het High Potential Project Survey on Social Networks of Entrepreneurs (SSNE, zie bijlage 10). Deze survey maakt het mogelijk om bij het bestuderen van lokale betrokkenheid een onderscheid te maken tussen verschillende typen bedrijven, bijvoorbeeld naar sector en bestaansduur, en naar kenmerken van ondernemers.<sup>2</sup>

## 5.2 Oost west, thuis best? De buurt als vestigingsplek voor ondernemers

Een eerste indicatie voor de buurtbinding van bedrijven en ondernemers is de sterke verankering in de eigen woonomgeving. De eigen wijk, de buurt en vaak ook



de woning is voor veel ondernemers de ideale vestigingsplaats (zie ook hoofdstuk 1 en 2). Vooral voor kwetsbare nieuwe ondernemers en startende bedrijven gaat het ondernemerschap gepaard met grote onzekerheden; de eigen buurt biedt in die onzekere situatie dan vaak een houvast.

Immers, voor velen is het pad naar het ondernemerschap bezaaid met obstakels, zowel echte als gepercipieerde. Angst om te falen weerhoudt velen van het opzetten van een eigen bedrijf: 26 procent van de Nederlandse volwassen bevolking zou een eigen bedrijf willen starten, maar ziet daar door angst om te falen van af (EIM 2008). Voorbeelden van ‘echte obstakels’ zijn het bedenken en vervolgens uitvoeren van een goed idee, het in kaart brengen en bereiken van de afzetmarkt, en – in sommige gevallen – de financiering van het bedrijf.

Het risico dat gepaard gaat met het starten van een bedrijf varieert per bedrijf; voor sommige ondernemers is het eigen bedrijf de enige bron van inkomsten, anderen hebben er bijvoorbeeld nog een parttimebaan naast.<sup>3</sup> De hoogte van dit risico is sterk bepalend voor de vestigingsplaatskeuze, op twee contrasterende manieren. Ten eerste zullen ondernemers voor wie het nieuwe bedrijf een forse stap en investering is, of juist voor hen die naar verwachting sterk afhankelijk zijn van de bedrijfsinkomsten, hun kosten willen drukken. Dit is zeker aan de orde in de eerste jaren na de bedrijfsstart, omdat nog niet duidelijk is of het bedrijf levensvatbaar is – en blijft. Een bedrijf aan of in huis is dan een goedkope en dus veilige optie (Schutjens et al. 2007). Bovendien zijn dan ook andere bedrijfskosten gering, zoals zoek- en transactiekosten, omdat binnen de lokale omgeving veel informatie is over de (afzet)markt, eventuele concurrenten, toeleveranciers of de arbeidsmarkt (Santarelli & Vivarelli 2007, Wang & Li 2007). Maar wellicht nog het belangrijkste: het grootste deel van de sociale netwerken, het sociale kapitaal voor de kersverse ondernemer, is vlakbij (Stam 2007, Völker et al. 2009) – en juist de hulpbronnen uit dit netwerk zijn voor de prestart- en de startfase cruciaal.

Ten tweede, juist ook voor ondernemers met beduidend minder hoge financiële of tijdsinvesteringen (en dus risico) in het nieuwe bedrijf, is het bedrijf aan of bij huis aantrekkelijk. Ondernemers die het nieuwe bedrijf ‘ernaast’ doen, zijn sterk geneigd om dit met hun andere arbeids- of zorgtaken te combineren. Ook dat is vaak het gemakkelijkst te realiseren vanuit de woning. Recent onderzoek toont aan dat ruim 40 procent van alle starters parttime (minder dan 30 uur per week) actief is in het nieuwe bedrijf (Bruins 2009). Ruim een kwart van alle starters heeft zelfs niet de intentie om ooit fulltime in dat bedrijf te werken; en weer een kwart werkt nu parttime, maar wil het ondernemerschap op termijn wel tot fulltime bezigheid uitbreiden. Overigens, de laatste twee typen (parttime) starters hebben naast hun bedrijf veel vaker andere inkomstenbronnen dan fulltime starters; dit verlaagt uiteraard het financiële risico van starten.

Sorenson en Audia (2000) noemen het starten in, aan of bij de woning van de ondernemer, of het starten in de eigen buurt, *geographic inertia*, omdat de ondernemer vaak niet om economische redenen in de wijk is verankerd, maar vanwege heel andere motieven, zoals sociale en familiale motieven en identificatie met de buurt (Dahl & Sorenson 2009).<sup>4</sup> De term ‘inertia’ heeft wellicht een wat negatieve connotatie, maar Sternberg (2009) betoogt dat lokaal verankerde economische activiteit juist een kracht is in de endogene ontwikkeling van regio’s, steden en wijken.

Van de nieuwe ondernemers die worden gevolgd in de eerste jaren van hun 'levensloop', blijken vooral de thuisondernemers erg honkvast te zijn (Schutjens & Stam 2003). Ze zijn niet alleen minder verhuisgeneigd (Schutjens et al. 2007), maar ook als ze verhuizen gaan ze naar een plek waar ze opnieuw wonen en werken kunnen combineren; de zogenoemde 'mobiele thuisondernemers'. In hoofdstuk 1 zagen we al dat er een aanzienlijke groep ondernemers is die van de ene woonwijk naar de andere verhuist (ongeveer 60 procent van alle verhuisde bedrijven). Die honkvastheid (aan huis of aan de wijk) geldt niet alleen voor thuisondernemers. Uit een studie van Van Oort et al. (2007) kwam naar voren dat in Nederland jaarlijks gemiddeld 4 procent van alle bedrijven en overheidsinstellingen verhuist, en dat van al die verhuisde bedrijven, 75 procent binnen de gemeente blijft. Ook Stam (2007) concludeert dat de ruimtelijke mobiliteit van nieuwe, en zelfs van groeiende bedrijven bijzonder klein is. Of deze ruimtelijke verankering ook op wijkniveau speelt, is landelijk nog niet onderzocht. Wel heeft Aanen (2009) onlangs aangetoond dat van alle verhuisde bedrijven in Utrecht die in 1997 zijn gestart (en tien jaar later nog bestonden) bijna een kwart binnen de eigen wijk een nieuwe locatie heeft gevonden. Bijna de helft is vertrokken naar een andere Utrechtse wijk; ook hier blijkt dus dat in totaal driekwart van alle verhuisde bedrijven de gemeente niet heeft verlaten.

In enkele recente empirische studies is dieper ingegaan op de verhuisplannen van ondernemingen, de redenen daarvoor en de wijk van bestemming. Aalders et al. (2008) hebben onderzocht of ondernemers in vijf Amsterdamse wijken binnen twee jaar hun bedrijf willen verplaatsen (gemiddeld 23 procent). De detailhandel is het meest honkvast: slechts 12 procent heeft verhuisplannen.<sup>5</sup> De (zakelijke) dienstverlening, die voor haar afzet nauwelijks wijkgebonden is, is juist vaak van plan te verhuizen (44 procent). Opvallend is dat van de bedrijven in de krachtwijken die willen verhuizen, ruim een derde deel binnen de wijk of naar een aanpalende wijk wil verhuizen. Deze bevindingen stroken met de gevonden verbanden tussen de verhuiskans van sectoren en typen wijken in paragraaf 3.3. Ook daar bleek dat consumentendiensten het meest honkvast zijn en zakelijke diensten het minst. In aandachtswijken is het verhuispercentage significant hoger dan in referentiewijken (26 versus 17 procent). Zijn de omstandigheden in aandachtswijken dermate problematisch dat ze de verhuiskans van bedrijven vergroten? De redenen die ondernemers voor hun verhuisplannen geven, zijn echter niet alleen wijk-, maar ook sterk pandgerelateerd. Opmerkelijk is dat slechts 8 procent van de verhuisgeneigde ondernemers in aandachtswijken factoren als 'type buurt' of 'onveiligheid' als motief noemen. Op het eerste gezicht vormt de wijk dus niet echt een pushfactor. Bij doorvragen naar de keuze voor een nieuwe locatie, blijkt echter dat de wijkomgeving als bestemming (dus als pullfactor) belangrijker is dan de geschiktheid van het nieuwe pand.

Een laatste relevante bevinding van het onderzoek van Aalders et al. (2008) betreft de verhuisgeneigdheid van bedrijven op basis van het type locatie. In aandachtswijken wil 33 procent van de bedrijven aan huis binnen twee jaar verhuizen; van bedrijven die in een bedrijfspand zitten, wil slechts 11 procent daar weg. Het lijkt er dus op dat het type pand of de startlocatie bedrijven kunnen vasthouden in de buurt. De eigen woonomgeving is zowel bij als na de bedrijfsstart voor veel ondernemers aantrekkelijk; woonbuurten en woningen zijn dan ook erg geliefd als bedrijfslocatie. Ongeveer een kwart van alle Nederlandse MKB-bedrijven (tot 50 werknemers) is

gevestigd aan huis, dus in of bij de woning van de ondernemer (Mensen & Van Rijt-Veldman 2005).

Concluderend kunnen we stellen dat veel lokale starters de eigen woning of vertrouwde (woon)buurt als eerste vestigingsplaats kiezen, en vervolgens ook daar blijven. Het stimuleren van lokale economische activiteiten door starters heeft daarom ook op langere termijn effect; uiteraard alleen als deze starters overleven. De buurt is voor veel ondernemers de ideale startlocatie, die ook gedurende de bedrijfslevensloop haar aantrekkingskracht nauwelijks verliest.

### 5.3 De economische binding van bedrijven met de buurt – literatuur

Waarom zijn ondernemers zo gehecht aan hun buurt? Wat bindt hen, en wat bindt hun bedrijven? En wat betekenen ondernemers en hun bedrijven eigenlijk voor de buurt? Deze vragen hebben al veel onderzoekers beziggehouden; in deze paragraaf bespreken we de belangrijkste literatuur over de economische binding van bedrijven met de buurt.

Laten we de vraag eerst van de andere kant benaderen: wat gebeurt er als bedrijven en ondernemers uit de buurt *verdwijnen*? In een klassieker uit de sociologische literatuur – *Die Arbeitslosen von Marienthal* van Jahoda et al. (1933) – wordt beschreven hoe de ondergang van een textiel fabriek tot grote lokale werkloosheid leidt, waardoor de sociale netwerken, persoonlijke dagindelingen en zelfs het initiatief van mensen om nieuwe kansen te zien en op te pakken, compleet worden ontworcht.

Ruim 65 jaar later betoogt Wilson in zijn standaardwerk *When work disappears* (1997) hoe dalende werkgelegenheid, werkloosheid en het gebrek aan (uitzicht op) laaggeschoolde arbeid in Amerikaanse binnensteden, verstreckende gevolgen hebben voor de bewoners, op het gebied van armoede, criminaliteit, sociale netwerken en zelfs familierelaties.

Een andere studie is gericht op het voorzieningenaanbod. Door het vertrek of de sluiting van lokale bedrijven verschaalt het voorzieningenaanbod en kan een neergaande spiraal ontstaan (Van Dam 1995; Schutjens 1993). Zo kan het verdwijnen van de groenteboer in een wijkwinkelcentrum of dorp verstreckende gevolgen hebben voor andere winkels, die klanten zien uitwijken naar een locatie waar nog wél een volledig pakket dagelijkse goederen wordt aangeboden. En zo kan een lokaal netwerk van ondernemers als een kaartenhuis instorten na het vertrek van enkele sleutelpersonen.

De economische binding van bedrijven met de buurt kent drie dimensies. De eerste is de direct economische dimensie, die in veel beleidsstukken van het ministerie van EZ en het grotestedenbeleid terugkomt, vooral bij problemen op de lokale arbeidsmarkt: hoeveel mensen uit de buurt zijn in dienst bij de buurtbedrijven?

Een tweede dimensie betreft de afzetmarkt. In hoeverre maken bewoners en wellicht ook andere bedrijven gebruik van lokale voorzieningen, en andersom: is de afzetmarkt van bedrijven lokaal of wijk- en buurtgebonden? Hierbij gaat het niet alleen om consumenten, maar ook om bedrijven als afnemers: lokale toeleveranciers, afnemers of uitbesteders zorgen voor economische relaties tussen bedrijven in een buurt. Groei, investeringen en winst hebben hierdoor ook indirect invloed op de ontwikkelingen van andere bedrijven in de buurt.

Een derde economische dimensie is samenwerking. Bedrijven staan niet op zichzelf, maar zijn ingebed in allerlei netwerken, ook tussen bedrijven. Bij dit onderdeel staat daarom centraal: welke relaties hebben buurtondernemers met elkaar? Bij deze relaties concentreren we ons op samenwerkings- of hulprelaties.

### 5.3.1 Werknemers in de buurt?

Een direct economisch effect van de opkomst en het succes van buurtbedrijven is de werkgelegenheid die ze bieden aan de ondernemer en eventuele werknemers. Een belangrijke voorwaarde voor een lokaal werkgelegenheidseffect is wel dat de banen worden ingevuld door buurtbewoners – zowel die van de ondernemer als die van de werknemers.

Vooraf vanuit het arbeidsmarktbeleid klinkt zowel binnen Nederland als daarbuiten de roep om afstemming tussen vraag en aanbod naar werk op lokale schaal. Dat hierbij niet simpelweg een kwantitatieve afstemming volstaat, toont Immergluck (1998) aan voor Duitsland. Hij vond empirisch bewijs voor een slechts heel beperkt effect van banen of werkgelegenheid binnen wijken op de werkloosheid binnen diezelfde wijken. Hij pleit daarom voor een verschuiving van een generiek arbeidsmarktbeleid, naar het afstemmen van het lokale aanbod van bepaalde typen banen (en dus bedrijven) op het opleidingsniveau en de specifieke vaardigheden van lokale werkzoekenden. Maatwerk dus. Dit is in lijn met de bevindingen in paragraaf 4.2; ook daarin werd aangegeven dat het uitermate lastig is om met gebiedsgericht wijkbeleid de werkloosheid te beïnvloeden.

Het is ook lastig te onderzoeken waar wijkbewoners werken; gegevens over zowel de werk- als de woonplek van werknemers zijn veelal niet voorhanden. Beschikbare landelijke gegevensbestanden bevatten ofwel informatie over bedrijven en ondernemers (zoals het Handelsregister van de Kamer van Koophandel en het LISA-databestand), ofwel over woonkenmerken van huishoudens (WOoN-onderzoek), en juist niet over de combinatie van wonen en werken (Mackloet et al. 2006). Om te onderzoeken hoeveel banen bij buurtbedrijven daadwerkelijk worden vervuld door de lokale bevolking, moeten we dus ofwel op een geaggregeerd niveau aan kansberekening doen, ofwel in casestudyonderzoek bedrijven vragen naar de woonplek van hun werknemers. De eerste methode kozen Marlet et al. (2008) (zie ook paragraaf 4.2), die berekenden dat voor laagopgeleide stadsbewoners, slechts 1,4 procent van alle geschikte banen zich in de eigen wijk bevindt. Driekwart van de banen voor deze groep bevindt zich zelfs buiten de stad (Marlet & Van Woerkens 2008).

De tweede methode is gebruikt in drie empirische studies, die dus de lokale werkgelegenheid bepalen door buurtbedrijven te ondervragen. Voordeel van deze methode is dat ook gevraagd wordt naar de woonplek van de ondernemer zelf: wanneer deze woonachtig is in de wijk, is dat ook een 'lokale' baan. Een nadeel van deze aanpak is natuurlijk de beperkte schaal, waardoor de uitkomsten moeilijk te generaliseren zijn.

De empirische studie van Bulterman et al. (2007) in drie Rotterdamse wijken toont aan dat ruim een kwart van de banen bij wijkbedrijven door lokale werknemers wordt bezet. Daar zijn overigens de ondernemers zelf ook bij gerekend: een derde deel van de onderzochte ondernemers woont zelf ook in de wijk. Vooral bedrijven uit de nijverheid, detailhandel en verzorgende dienstverlening hebben relatief veel lokale werknemers in dienst.

Een ander empirisch onderzoek is dat naar de wijkeconomie in vijf Amsterdamse wijken (waarvan drie aandachtswijken, en twee 'betere' referentiewijken): Aalders et al. (2008) tonen aan dat ruim de helft van de 400 ondervraagde ondernemers ook zelf uit de wijk afkomstig is, en nog eens 10 procent uit aanpalende wijken. Daarnaast komt bijna 40 procent van alle werknemers uit dezelfde wijk. Het wijkeconomie-onderzoek van Hagens et al. (2009) is het meest omvangrijk: hierin zijn ruim 1.200 ondernemers ondervraagd van bedrijven die zijn gevestigd in 29 wijken van 14 Nederlandse steden. Er is onder andere gevraagd naar hun activiteiten, locatievoorkeuren en huisvestingskenmerken. Ruim de helft van deze ondernemers werkt vanuit of aan huis (respectievelijk 43 en 10 procent).

### 5.3.2 De wijk en buurt als afzetmarkt?

In hoeverre is de buurt een afzetmarkt voor bedrijven in die buurt? Aalders et al. (2008) hebben voor vijf Amsterdamse wijken tezamen gekeken naar het afzetgebied van bedrijven in verschillende sectoren, via het omzetaandeel dat binnen de wijk wordt gegenereerd.

Zoals verwacht hebben de detailhandel en horeca de grootste binding met de wijk: gemiddeld 60 procent is aangewezen op de afzetmarkt in de wijk. Bedrijven in de industrie, groothandel, vervoer en toerisme en ICT vinden hun klanten voornamelijk buiten de wijk. Ook het onderzoek van Bulterman (2006) wijst op een sterke lokale afzetmarkt van consumentgerichte branches, waarvan bijna driekwart van de ondernemers meer dan de helft van hun omzet binnen de wijk genereerde. Uit beide studies komt naar voren dat de wijk voor de afzetmarkt van specifiek consumentgerichte branches belangrijk is, maar voor andere bedrijven niet of nauwelijks. Andere bedrijfskenmerken spelen hierbij nauwelijks een rol.

### 5.3.3 Bedrijfsnetwerken binnen wijk en buurt?

Lokale bedrijven verschaffen niet alleen directe lokale werkgelegenheid, maar stimuleren via samenwerking met andere bedrijven ook economische activiteit. Rosenbrand et al. (2003) tonen aan dat bij bedrijven die samenwerken (die overigens relatief vaak klein zijn) het aantal banen vaker toeneemt dan bij bedrijven die niet samenwerken. Sleutjes en Schutjens (2009) concluderen dat samenwerkingscontacten bedrijfswinst positief beïnvloeden. Maar hoewel in de literatuur steeds meer aandacht is voor de rol van netwerken voor bedrijven en hun succes, is het ruimtelijk schaalniveau van deze netwerken nog nauwelijks onderzocht. Lechner en Dowling (2003) stellen dat relaties tussen bedrijven worden gekenmerkt door een lange duur en ruimtelijke nabijheid. Vanwege het strategische belang van samenwerkingsrelaties, is face-to-facecontact essentieel, waardoor deze netwerken vaak lokaal zijn of lokaal starten (Oinas 1998). Er is echter nog weinig bekend over welk type bedrijfsnetwerken zich tot het wijkniveau beperkt, en voor welke type ondernemer of bedrijf dit geldt. Een uitzondering hierop vormt het onderzoek van Bulterman (2006), die concludeert dat ongeveer de helft van de onderzochte ondernemers in drie Rotterdamse wijken contacten heeft met collega-ondernemers binnen dezelfde wijk; en dat dat aandeel niet verschilt tussen starters en wat oudere bedrijven, maar in de detailhandel en verzorgende dienstverlening wat hoger ligt dan in andere sectoren. Hij trof bij de ondervraagde bedrijven wel formele samenwerkingsrelaties aan, die veelal het wijkniveau overstegen.

## 5.4 De economische binding van bedrijven met de buurt – empirische resultaten

De economische buurtbinding van ondernemers varieert per type bedrijf, ondernemer en buurt, zoals bleek uit de studies in de voorgaande paragraaf. Geen van die studies biedt een overkoepelend beeld; de onderzoeksresultaten zijn immers via casestudies verzameld, in bepaalde steden, en daarbinnen weer alleen in bepaalde wijken.

In deze paragraaf schetsen wij op basis van ons empirisch onderzoek dit samenvattende beeld. We doen dit aan de hand van de drie dimensies: het aantal banen in de wijk, de afzetmarkt in de wijk, en de lokale netwerken. Hiervoor hebben we de gegevens onderzocht van 385 ondernemers in 145 Nederlandse buurten (zie bijlage 10).

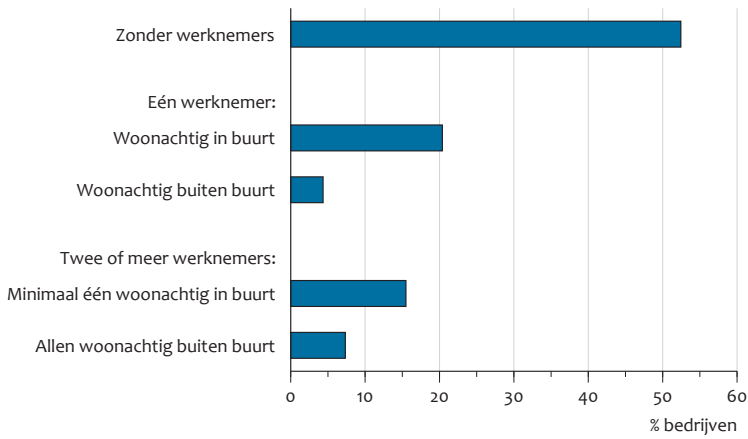
We gaan eerst in op de hoeveelheid banen en werknemers bij bedrijven in de wijk (zie figuur 5.1 tot en met 5.3). Aan alle ondernemers is gevraagd naar het aantal werknemers, en vervolgens welk deel van deze werknemers woonachtig is in de buurt, in een aanpalende buurt, elders in dezelfde plaats, of daarbuiten. Opvallend is dat een groot deel van de bedrijven opereert als zelfstandige zonder personeel; slechts 48 procent van de lokale bedrijven heeft werknemers in dienst (figuur 5.1). Opvallend is ook dat vier van de vijf ondernemers met slechts één werknemer, een buurtbewoner in dienst hebben.

We kunnen ook uitgaan van het aantal banen, in plaats van het aantal bedrijven (figuur 5.2). Van alle banen die door de bedrijven (met werknemers) worden gecreëerd, wordt 45 procent bezet door een buurtbewoner. Als de activiteiten van de ondernemer zelf ook als ‘baan’ worden beschouwd, omdat hij of zij op maximaal 10 minuten loopafstand van het bedrijf woont, leveren de onderzochte lokale bedrijven in totaal 1.028 werkplekken op, waarvan 672 in de buurt: bijna twee derde deel van alle – door de onderzochte bedrijven gegenereerde – banen (inclusief die van de ondernemer zelf) wordt dus door buurtbewoners bezet. Als we alleen kijken naar de bedrijven met werknemers, blijkt dat gemiddeld meer dan 60 procent van de banen wordt vervuld door buurtbewoners (figuur 5.3). Overigens, de werkgelegenheid in aanpalende buurten moet ook niet worden onderschat.

Als tweede kijken we naar de afzetmarkt van bedrijven. Hiervoor hebben we de ondernemers gevraagd in te schatten waar hun klanten vandaan komen; uit de buurt, aanpalende buurt, elders uit dezelfde plaats, of daarbuiten (figuur 5.4). Gemiddeld blijkt bij alle bedrijven slechts een op de vijf klanten afkomstig te zijn uit dezelfde buurt; het aandeel klanten in een andere gemeente is gemiddeld ruim 55 procent.

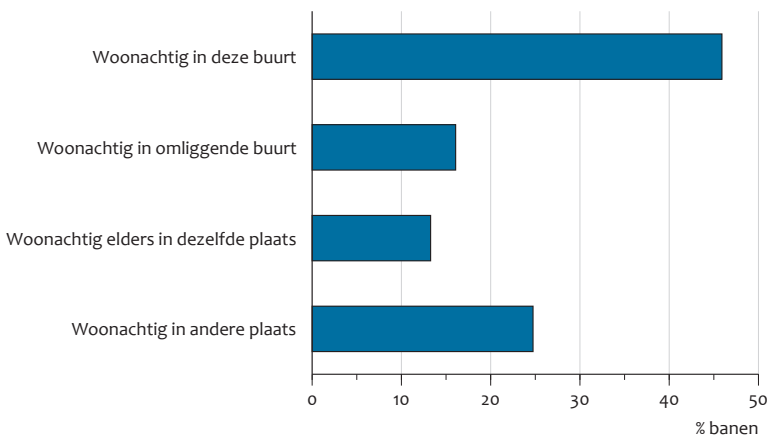
De derde dimensie die we hebben onderzocht, zijn de netwerken van bedrijven. Aan alle ondernemers is gevraagd in hoeverre zij samenwerken met een ander bedrijf, of wel eens worden geholpen door een ander bedrijf (respectievelijk formele en informele samenwerking, zie Sleutjes & Schutjens 2009). Bij alle bedrijven die de ondernemer in zijn antwoorden noemt, is vervolgens gevraagd naar de afstand tot dat bedrijf, waarbij het antwoord ‘binnen 1 kilometer’ hier is beschouwd als een bedrijfscontact binnen de buurt. Figuur 5.5 laat zien dat er ook veel bedrijven zijn die geen formele of informele samenwerkingsrelaties hebben met andere bedrijven; en van de ondernemers met bedrijfscontacten werkt slechts 25 procent samen met een bedrijf uit dezelfde buurt.

Gemeten over 385 bedrijven



Bron: SSNE (2007)

Gemeten over 658 banen in 175 bedrijven

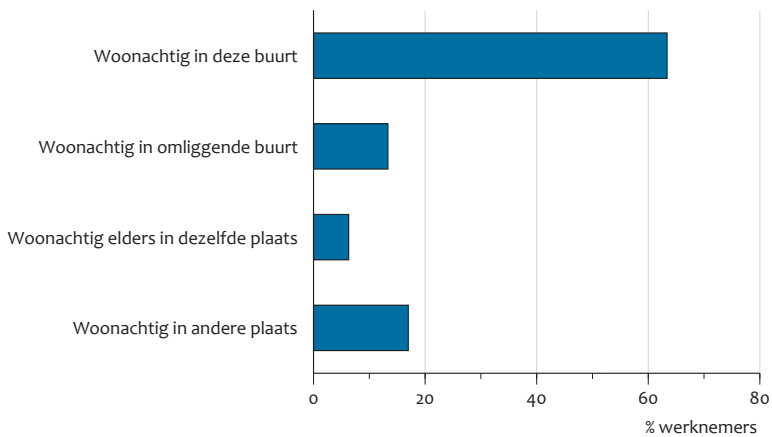


Bron: SSNE (2007)

**Figuur 5.3**

**Aandeel werknemers naar woonplek, 2007**

Gemeten over 175 bedrijven

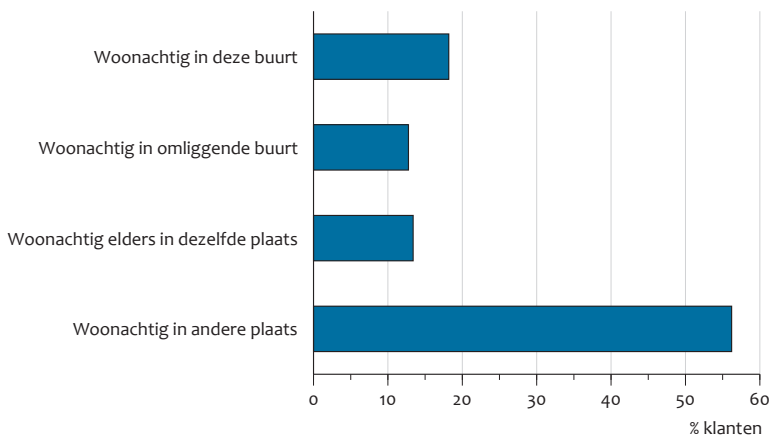


Bron: SSNE (2007)

**Figuur 5.4**

**Aandeel klanten naar woonplek, 2007**

Gemeten over 380 bedrijven

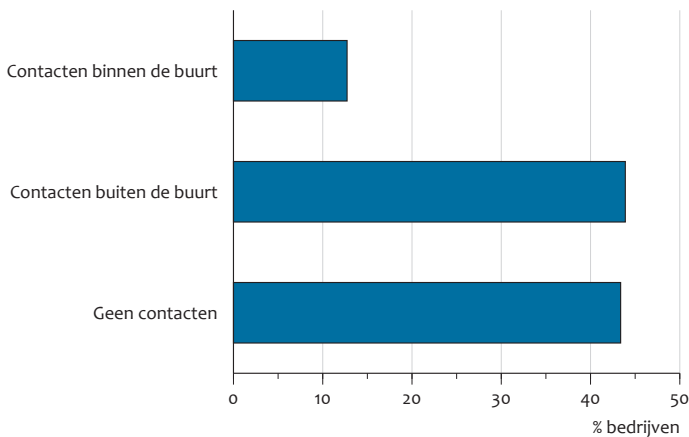


Bron: SSNE (2007)

Zoals eerder is besproken, hangt de binding die een bedrijf met de buurt heeft – op het gebied van werknemers, klanten en samenwerking met andere bedrijven – sterk af van kenmerken van de ondernemer en het bedrijf. Deze relaties tussen ondernemers, bedrijven en hun buurt zijn samengevat in tabel 5.1 bladzijde 129. Hieruit komt geen eenduidig beeld naar voren over de buurtbinding van lokale bedrijven, waarschijnlijk omdat de drie indicatoren (lokale werknemers, lokale klanten en lokale samenwerking) heel verschillend zijn. Maar er zijn zeker verschillen in buurtbinding tussen typen ondernemer en bedrijf. Hoe langer een ondernemer in de buurt woont, hoe groter het aandeel klanten is



Gemeten over 285 bedrijven



Bron: SSNE (2007)

dat uit de buurt komt, maar níet hoe groter het aantal werknemers of samenwerkingscontacten in die buurt.

Bedrijven aan huis hebben een wat paradoxale band met de buurt. Enerzijds halen ze relatief veel werknemers uit de buurt, en ook veel samenwerkingsrelaties, maar de afzetmarkt bevindt zich vooral buiten de buurt. Opvallend is dat jongere bedrijven meer werknemers uit de buurt in dienst hebben dan oudere bedrijven; maar dit kan uiteraard, omdat jonge bedrijven klein zijn, verband houden met de negatieve samenhang tussen bedrijfsomvang en aandeel buurtwerknemers. Bedrijven met werknemers zijn wat betreft zowel afzetmarkt als samenwerking met andere bedrijven sterker op de buurt gericht dan bedrijven zonder werknemers. Het idee dat bedrijven in de buurtgerichte branches meer op de buurt zijn gericht, klopt, maar alleen voor werknemers en klanten.

Uiteraard hangen bedrijfsomvang, sector en leeftijd van het bedrijf sterk met elkaar samen, waardoor de gevonden verbanden in een multivariate analyse minder duidelijk zullen zijn. Toch geeft tabel 5.1 een eerste indicatie van de variatie in buurtbinding van lokale bedrijven. Het lijkt erop dat lokale werkgelegenheid het meest is gebaat bij nog jonge bedrijven met slechts één werknemer, bedrijven die vanuit huis opereren, of bedrijven die niet actief zijn in de detailhandel of horeca. En lokale samenwerkingsrelaties vinden we vooral bij bedrijven die niet aan huis zijn gevestigd, en bij bedrijven met een of meer werknemers.

## 5.5 De betekenis van bedrijven voor de leefbaarheid in de buurt – literatuur

Na de (economische) relatie tussen buurtbedrijven en de lokale werkgelegenheid, afzetmarkt en andere bedrijven, richten we ons nu op de (sociale) relatie tussen bedrijven en de leefbaarheid in de buurt. We definiëren leefbaarheid, in lijn met hoofdstukken 3 en 4, als de problematiek van ‘overlast’; in de Angelsaksische literatuur staat dit bekend als *disorder* of *incivilities*.

Tabel 5.1

## Buurtbinding van bedrijven, naar kenmerken van ondernemer en bedrijf

	Gemiddeld aandeel werknemers woonachtig in buurt (%)	N	Gemiddeld aandeel klanten afkomstig uit buurt (%)	N	Aandeel bedrijven dat samenwerkt met/hulp krijgt van buurtbedrijven (%)	N
<b>Gemiddeld</b>	64	174	18	379	23	218
<b>Ondernemer en bedrijf</b>						
<i>Aantal jaar ondernemer woonachtig in buurt</i>	*		**			
0 – 10 jaar	53	60	16	140	19	85
11 – 20 jaar	69	48	12	103	19	58
> 20 jaar	69	66	24	136	29	75
<i>Bedrijf aan huis</i>	**		**		**	
Ja	72	119	15	308	19	176
Nee	44	56	27	72	38	42
<i>Bestaansduur bedrijf</i>	**		**			
0 – 5 jaar	84	27	12	94	18	57
6 – 10 jaar	68	37	16	81	16	49
> 10 jaar	57	109	20	203	28	112
<i>Sector</i>	*		**			
Lokaal <sup>1</sup>	56	62	30	113	21	58
Niet lokaal	67	113	13	267	23	160
<i>Sector uitgesplitst</i>			**			
Detailhandel	52	39	28	60	21	33
Horeca	53	9	37	15	29	7
Persoonlijke diensten	69	14	29	38	17	18
Zakelijke diensten	70	53	9	134	25	83
Culturele activiteiten	74	7	9	28	7	14
Industrie en bouw	60	30	19	61	24	41
Overig	69	23	15	44	23	22
<i>Aantal werknemers</i>	**		**		**	
0			11	191	15	104
1	82	91	27	91	30	53
> 1	43	86	24	86	30	53

\*\* p < .05 (tweezijdig); \* p < .1 (tweezijdig)

1 De sector 'lokaal' omvat de branches 'detailhandel', 'horeca' en 'persoonlijke diensten'.

Bron: SSNE (2007)

De huidige meest geaccepteerde verklaring voor buurtverschillen in overlast is te vinden in de sociale desorganisatietheorie en recente uitbreidingen hiervan. De verklaring is tamelijk complex, en luidt als volgt. Bepaalde buurtkenmerken (namelijk de economische status, residentiële mobiliteit en de etnische heterogeniteit van bewoners) beïnvloeden de ontwikkeling en het behoud van sociale bindingen en onderling vertrouwen tussen buurtbewoners, alsmede het ontstaan van bepaalde normen met betrekking tot goed gedrag én actief ingrijpen, mocht er toch non-normatief gedrag vertoond worden. De naleving van deze normen, in combinatie met de sociale bindingen en onderling vertrouwen, zorgt ervoor dat een buurt minder overlast heeft (Bursik & Grasmick 1993; Sampson et al. 1997; Shaw & McKay 1969).

Bovenstaande verklaring voor buurtoverlast mist ons inziens drie cruciale zaken. Ten eerste stellen wij dat sociale bindingen en onderling vertrouwen – de bouwstenen van een buurt waar men op elkaar let en die daardoor mede leefbaarheid bevorderen – niet alleen worden beïnvloed door de genoemde buurtkenmerken. Ook de aanwezigheid van buurtbedrijven kan invloed hebben op de ontwikkeling en het behoud van sociale bindingen en onderling vertrouwen. Bedrijven hebben immers niet alleen een economische functie, maar dienen ook als ontmoetingsplekken voor buurtbewoners. Zonder ontmoetingsplaatsen is er geen *meeting* en daardoor ook geen *mating* (Verbrugge 1977). Naarmate er meer bedrijven in de buurt zijn die dienen als ontmoetingsplaatsen, zullen er eerder netwerken en (daardoor) gemeenschapsgevoelens ontstaan (Blokland 2009; Flap & Völker 2005; Jacobs 1961). Bovendien bieden bedrijven met een duidelijke toonbankfunctie, waar buurtbewoners elkaar ontmoeten, ook de mogelijkheid voor het maken van een praatje en het bespreken van de stand van zaken in de buurt (Van Meijeren et al. 2008).<sup>6</sup> Dit laatste kan dan weer een aanleiding zijn voor meer actief ingrijpen in lokale sociale of fysieke orde. Maar daarover later meer.

Ten tweede staat er geen hek om een buurt; normen ten aanzien van goed gedrag en ingrijpen worden niet alleen door buurtbewoners ‘gemaakt’. Buurten verschillen sterk in het aantal en aandeel bezoekers van buiten de buurt, bijvoorbeeld werknemers, toeristen of winkelbezoekers. De normen over goed gedrag en in welke gevallen er zou moeten worden ingegrepen, en de bindingen tussen buurtbewoners kunnen nog zo sterk zijn; in sommige buurten komen nu eenmaal meer buurtbezoekers van buitenaf dan in andere buurten. Deze bezoekers delen de normen wellicht niet, en ze hebben waarschijnlijk geen tot weinig sociale bindingen met de buurtbewoners; derhalve neemt, naarmate er meer bezoekers in de buurt komen en daarmee relatief gezien de buurtbewoners in de minderheid zijn, de zogenoemde ‘collectieve zelfredzaamheid’ af.

De aanwezigheid van buurtbedrijven zorgt voor een grotere aanwezigheid van bezoekers, en daarmee dragen bedrijven dus indirect bij aan overlast (Steenbeek et al. 2009). Daarnaast kan nog de nuancering worden gemaakt dat verschillende typen bedrijven verschillende typen bezoekers aantrekken; zo zal de aanwezigheid van bars en snackbars meer sociale overlast veroorzaken dan de aanwezigheid van een groenteboer.<sup>7</sup> Bepaalde ontmoetingsplaatsen fungeren bijvoorbeeld als hangplek of trekken inbrekers en zakkenrollers aan. Deze negatieve aspecten kwamen ook in paragraaf 4.3 naar voren, en werden bovendien bevestigd in de empirische analyse van dat hoofdstuk.

Ten derde blijft de huidige verklaring voor de verschillen tussen buurten steken op het niveau van de buurt, terwijl de buurt natuurlijk bestaat uit onderling afhankelijk handelende actoren: buurtbewoners, buurtbezoekers, de ondernemers en werknemers van bedrijven in de buurt.

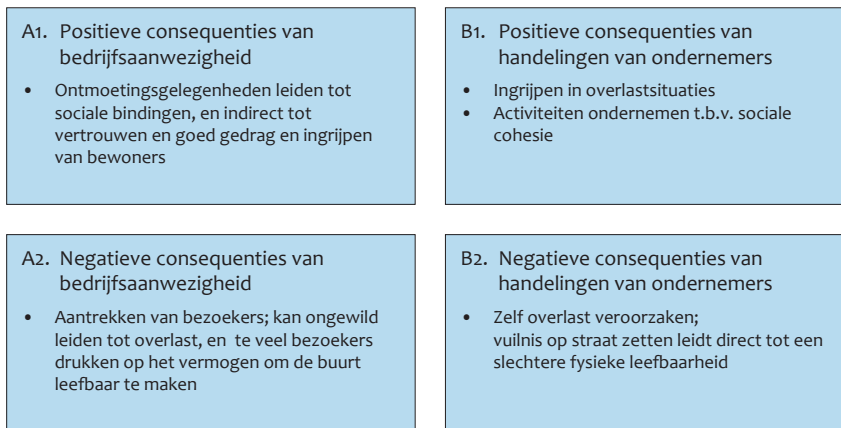
Uiteindelijk komt leefbaarheid (of het gebrek aan leefbaarheid) tot stand door de handelingen van individuen. We moeten dus eerst achterhalen hoe en onder welke condities individuen überhaupt handelen. De huidige theorie gaat er te gemakkelijk van uit dat sociale bindingen, onderling vertrouwen, en aanwezigheid van normen ook altijd leiden tot goed gedrag en tot ingrijpen wanneer iemand afwijkt van de normen. Maar elke actor, en dus ook de ondernemer van een lokaal bedrijf, heeft ook een belang bij het breken met de norm. Wie wil niet soms het vuilnis op straat zetten om het maar kwijt te zijn? Waarom zou je iemand aanspreken op zijn gedrag als je ook kunt wachten tot je buurman dit zal doen? In dat geval draag je namelijk niet de 'kosten' (zoals tijd, eventuele boze reacties, en in het uiterste geval lijfelijk letsel), maar ontvang je wél in gelijke mate de 'baten' (namelijk een leefbare buurt). Deze paradoxen staan in de rationele-keuzetheorie bekend als het eersteorde- en tweedeordeprobleem van collectieve goederen (Coleman 1990).

De wetenschappelijke literatuur over houding en daadwerkelijk handelen bij collectieve goederen of inzet voor een buurt van de specifieke groep *ondernemers*, kan worden verdeeld in drie categorieën.

Ten eerste zijn er studies over persoonlijkheidskenmerken, waarin inzet voor het collectief belang wordt gerelateerd aan een typische ondernemersinstelling. Belangrijk daarbij is de neiging om het initiatief te nemen (Shapiro & Sokol 1982) en een sterke interne *locus of control* (Gupta & Fernandez 2009). Beugelsdijk en Noorderhaven (2005) stellen daarnaast dat ondernemers eerder verantwoordelijkheid nemen dan niet-ondernemers. En ten slotte betogen Nandram et al. (2007) dat ondernemers sterk gericht zijn op hun omgeving (*outward awareness*). Al deze eigenschappen kunnen de houding en het gedrag ten aanzien van actieve buurtparticipatie beïnvloeden.

Een tweede categorie studies is meer gericht op de rol van de omgeving in de (noodzaak tot een) aanpassing van de strategie van ondernemers (Vaessen & Keeble 1995) en zelfs een actieve inzet van ondernemers. Wat betreft dit laatste, constateren Johnstone en Lionais (2004) dat in regio's met een achterblijvende economie, nieuwe vormen van ondernemerschap ontstaan, zogenoemde *community business entrepreneurs*, die niet alleen op persoonlijk gewin uit zijn, maar ook bijdragen aan de lokale gemeenschap.

De bevindingen over de actieve inzet van ondernemers zijn sterk gelieerd aan een derde groep studies, die verklaringen van handelingen voor collectief belang zoekt in de (on)bewuste strategie van bedrijven. Zo betogen Kilkenny et al. (1999) dat reciprociteit in een lokale gemeenschap gunstig is voor bedrijven; lokale bewoners zullen vaak loyale klanten zijn van bedrijven die zich ook voor de gemeenschap inzetten. Over de motieven van deze actieve inzet van ondernemers voor het collectief (*business philanthropy*) bestaan echter twee contrasterende sociologische hypothesen. De 'rationele-keuzehypothese' stelt dat de inzet van ondernemers voor de gemeenschap positief samenhangt met bedrijfssucces: de rationele ondernemer zet daarom zijn of haar sociale kapitaal opportunistisch en strategisch in voor uiteindelijk toch het eigen- of bedrijfsbelang. De 'social embeddedness-



veronderstelling' luidt dat bedrijven en ondernemers zich hoe dan ook inzetten voor het collectief goed, simpelweg omdat dat van hen wordt verwacht.<sup>8</sup>

Al met al kunnen we van de aanwezigheid en de handelingen van buurtbedrijven en hun ondernemers zowel positieve als negatieve consequenties voor leefbaarheid verwachten. De argumenten zijn samengevat in figuur 5.6. De leefbaarheid is uitgesplitst in positieve en negatieve vormen, en de 'kolommen' weerspiegelen de onderzoeksstromingen die zich richten op bedrijfsaanwezigheid enerzijds en handelingen van actoren anderzijds, een soort dubbelrol van lokale bedrijven.<sup>9</sup>

Marlet et al. (2008b) leveren empirisch bewijs voor het deels tegenstrijdige effect van bedrijven en ondernemers op de leefbaarheid. Zij tonen aan dat aan de ene kant een groot aandeel zelfstandigen in de wijkbevolking, dus ondernemers, lokale overlast en onveiligheid vermindert. En dat aan de andere kant een groot aantal winkels en cafés in de wijk juist zorgt voor meer problemen (zie paragraaf 4.3). In navolging van Bolt en Torrance (2005) kan deze tegenstrijdigheid volgens Marlet et al. worden gerelateerd aan het feit dat de betrokken, actieve buurtondernemer 'zijn eigen straatje schoonhoudt'; een verklaring van het overlasteffect kan worden gezocht in de aantrekkingskracht die cafés en winkels kunnen uitoefenen op luidruchtige bezoekers.

Het – tot dusver beperkte – onderzoek naar het verband tussen bedrijven en leefbaarheid is vooral gericht op het effect van bedrijfsaanwezigheid op leefbaarheid, waarin al dan niet expliciet bovenstaande argumenten zijn uitgewerkt (vakken A in figuur 5.4). De meeste empirische studies die bedrijven als verklarende factor van leefbaarheid opnemen, toetsen direct het verband tussen bedrijfsaanwezigheid en overlast (vak A2 in figuur 5.4). Daarbij wordt bijna altijd aangenomen (dus niet getoetst) dat het mechanisme dat deze relatie verklaart, het aantrekken van bezoekers is, zoals ook in paragraaf 4.4 staat. Een voorbeeld uit vak A1 is het werk van Flap en Völker (2005), die concluderen dat bewoners in buurten met scholen en crèches een groter aantal burens in het sociale netwerk hebben dan bewoners

in buurten zonder scholen en crèches, en dat de aanwezigheid van restaurants en recreatiegelegenheden leidt tot meer lokale samenhang of gemeenschap. Opmerkelijk echter is dat buurten met meer restaurants minder informele sociale cohesie kennen dan buurten met minder restaurants. De vakken B, met de nadruk op handelingen van ondernemers, is duidelijk minder bedeed wat betreft het aantal wetenschappelijke studies. Reden temeer om daar in de volgende paragraaf dieper op in te gaan.

## 5.6 De betekenis van bedrijven voor de leefbaarheid in de buurt – empirische resultaten

De invloed van ondernemers en bedrijven op de leefbaarheid in een buurt kan zowel faciliterend (indirect) als handelend (direct) zijn. Faciliterend, omdat ze ontmoetingsplaatsen bieden. En handelend, als ze zelf overlast veroorzaken of juist actief ingrijpen in de sociale en fysieke orde in de buurt; hun straatje schoonvegen, optreden bij vandalisme of meewerken aan een verkeers- of parkeerplan. In deze paragraaf zoeken we houvast voor de argumenten in twee cellen van figuur 5.6. Allereerst de mate waarin lokale ondernemers klanten ‘over de vloer’ krijgen, als proxy van A1: het bieden van ontmoetingsplaatsen, dus de faciliterende rol. Vervolgens gaan we in op de handelende rol, en wel op drie manieren waarop lokale ondernemers de leefbaarheid in de buurt positief kunnen beïnvloeden: 1) via de houding ten aanzien van ingrijpen, 2) door daadwerkelijk in te grijpen in de verbetering van de sociale cohesie, en 3) door daadwerkelijk in te grijpen in de verbetering van de sociale en fysieke orde (alle drie behorend bij cel B1). In deze paragraaf wordt met behulp van de gegevens uit de SSNE empirisch onderzocht in hoeverre lokale ondernemers deze driedelige rol in de buurt vervullen, en in hoeverre die verschilt tussen typen ondernemers, bedrijven en buurten.<sup>10</sup>

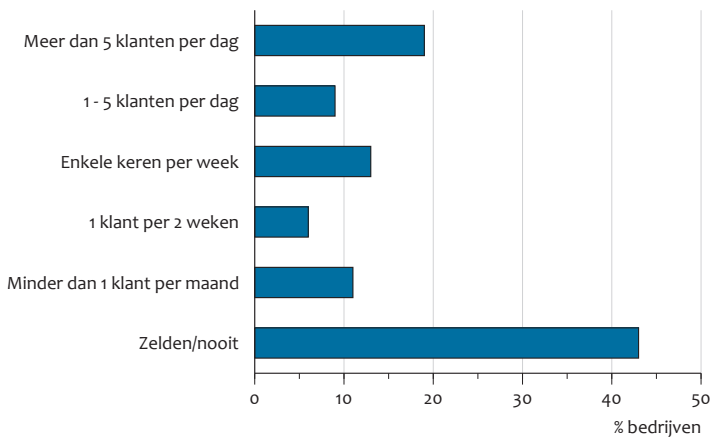
### 5.6.1 Lokale bedrijven als ontmoetingsplek?

Volgens de literatuur kunnen lokale bedrijven bijdragen aan de levendigheid in en reuring van een wijk, omdat ze plaatsen bieden waar bewoners elkaar ontmoeten; de zogenoemde ‘toonbankfunctie’ (Bulterman et al. 2007; Van Meijeren et al. 2008).<sup>11</sup> Hoeveel bedrijven nu werkelijk die toonbankfunctie hebben, is echter onduidelijk. Veel lokale bedrijven worden vanuit huis gerund en zijn vooral actief in de zakelijke dienstverlening; klanten en zakelijke relaties worden van achter de computer bediend. Ons is geen studie bekend met informatie over de frequentie van het klantenbezoek van bedrijven.

In de SSNE is wel gevraagd naar de frequentie van het klantenbezoek; en een eerste overzicht daarvan bevestigt het vermoeden dat veel bedrijven geen ontmoetingsfunctie vervullen voor klanten, noch voor buurtbewoners (figuur 5.7). Voor een gemiddeld buurtbedrijf is de toeloop van bezoekers dus minimaal. Ruim 60 procent van alle ondernemers heeft minder dan één keer per twee weken een klant ‘op bezoek’; ruim 40 procent zegt zelfs dat er zelden of nooit klanten langskomen. Uiteraard verschilt deze frequentie sterk per type bedrijf, zoals in tabel 5.2 is te zien.

Tabel 5.2 laat zien dat vooral ondernemers die vanuit huis actief zijn, zelden klanten op bezoek krijgen, en dit geldt ook voor de wat jongere bedrijven. Zoals kan worden verwacht, krijgen vooral lokale sectoren, zoals detailhandel en horeca,

Gemeten over 385 bedrijven



Bron: SSNE (2007)

klanten letterlijk op de been. Die ontmoetingsfunctie van buurtbedrijven dient dus sterk te worden genuanceerd; ze geldt eigenlijk alleen voor bedrijven met lokaal-georiënteerde activiteiten, wat oudere bedrijven en wat grotere bedrijven.

### 5.6.2 Houding en gedrag ten aanzien van lokale leefbaarheid

Hoe stellen buurtondernemers zich op ten aanzien van de leefbaarheid in de buurt? Zoals vermeld aan het begin van paragraaf 5.6, kijken we naar de houding van ondernemers ten aanzien van ingrijpen in de buurt, hun daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van lokale sociale cohesie, en hun daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van de sociale en fysieke orde in de buurt.

Bij het onderzoek naar de rol die ondernemers, bedrijfs- en wijkfactoren spelen in de lokale leefbaarheid, is uitgegaan van een conceptueel model (figuur 5.8). Het model is sterk geënt op de verklaringen voor ingrijpen in de sociale en fysieke orde door buurtbewoners (Dekker 2007; Van Marissing 2007; Marschall 2004). Een lokale ondernemer is immers ook een soort buurtbewoner, zeker omdat er bij ons onderzoek van uit is gegaan dat hij of zij op maximaal 10 minuten afstand van het bedrijf woont. Maar natuurlijk verschilt een ondernemer wel van een 'gewone' buurtbewoner: of een ondernemer invloed uitoefent op de leefbaarheid, is naast diens persoonskenmerken ook afhankelijk van kenmerken van het bedrijf, en van de mate waarin het bedrijf gebonden is aan de buurt, door bijvoorbeeld werknemers en klanten. Dit soort kenmerken is dan ook toegevoegd aan het model.

In de volgende twee subparagrafen leggen we eerst uit hoe we de houding en het gedrag van ondernemers hebben onderzocht en wat we verstaan onder 'de houding ten aanzien van ingrijpen in de buurt', 'het daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van lokale sociale cohesie', en 'het daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van sociale en fysieke orde in de buurt'. In paragraaf 5.6.5 wordt vervolgens gekeken in hoeverre de houding en het gedrag ten aanzien van ingrijpen in leef-

Tabel 5.2

## Bezoekfrequentie van klanten, naar kenmerken van ondernemer en bedrijf

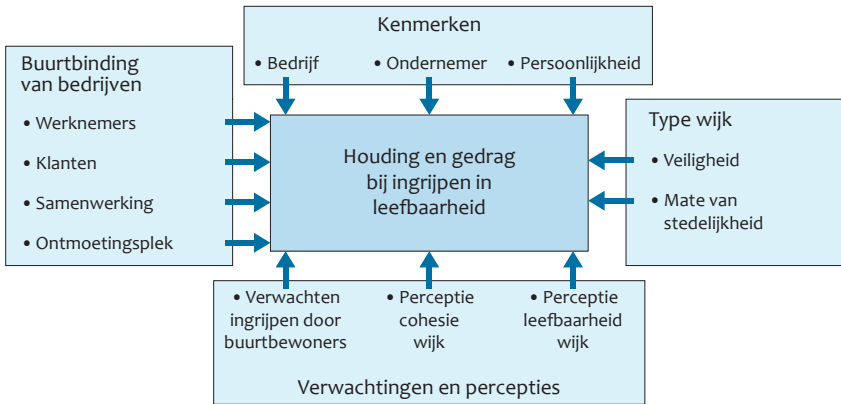
	> 5 per dag (%)	1 – 5 per dag (%)	Enkele per week (%)	1 per 2 weken (%)	< 1 per maand (%)	Zelden/nooit (%)	N
<b>Gemiddeld</b>	19	9	13	6	11	43	381
<b>Ondernemer en bedrijf</b>							
<i>Aantal jaar ondernemer woonachtig in buurt**</i>							
0 – 10 jaar	21	7	9	9	13	40	140
11 – 20 jaar	12	10	14	6	8	51	104
> 20 jaar	24	10	15	2	12	39	136
<i>Bedrijf aan huis**</i>							
Ja	14	7	12	7	12	49	310
Nee	44	17	16	1	9	14	71
<i>Bestaansduur bedrijf**</i>							
0 – 5 jaar	9	13	16	3	9	51	94
6 – 10 jaar	14	8	13	9	11	46	80
> 10 jaar	26	7	11	5	12	38	205
<i>Sector**</i>							
Lokaal	50	11	18	2	3	17	114
Niet lokaal	6	8	11	7	15	54	267
<i>Sector uitgesplitst**</i>							
Detailhandel	52	11	13	0	3	21	62
Horeca	93	0	0	0	0	7	15
Persoonlijke diensten	30	16	32	5	3	14	37
Zakelijke diensten	3	6	13	6	17	55	134
Culturele activiteiten	3	10	7	7	14	59	29
Industrie en bouw	8	8	7	8	13	55	60
Overig	16	9	11	9	9	46	44
<i>Aantal werknemers**</i>							
0	14	9	12	5	13	48	191
1	12	8	20	5	11	45	92
> 1	42	9	7	6	5	31	85

\*\* p &lt; .05 (tweezijdig)

Bron: SSNE (2007)



Conceptueel model



baarheid samenhangt met kenmerken van de ondernemers, bedrijven, perceptie en wijken, zoals in figuur 5.8 weergegeven.

### 5.6.3 Houding ten aanzien van ingrijpen

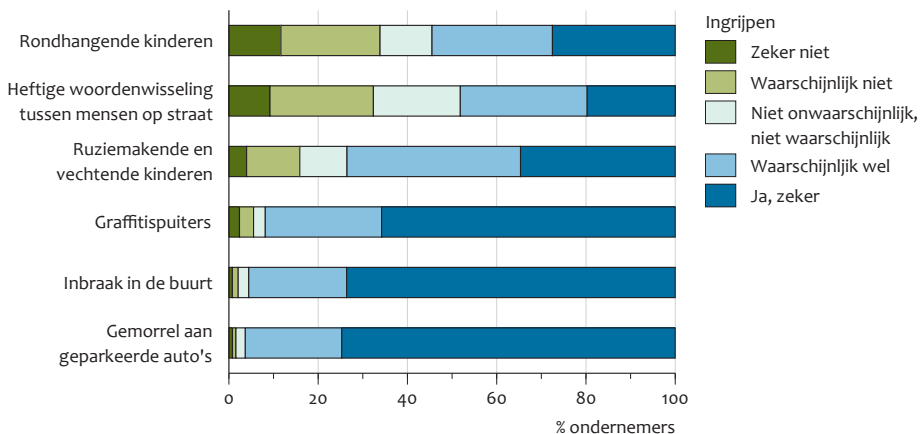
De houding van ondernemers ten opzichte van ingrijpen, ofwel de ingrijpgeneigdheid, is achterhaald door de ondernemers meerdere vragen te stellen; zie figuur 5.9. Hen is gevraagd of ze denken dat zij zelf zouden ingrijpen als ze een van de volgende zes vormen van overlast in de buurt waarnemen: (1) rondhangende kinderen,<sup>12</sup> (2) een tamelijk heftige woordenwisseling tussen mensen op straat, (3) kinderen die op straat ruzie maken of vechten, (4) jongeren die graffiti op de muur spuiten, (5) inbraak in de buurt, of (6) iemand die morrelt aan een geparkeerde auto van een andere bewoner.<sup>13</sup> Op al deze vragen kon de ondernemer de volgende antwoorden geven: 'zeker niet, eerder niet, niet onwaarschijnlijk maar ook niet waarschijnlijk, waarschijnlijk wel, ja zeker'.

In figuur 5.9 hebben we de zes vormen van overlast naar eigen inzicht van boven naar beneden geordend van minst problematisch naar meest problematisch. 'Rondhangende kinderen' veroorzaken immers niet per definitie overlast; mensen hebben waarschijnlijk sneller last van 'ruziemakende en vechtende kinderen'. Het spuiten van graffiti en inbreken zijn bij wet verboden, en schalen we dus in als meer serieuze vormen van overlast. Bij deze ordening is rekening gehouden met het onderscheid tussen 'sociale overlast' en 'fysieke overlast': de eerste drie vormen in de figuur betreffen sociale problemen die kunnen leiden tot gevoelens van onveiligheid, en de laatste drie hebben betrekking op een schone, onbeschadigde buurt. Interessant genoeg lijkt deze ordening samen te gaan met de ingrijpgeneigdheid van ondernemers. Hoewel voor alle vormen van overlast de grootste groep zegt waarschijnlijk wel in te zullen grijpen, is de zekerheid over de ingrijpgeneigdheid veel groter bij de laatste drie vormen van overlast. Immers, bij graffiti en inbraak zegt circa 70 procent van de ondernemer 'ja, zeker' te zullen ingrijpen. Bij rondhangende of vechtende kinderen en heftige discussies op straat lijkt de ingrijpgeneigdheid weliswaar kleiner, de groep ondernemers die in ieder geval 'waarschijnlijk wel' heeft geantwoord, is nog steeds 55 tot 74 procent groot.

Figuur 5.9

Actieve houding tegenover ingrijpen bij overlast, 2007

Gemeten over 380 ondernemers



Bron: SSNE (2007)

Kortom, ook in de sociale vormen van overlast zeggen de ondernemers in te grijpen, maar met een iets kleinere stelligheid.<sup>14</sup>

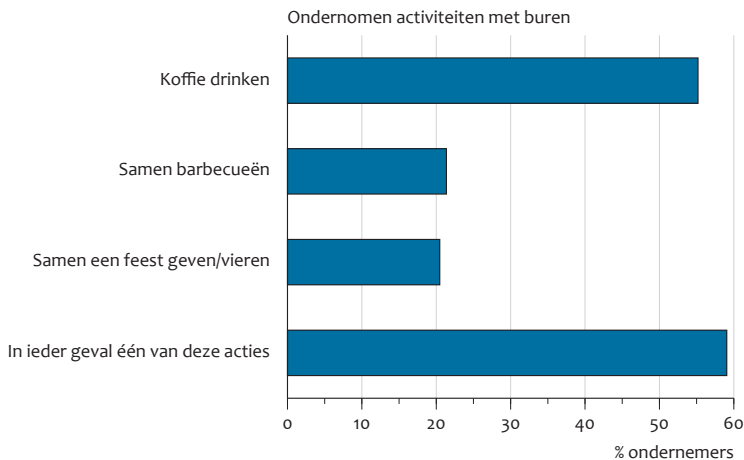
5.6.4 Daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van sociale cohesie en sociale en fysieke orde

In deze paragraaf gaan we na in hoeverre ondernemers met hun burens activiteiten ondernemen om respectievelijk de cohesie en de leefbaarheid te bevorderen (figuur 5.10 en 5.11). Iets meer dan de helft van de ondernemers (55 procent) geeft aan af en toe een kop koffie met de burens te drinken, en een vijfde van de ondernemers organiseert samen met de burens een barbecue of een feest (21 procent en 20 procent). Deze antwoorden hebben wij gecombineerd in één maat die aangeeft of de ondernemer in ieder geval één van deze drie activiteiten heeft ondernomen. Uit de geringe toename tot 59 procent blijkt dat de meeste ondernemers die samen met hun burens barbecueën en een feest geven, ook met deze burens een kop koffie drinken. Slechts 4 procent van de ondernemers organiseert een barbecue of een feest terwijl ze niet af en toe met hun burens koffiedrinken.

Wat betreft de leefbaarheid blijkt uit figuur 5.11 dat bijna 10 procent van de ondernemers samen met de burens probeert de buurt veiliger te maken. Van de ondernemers onderneemt 8 procent acties om de buurt schoon te maken, en 14 procent waarschuwt samen met de burens de politie. Gezamenlijk beschouwd, onderneemt bijna 23 procent van de ondernemers in ieder geval één van de genoemde acties om de leefbaarheid in de buurt te verbeteren.<sup>15</sup>

Wanneer we figuur 5.9 tot en met 5.11 overzien, vallen twee dingen op. Ten eerste wordt beduidend minder vaak een actie ondernomen om de leefbaarheid in de buurt te verbeteren (23 procent) dan om het onderlinge contact en cohesie te versterken (59 procent). Ten tweede tonen de figuren een groot verschil tussen een houding tot ingrijpen en een actie tot ingrijpen. Terwijl voor alle zes vormen van

Gemeten over 337 ondernemers



Bron: SSNE (2007)

overlast in figuur 5.9 de helft of meer van de ondernemers zegt dat zij ‘waarschijnlijk wel’ zullen ingrijpen, blijkt uit figuur 5.11 slechts 23 procent van de ondernemers daadwerkelijk enige actie te ondernemen om de leefbaarheid te verbeteren. Dit kan ten dele een resultaat zijn van de vraag over houding: deze vraag gaat over de ingrijpgeneigdheid *als* men overlast zou waarnemen, maar natuurlijk kan de ondernemer in de praktijk niet alle vormen van overlast waarnemen. Desalniettemin is het verschil tussen geneigdheid en daadwerkelijke activiteiten opvallend.

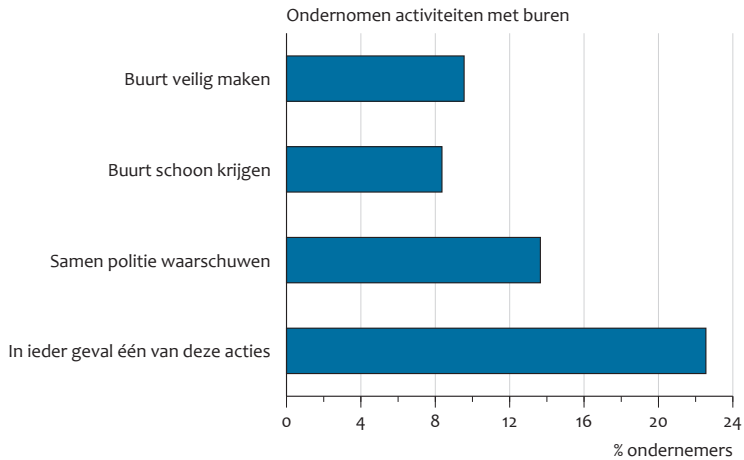
### 5.6.5 Verschillen in houding en gedrag ten aanzien van ingrijpen in leefbaarheid

De houding ten aanzien van ingrijpen in de buurt, het daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van lokale sociale cohesie, en het daadwerkelijk ingrijpen op het gebied van sociale en fysieke orde in de buurt, kunnen gerelateerd zijn aan bepaalde kenmerken van (a) de ondernemer en het bedrijf, (b) de buurtgebondenheid van het bedrijf, (c) de perceptie van de buurt en de verwachtingen van de acties van anderen, en (d) objectieve buurtkenmerken. We vatten deze relaties samen in tabel 5.3. In de tabel zijn de houding en het gedrag van ondernemers weergegeven ten aanzien van ingrijpen in de leefbaarheid, ingedeeld op basis van kenmerken van de ondernemer, het bedrijf, de buurtgebondenheid, en de buurt (subjectief en objectief).

Uit de tabel is een aantal zaken af te leiden. Zo hangt de houding ten aanzien van ingrijpen positief samen met een extraverte persoonlijkheid van de ondernemer en met het opereren als zelfstandige zonder personeel.

Verder lijkt een sterke buurtbinding van bedrijven de neiging om in te grijpen in de leefbaarheid, te verminderen. Qua buurtbinding blijkt bijvoorbeeld dat ondernemers met alle werknemers woonachtig in de buurt, minder geneigd zijn in te grijpen in leefbaarheid dan andere ondernemers. Wat betreft het aandeel lokale klanten is er een opvallend negatieve relatie met de houding om iets te doen voor de buurt; de ondernemers van bedrijven die sterk op klanten uit de buurt

Gemeten over 337 ondernemers



Bron: SSNE (2007)

zijn gericht, zijn minder geneigd om in te grijpen in leefbaarheid. Ditzelfde vinden we ook terug bij de buurtbinding op het gebied van samenwerking met andere bedrijven.

Een sterke buurtbinding van bedrijven lijkt dus de neiging om in te grijpen, te verminderen. Maar die houding hangt ook nog van andere zaken af. Ondernemers die verwachten dat buurtgenoten zullen ingrijpen, hebben zelf ook een actieve houding. Ook als ondernemer en buurtgenoten eenzelfde idee hebben over een sterke cohesie en gedeelde normen en waarden hebben, zijn ondernemers vaak actiever; dit is overigens in lijn met de aannames van de sociale desorganisatietheorie (Sampson et al. 1997; Shaw & McKay 1969). Ondernemers die zeer positief gestemd zijn over de (geringe) mate van vandalisme in de buurt, zijn iets sterker geneigd om in te grijpen dan ondernemers die minder tevreden zijn. Tot slot blijkt er geen verband te zijn tussen de objectieve kenmerken van buurten – de indicatoren uit de Leefbaarometer over de mate van veiligheid in de buurt, en de mate van stedelijkheid – en de houding van ondernemers tegenover ingrijpen in overlastsituaties.

Of ondernemers daadwerkelijk activiteiten met hun burens ondernemen om sociale cohesie te bevorderen, hangt enigszins af van hun houding tegenover ingrijpen. Ondernemers die zeggen meer geneigd te zijn in te grijpen in overlastsituaties, rapporteren ook vaker dat ze activiteiten met de burens ondernemen die sociale cohesie kunnen bevorderen. Daarnaast zijn juist ondernemers met een bedrijf in de niet-lokale sectoren actief op sociaal gebied.

Met betrekking tot buurtgebondenheid, is de woonplek van klanten bepalend voor de mate van activiteiten om sociale cohesie te bevorderen, maar opvallend hierbij is dat gerichtheid op lokale klanten juist samenhangt met minder cohesie-bevorderende activiteiten. Ook is belangrijk wat de ondernemer verwacht van buurtgenoten. Bij positieve verwachtingen over ingrijpen van anderen, en een perceptie van

	Houding ingrijpen (gem. score)	N	Daadwerkelijk ingrijpen met burens		N
			Sociale cohesie (%)	Sociale / fysieke orde (%)	
<b>Gemiddeld</b>	0 (factor score)	370	59	23	337
<b>Ondernemer en bedrijf</b>					
<i>Houding ingrijpen</i>					
Minder geneigd tot ingrijpen			+		
Meer geneigd tot ingrijpen			54	22	125
			62	23	198
<i>Persoonlijkheid</i>					
	**				
Introvert, nalatend, ongerust, conventioneel	-0,129	169	55	20	158
Extravert, betrouwbaar, ontspannen, ....	0,111	200	62	25	178
<i>Aantal jaar ondernemer woonachtig in buurt</i>					
0 – 10 jaar	0,070	139	54	22	121
11 – 20 jaar	-0,014	102	66	27	93
> 20 jaar	-0,064	129	59	21	122
<i>Bedrijf aan huis</i>					
Nee	-0,003	73	54	20	60
Ja	0,001	297	60	23	277
<i>Bestaansduur bedrijf</i>					
0 – 5 jaar	0,037	93	61	21	83
6 – 10 jaar	0,049	78	56	20	75
> 10 jaar	-0,035	197	59	24	178
<i>Sector</i>					
			+		
Niet lokaal	0,004	257	62	24	241
Lokaal	-0,008	113	52	19	96
<i>Sector uitgesplitst</i>					
				*	
Detailhandel	0,046	60	51	21	53
Horeca	-0,369	15	40	0	10
Persoonlijke diensten	0,049	38	58	21	33
Zakelijke diensten	-0,015	132	63	26	120
Culturele activiteiten	-0,067	25	50	36	28
Industrie en bouw	0,081	60	66	11	55
Overig	-0,005	40	63	29	38
<i>Aantal werknemers</i>					
	**				
0	0,074	185	55	19	173
1	-0,244	89	60	27	85
> 1	0,075	82	66	26	65
<b>Buurtgebondenheid</b>					
<i>Woonplek werknemers</i>					
	**			*	
Geen werknemers	0,065 <sup>1</sup>	187	54	18 <sup>2</sup>	175
Allen woonachtig buiten buurt	0,234 <sup>1</sup>	42	70	24 <sup>2</sup>	37
Deel woonachtig binnen buurt	0,151	38	55	24 <sup>2</sup>	29
Allen woonachtig binnen buurt	-0,332 <sup>1</sup>	89	63	29 <sup>2</sup>	82
<i>Woonplek klanten</i>					
	**		*		
Allen woonachtig buiten buurt	0,062 <sup>3</sup>	173	61 <sup>4</sup>	25	164
Tot de helft woonachtig binnen buurt	0,041 <sup>3</sup>	155	61 <sup>4</sup>	19	137
Meer dan de helft woonachtig binnen buurt	-0,406 <sup>3</sup>	42	41 <sup>4</sup>	25	36

## Vervolg

	Houding ingrijpen (gem. score)	N	Daadwerkelijk ingrijpen met buren		N
			Sociale cohesie (%)	Sociale / fysieke orde (%)	
<i>Contact met andere bedrijven</i>	*				
Geen samenwerkingscontacten	0,010	157	59	19	138
Geen enkel bedrijfscontact binnen buurt	0,077	164	61	24	153
Minimaal één bedrijfscontact binnen buurt	-0,290	49	52	30	46
<i>Klantenbezoek</i>				*	
Zelden / nooit	0,019	153	60	27	144
Hoogstens een klant per maand	0,068	40	60	12	42
Eens in de twee weken	-0,327	20	78	33	18
Enkele keren per week	0,199	48	60	24	42
Dagelijks, circa 1 – 5 klanten	-0,248	31	53	28	32
Dagelijks, > 5 klanten	-0,032	74	55	13	56
<b>Verwachtingen, cohesie, mening vandalisme</b>					
<i>Verwachtingen over ingrijpen</i>	**		+		
Negatief	-0,364	139	55	29	112
Positief	0,434	174	64	22	161
<i>Cohesie, gedeelde verwachtingen</i>	**		**		
Negatief	-0,075	124	46	24	114
Positief	0,230	153	71	21	145
<i>Mening over vandalisme in de buurt</i>	*			**	
Ontevreden t/m gemiddeld	-0,151	88	54	35	78
Tevreden	0,014	233	60	20	210
Zeer tevreden	0,263	45	65	15	46
<b>Buurtkenmerken</b>					
<i>Buurtveiligheid</i>			**		
Zeer onveilig	-0,085	76	42	30	66
Onveilig	0,039	75	48	16	67
Redelijk veilig	0,030	70	67	14	66
Veilig	-0,097	70	65	27	60
Zeer veilig	0,104	79	72	26	78
<i>Stedelijkheid</i>			**		
Niet stedelijk	-0,070	77	70	22	73
Weinig stedelijk	0,010	94	68	24	87
Redelijk stedelijk	0,093	72	53	14	70
Stedelijk	0,029	76	52	27	68
Zeer stedelijk	-0,087	51	44	28	39

\*\* p < .05 (tweezijdig); \* p < .1 (tweezijdig); + p < .1 (eenzijdig)

<sup>1</sup> 'Alle werknemers woonachtig binnen buurt' verschilt significant van 'Geen werknemers' en van 'Alle werknemers woonachtig buiten buurt'. De twee laatstgenoemde indicatoren verschillen niet onderling van elkaar.

<sup>2</sup> Chi<sup>2</sup>-toets is niet significant, maar andere maten geven een p-waarde van 0.051. Een logistische regressie met alleen deze predictors geeft aan dat 'Alle werknemers woonachtig binnen de buurt' significant verschilt van 'Geen werknemers' (p = .049).

<sup>3</sup> 'Meer dan de helft van de klanten woonachtig binnen buurt' verschilt significant van de andere twee categorieën. De andere twee categorieën verschillen onderling niet significant.

<sup>4</sup> Chi<sup>2</sup>-toets is wel significant (p < .1); andere maten zijn niet significant.

Bron: SSNE (2007)

	Houding ingrijpen		Daadwerkelijk ingrijpen met burens: cohesie		Daadwerkelijk ingrijpen met burens: cohesie	
	B.	S.E.	B.	S.E.	B.	S.E.
<b>Ondernemer en bedrijf</b>						
<i>Persoonlijkheid</i>						
Introvert, nalatend, ongerust, conventioneel			Ref			
Extravert, betrouwbaar, ontspannen, ...			0,506	0,371+		
<i>Aantal jaar ondernemer woonachtig in buurt</i>						
0 – 10 jaar			Ref		Ref	
11 – 20 jaar			0,344	0,481	1,287	0,539**
> 20 jaar			0,733	0,456+	0,068	0,534
<i>Sector</i>						
Niet lokaal	Ref					
Lokaal	0,219	0,145+				
<i>Aantal werknemers</i>						
0	Ref		Ref			
1	-0,025	0,144	0,752	0,481		
>1	0,221	0,142*	1,316	0,574**		
<b>Buurtgebondenheid</b>						
<i>Woonplek klanten</i>						
Alleen woonachtig buiten buurt			Ref			
Tot de helft woonachtig binnen buurt			-0,655	0,413		
Meer dan de helft woonachtig binnen buurt			-1,320	0,659**		
<i>Contact met andere bedrijven</i>						
Geen samenwerkingscontacten					-0,967	0,454**
Geen enkel bedrijfscontact binnen buurt					Ref	
Minimaal één bedrijfscontact binnen buurt					0,359	0,597
<b>Verwachtingen, cohesie, mening vandalisme</b>						
<i>Verwachtingen over ingrijpen</i>						
Negatief	Ref					
Positief	0,809	0,112**				
<i>Cohesie, gedeelde verwachtingen</i>						
Negatief			Ref			
Positief			1,545	0,370		
<b>Buurtkenmerken</b>						
<i>Buurtveiligheid</i>						
Zeer onveilig					1,435	0,808*
Onveilig					0,808	0,795
Redelijk veilig					Ref	
Veilig					1,380	0,894
Zeer veilig					2,024	0,847**
N	226		202		202	

*De tabel kan als volgt worden geïnterpreteerd. In de eerste kolom staat de houding ten aanzien van ingrijpen. Een relatie kan direct geïnterpreteerd worden: een ondernemer met een bedrijf in een lokale sector rapporteert '0,219' meer geneigd te zijn om in te grijpen dan een ondernemer met een bedrijf in de niet-lokale sector, waarbij we voor het gemak even achterwege laten wat '0,219' nu precies betekent. We zien in elk geval dat positieve verwachtingen van andermans ingrijpen een effect van '0,809' heeft op de eigen houding over ingrijpen. Laatstgenoemde relatie is dus sterker dan de eerstgenoemde. Bij de andere twee analyses met betrekking tot de activiteiten van de ondernemer (0 = niet ondernomen, 1 = wel ondernomen), zijn de effecten niet direct te begrijpen. Vanwege het dichotome karakter ('0, 1') van de afhankelijke variabelen, is namelijk een speciale analyse vereist. De interpretatie van de effecten is een zogenoemde 'log-odds'. Een hoger getal geeft aan dat de ondernemer met een dergelijke eigenschap een hogere kans heeft om een bepaalde activiteit te ondernemen. Bron: SSNE (2007)*

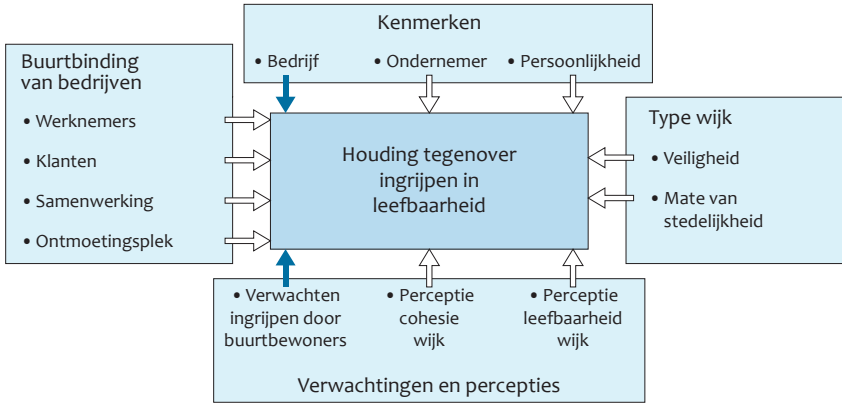
hogere cohesie en gedeelde normen, is de kans groter dat de ondernemer zelf ook iets gezelligs onderneemt, zoals samen met de burens een barbecue organiseren of koffie drinken.

Maar de sterkste samenhang met het verbeteren van de cohesie in de buurt, vinden we bij de objectieve kenmerken van de buurt. In veilige buurten worden meer gezelligheidsactiviteiten uitgevoerd; dit ligt in de lijn der verwachting. En daarnaast zien we dat vooral in rurale gebieden de lokale ondernemers werken aan de buurtcohesie.

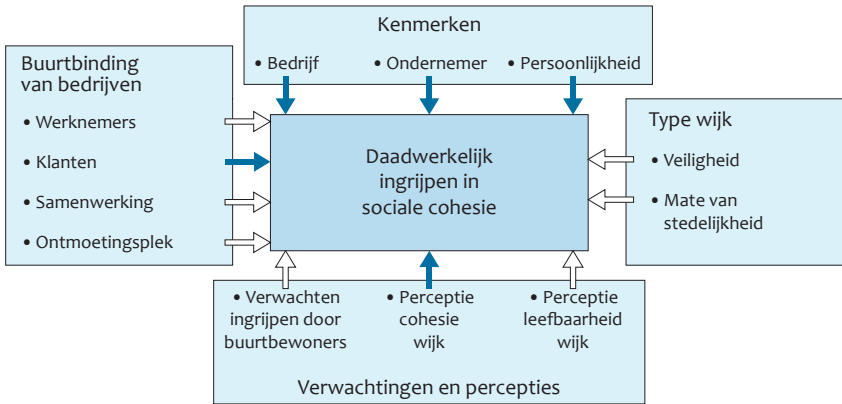
Kenmerken van de ondernemer blijken ook niet van belang te zijn voor het ingrijpen in de sociale en fysieke orde. Of er wel of niet daadwerkelijk wordt ingegrepen, varieert alleen tussen sectoren. Ondernemers van industriële bedrijven of bouwbedrijven, of uit de horeca, rapporteren wat minder activiteiten om de sociale en fysieke leefbaarheid te verbeteren. Met betrekking tot buurtbinding blijkt dat ondernemers waarvan de werknemers allemaal in de buurt woonachtig zijn, zelf meer ingrijpen in de sociale en fysieke orde dan ondernemers die helemaal geen werknemers hebben. De frequentie van klantenbezoek lijkt ook bepalend voor de mate van ingrijpen in de sociale en fysieke orde, maar deze relatie is niet eenduidig. Het actief ingrijpen in de sociale of fysieke orde hangt verder sterk af van de perceptie van de mate van vandalisme in de buurt. Als de ondernemer ontevreden is, grijpt hij of zij vaker daadwerkelijk in. Dit is in tegenspraak met de bevindingen over de houding tot ingrijpen: wat bepalend is voor de houding ten aanzien van ingrijpen, hoeft dus niet op dezelfde manier samen te hangen met de daadwerkelijke inzet ten aanzien van leefbaarheid. Hoe veilig of stedelijk de buurt is, is ten slotte niet belangrijk voor de mate van ingrijpen in leefbaarheid door ondernemers.



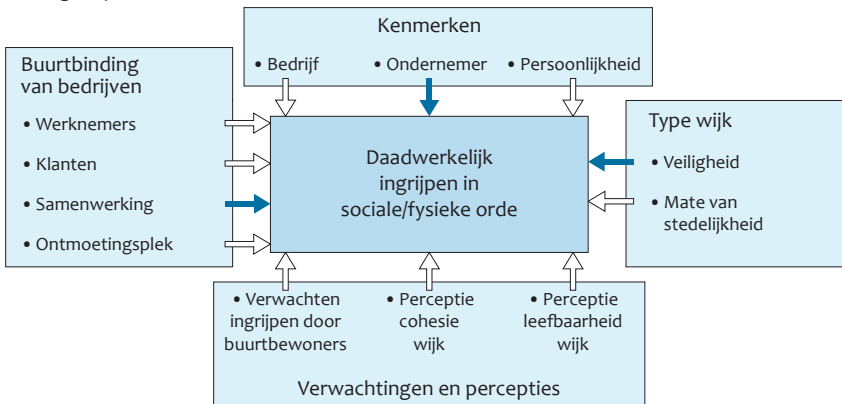
Houding



Gedrag ten behoeve van cohesie



Gedrag in fysieke en sociale orde



Bron: SSNE (2007)

## 5.7 Verklaringen voor de inzet van ondernemers – multivariate analyses

In tabel 5.4 staan de uitkomsten van de multivariate analyses. De tabel laat zien wat de determinanten zijn van zowel de houding van ondernemers tegenover ingrijpen in de leefbaarheid, als de kans dat ze daadwerkelijk activiteiten ondernemen met burens en zo de sociale cohesie en sociale en fysieke orde bevorderen.

In deze analyses toetsen we *tegelijkertijd* de mogelijke verklaringen van deze drie zaken, in tegenstelling tot de vorige analyses waar we elke verklaring apart hebben getoetst. Om de tabel overzichtelijk te houden, zijn variabelen die in geen enkele analyse significant waren, weggelaten.

Uit tabel 5.4 komt naar voren dat ondernemers van grote bedrijven of van bedrijven in lokaal-verzorgende sectoren een meer actieve houding hebben tegenover de inzet voor lokale leefbaarheid, dan ondernemers van kleinere respectievelijk niet-lokaal georiënteerde bedrijven. Ook zijn ondernemers zelf meer geneigd iets te doen, als ze verwachten dat buurtgenoten ook zullen ingrijpen bij situaties van lokale overlast.

De verklaringen voor daadwerkelijk gedrag zijn anders, zo blijkt uit de multivariate analyse. Voor cohesie-bevorderende activiteiten blijkt de perceptie van lokale cohesie en gedeelde verwachtingen van belang te zijn, samen met de persoonlijke woonduur van de ondernemer. Bedrijven zonder personeel doen relatief weinig, maar opvallend is dat juist ondernemers met een buurtoverstijgende klantenkring, zich relatief sterk inzetten voor lokale cohesie.

Zoals verwacht is hiernaast ook de persoonlijkheid van de ondernemer zelf belangrijk: extraverte mensen zetten zich eerder in voor gezelligheid in de buurt. De multivariate analyse van de daadwerkelijke inzet voor de sociale en fysieke orde wijst ook op het belang van persoonskenmerken, in die zin dat vooral ondernemers met een tamelijk lange woongeschiedenis in de buurt zich inzetten voor de lokale leefbaarheid. Buurtbinding ten aanzien van samenwerking met andere bedrijven doet er niet toe, maar uit de analyse blijkt wel dat de ondernemers van bedrijven die samenwerken met andere bedrijven eerder ingrijpen bij lokale wanorde dan andere ondernemers. Tot slot zien we dat zowel in zeer veilige als in onveilige buurten, ondernemers zich actiever opstellen dan in gemiddeld veilige buurten: een zogenaamd 'U'-vormig verband met buurtveiligheid.

In figuur 5.12 hebben we de bevindingen uit de statistische analyses samengevat, gebruikmakend van de eerder geïntroduceerde figuur 5.8. De gekleurde pijlen weerspiegelen significante verbanden die standhouden na controle voor alle andere mogelijke invloeden.

## 5.8 Synthese

In dit hoofdstuk stond centraal welke rol de ondernemer speelt bij de samenhang tussen lokale bedrijven en de leefbaarheid in de wijken. Aan het slot van dit hoofdstuk, komen we terug op de twee onderzoeksvragen:

- *Wat is de binding van bedrijven en ondernemers met hun buurt en in hoeverre varieert die tussen typen ondernemers en bedrijven?*
- *In hoeverre dragen ondernemers bij aan de leefbaarheid in hun buurt, en wat zijn hiervoor de verklaringen?*

### 5.8.1 Binding met de buurt

De binding van lokale ondernemers en bedrijven met de buurt hebben we gemeten op basis van hun binding met lokale werknemers, klanten en andere bedrijven. De laatste twee aspecten gaan over de betekenis van de buurt voor bedrijven, zoals het belang van het hebben van een lokale afzetmarkt of lokale samenwerkingsmogelijkheden. Aangezien we ons in deze studie willen richten op de mate waarin bedrijven bijdragen aan de buurt, concentreren we ons hier vooral op het lokale werkgelegenheidseffect.

De aanwezigheid van lokale bedrijven heeft nauwelijks effect op de werkgelegenheid in de buurt, en dat komt door een tamelijk complexe relatie tussen bedrijfsomvang en het aandeel lokale banen. Uit de analyses blijkt namelijk dat de helft van de lokale ondernemers geen werknemers in dienst heeft, dat een kwart van de lokale ondernemers met werknemers slechts één werknemer hebben, en tot slot dat lokale ondernemers graag klein willen blijven (bijna 75 procent geeft aan de komende twee jaar een gelijk aantal werknemers te willen behouden).

Opvallend is echter wel dat van de bedrijven met personeel, vooral de heel kleine bedrijven buurtbewoners als werknemers hebben. En omdat er nogal veel van dergelijke kleine bedrijven zijn (kleine bedrijven met maximaal 5 werknemers beslaan circa 85 procent van onze steekproef), is het aandeel werknemers dat in de buurt woonachtig is, gemiddeld toch aanzienlijk. Ook jonge bedrijven, bedrijven waarvan de ondernemer meer dan tien jaar woonachtig is in de buurt, en bedrijven die actief zijn in niet-lokale sectoren, hebben gemiddeld veel werknemers uit de buurt in dienst.

Grotere bedrijven waarvan de ondernemer zelf in dezelfde buurt woont, benutten duidelijk een arbeidsmarkt die de buurt overstijgt: hoe groter dat bedrijf, des te minder buurtbewoners in dienst. Wel dient hierbij te worden opgemerkt dat door onze noodzakelijke selectie van bedrijven in het empirisch onderzoek (de ondernemer woont op maximaal 10 minuten loopafstand van het bedrijf, opdat de respondent ook echt zinnige uitspraken kan doen over leefbaarheid in/rond het bedrijf) de buurtbinding via werknemers kan vertekenen. Er zijn natuurlijk ook grotere, 'extern' geleide bedrijven, die deels een wijkoverstijgende arbeidsvraag hebben, maar deels ook juist meer vanuit de buurt rekruteren (bijvoorbeeld supermarkten waar jongeren uit de buurt hun (bij)baan hebben). Over deze groep bedrijven kunnen we echter geen uitspraak doen.

### 5.8.2 Rol in de leefbaarheid in de buurt

Bij het bepalen van de rol die lokale ondernemers spelen in de lokale leefbaarheid, hebben we ons gericht op hun houding ten aanzien van ingrijpen, en twee vormen

van actief ingrijpen: cohesie-bevorderende activiteiten, en daadwerkelijk iets doen aan de sociale en fysieke orde in de buurt.

De veronderstelde ontmoetingsfunctie van lokale bedrijven (waarvan een positief effect op de sociale cohesie wordt verondersteld) dient genuanceerd te worden. Alleen van de groep ondernemers met lokaal-georiënteerde activiteiten, vooral consumentendiensten, gaat zo'n potentieel effect uit, alsmede vanuit ondernemers die niet aan huis zijn gevestigd, en die wat ouder en groter zijn. Deze bedrijven trekken een hoger percentage klanten uit de buurt aan, en die klanten komen ook vaker langs in het bedrijf zelf. Deze bedrijven vervullen dus een dubbelfunctie: bewoners van de buurt hebben hierdoor een grotere kans dat ze elkaar vaker zullen ontmoeten.

De houding ten opzichte van ingrijpen in de leefomgeving hangt sterk af van de persoonlijkheid van de ondernemer en in hoeverre hij of zij personeel in dienst heeft: extraverte ondernemers, ondernemers zonder personeel, en ondernemers met relatief weinig klanten uit de buurt zijn sterker geneigd in te grijpen. Daarnaast is de woonplek van werknemers van belang, omdat juist bedrijven met alle werknemers woonachtig in de buurt, of met lokale samenwerkingsrelaties, minder geneigd zijn tot ingrijpen dan andere bedrijven.

Een zeer eenduidig effect is echter te vinden met betrekking tot de perceptie van de buurt en van ingrijpen van buurtbewoners: de neiging tot ingrijpen is groot als ondernemers een lokale sterke sociale cohesie ervaren, als ze verwachten dat anderen ook zullen ingrijpen, en als ze tevreden zijn over de huidige mate van vandalisme. Objectieve buurtkenmerken doen er niet toe; het gaat echt om persoonlijkheids- en perceptiekenmerken. Uit de multivariate analyse blijkt dat de bedrijfsgrootte, het type sector en het verwachte ingrijpen door buurtgenoten van doorslaggevend belang zijn voor de houding van lokale ondernemers tegenover inzet voor leefbaarheid. Ondernemers met twee of meer werknemers of ondernemers die qua bedrijfsactiviteiten op buurtbewoners zijn gericht, zijn meer geneigd in te grijpen. En als ondernemers verwachten dat andere buurtbewoners zullen ingrijpen in overlastsituaties, vergroot dit ook hun eigen bereidheid om in te grijpen.

Het ingrijpen in de leefbaarheid is uitgesplitst naar enerzijds activiteiten die de sociale cohesie in de buurt bevorderen, en anderzijds concrete ingrepen in de sociale en fysieke wanorde in de buurt. Ondernemers zijn vooral sterk in het ondernemen van activiteiten ten behoeve van de sociale cohesie als ze normen en waarden delen met buurtgenoten, als de buurt veilig is, en van een ruraal karakter is.

Een minder sterke, maar toch positieve, invloed op deze sociale activiteiten hebben sector, klantenoriëntatie en de verwachting dat buurtbewoners ingrijpen. Als het bedrijf onder de niet-lokale sector valt, als klanten vooral van buiten de buurt komen, en als de ondernemer verwacht dat andere buurtbewoners zullen ingrijpen in overlastsituaties, worden er vaker sociale activiteiten ondernomen. Deze kenmerken leiden ook tot meer 'doen' aan gezelligheidsactiviteiten in de buurt.

Een multivariate analyse die is uitgevoerd om te kijken welke factor de sterkste rol speelt als we de factoren gezamenlijk tegen elkaar uitspelen, onderstreept nogmaals het belang van de perceptie van cohesie en gedeelde verwachtingen. Daarnaast doen vooral de ondernemers die al langer in de buurt wonen, vaker iets 'gezelligs' met anderen in de buurt. Opvallend is echter dat eenpitters minder actief zijn op dit gebied, en dat vooral ondernemers die klanten van buiten de buurt

hebben, zich inzetten voor sociale cohesie binnen de buurt. Tot slot is, wanneer we dus controleren voor alle bovenstaande kenmerken, de persoonlijkheid van de ondernemer zelf van belang. Ondernemers die hoog scoren op kenmerken als 'ontspannen, betrouwbaar, en extravert', zijn eerder geneigd zich in te zetten voor de sociale cohesie.

Daadwerkelijk iets doen aan de leefbaarheid in de buurt, zoals het met de burens ondernemen van activiteiten om de sociale of fysieke orde te verbeteren, hangt bij ondernemers vooral af van hun mening over de buurt. Ontevreden ondernemers ondernemen eerder dergelijke activiteiten. Opvallend is dat hier objectieve kenmerken niet meespelen, maar slechts de subjectieve meting van overlast. Horeca-ondernemers en eigenaren van bouw- of industriebedrijven, zijn minder actief bij het ingrijpen in de lokale leefbaarheid, net zoals bedrijven zonder personeel. Tot slot wordt hier, in tegenstelling tot bij de eerdere analyses, ons vermoeden bevestigd dat ondernemers met bedrijven waarvan alle werknemers in de buurt wonen, eerder zullen ingrijpen dan ondernemers die er alleen voor staan. De multivariate analyse wijst uit dat ondernemers die tussen de tien en twintig jaar in de buurt wonen, zich vaker sterk maken voor de lokale leefbaarheid dan ondernemers die hier korter of langer wonen. Opmerkelijk is dat net als bij de houding ten aanzien van ingrijpen, ook nu weer blijkt dat buurtbinding van het bedrijf de leefbaarheid niet direct ten goede komt. Actieve inzet voor lokale leefbaarheid treffen we aan als ondernemers samenwerken met andere bedrijven, maar dat hoeft niet speciaal te zijn met bedrijven in dezelfde buurt. Het hebben van samenwerkingsrelaties alleen al stimuleert inzet in de buurt. Misschien is er sprake van een relatief actieve ondernemer, een 'voortvarende bedrijfseigenaar', van wie de buurtoverstijgende bedrijfscontacten een indicator zijn van een bredere blik dan alleen bedrijfseconomisch profijt.

Een laatste opvallende conclusie is dat de relatie tussen (objectief gemeten) veiligheid in een buurt, en het actief ingrijpen in de sociale en fysieke orde door lokale ondernemers, de vorm heeft van een 'U'. Dat wil zeggen dat zowel ondernemers in onveilige buurten als ondernemers in zeer veilige buurten, vaker de handen uit hun mouwen steken ten behoeve van de sociale en fysieke orde. In het eerste geval kan dit worden veroorzaakt door de noodzaak om een onwenselijke situatie te veranderen; in het tweede geval door de wens om een gunstige situatie, een veilige wijk, te behouden. Juist in wijken met een gemiddelde 'veiligheid' grijpen lokale ondernemers relatief weinig in.

### 5.8.3 Tot slot

De eindconclusie is dan ook dat de binding van lokale bedrijven met de buurt gemiddeld genomen beperkt is, zeker als het gaat om het bieden van lokale banen. Bovendien komt buurtbinding niet direct een actieve inzet voor lokale leefbaarheid ten goede. Uiteindelijk zegt het runnen van een lokaal bedrijf, met veel lokale werknemers, klanten en bedrijfscontacten weinig over de mate waarin de ondernemer daadwerkelijk ingrijpt in lokale leefbaarheid. Het type buurt en de mate waarin samenwerkingsnetwerken zijn opgericht, doen er wel toe, en zeker ook *persoonlijke* buurtbinding. Wellicht laat de lokale ondernemer in de beslissing om actief in te grijpen in de leefbaarheid in de buurt, persoonlijke belangen prevaleren boven bedrijfsbelangen.

## Noten

- 1) De buurt is in de regel kleiner dan een wijk en de vierpositiepostcodegebieden waarmee in hoofdstukken 1, 3 en 4 is gewerkt. De buurt is voor velen de dagelijkse leefomgeving en is in die zin het meest relevante schaalniveau voor leefbaarheid en het ingrijpen daarin. De bedrijven die in dit hoofdstuk zijn onderzocht, zijn geselecteerd binnen vijfpositiepostcodegebieden; omdat administratieve buurtgrenzen niet aansluiten bij de beleving van de buurt, is in de vragen over buurtbinding gerefereerd aan het gebied dat binnen 10 minuten loopafstand kan worden bereikt.
- 2) Dit hoofdstuk is gericht op lokale betrokkenheid van bedrijven en ondernemers, zowel wat betreft economie als leefbaarheid. Deze keuze voor een breed overzicht in plaats van het uitdiepen van slechts een enkele dimensie, leidt ertoe dat de analyses voornamelijk exploratief van aard zijn.
- 3) Overigens is het bedrijfsrisico van 'falen' niet alleen financieel: gezichtsverlies binnen de kennissenkring speelt ook een rol (Brüderl & Schüssler 1990), zeker in familiebedrijven (Chrisman et al. 2009).
- 4) Michelacci en Silva (2007) betogen dat veel nieuwe ondernemers binnen de eigen regio starten, omdat het verkrijgen van bedrijfsfinanciering hier gemakkelijker is dan elders. Banken of andere (private) partijen zullen eerder en meer investeren in lokale aspirant-ondernemers dan in nieuwe ondernemers van buiten, simpelweg omdat lokale aspirant-ondernemers bij de investeerder bekend zijn, maar ook omdat zij hun reputatie in hun eigen sociale netwerk op het spel zetten als het mis gaat. Of dit ook voor Nederland opgaat, is nog maar de vraag. Slechts een klein deel van alle nieuwe bedrijven leent geld via officiële instanties.
- 5) Bovendien zagen we in hoofdstuk 1 dat vooral bedrijven in deze consumentendiensten als nieuwe vestigingsplaats vaak opnieuw een stedelijke woonwijk kiezen (63 procent verhuist tussen wijken).
- 6) Onlangs vonden Balducci en Checci (2009) empirisch bewijs voor een samenhang tussen persoonlijk welzijn en het kunnen aangaan van lokale persoonlijke relaties, dat wordt versterkt door fysieke mogelijkheden (onder andere lokale winkels) en het hebben van lokale ontmoetingsplekken.
- 7) We verwijzen verder naar de geografische criminologieliteratuur, zoals Brantingham en Brantingham (1995) en voor specifieke argumentatie naar Steenbeek et al. (2009).
- 8) Respectievelijk de *undersocialized* en *oversocialized* benadering (Granovetter 1985).
- 9) Daarnaast is het goed te realiseren dat de 'vakken' A studies behelzen op macroniveau (hoe leiden buurtkenmerken, waaronder bedrijfsaanwezigheid, tot buurtuitkomsten, zoals leefbaarheid). De vakken B daarentegen hebben betrekking op het microniveau: het gaat hier om het handelen van actoren, en dan zowel het veroorzaken van overlast als het ingrijpen in bepaalde situaties en daarmee de voorkóming van overlast.
- 10) Een 'leeg' multilevel regressiemodel van de drie centrale leefbaarheidsvariabelen toont aan dat er geen significante variatie is op het buurtniveau. Dat wil zeggen: de verklaring zit in individuele kenmerken van de ondernemers en hun bedrijven, en in de verschillen daartussen, en de ondernemers kunnen als onderling onafhankelijke waarnemingen beschouwd worden, zelfs als ze uit dezelfde buurt komen. Dit weerspiegelt sterk de bevindingen van (paragrafen 3.3 en 3.4), waar de wijk slechts in kleine mate bepalend bleek te zijn voor de verhuiskans, overlevingskans en groeipotentie van bedrijven.
- 11) Zoals hierboven beschreven kunnen die ontmoetingen overigens zowel positieve als negatieve effecten hebben op leefbaarheid.
- 12) De exacte vraag in de survey betrof 'rondhangende spijbelende kinderen'. Het is echter mogelijk dat kinderen niet spijbelen (bijvoorbeeld in het weekend, of vanwege vrije tussenuren op school) maar wel rondhangen. Wij zien geen reden om aan te nemen dat dit de beantwoording van de vraag heeft beïnvloed.
- 13) In deze hypothetische situatiebeschrijving vroegen wij een respondent zich in te denken dat het echt om een auto van een buurtbewoner gaat. In de praktijk kent een respondent natuurlijk niet alle auto's van buurtbewoners. Wij verwachten dat de geneigdheid om in te grijpen als iemand staat te morrelen aan een onbekende auto lager is dan als iemand staat te morrelen aan een bekende auto.
- 14) In de rest van dit hoofdstuk verwijzen we naar een gecombineerde meting van ingrijpeneigdheid in deze zes vormen van overlast. Deze zogenoemde factorscore combineert de zes besproken vragen met elkaar tot één

---

## Noten

score: het gemiddelde van de score is per definitie 0, positieve waarden betekenen een meer dan gemiddelde ingrijpgeneigdheid. Zoals uit figuur 5.9 blijkt, verschilt de verdeling in antwoorden tussen de verschillende vormen van overlast. Uit analyses blijkt dat de vragen wel gezamenlijk één dimensie weerspiegelen, die we 'houding ten aanzien van ingrijpen', of 'ingrijpgeneigdheid' noemen.

- 15) 'Slechts' een vijfde deel van de ondernemers onderneemt dus acties met de burens om de leefbaarheid in de buurt te verbeteren. In dit onderzoek hebben wij dit niet kunnen vergelijken met 'gewone' bewoners in de buurt. Hoewel een vijfde deel dus relatief laag lijkt te zijn, is het percentage bewoners dat dergelijke activiteiten onderneemt wellicht nog lager. In dit hoofdstuk gaan we hier niet op in, maar concentreren we ons op verschillen binnen de groep van lokale ondernemers, en niet tussen lokale ondernemers en bewoners. Dergelijk onderzoek vindt wel op dit moment plaats in het High Potential-programma *Life Chances of Firms and Neighborhoods* van de Universiteit Utrecht.

# Literatuur

- Aalders, R., A. Bakkeren, J. Kok & T. Twigt (2008), *De kracht van de wijk. Belang van wijkeconomie voor de leefbaarheid in Amsterdamse krachtwijken*, Amsterdam: Rabobank Amsterdam en Omstreken, Economische Zaken Amsterdam & MKB Amsterdam.
- Aanen, W. (2009), *Waarheen, waarom? Verplaatsingsgedrag van jonge Utrechtse ondernemingen in kaart gebracht. Een analyse van de factoren die verplaatsingskansen en richting beïnvloeden*, Utrecht: Universiteit Utrecht, Faculteit Geowetenschappen.
- Arts, P.H.A.M., J. Ebrecht, C.J.J. Eijgenraam & M.J. Stoffers (2005), *Bedrijfslocatiemonitor. De vraag naar ruimte voor economische activiteit tot 2040*, Den Haag: CPB/Ministerie van EZ/Ministerie van VROM.
- Atzema, O. & E. Wever (1999), *De Nederlandse industrie. Vernieuwing, verwevenheid en spreiding*, Assen: Van Gorcum.
- Atzema, O., J. Lambooy, T. van Rietbergen & E. Wever (2002), *Ruimtelijke economische dynamiek. Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*, Bussum: Coutinho.
- Audretsch, D.B. & D. Dohse (2007), 'Location. A neglected determinant of firm growth', *Review of World Economics* 143: 79-107.
- Audretsch, D.B., M.C. Keilbach & E.E. Lehmann (2006), *Entrepreneurship and economic growth*, Oxford: Oxford University Press.
- Balducci, A. & D. Checchi (2009), 'Happiness and quality of city life. The case of Milan, the richest Italian city', *International Planning Studies* 14 (1): 25-64.
- Becker, G.S., E.L. Glaeser & K.M. Murphy (1999), 'Population and economic growth', *AREA papers and proceedings* 89 (2): 145-149.
- Berg, L., P.M.J. Pol & W. van Winden (2004), 'Area-based policies and entrepreneurship. European initiatives', pp. 231-259 in OECD (ed.), *Entrepreneurship. A catalyst for urban regeneration*, Paris: OECD.
- Berge, M. van den (2009), *Bedrijvendynamiek in woonwijken. Wijken stedelijke woonwijken af?*, Utrecht: Universiteit Utrecht, Faculteit Geowetenschappen.
- Beugelsdijk, S. & N. Noorderhaven (2005), 'Personality characteristics of self-employment. An empirical study', *Small Business Economics* 24: 159-167.
- Birch, D.L. (1979), *The job generation process*, Cambridge, MA: MIT, Cambridge University Press.
- Blokland, T. (2009), *Oog voor elkaar. Veiligheidsbeleving en sociale controle in de grote stad*, Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Bursik, R. & H. Grasmick (1993), *Neighborhoods and crime. The dimensions of effective community control*, San Francisco, CA: Lexington Books.
- Bolt, G. & M.I. Torrance (2005), *Stedelijke herstructurering en sociale cohesie*, Den Haag/Utrecht: DGW/Nethur.
- Bönte, W., O. Falck & S. Heblich (2009), 'The impact of regional age structure on entrepreneurship', *Journal of Economic Geography* 85 (3): 269-287.
- Boschma, R. (2004), 'Competitiveness of regions from an evolutionary perspective', *Regional Studies* 39 (1): 61-74.
- Bosma, N.S. (2009), *The geography of entrepreneurial activity and regional economic development*, Utrecht: Universiteit Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.
- Bosma, N., A. van Stel & K. Suddle (2008), 'The geography of new firm formation. Evidence from independent start-ups and new subsidiaries in the Netherlands', *International Entrepreneurship & Management Journal* 4: 129-146.
- Brantingham, P.L. & P.J. Brantingham (1995), 'Criminality of place. Crime generators and crime attractors', *European Journal on Criminal Policy and Research* 3 (3): 5-21.
- Breschi, S., F. Malerba & L. Orsenigo (2000), 'Technological regimes and schumpeterian patterns of innovation', *The Economic Journal* 110: 338-410.
- Brouwer, A. (2005), 'Overlevers op de lange termijn', pp. 141-156 in P. Pellenberg, P. van Steen & L. van Wissen (red.), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*, Assen: Van Gorcum.
- Brouwer, A. & L. van Wissen (2005), 'De jaren tellen al vroeg mee. Demografische aspecten van opheffingen', pp. 127-140 in P. Pellenberg, P. van Steen & L. van Wissen (red.), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*, Assen: Van Gorcum.



- Brüderl, J. & R. Schüssler (1990), 'Organizational mortality. The liabilities of newness and adolescence', *Administrative Science Quarterly* 35: 530-547.
- Bruins, A. (2009), *Parttime van start*, Zoetermeer: EIM.
- Bulterman, S.D. (2006), *Werk aan de wijk! Aanbevelingen voor economisch beleid in de Rotterdamse stadswijken, op basis van een analyse in Zuidwijk, Vreewijk en het Oude Noorden*, Utrecht: Rabobank Nederland, Directoraat Kennis en Economisch Onderzoek.
- Bulterman, S., A. van Klink & V. Schutjens (2007), 'Ondernemers en hun bedrijven in de wijk. Het cement voor de economische pijler', pp. 129-145 in J. van Dijk & V. Schutjens (red.), *De economische kracht van de stad*, Assen: Van Gorcum.
- Bursik jr, R.J. & H.G. Grasmick (1993), *Neighborhoods and crime. The dimensions of effective community control*, New York: Lexington.
- Carroll, F.R. & M.T. Hannan (2000), *The demography of corporations and industries*, Princeton: Princeton University Press.
- Chrisman, J.J., J.H. Chua & F. Kellermannz (2009), 'Priorities, resource stocks and performance in family and nonfamily firms', *Entrepreneurship, Theory and Practice* 33 (3): 739-760.
- Ciccone, A. & R.E. Hall (1996), 'Productivity and the density of economic activity', *American Economic Review* 86: 54-70.
- Coleman, J.S. (1990), *Foundations of social theory*, Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Czarnitzki, D. & H. Hottenrott (2009), 'Are local milieus the key to innovation performance?', *Journal of Regional Science* 49 (1): 81-112.
- Dahl, M.S. & O. Sorenson (2009), 'The embedded entrepreneur', *European Management Review* 6: 172-181.
- Dam, F. van (1995), *Meer voor minder. Schaalverandering en bereikbaarheid van voorzieningen in landelijke gebieden*, Utrecht: KNAG/Universiteit Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.
- Davidsson, P. & B. Honig (2003), 'The role of social and human capital among nascent entrepreneurs', *Journal of Business Venturing* 19 (3): 301-331.
- Dekker, K. (2007), 'Social capital, neighbourhood attachment and participation in distressed urban areas. A case study in The Hague and Utrecht, the Netherlands', *Housing Studies* 22 (3): 355-379.
- Dijk, J. van & P.H. Pellenberg (2000), 'Firm relocation decisions in the Netherlands. An ordered logit approach', *Papers in Regional Science* 79: 191-219.
- Döring, T. & J. Schnellbach (2006), 'What do we know about geographical knowledge spillovers and regional growth? A survey of the literature', *Regional Studies* 40: 375-395.
- Ebels, H.J. (1997), *Oudere stadsdelen en de ruimtelijke effecten van bedrijfsverplaatsingen*, Amsterdam: Universiteit van Amsterdam, Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen.
- EIM (2004), *Monitor Etnisch ondernemerschap 2004*, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2007), *Ontwikkeling van (nieuw) ondernemerschap in 40 aandachtswijken*, Zoetermeer: EIM.
- EIM (2008), *Global Entrepreneurship Monitor The Netherlands. The hidden entrepreneurial forces of the Dutch economy*, Zoetermeer: EIM.
- Engelenburg, R.F.C. & E. Stam (2000), *Gazellen in het vizier. Snelgroeiende ondernemingen. Verkenningen van onderzoek en beleid*, Den Haag: Raad voor het Zelfstandig Ondernemerschap.
- Evans, D.A. (1987), 'The relationship between firm growth, size, and age. Estimates for 100 manufacturing industries', *The Journal of Industrial Economics* 35: 567-581.
- EZ (1998), *Vestigingsplaatsfactoren: belang, waardering en knelpunten*, Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- EZ (2004), *Pieken in de Delta*, Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- EZ (2008), 'Wijkeconomie', brief van Heemsker en Vogelaar aan de Kamer, kenmerk: OI/O / 8071039, Den Haag: Ministerie van Economische Zaken.
- Feijten, P. & M. van Ham (2009), 'Neighbourhood change... Reason to leave?', *Urban Studies* 40 (10): 2103-2122.
- Flap, H. & B. Völker (2005), 'Gemeenschap, informele controle en collectieve kwaden in de buurt', pp. 41-67 in B. Völker (red.), *Burgers in de buurt. Samenleven in school, wijk en vereniging*, Amsterdam: Amsterdam University Press.
- Florida, R. (2002), *The rise of the creative class, and how it is transforming work, leisure, community and everyday life*, New York: Basic Books.
- Frenken, K., F. van Oort & T. Verburg (2007), 'Related variety, unrelated variety and economic growth', *Regional Studies* 41 (5): 685-697.
- Garnsey, E. (1998), 'A theory of the early growth of the firm', *Industrial and Corporate Change* 7: 523-555.
- Gemeente Breda (2009), *Economische Barometer Breda*, Breda: Gemeente Breda, afdeling Economische zaken/Avans Hogeschool/Rabobank Breda.
- Glaeser, E.L., J. Kolko & A. Saiz (2001), 'Consumer city', *Journal of Economic Geography* 1: 27-50.
- Granovetter, M. (1985), 'Economic action and social structure. The problem of embeddedness', *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- Gupta, V. & C. Fernandez (2009), 'Cross-cultural similarities and differences in characteristics attributed to entrepreneurs. A three nation study', *Journal of Leadership & Organizational Studies* 15 (3): 304-318.

- Hagens, J., E. van der Krabben, S. Kooijman, H. Harmelink, E. van der Hoek & C. Loman (2009), *Wijkeconomie: de kleine ondernemer aan het woord. Ondernemerschap in wijk en stad: onderzoek Vastgoed en Ruimtelijke Ordening in het kader van kortlopend STIP-onderzoek 2008*, Utrecht/Nijmegen: Bureau Buiten en Radboud Universiteit Nijmegen.
- Ham, M., C.H. Mulder & P. Hooijmeijer (2001), 'Local underemployment and the discouraged worker effect', *Urban Studies* 38 (10): 1733-1751.
- Heckman, J.J. (1976), 'The common structure of statistical models of truncation, sample selection and limited dependent variables and simple estimator for such models', *Annals of Economic and Social Measurement* 5: 475-492.
- Hoover, E.M. & R. Vernon (1959), *Anatomy of a metropolis. The changing distribution of people and jobs within the New York Metropolitan Region*, Cambridge (Mass.): Harvard University Press.
- Hox, J.J. (2002), *Multilevel analysis. Techniques and applications*, Mahwah New Jersey: Erlbaum.
- Huisman, C. & L. van Wissen (2005), "'Facts and figures" van de demografie van bedrijven in Nederland', pp. 11-38 in P. Pellenburg, P. van Steen & L. van Wissen (red.), *Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland*, Assen: Van Gorcum.
- Immergluck, D. (1998), 'Job proximity and the urban employment problem. Do suitable nearby jobs improve neighbourhood employment rates?', *Urban Studies* 33 (1): 7-23.
- Jacobs, J. (1961), *The death and life of great American cities*, New York: NY Vintage.
- Jahoda, M., P.F. Lazarsfeld & H. Zeisel (1933), *Die Arbeitslosen von Marienthal. Eine soziologischer Versuch über die Wirkungen langandauernder Arbeitslosigkeit*, Leipzig: Hirzel.
- Johnstone, H. & D. Lionais (2004), 'Depleted communities and community business entrepreneurship', *Entrepreneurship & Regional Development* 16: 217-233.
- Jovanovic, B. (1982), 'Selection and evolution industry', *Econometrica* 50: 649-670.
- Kilkenny, M., L. Nalbarte & T. Besser (1999), 'Reciprocated community support and small town-small business success', *Entrepreneurship & Regional Development* 11: 231-246.
- Kim, S.J. (1997), *Productivity of cities*, Aldershot: Ashgate.
- Klepper, S. (2001), *The evolution of the US automobile industry and Detroit as its capital*, Pittsburgh: Carnegie Mellon University.
- Kloosterman, R., J. van der Leun & J. Rath (1999), 'Mixed embeddedness. (In)formal economic and immigrant business in the Netherlands', *International Journal of Urban and Regional Research* 23 (2): 252-266.
- Knoben, J., & L.A.G. Oerlemans (2008), 'Ties that spatially bind? A relational account of the causes of spatial firm mobility', *Regional Studies* 42 (3): 385-400.
- Korsching, P.F. & J.C. Allen (2004), 'Locality based entrepreneurship. A strategy for community economic vitality', *Community Development Journal* 39 (4): 385-400.
- Lechner, C. & M. Dowling (2003), 'Firm networks. External relationships as sources for the growth and competitiveness of entrepreneurial firms', *Entrepreneurship and Regional Development* 15 (1): 1-26.
- Leidemeijer, K., G. Marlet, R. Schulenberg & C. van Woerkens (2009), *Leefbaarheid door de tijd. Beschrijving en analyse van de belangrijkste ontwikkelingen die volgen uit de Leefbaarometer*, Utrecht/Amsterdam: Atlas/Rigo.
- Leone, R.A. & R. Struyk (1976), 'The incubator hypothesis. Evidence from five SMSAs', *Urban Studies* 13: 325-331.
- Levitt, B. & J. March (1995), 'Organizational learning', pp. 516-541 in M.D. Cohen & L.S. Sproull (eds.), *Organizational learning*, Thousand Oaks: Sage.
- Lörzing, H. & A. Harbers (2009), *Krachtwijken met karakter*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Planbureau voor de Leefomgeving.
- Louw, E. (1996), *Kantoorgebouw en vestigingsplaats. Een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties*, Delft: Technische Universiteit Delft.
- Louw, E. & E. Hoppenbrouwer (2002), *Kleinschalige bedrijvigheid in het Oostelijk Havengebied*, Delft: Onderzoeksinstituut OTB, Technische Universiteit Delft.
- Love, L.L. & J.L. Crompton (1999), 'The role of quality of life in business (re)location decisions', *Journal of Business Research* 44: 211-222.
- McCann, B.T. & T.B. Folta (2008), 'Location matters. Where we have been and where we might go in agglomeration research', *Journal of Management* 34: 532-565.
- Mackloet, A., V.A.J.M. Schutjens & P. Korteweg (2006), *Starten vanuit huis. Bittere noodzaak of verkozen lifestyle? Een exploratief onderzoek in twee stadswijken*, Den Haag/ Utrecht: DGW Ministerie van VROM/NETHUR.
- Marissing, E. van (2007), 'Buurtparticipatie als uiting van ontevredenheid', *City Journal* 3 (9): 22-25.
- Marlet, G.A. & C.M.C.M. van Woerkens (2007a), 'Regionale verschillen in kansen voor arbeidsmarktbeleid', in *Verschil maken. Drie jaar Wet werk en bijstand, Divosa-monitor 2007*, Utrecht: Divosa.
- Marlet, G.A. & C.M.C.M. van Woerkens (2007b), *Op weg naar Early Warning. Omvang, oorzaak en ontwikkeling van problemen in de wijk*, Utrecht: Stichting Atlas voor gemeenten.

- Marlet, G.A. & C.M.C.M. van Woerkens (2008a), 'Niet werk in, maar werk voor de wijk', *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting* 3: 49-55.
- Marlet, G.A. & C.M.C.M. van Woerkens (2008b), 'Werk voor de wijk', in *Atlas voor gemeenten 2008*, Utrecht: Stichting Atlas voor gemeenten.
- Marlet, G., Bosker M. & C. van Woerkens (2008a), *De schaal van de stad. Stadsspecifieke kansen en problemen, en de schaal waarop ze spelen*, Utrecht: Atlas voor gemeenten.
- Marlet, G.A., J. Poort & C.M.C.M. van Woerkens (2008b), *De baat op straat. Het effect van de investeringen van woningcorporaties op overlast, onveiligheid en verloedering in de buurt*, Utrecht/Amsterdam: Atlas voor gemeenten/SEO.
- Marschall, M.J. (2004), 'Citizen participation and the neighbourhood context. A new look at the coproduction of local public goods', *Political Research Quarterly* 57 (2): 231-244.
- Marshall, A. (1969 [1890]), *Principles of economics. An introductory volume*, 9<sup>th</sup> edition, London: Macmillan.
- Meijeren, M. van, A. Ouwehand & V. Schutjens (2008), 'Werkende wijken, werkende bewoners', pp. 128-139 in A. Ouwehand, R. van Kempen, R. Kleinhans & H. Visscher (red.), *Van wijken weten. Beleid en praktijk in de stedelijke vernieuwing*, Delft: Delft University Press.
- Mensen, A. & W. van Rijt-Veltman (2005), *MKB-locaties. Onderzoek naar de aard en kwaliteit van de bedrijfslocaties van MKB-ondernemingen*, Zoetermeer: EIM.
- Michelacci, C. & O. Silva (2007), 'Why so many entrepreneurs?', *The Review of Economics and Statistics* 89 (4): 615-633.
- Morrison, P.S. (2005), 'Unemployment and urban labour markets', *Urban Studies* 42 (12): 2261-2288.
- Moomaw, R.L. (1981), 'Productivity and city size. A critique of the evidence', *The Quarterly Journal of Economics* 96: 675-688.
- Musterd, S. & W. Ostendorf (2009), *Problemen in wijken of probleemwijken?*, Assen: Van Gorcum.
- Nandram, S., K. Samsom & M. Born (2007), 'Persoonlijkheid van ondernemers', *Economisch Statistische Berichten* 84-85: 717-719.
- OECD (2003), *Entrepreneurship and local economic development. Programme and policy recommendations*, Paris: OECD.
- Oinas, P. (1998), 'Exploring "the embeddedness of business firms"', chapter 3 in *The embedded firm*, Helsinki: School of Economics and Business Administration.
- Oort, F. van & J. Ritsema van Eck (2010), 'De economische transformatie van de binnenstad', in J. Ritsema van Eck, D. Hamers & A. van Hoorn, *Staat van de Ruimte 2010. De ruimtelijke herschikking van de stad*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving, te verschijnen.
- Oort, F. van, R. Ponds, J. van Vliet, H. van Amsterdam, S. Declerck, J. Knobens, P. Pellenberg & J. Weltevreden (2007a), *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.
- Oort, F. van, R. Ponds, J. van Vliet, H. van Amsterdam, S. Declerck, J. Knobens, P. Pellenberg & J. Weltevreden (2007b), *Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid. Technische bijlage*, Den Haag: Ruimtelijk Planbureau.
- Ouwehand, A. & M. van Meijeren (2006), *Economische initiatieven in stadswijken. Een verkennend onderzoek*, Gouda: Habiforum.
- Pellenberg (2005), 'Bedrijfsverplaatsingen', pp. 101-121 in P. Pellenberg, P. van Steen & L. van Wissen (red.), *Ruimtelijke aspecten van bedrijvendynamiek in Nederland*, Assen: Van Gorcum.
- Planbureau voor de Leefomgeving (2009), *De toekomst van bedrijventerreinen. Van uitbreiding naar herstructurering*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Pleijster, F. & P. van der Valk (2007), *Van onbemind tot onmisbaar. De economische betekenis van ZZP'ers nu en in de toekomst*, Zoetermeer: EIM.
- Portes, A. (ed.) (1995), *The economic sociology of immigration. Essays on networks, ethnicity and entrepreneurship*, New York: Russell Sage Foundation.
- Raspe, O. & F.G. van Oort (2006), 'The knowledge economy and urban economic growth', *European Planning Studies* 14: 1209-1234.
- Raspe, O. & F.G. van Oort (2008), 'Firm growth and localized knowledge externalities', *The Journal of Regional Analysis and Policy* 38 (2): 100-116.
- Raspe, O. & F.G. van Oort (2009), 'Growth of new firms and spatially bounded knowledge externalities', *Annals of Regional Science*, forthcoming, online version December 15 2009.
- Rath, J. & R. Kloosterman (1998), 'Bazen van buiten. Naar een nieuwe benadering voor het zelfstandig ondernemerschap van immigranten', pp. 1-24 in J. Rath & R. Kloosterman (red.), *Rijp en Groen. Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten in Nederland*, Amsterdam: Het Spinhuis.
- Rosenbrand, M.E., F.R. Dirks & J. Meijaard (2003), *Kansrijker door samenwerking. Kenmerken en resultaten van samenwerking door kleine ondernemingen*, Den Haag/Zoetermeer: RZO Raad voor Zelfstandig Ondernemerschap/EIM.
- RWI (Raad voor Werk en Inkomen) (2007), *De Wijk Inc. Ondernemerschap en arbeidsparticipatie in aandachtswijken*, Den Haag: Raad voor Werk en Inkomen.
- Salvesen D. & H.C. Renski (2002), *The importance of quality of life in the location decision of new economy firms*, Washington DC: US Economic Development Administration.

- Sampson, R., S. Raudenbush & F. Earls (1997), 'Neighborhoods and violent crime. A multilevel study of collective efficacy', *Science* 277: 918-924.
- Santarelli, E. & M. Vivarelli (2007), 'Entrepreneurship and the process of firms' entry, survival and growth', *Industrial and Corporate Change* 16 (3): 455-488.
- Schutjens, V.A.J.M. (1993), *Dynamiek in het draagvlak. Huishoudensontwikkelingen en winkelbestedingen in oudere naoorlogse wijken*, Utrecht: KNAG/Universiteit Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.
- Schutjens, V.A.J.M. & E. Stam (2003), 'Entrepreneurship, regional differences and locational trajectories in the Netherlands', pp. 51-66 in E. Wever (ed.), *Recent urban and regional developments in Poland and the Netherlands*, Utrecht: KNAG/Universiteit Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen.
- Schutjens, V., P. Korteweg & A. Mackloet (2007), 'De woning als bedrijfslocatie. Van springplank naar anker', pp. 45-59 in R. van Kempen & S. Musterd (red.), *De stadsbuurt. Ontwikkeling en betekenis*, Assen: Van Gorcum.
- SCP (1998), *Van hoog naar laag, van laag naar hoog. De sociaal-ruimtelijke ontwikkeling van wijken tussen 1971-1995*, Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- SER (2007), *Lissabon in de wijk. Het grotestedenbeleid in een nieuwe fase*, Den Haag: Sociaal-Economische Raad.
- Shapiro, A. & L. Sokol (1982), 'The social dimensions of entrepreneurship', pp. 72-90 in C.A. Kent, D.L. Sexton & K.H. Vesper (eds.), *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Shaw, C.R. & H.D. McKay (1969 [1942]), *Juvenile delinquency and urban areas*, revised edition, Chicago: University Chicago Press.
- Sleutjes, B. & V. Schutjens (2009), 'How local firm support networks influence firm success: about network effects in different neighbourhood contexts', te verschijnen.
- Sorenson, O. & P.G. Audia (2000), 'The social structure of entrepreneurial activity. Geographic concentration of footwear production in the United States 1940-1989', *American Journal of Sociology* 106 (2): 424-462.
- Stam, E. (2007), 'Why butterflies don't leave. Locational behavior of new firms'. *Economic Geography* 83 (1): 27-50.
- Stam, E. (2009), 'Entrepreneurship, evolution and geography', in R. Boschma & R.L. Martin (eds.), *The handbook of evolutionary economic geography*, Cheltenham: Edward Elgar, te verschijnen.
- Steenbeek, W., B. Völker, H. Flap & F. van Oort (2009), 'Local businesses as attractors or preventers of neighborhood disorder?', te verschijnen.
- Sternberg, R. (2009), 'Regional implications of entrepreneurship', *Foundations and Trends in Entrepreneurship* 5: 213-315.
- Steyaert, C. & J. Katz (2004), 'Reclaiming the space of entrepreneurship in society. Geographical, discursive and social dimensions', *Entrepreneurship & Regional Development* 16: 179-196.
- Stuart, T. & O. Sorenson (2003), 'The geography of opportunity. Spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms', *Research Policy* 32: 229-253.
- Sutton, J. (1997), 'Gibrat's legacy', *Journal of Economic Literature* 35: 40-59.
- Tamásy, C. (2006), 'Determinants of regional entrepreneurship dynamics in contemporary Germany. A conceptual and empirical analysis', *Regional Studies* 40 (4): 365-384.
- Taylor, H. (1987), 'Evaluating our quality of life', *Industrial Development* March-April: 1-4.
- Teece, D.J. (1986), 'Profiting from technological innovation. Implications for integration, collaboration, licensing and public policy', *Research Policy* 15: 285-305.
- Tillaart, H. van den (2001), *Monitor etnisch ondernemerschap. Zelfstandig ondernemerschap onder etnische minderheden in Nederland in de periode 1999-2000*, Nijmegen: ITS-Nijmegen, wetenschap voor beleid en samenleving.
- Tillaart, H. van den (2007), 'Etnisch ondernemerschap in Nederland. Ontwikkelingen en perspectieven', *Migrantenstudies* 23 (2): 76-98.
- TK (Tweede Kamer) (2008-2009), *Beleidsdoorlichting Economische Zaken*, brief van de minister en staatssecretaris van Economische Zaken, nr. 30991, Den Haag.
- Vaessen, P. & D. Keeble (1995), 'Growth-oriented SMEs in unfavourable regional environments', *Regional Studies* 29 (6): 489-505.
- Verbrugge, L.M. (1977), 'The structure of adult friendship choices', *Social Forces* 56 (2): 576-597.
- Verhorst, J. (1989), *Stadsvernieuwing in de stedelijke economie*, Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht, Geografisch Instituut.
- VROM (1988), *Vierde Nota Ruimtelijke Ordening*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2004), *Leefbaarheid van wijken*, Den Haag/Amsterdam: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer/RIGO Research en Advies BV.
- VROM (2006), *Werk in de wijk. Economische impulsen in de stedelijke vernieuwing*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2007), *Actieplan Krachtwijken. Van aandachtswijk naar krachtwijk*, Den Haag: SDU.
- VROM, LNV, VenW & EZ (2004), *Nota Ruimte. Ruimte voor ontwikkeling*, Den Haag: Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ.

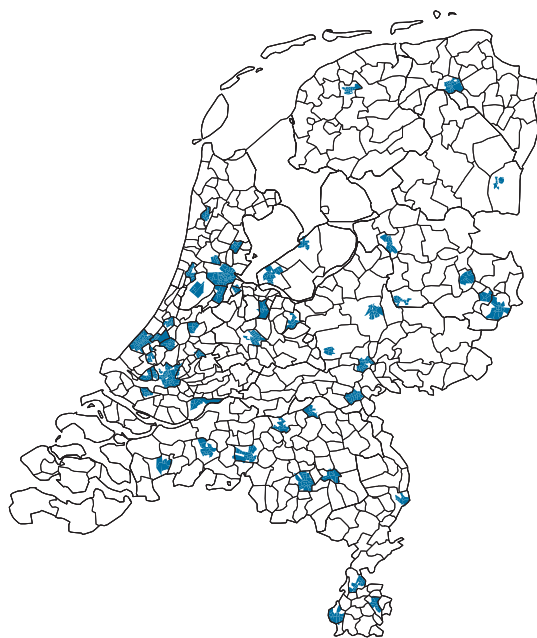
- VROM-raad (2009), *Stad en stijging. Sociale stijging als leidraad voor stedelijke vernieuwing*, Den Haag: VROM-raad.
- Völker, B. & H. Flap (2002), *The social survey of the Dutch. Codebook and documentation*, Utrecht: Utrecht University, ICS.
- Völker, B., G. Mollenhorst & V. Schutjens (2009), 'Burenrelaties in Nederland. Enkele inzichten over de laatste 10 jaar', pp. 44-53 in *Prosociaal gedrag in buurten, op scholen en in bedrijven*, Amsterdam: KNAW.
- Waldinger, R., H. Aldrich & R. Ward (1990), *Ethnic entrepreneurs. Immigrant business in industrial societies*, Newbury Park: Sage.
- Wang, Q. & W. Li (2007), 'Entrepreneurship, ethnicity and local contexts. Hispanic entrepreneurs in three US southern metropolitan areas', *GeoJournal* 68: 167-182.
- Welter, F., L. Trettin & U. Neumann (2008), 'Fostering entrepreneurship in distressed urban neighbourhoods', *International Entrepreneurship Management Journal* 4: 109-128.
- Wennekers, S., A. van Stel, M. Carree & R. Thurik (2008), *The relation between entrepreneurship and economic development: is it U-shaped?*, Zoetermeer: EIM.
- Wergroep 2000 (1983), *Buurteconomie*, Amersfoort: De Horstink/WONN.
- Weterings, A. & O. Raspe (2010), 'Incubatiethese herzien. Bedrijvendynamiek op stedelijke werklocaties', in J. Ritsema van Eck, D. Hamers & A. van Hoorn, *Staat van de Ruimte 2010. De ruimtelijke herschikking van de stad*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving, te verschijnen.
- Weterings, A., F. van Oort, O. Raspe, & T. Verburg (2007), *Clusters en economische groei*, Rotterdam/Den Haag: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.
- Weterings, A., J. Knoben & H. van Amsterdam (2008), *Werkgelegenheidsgroei op bedrijventerreinen*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Weterings, A., E. Dammers, M. Breedijk, S. Boschman & P. Wijngaarden (2009), *De waarde van de kantooromgeving. Effecten van omgevingskenmerken op de huurprijzen van kantoorpanden*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Wilson, W.J. (1997), *When work disappears. The world of the new urban poor*, New York: Knopf.
- Wissen, L. van (2005), 'Groei en krimp van bedrijven in Nederland', pp. 79-100 in P. Pellenbarg, P. van Steen & L. van Wissen (red.), *Ruimtelijke aspecten van bedrijvendynamiek in Nederland*, Assen: Van Gorcum.
- Wittebrood, K. & T. van Dijk (2007), *Aandacht voor de wijk. Effecten van herstructurering op de leefbaarheid en veiligheid*, Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- WRR (2005), *Vertrouwen in de buurt*, Amsterdam: Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid/Amsterdam University Press.

# Bijlagen

Bijlage 1  
Selectie stedelijke woonwijken op de kaart

Figuur B1.1

Onderzoeksgebied, geselecteerde stedelijke woonwijken



## Bijlage 2 Sectorindeling

De sectorindeling is grotendeels gebaseerd op de indeling van de Bedrijfslocatie-monitor (BLM, zie Arts et al. 2005). Er is een aantal verschillen. De industrie en bouw worden apart onderscheiden, de uitgeverijen en drukkerijen behoren niet tot de industrie, zoals in de BLM, maar tot de zakelijke dienstverlening. De BLM laat uitzendbureaus buiten beschouwing, maar wij rekenen deze sector tot de zakelijke dienstverlening.

### Het relatieve belang van de wijk

Tabel B2.1

Sector	Bedrijfstak	Standaardbedrijfsindeling (SBI 1993)
Industrie	Voedings- en genotmiddelenindustrie	15–16
	Textiel-, kleding- en leerindustrie	17–19
	Papierindustrie	21
	Overige industrie	20, 26, 36–37
	Chemische basisproductenindustrie	2413–2415
	Overige chemische industrie	2411–2412, 2416–2417, 242–247, 25
	Basismetalaalindustrie	27
	Metaalproducten- en machine-industrie	28–29
	Elektrotechnische industrie	30–33
	Transportmiddelenindustrie	34–35
	Aardolie-industrie	23
Delfstoffenwinning	10–11, 14	
Bouw	Energie- en waterleidingbedrijven	40–41
	Bouwnijverheid	45
Logistiek	Vervoer over water en land en luchtvaart	60–62
	Dienstverlening tbv vervoer	63
	Groothandel	501 excl. 50104, 503 excl. 50303, 50401, 51
Consumentendiensten	Detailhandel en reparatie	50104, 502, 50303, 50402, 505, 52
	Verhuur van en handel in onroerend goed	70
	Horeca	55
	Overige dienstverlening	8041–8042, 90–93
Zakelijke dienstverlening	Post en telecommunicatie	64
	Bank- en verzekeringswezen	65–67 excl. 65234
	Uitgeverijen en drukkerijen	22
	Zakelijke dienstverlening	65234, 71–73, 741–744, 746–748
	Uitzendbureaus	74501–74504
Overheid en quartaire sector	Gezondheids- en welzijnszorg	85
	Overheid, onderwijs	75, 80 excl. 8041–8042

### Bijlage 3

#### De ontwikkeling van het totaal aan nieuw opgerichte bedrijven

**Tabel B3.1 Ontwikkeling van het totale aantal nieuw opgerichte bedrijven**

#### Stedelijke woonwijken

	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	Gemiddeld
<i>N = 30.334</i>							
Beëindigingen	18,5	14,7	13,3	12,9	9,4	9,9	13,1
<i>Beëindigingen cumulatief</i>	18,5	30,3	39,2	46,5	51,1	55,4	-
Uit wijk vertrokken	1,2	1,6	1,7	1,6	1,7	1,6	1,6
<i>Uit wijk vertrokken cumulatief</i>	1,2	2,4	3,6	4,5	5,3	6,0	-
Verhuisd naar andere stedelijke woonwijk	4,6	4,5	4,2	3,9	3,7	3,2	4,0
<i>Verhuisd naar andere stedelijke woonwijk cumulatief</i>	4,6	8,3	11,1	13,3	15,1	16,5	-
Verhuisd totaal	5,8	6,1	5,9	5,5	5,3	4,9	5,6
<i>Verhuisd cumulatief</i>	5,8	10,7	14,6	17,7	20,3	22,4	-
Groei bestaande bedrijven	9,6	8,7	8,5	8,4	8,4	9,0	8,9
Krimp bestaande bedrijven	4,8	5,9	7,0	7,2	7,6	7,7	6,8
Gelijk gebleven bestaande bedrijven	80,9	81,6	80,9	80,9	81,2	80,5	81,0

#### Nederland totaal

	2000-2001	2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	Gemiddeld
<i>N = 75.282</i>							
Beëindigingen	15,9	11,6	11,3	10,3	8,8	8,5	11,1
<i>Beëindigingen cumulatief</i>	15,9	25,8	33,9	40,6	45,8	50,4	-
Verhuisd	4,5	4,6	4,8	4,4	4,2	4,2	4,4
<i>Verhuisd cumulatief</i>	4,5	8,4	11,9	14,8	17,3	19,6	-
Groei bestaande bedrijven	9,6	9,2	9,0	8,8	8,9	9,4	9,2
Krimp bestaande bedrijven	5,1	6,1	7,0	7,2	7,7	7,2	6,7
Gelijk gebleven bestaande bedrijven	81,5	81,7	81,0	81,2	80,9	81,0	81,2



## Bijlage 4 Beschrijving van de variabelen

### Beschrijving van de variabelen en bronnen

Tabel B4.1

Variabele	Beschrijving	Berekening	Bron
<b>Bedrijfskarakteristieken</b>			
Bedrijfsomvang	Het aantal medewerkers van het bedrijf (> 12 uur per week)	-	LISA (2007)
Groei (voorafgaand aan verhuizing)	Relatieve groei in aantal medewerkers over 2 jaar	Verhuisd: 2 jaar voorafgaand aan verhuizing, niet-verhuisd, gemiddelde groei per 2 jaar over 2000 – 2004	LISA (2007)
Bestaansduur	Dummyvariabele die aangeeft of bedrijven in 2000 zijn opgericht (= 1) of eerder (= 0)		LISA (2007)
Sector	Op basis van de standaardbedrijfsindeling Zie bijlage 2 1993 in sectoren		LISA (2007)
<b>Bevolkingskarakteristieken</b>			
Aandeel bevolking 15 – 24 (99 – 01)	Aandeel bevolking 15 – 24 jaar van totale bevolking: gemiddeld 1999 – 2001	Aantal bevolking in leeftijdscategorie 1999 – 2001 / totale bevolking 1999 – 2001	CBS-Bevolkings-statistiek
Aandeel bevolking 25 – 34 (99 – 01)	Aandeel bevolking 25 – 34 jaar van totale bevolking: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	CBS-Bevolkings-statistiek
Aandeel bevolking 35 – 44 (99 – 01)	Aandeel bevolking 35 – 44 jaar van totale bevolking: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	CBS-Bevolkings-statistiek
Aandeel bevolking 45 – 64 (99 – 01)	Aandeel bevolking 46 – 64 jaar van totale bevolking: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	CBS-Bevolkings-statistiek
Gemiddeld besteedbaar inkomen (99 – 01)	Gemiddeld besteedbaar inkomen particuliere huishoudens: gemiddeld 1999 – 2001	Geen	CBS-Regionaal Inkomens-Onderzoek (RIO)
Aandeel hoogopgeleiden (02)	Opleidingsniveau: aandeel huishoudens van het totale aantal huishoudens met kans op HO-opleiding: veel, zeer veel en extreem veel in 2002	Som van categorieën: veel, zeer veel en extreem veel	Wegener
Aandeel allochtonen (99 – 01)	Aandeel 1 <sup>e</sup> en 2 <sup>e</sup> generatie allochtonen van totale bevolking: gemiddeld 1999 – 2001	Geen	CBS-Bevolkings-statistiek
Aandeel niet-werkzame personen (01)	Aandeel niet-werkzame personen van beroepsbevolking in 2001	Aantal niet-werkzame personen 2001 / beroepsbevolking 2001	CWI, bewerking Atlas voor gemeenten
<b>Kenmerken economische structuur</b>			
Aandeel bedrijfsvestigingen (99 – 01)	Aandeel bedrijfsvestigingen van totale bevolking: gemiddeld 1999 – 2001	Aantal bedrijfsvestigingen 1999 – 2001 / totale bevolking 1999 – 2001	LISA (2007); CBS-Bevolkingsstatistiek
Specialisatiemaat bedrijfssectoren (00 – 01)	Locatiequotiënt per sector	Aandeel bedrijfsvestigingen in de sector per wijk / aandeel bedrijfsvestigingen in de sector in Nederland	LISA (2007)
Werkgelegenheidsfunctie	Maat voor oriëntatie op werk	Aantal banen / aantal inwoners	LISA (2007); CBS-Bevolkingsstatistiek
<b>Fysieke en bouwkenmerken</b>			
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	Gemiddelde WOZ-waarde woningen in duizend euro: gemiddeld 1999 – 2001	Geen	CBS, bewerking ABF Research
Woningvoorraad vooroorlogs (99 – 01)	Aandeel woningvoorraad met bouwperiode vooroorlogs van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Aantal woningen in betreffende bouwperiode 1999 – 2001 / totale woningvoorraad 1999 – 2001	ABF Research, systeem woningvoorraad (Syswov)

## Vervolg

Variabele	Beschrijving	Berekening	Bron
Woningvoorraad 45 – 59 (99 – 01)	Aandeel woningvoorraad met bouwperiode 1945 – 1959 van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	ABF-Research, systeem woningvoorraad (Syswov)
Woningvoorraad 60 – 70 (99 – 01)	Aandeel woningvoorraad met bouwperiode 1960 – 1970 van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	ABF Research, systeem woningvoorraad (Syswov)
Woningvoorraad 71 – 80 (99 – 01)	Aandeel woningvoorraad met bouwperiode 1971 – 1980 van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	ABF Research, systeem woningvoorraad (Syswov)
Woningvoorraad 81 – 90 (99 – 01)	Aandeel woningvoorraad met bouwperiode 1981 – 1990 van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	ABF Research, systeem woningvoorraad (Syswov)
Woningvoorraad na 90 (99 – 01)	Aandeel woningvoorraad met bouwperiode na 1990 van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Idem	ABF Research, systeem woningvoorraad (Syswov)
Aandeel hoogbouw (2006)	Aandeel afgiftepunten met 4 of meer verdiepingen van de totale woningvoorraad in 2006	Aantal afgiftepunten met 4 of meer verdiepingen 2006 / totale woningvoorraad 2006	Wegener
Aandeel sociale huurwoningen (99 – 01)	Aandeel sociale huurwoningen van de totale woningvoorraad: gemiddeld 1999 – 2001	Aantal sociale huurwoningen 1999 – 2001 / totale woningvoorraad 1999 – 2001.	ABF Research, systeem woningvoorraad (Syswov)
Aantal winkels en horecavoorzieningen	Aantal winkels en horecavoorzieningen: gemiddeld 2001 – 2002	Aantal winkels en horecavoorzieningen	Locatus
<b>Bereikbaarheid</b>			
Afstand tot op- en afrit snelweg (02)	Gemiddelde hemelsbrede afstand tot dichtstbijzijnde snelweg/oprit, op basis van centroide PC6 in 2002	Gewogen naar bevolking PC4 2002	Op basis van NAVTEQ-kaarten, berekening PBL
Afstand tot IC-station (02)	Gemiddelde hemelsbrede afstand tot dichtstbijzijnde IC-station, op basis van centroide PC6 in 2002	Gewogen naar bevolking PC4 2002	Op basis van NAVTEQ-kaarten, berekening PBL
<b>Leefbaarheid</b>			
Geweld (99 – 01)	Aandeel gemelde geweldsdelicten per inwoner (aantal geweldsmisdrijven tegen personen + aantal zedenmisdrijven): gemiddeld 1999 – 2001	Aantal gemelde geweldsdelicten 1999 – 2001 / bevolking 1999 – 2001	Op basis van CBS, registraties KLPD-HKS en KLPD-GIDS, bewerking Atlas voor gemeenten
Inbraken (99 – 01)	Aandeel gemelde bedrijfsinbraken van totale aantal bedrijfsvestigingen: gemiddeld 1999 – 2001	Aantal gemelde bedrijfsinbraken 1999 – 2001 / aantal bedrijfsvestigingen 1999 – 2001	Op basis van bestanden Politie-monitor 1993 – 2005, bewerking Atlas voor gemeenten / LISA 1999 – 2001
Overlast (99 – 01)	Aandeel gemelde overlast per inwoner (overlast van groepen jongeren, drugsoverlast, overlast van dronken mensen, lastiggevallen worden/overlast van omwonenden): gemiddeld 1999 – 2001	Aantal gemelde overlast 1999 – 2001 / bevolking 1999 – 2001	Op basis van bestanden Politie-monitor 1993 – 2005, bewerking Atlas voor gemeenten
Verloedering (99 – 01)	Aandeel gemelde zaken van verloedering per inwoner (bekladding, rommel op straat, vernieling van openbare werken): gemiddeld 1999 – 2001	Aantal gemelde zaken van verloedering 1999 – 2001 / bewoners 1999 – 2001	Op basis van bestanden Politie-monitor 1993 – 2005, bewerking Atlas voor gemeenten
Leegstand winkels en horeca (01 – 02)	Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden van totale aantal: gemiddeld 2001 – 2002	Aantal leegstaande winkel- en horecapanden 2001 – 2002 / totale aantal 2001-2002	Locatus

## Bijlage 5

### Beschrijvende statistiek

In tabel B5.1 is de beschrijvende statistiek weergegeven van alle in de modellen opgenomen variabelen. Met behulp van *Variance Inflation Factors* (VIF) is bekeken in hoeverre er problemen met multicollineariteit zijn te verwachten. Voor het model van de oprichtingen bleek dat de aandelen niet-werkzame beroepsbevolking en niet-westerse allochtonen een vrij hoge samenhang kennen (een VIF van 7,7). Daarom is besloten om twee aparte modellen te schatten waarin we het effect van beide variabelen los van elkaar schatten. Ook zijn er bij de modellen met de aandelen oprichtingen van eenpersoonsbedrijven om voor heteroskedasticiteit te corrigeren robuuste standaardfouten berekend.

### Beschrijvende statistiek

Tabel B5.1

	Minimum	Maximum	Gemiddelde	Standaarddeviatie	VIF				
					Oprichtingen		Verhuiskans	Overleven en groei	Subwoonwijken
					Model 1	Model 2			
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	0,000	1,000	0,054	0,226	1,891	1,919			1,102
Woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	0,000	1,000	0,513	0,500					1,242
Aandachtswijk (ja / nee)	0,000	1,000	0,114	0,319					1,129
Aandeel bedrijfsvestigingen (99 – 01)	0,006	0,501	0,046	0,050	2,358	2,434			
Aandeel bevolking 15 – 24 (99 – 01)	0,021	0,395	0,131	0,045	3,683	3,473			
Aandeel bevolking 25 – 34 (99 – 01)	0,056	0,368	0,181	0,056	2,841	2,791			
Aandeel bevolking 35 – 44 (99 – 01)	0,051	0,282	0,157	0,031	3,139	3,212			
Aandeel bevolking 45 – 64 (99 – 01)	0,084	0,358	0,223	0,043	4,545	4,704			
Gemiddeld besteedbaar inkomen (99 – 01)	16,563	42,033	25,276	4,472	4,827	3,794			
Aandeel hoogopgeleiden (02)	0,012	0,984	0,342	0,184	2,559	2,557			
Aandeel sociale huurwoningen (99 – 01)	0,000	0,914	0,434	0,213					
Woningvoorraad 45 – 59 (99 – 01)	0,000	0,618	0,127	0,118					
Woningvoorraad 60 – 70 (99 – 01)	0,000	0,742	0,160	0,160					
Woningvoorraad 71 – 80 (99 – 01)	0,000	0,854	0,142	0,162					
Woningvoorraad 81 – 90 (99 – 01)	0,000	0,834	0,173	0,177					
Woningvoorraad na 90 (99 – 01)	0,010	1,000	0,118	0,153					
Aandeel niet-werkzame personen (01)	0,010	0,181	0,063	0,035	4,315		3,623	3,365	
Aandeel allochtonen (99 – 01)	0,000	83,092	15,467	14,035		2,944			
Werkgelegenheidsfunctie	0,018	14,537	0,633	1,129			1,596		

## Vervolg

	Minimum	Maximum	Gemiddelde	Standaarddeviatie	VIF			
					Oprichtingen	Verhuiskans	Overleven en groei	Subwoonwijken
					Model 1	Model 2		
Aandeel hoogbouw (2006)	0,000	1,000	0,430	0,254			3,766	
Afstand tot IC-station in km (02)	0,236	41,084	4,812	6,373			5,594	5,037
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	0,329	29,857	2,532	2,606			5,094	5,091
Aantal winkels en horecavoorzieningen	0,000	13,365	1,156	1,834			2,528	2,477
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	0,424	4,166	1,472	0,527			3,239	3,009
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,000	8,537	0,802	1,254			3,554	3,515
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,041	2,578	0,867	0,477			4,395	4,194
Specialisatiemaat consumentendiensten (00 – 01)	0,052	2,816	1,200	0,588			4,941	4,689
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,000	7,180	1,211	1,122			1,905	1,905
Leegstand winkel- en horecapanden (01 – 02)	0,000	0,421	0,036	0,044	1,336	1,335	1,412	1,410
Aandeel geweldsdelicten per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,000	0,239	0,011	0,017	2,455	2,443		
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	0,000	4,099	0,562	0,513			2,199	1,865
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,075	0,839	0,305	0,135	5,529	5,420	3,884	3,787
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,297	0,870	0,593	0,107	3,570	3,521	3,281	3,188

## Bijlage 6

### Schatting van het aandeel oprichtingen per type wijk, gecontroleerd voor bevolkingsamenstelling en leefbaarheid in de wijk

Effect van het type woonwijk op oprichtingen van eenpersoonsbedrijven (additioneel effect) Tabel B6.1

	Model 5 Alle oprichtingen (eenpersoons)	Model 6 Zakelijke diensten	Model 7 Consumenten- diensten	Model 8 Niet-diensten
Constante	0,004*** (0,002)	-0,000 (0,001)	0,003*** (0,001)	0,002*** (0,001)
<i>Kenmerken economische structuur</i>				
Aandeel bedrijfsvestigingen (99 – 01)	0,040*** (0,005)	0,016*** (0,004)	0,013*** (0,002)	0,011*** (0,002)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>				
Aandeel bevolking 15 – 24 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,705*** (0,200)	-0,283** (0,100)	-0,446*** (0,100)	0,023 (0,100)
Aandeel bevolking 25 – 34 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	0,591*** (0,200)	0,456*** (0,100)	0,074 (0,100)	0,061 (0,100)
Aandeel bevolking 35 – 44 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,219 (0,300)	-0,289 (0,200)	-0,154 (0,100)	0,224** (0,100)
Aandeel bevolking 45 – 64 jaar (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,122 (0,200)	0,031 (0,100)	-0,178 (0,100)	0,025 (0,100)
Gemiddeld besteedbaar inkomen (in honderdtallen) (99 – 01)	0,001 (0,003)	0,007*** (0,002)	-0,002* (0,001)	-0,004*** (0,001)
Aandeel hoogopgeleiden (in honderdtallen) (02)	0,265*** (0,045)	0,236*** (0,027)	0,034* (0,020)	-0,006 (0,017)
Aandeel niet-werkzame beroepsbevolking (01)	0,080 (0,387)	0,312 (0,280)	-0,412** (0,166)	0,181 (0,159)
<i>Leefbaarheid</i>				
Aandeel leegstaande winkel- en horecapanden (in honderdtallen) (01 – 02)	0,004 (0,086)	-0,059 (0,054)	0,057 (0,049)	0,007 (0,038)
Aandeel geweldsdelicten per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	-0,572 (1,589)	-0,271 (0,604)	0,174 (0,975)	-0,475** (0,241)
Aandeel problemen door overlast per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99 – 01)	0,131 (0,118)	0,007 (0,074)	0,236*** (0,067)	-0,111*** (0,036)
Aandeel problemen door verloedering per hoofd van de bevolking (in honderdtallen) (99-01)	-0,077 (0,085)	-0,039 (0,057)	-0,044 (0,033)	0,006 (0,033)
<i>Type woonwijken</i>				
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	-0,001*** (0,000)	-0,001** (0,000)	0,000 (0,000)	-0,001*** (0,000)
Woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	-0,000** (0,000)	0,000 (0,000)	-0,000 (0,000)	-0,000*** (0,000)
Aandachtswijken (ja / nee)	-0,000 (0,000)	-0,000** (0,000)	-0,000 (0,000)	0,000* (0,000)
Woonwijk met een bedrijventerrein (referentiecategorie)	-	-	-	-
Adjusted R square	0,892	0,802	0,805	0,772
F test	101,14**	46,13***	54,89***	50,44***
N	725	725	725	725

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

De modellen zijn geschat met fixed effects voor COROP-regio's en geschat met robuuste standaardfouten.

Bijlage 7  
 Schatting van de verhuiskans van bedrijven per type wijk, gecontroleerd voor  
 bedrijfs- en wijkenmerken

Tabel B7.1 Schatting van de verhuiskans per woonwijktype

	Model 1 Alle bedrijven	Model 2 Consumenten- diensten	Model 3 Zakelijke diensten	Model 4 Niet-diensten
Constance	-1,857*** (0,190)	-3,022*** (0,309)	-1,406*** (0,236)	-2,110*** (0,289)
<i>Bedrijfskenmerken</i>				
Bedrijfsomvang (in honderdtallen)	-0,158*** (0,025)	-0,952*** (0,133)	-0,105*** (0,027)	-0,173*** (0,044)
Groei	0,060*** (0,012)	0,009 (0,032)	0,065*** (0,017)	0,152*** (0,034)
Bestaansduur (1 = jong)	0,542*** (0,021)	0,658*** (0,042)	0,492*** (0,032)	0,501*** (0,041)
Sector industrie (ja / nee)	-0,416*** (0,041)	-	-	-
Sector bouw (ja / nee)	0,096*** (0,031)	-	-	-
Sector zakelijke diensten (ja / nee)	0,092*** (0,023)	-	-	-
Sector consumentendiensten (ja / nee)	-0,870*** (0,024)	-	-	-
Sector overig (ja / nee)	0,014 (0,096)	-	-	-
<i>Fysieke en bouwkenmerken</i>				
Aandeel sociale huurwoningen (99 – 01)	0,008 (0,090)	-0,026 (0,145)	0,008 (0,117)	-0,108 (0,142)
Woningvoorraad 45 – 59 (99 – 01)	0,019 (0,138)	0,203 (0,216)	-0,103 (0,182)	-0,065 (0,217)
Woningvoorraad 60 – 70 (99 – 01)	-0,114 (0,104)	0,045 (0,166)	-0,482*** (0,134)	-0,269* (0,164)
Woningvoorraad 71 – 80 (99 – 01)	-0,176* (0,103)	0,156 (0,167)	-0,167 (0,110)	-0,159 (0,163)
Woningvoorraad 81 – 90 (99 – 01)	-0,023 (0,087)	0,261* (0,141)	-0,057 (0,127)	-0,070 (0,136)
Woningvoorraad na 90 (99 – 01)	0,149 (0,102)	0,584*** (0,170)	-0,112 (0,134)	0,108 (0,161)
Aandeel hoogbouw (2006)	0,216 (0,087)	0,082 (0,139)	0,336*** (0,111)	0,203 (0,134)
Aantal winkels en horecavoorzieningen	-0,077*** (0,009)	-0,089*** (0,014)	-0,044*** (0,010)	-0,074*** (0,015)
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	-0,042 (0,036)	0,112* (0,058)	-0,143*** (0,042)	-0,032 (0,058)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>				
Aandeel niet-werkzame personen (01)	-0,447 (0,766)	0,955 (1,220)	-1,476 (0,998)	0,410 (1,204)
<i>Bereikbaarheid</i>				
Afstand tot IC-station in km (02)	0,002 (0,004)	0,001 (0,006)	0,003 (0,005)	0,006 (0,005)
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	-0,004 (0,007)	-0,004 (0,011)	-0,009 (0,009)	-0,008 (0,010)

	Model 1 Alle bedrijven	Model 2 Consumenten- diensten	Model 3 Zakelijke diensten	Model 4 Niet-diensten
<i>Kenmerken economische structuur</i>				
Werkgelegenheidsfunctie	-0,043 (0,011)	-0,040 (0,021)	-0,021 (0,014)	-0,048 (0,017)
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,026 (0,017)	0,043 (0,028)	0,024 (0,022)	0,026 (0,027)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,129** (0,050)	0,129 (0,082)	0,008 (0,063)	0,263 (0,079)
Specialisatiemaat consumentendiensten (00 – 01)	0,002 (0,044)	-0,071 (0,072)	-0,041 (0,056)	0,191 (0,070)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,002 (0,014)	0,002 (0,023)	-0,014 (0,019)	0,022 (0,022)
<i>Leefbaarheid</i>				
Leegstand winkel- en horecapanden (01 – 02)	0,677** (0,321)	1,027** (0,507)	-0,250 (0,443)	0,949* (0,529)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,004 (0,030)	-0,126** (0,048)	0,048 (0,036)	0,106 (0,050)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,397** (0,170)	0,511* (0,267)	0,418** (0,212)	-0,081 (0,269)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,195 (0,188)	0,319 (0,305)	0,204 (0,235)	0,193 (0,284)
<i>Type wijk</i>				
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	0,156** (0,061)	0,153 (0,091)	0,010 (0,070)	0,203 (0,099)
Woonwijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	0,066** (0,028)	0,075* (0,045)	0,076** (0,037)	0,018 (0,046)
Aandachtswijk (ja / nee)	0,044 (0,046)	0,011 (0,072)	0,004 (0,063)	0,176*** (0,072)
Ni	167.464	81.758	48.307	36.645

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP). Alle modellen zijn gecontroleerd voor verschillen in verhuiskansen tussen sectoren (fixed effects).

## Bijlage 8

### De Heckman-procedure

De modellen van tabel 3.5 en 3.6 geven de groei en overleving weer van bedrijven over de periode 2001–2006. Wanneer we bedrijven selecteren in 2000 en 2001 als bestaand of in die jaren opgericht en vervolgens hun ontwikkelingspad analyseren, bestaat er kans op de zogenoemde paneluitval doordat bedrijven in die periode niet overleven. Dit betekent dat er vooral voor de groei modellen een bias kan optreden, omdat een bedrijf dat niet overleeft, wel informatie bevat die te maken kan hebben met zijn groeipotentie. Wanneer karakteristieken van niet-overleven ook gerelateerd zijn aan groei (wat vaak het geval is, omdat overleven een eerste stap is in een groei proces), zijn de geschatte coëfficiënten in de groei modellen mogelijk niet zuiver. Een manier om daarvoor te controleren is het uitvoeren van de zogeheten *two-step Heckman procedure*: eerst het schatten van een overlevingsmodel (*probit*) op de gehele populatie (bedrijven die overleven en die niet-overleven), en daarna het schatten van een groei model voor de populatie van alleen bedrijven die overleven; hierbij wordt de *inverse Mill's-ratio (LAMBDA)* opgenomen, die kan worden verkregen uit de eerste stap als correctiefactor (Heckman 1976). Deze ratio vat de effecten samen van alle ongemeten karakteristieken die zijn gerelateerd aan overleven, en pakt tevens het effect van het deel van de bedrijven die niet overleven dat kan worden gerelateerd aan groei. Dit betekent dat de groei modellen onvoorwaardelijk zijn voor overleving.

Een belangrijke voorwaarde om deze correctie te kunnen maken, vooral om multicollineariteitsproblemen te vermijden, is dat de geschatte vergelijking minstens één variabele bevat die niet is gerelateerd aan de te verklaren (groei)variabele. We gebruiken hiervoor in navolging van Audretsch en Dohse (2007) en Raspe en Van Oort (2009) de instrumentvariabele 'nieuwe economie', een sectordummy voor internet-, ICT-dienstverlening-, media- en softwarebedrijven. De veronderstelling is dat dit type bedrijven in de beschouwde periode een grotere kans heeft om niet te overleven dan andere sectoren, waarbij het een proxy is van de *death of dot.com*-bedrijven, vooral in de periode 2000-2001 (zie Raspe en Van Oort (2009) voor het testen van verschillende instrumenten, zoals regionale faillissementen 1994–2006 en bedrijfsgroottespecificaties) en hun gevoeligheden.



## Bijlage 9

Schatting van de overlevingskans en groei van bedrijven per type wijk, gecontroleerd voor bedrijfs- en wijkenmerken

### Schatting van de overlevingskans en groei van bedrijven per woonwijktype

Tabel B9.1

	Model 1 Overleving Alle bedrijven	Model 2 Overleving Consumenten- diensten	Model 3 Overleving Zakelijke diensten	Model 4 Overleving Niet-diensten
Constante	-0,100 (0,126)	-1,303* (0,757)	-0,061 (0,144)	-0,015 (0,157)
<i>Bedrijfskenmerken</i>				
Bedrijfsomvang (Log aantal banen 1999)	0,167*** (0,003)	0,217*** (0,005)	0,111*** (0,005)	0,161*** (0,006)
Sector industrie (99) (ja / nee)	0,049*** (0,016)	-	-	-
Sector bouw (99) (ja / nee)	0,017 (0,015)	-	-	-
Sector zakelijke diensten (99) (ja / nee)	-0,130 (0,009)	-	-	-
Sector consumentendiensten (99) (ja / nee)	0,118*** (0,008)	-	-	-
Sector overig (99) (ja / nee)	-0,018 (0,050)	-	-	-
<i>Fysieke en bouwkenmerken</i>				
Aantal winkels en horecavoorzieningen	-0,000 (0,004)	0,000 (0,005)	0,000 (0,006)	0,006 (0,007)
WOZ-waarde woningen (99 – 01)	0,040*** (0,014)	0,001 (0,019)	0,080*** (0,022)	-0,009 (0,026)
<i>Bevolkingskarakteristieken</i>				
Aandeel niet-werkzame personen (01)	-0,537** (0,267)	-0,678* (0,360)	-0,369 (0,470)	-0,668 (0,488)
<i>Bereikbaarheid</i>				
Afstand tot IC-station in km (02)	0,001 (0,002)	0,000 (0,002)	0,005 (0,003)	0,002 (0,003)
Afstand tot op- en afrit snelweg in km (02)	0,001 (0,004)	0,004 (0,005)	-0,006 (0,006)	0,003 (0,007)
<i>Kenmerken economische structuur</i>				
Specialisatiemaat industrie (00 – 01)	0,008 (0,007)	0,014 (0,010)	-0,020* (0,012)	0,004 (0,012)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,001 (0,020)	0,016 (0,028)	-0,090*** (0,033)	-0,001 (0,035)
Specialisatiemaat consumentendiensten (00 – 01)	0,075*** (0,017)	0,078** (0,024)	0,023 (0,029)	0,005 (0,032)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,007 (0,006)	0,010 (0,008)	-0,002 (0,010)	0,014 (0,010)
<i>Leefbaarheid</i>				
Leegstand winkel- en horecapanden (01 – 02)	0,323** (0,135)	-0,893*** (0,190)	0,429* (0,237)	-0,124 (0,262)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,038*** (0,011)	-0,029** (0,013)	-0,065 (0,018)	-0,061*** (0,022)

## Vervolg

	<b>Model 1</b> <b>Overleving</b> <b>Alle bedrijven</b>	<b>Model 2</b> <b>Overleving</b> <b>Consumenten-</b> <b>diensten</b>	<b>Model 3</b> <b>Overleving</b> <b>Zakelijke</b> <b>diensten</b>	<b>Model 4</b> <b>Overleving</b> <b>Niet-diensten</b>
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,021 (0,062)	-0,063 (0,082)	0,304** (0,105)	-0,018 (0,116)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,070 (0,074)	-0,094 (0,104)	-0,272** (0,124)	-0,048 (0,130)
<i>Type wijk</i>				
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	0,016 (0,024)	0,034 (0,029)	-0,012 (0,038)	0,047 (0,045)
Wijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	0,021* (0,011)	0,014 (0,016)	0,045** (0,019)	-0,032 (0,022)
Aandachtswijk (ja / nee)	-0,037** (0,018)	-0,018 (0,024)	-0,092*** (0,034)	-0,084** (0,033)
<i>Controlevariabelen</i>				
INSTRUMENT	-0,261*** (0,020)	146,931 (81,947)	-0,285*** (0,021)	0,024 (0,071)
LAMBDA	-	-	-	-
Ni	182.165	83.761	43.171	34.641

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

*De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP).*

Tabel B9.1

	Model 5 Overleving Nieuwe bedrijven	Model 6 Groei Alle bedrijven	Model 7 Groei Consumenten- diensten	Model 8 Groei Zakelijke diensten	Model 9 Groei Niet-diensten	Model 10 Groei Nieuwe bedrijven
Constante	-0,439** (0,186)	-0,085*** (0,027)	-0,349*** (0,119)	0,040 (0,032)	-0,899*** (0,130)	0,079 (0,088)
<i>Bedrijfskenmerken</i>						
Bedrijfsomvang (Log aantal banen 1999)	-	-0,004 (0,003)	0,029* (0,018)	-0,025*** (0,002)	0,091*** (0,015)	-
Sector industrie (99) (ja / nee)	0,254*** (0,065)	-0,034*** (0,004)	-	-	-	-0,006 (0,021)
Sector bouw (99) (ja / nee)	0,355*** (0,044)	-0,046*** (0,005)	-	-	-	-0,004 (0,022)
Sector zakelijke dien- sten (99) (ja / nee)	0,303*** (0,036)	-0,053*** (0,005)	-	-	-	0,023 (0,018)
Sector consumenten- diensten (99) (ja / nee)	0,279*** (0,035)	-0,016*** (0,003)	-	-	-	-0,005 (0,016)
Sector overig (99) (ja / nee)	0,271** (0,122)	-0,049*** (0,014)	-	-	-	0,020 (0,033)
<i>Fysieke en bouwken- merken</i>						
Aantal winkels en ho- recavoorzieningen	-0,002 (0,008)	0,001 (0,001)	0,002 (0,001)	0,003*** (0,001)	0,010*** (0,002)	0,000 (0,002)
WOZ-waarde wonin- gen (99 – 01)	0,090** (0,036)	0,001 (0,003)	-0,001 (0,002)	-0,006 (0,004)	-0,010*** (0,004)	-0,005 (0,009)
<i>Bevolkingskarakteris- tiek</i>						
Aandeel niet-werkza- me personen (01)	-0,470 (0,697)	-0,132*** (0,039)	-0,343*** (0,100)	0,009 (0,097)	-0,875*** (0,148)	-0,023 (0,166)
<i>Bereikbaarheid</i>						
Afstand tot IC-station in km (02)	-0,001 (0,004)	0,000 (0,000)	0,001 (0,000)	0,001 (0,000)	0,002** (0,000)	0,000 (0,001)
Afstand tot op- en af- rit snelweg in km (02)	0,022** (0,009)	0,000 (0,000)	-0,001 (0,001)	-0,002** (0,001)	0,001 (0,001)	0,001 (0,002)
<i>Kenmerken economi- sche structuur</i>						
Specialisatiemaat in- dustrie (00 – 01)	0,028 (0,019)	0,001 (0,001)	0,004** (0,002)	-0,001 (0,003)	0,002 (0,002)	0,003 (0,005)
Specialisatiemaat zakelijke diensten (00 – 01)	0,004 (0,052)	0,008*** (0,003)	0,010** (0,005)	0,010 (0,007)	-0,012** (0,006)	0,009 (0,012)
Specialisatiemaat consumentendien- sten (00 – 01)	0,103** (0,046)	0,011*** (0,003)	0,026*** (0,007)	-0,008 (0,006)	-0,024 (0,006)	-0,007 (0,012)
Specialisatiemaat bouw (00 – 01)	0,004 (0,016)	0,001 (0,001)	0,002 (0,002)	0,000 (0,002)	0,010 (0,002)	0,001 (0,004)
<i>Leefbaarheid</i>						

## Vervolg

	Model 5 Overleving Nieuwe bedrijven	Model 6 Groei Alle bedrijven	Model 7 Groei Consumenten- diensten	Model 8 Groei Zakelijke diensten	Model 9 Groei Niet-diensten	Model 10 Groei Nieuwe bedrijven
<i>Leefbaarheid</i>						
Leegstand winkel- en horecapanden (01 – 02)	-0,110 (0,364)	-0,060*** (0,025)	-0,278*** (0,068)	-0,043 (0,050)	-0,217*** (0,053)	0,105 (0,080)
Aandeel bedrijfsinbraken per vestiging (99 – 01)	-0,053** (0,027)	0,002 (0,002)	-0,001 (0,003)	0,001 (0,004)	-0,039*** (0,007)	0,017 (0,007)
Aandeel meldingen van overlast per hoofd van de bevolking (99 – 01)	0,155 (0,162)	-0,011 (0,011)	-0,036*** (0,011)	0,012 (0,023)	-0,054*** (0,021)	0,033 (0,039)
Aandeel meldingen van verloedering per hoofd van de bevolking (99 – 01)	-0,642 (0,190)	-0,005 (0,011)	0,008 (0,021)	-0,027 (0,025)	-0,060*** (0,022)	-0,089 (0,053)
<i>Type wijk</i>						
Ligging in de binnenstad (ja / nee)	0,015 (0,060)	0,004 (0,004)	-0,008 (0,005)	0,001 (0,008)	0,004 (0,008)	0,017 (0,013)
Wijk met hoofdzakelijk woonfunctie (ja / nee)	-0,045 0,030	-0,004** (0,002)	-0,005 (0,003)	0,000 (0,004)	-0,009** (0,004)	0,005 (0,007)
Aandachtswijk (ja / nee)	-0,108** (0,047)	-0,003 (0,004)	-0,003 (0,005)	0,004 (0,007)	-0,002 (0,006)	-0,008 (0,012)
<i>Controlevariabelen</i>						
INSTRUMENT	-0,206*** (0,042)	-	-	-	-	-
LAMBDA		0,151*** (0,027)	0,468*** (0,147)	-0,011 (0,027)	1,205*** (0,163)	-0,006 (0,073)
Ni	14.648	110.152	53.805	22.543		

\* p < 0,10; \*\* p < 0,5; \*\*\* p < 0,01 (Standaarddeviatie tussen haakjes)

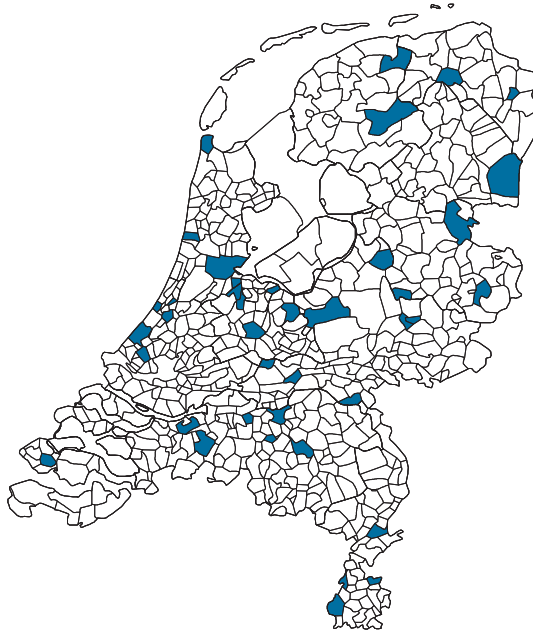
De multilevel modellen hebben drie schaalniveaus (levels): het bedrijf, de wijk en de regio (COROP).

## Bijlage 10 The Survey on Social Networks of Entrepreneurs (SSNE)

Voor de empirische analyse in hoofdstuk 5 zijn gegevens gebruikt die zijn verzameld in het *High Potential Programme 'Life Chances of Firms and Neighbourhoods'*, een onderzoeksprogramma van de instituten ICS en URU van de Utrechtse universiteitsfaculteiten Sociale Wetenschappen en Geowetenschappen. Dit onderzoeksprogramma, dat is gestart in 2007, bouwt in belangrijke mate voort op *The Survey on Social Networks of the Dutch* (SSND), die in 2000 werd gehouden onder ruim 1.000 respondenten in een aselect getrokken steekproef van 161 buurten in 40 representatieve Nederlandse gemeenten, rekening houdend met regio, urbanisatiegraad en aantal inwoners (Völker & Flap 2002, zie ook figuur B10.1). In deze grootschalige survey is gevraagd naar netwerken van buurtbewoners, ontmoetingsplaatsen, de mate van gemeenschap en solidariteit, en ook naar de leefbaarheid in de buurt. In de opzet van deze survey ligt besloten dat buurten gebieden omvatten waarin de bewoners meer met elkaar omgaan dan met mensen in een ander gebied. Daarom is in 2000 al gekozen voor een vijfpositiepostcodegebied, dat dermate klein is (gemiddeld 230 adressen) dat een postbode het goed kan belopen (en bovendien een gebied dat begrensd is door fysieke barrières, zoals kanalen of grotere straten, waarbij postcodes veranderen). De SSND is herhaald in 2006 (SSND 2006), bij deels dezelfde buurtbewoners, zodat er van de mensen in de 168 buurten unieke panelinformatie is over de ontwikkeling van de netwerken en de buurt.

In het *High Potential Programme* is vanaf 2007 de onderzoekspopulatie van buurtbewoners uitgebreid met buurtondernemers en hun bedrijven, genaamd *The Survey on Social Networks of Entrepreneurs* (SSNE). Vanwege de belangrijkste onderwerpen van het onderzoek, namelijk de invloed van buurtkenmerken op het bedrijf, netwerken, solidariteit en leefbaarheid, zijn alleen de ondernemers van buurtbedrijven geselecteerd die ook echt bekend zijn met de buurt: de loopafstand tussen hun woonplek en het bedrijf mocht dan ook maximaal 10 minuten bedragen. Door deze selectie is er betrouwbare informatie over de wisselwerking tussen buurt, bedrijf en ondernemer; maar we missen daardoor wel informatie over buurtbedrijven waarvan de eigenaar of bedrijfsleider op grotere afstand van het bedrijf woonachtig is.

In elke buurt zijn zes bedrijven benaderd uit de private sector, gecontroleerd voor lokale en niet-lokale sectoren. Na controle voor de woonplek van de ondernemer en non-respons bedroeg de onderzoekspopulatie in totaal 385 ondernemers van 385 bedrijven in 145 buurten; in elke buurt tussen de twee en drie ondernemers. In de komende jaren volgt een nieuwe survey onder deels dezelfde ondernemers, zodat de ontwikkeling van de relatie tussen bedrijven, ondernemers en buurten kan worden bestudeerd.



# Colofon

## Eindverantwoordelijkheid

Planbureau voor de Leefomgeving

Het project is uitgevoerd in samenwerking met de Universiteit Utrecht (Faculteit Sociale Wetenschappen/Faculteit Geowetenschappen) en de Atlas voor Gemeenten.

## Auteurs

O. Raspe (projectleider), A. Weterings, M. van den Berge en F. van Oort (PBL); G. Marlet (Atlas voor Gemeenten); V. Schutjens en W. Steenbeek (Universiteit Utrecht); met medewerking van R. Ponds (PBL) en B. Sleutjes (Universiteit Utrecht)

## Supervisie

F. van Oort

## Begeleidingscommissie

M. van der Hoeven en R. Dooms (VROM WWI); C. Klapwijk (EZ); A. de Groot en W. Hamel (OBR, namens de G4), H. ten Caten (gemeente Eindhoven, namens VSO-netwerk); J. Berends (VNG); G. Driehuis (gemeente Schiedam, namens de G27).

## Redactie figuren

M. Abels, F. de Blois en J. de Ruiter (PBL)

## Eindredactie

N. Noorman en H. Ronden (PBL)

## Opmaak

Textcetera, Den Haag

## Foto omslag

R. Kämena

## Druk

De Maasstad, Rotterdam

Het succes van een bedrijf is van vele factoren afhankelijk. In de eerste plaats natuurlijk van de eigen bedrijfsvoering. Maar daarnaast heeft een bedrijf te maken met zijn lokale omgeving. In hoeverre hebben leefbaarheidsproblemen zoals overlast, verloedering, leegstand en geweld een negatief effect op het functioneren van bedrijven? En omgekeerd: kunnen bedrijven en ondernemers de lokale leefbaarheid helpen verbeteren? Deze relatie tussen leefbaarheid en bedrijvigheid in een wijk heeft het PBL onderzocht door te kijken naar de economische structuur en recente ontwikkelingen (1999-2006) in 725 stedelijke woonwijken in Nederland. Daarmee levert het een empirisch onderbouwde bijdrage aan de discussie over bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken, waaronder de veertig aandachtswijken.

Het verbeteren van de leefbaarheid in een stedelijke woonwijk blijkt een gunstig effect te hebben op de bedrijvigheid in die wijk. Omgekeerd is die relatie minder duidelijk. Wel is het zo dat de komst van kleine winkels, bijvoorbeeld een groenteboer, een positief effect heeft op de leefbaarheid in de wijk. Dit geldt vooral wanneer die winkelier een historische binding heeft met de wijk. De oprichting van andere typen bedrijvigheid, zoals een productiebedrijf, bouwbedrijf of een grootschalige supermarkt, leidt meestal niet tot een betere leefbaarheid.

