



Rechts: Ondernemers investeren niet vanzelf in de wijk, ze moeten daartoe wel gestimuleerd worden



nologisch startersfonds Point One) is niet locatiegebonden, net zo min als financieringsondersteuning (borgstelling, microfinanciering) of veiligheidsbeleid voor kleine ondernemingen. Slechts de Experimentenwet Bedrijven-investeringszone, die naar verwachting in 2009 in werking treedt, kent een geografische component. De werking is echter beperkt tot bedrijven geclusterd op een bedrijventerrein, in een winkelgebied of in de binnenstad.

#### Stedelijk economisch beleid

Steden moesten binnen het oude Grotestedenbeleid op drie stedelijk-economische thema's resultaten boeken: verbetering van het ondernemersklimaat, vermindering van administratieve lasten en herstructurering van verouderde bedrijventerreinen. Spectaculair is de voortgang op die punten niet te noemen. Sinds de nulmeting in 2004 is het rapportcijfer voor het ondernemingsklimaat in de G31 (de 31 grote steden die deelnemen in het Grotestedenbeleid) gestegen van 6,5 naar 6,7. Ook het herstructureren van bedrijventerreinen heeft geen hoge vlucht genomen. De focus is blijven liggen op uitgifte van nieuwe terreinen en het aantrekken van grootschalige bedrijvig-

Volgens het ministerie van EZ laten de steden zelf kansen liggen.

heid. In een lopend onderzoek door het NICIS verkennen de steden momenteel de potentie van wijk-economie. Steden zullen moeten leren schakelen op het niveau van buurt en wijk en dat van stad en regio. Het ministerie van Economische Zaken wees in een brief van medio 2008 op de kansen die steden nu zelf laten liggen. Steden kunnen, ook binnen bestaande wettelijke mogelijkheden, functiemenging beter faciliteren. Zo zijn kleine bedrijven in een lichte milieucategorie toegestaan in woonwijken, al verschillen de bouwvoorschriften voor woon- en werkpanden behoorlijk. Gemeenten kunnen leegstaand vastgoed zelf aanpakken. De vastgoedsector wijst gemeenten op de mogelijkheid om leegstaand vastgoed flexibel te gebruiken, met kortere huurtermijnen. Een voorbeeld hiervan is het voormalige kantoor van *de Volkskrant* aan de Amsterdamse Wibautstraat dat in afwachting van sloop werd verhuurd aan jonge creatieven. Steden kunnen ook kanszones aanwijzen bij wijze van *business improvement districts*, zoals in Rotterdam in een aantal wijken 'op Zuid' sinds 2004 is gebeurd. Ondernemers konden hier gebruikmaken van een investeringspremieregeling. Rotterdam kreeg hiervoor incidentele financiële steun van de rijksoverheid, als pilot vooruitlopend op de Experimentenwet Bedrijven-investeringszone.

#### Lone rider

De economische doelstellingen uit het Grotestedenbeleid waren generiek geformuleerd en daagden de steden niet uit tot een nadere analyse van de kracht van de mini-economieën in hun wijken. Slechts Rotterdam en Amsterdam vormden daarop een uitzondering, met

hun ondernemershuizen (Amsterdam) en kanszones (Rotterdam).

De 40 wijkanaanpak vraagt weer wel aandacht voor wijk-economie, maar ziet de onderneming vooral als vehikel voor sociale doelstellingen in de achterstandswijken. De kleinschalige maar vitale wijk-economieën dreigen op die manier tussen wal en schip te vallen: ze lijken te klein om de indruk te wekken een significante bijdrage te leveren aan de stadseconomie, en te groot en succesvol om in de schijnwerpers van de 40 wijkanaanpak te komen.

Een onderzoek van de gemeente Amsterdam uit 2003 geeft aan waarom: economie is het terrein van *lone riders*. Door het ontbreken van samenwerkingsverbanden tussen kleine ondernemers, met politieke vertakkingen, klinkt hun stem veel minder sterk door dan bijvoorbeeld die van woningcorporaties en sociale instellingen. Die hebben zowel binnen het ambtelijk apparaat als in het maatschappelijk middenveld een grotere vertegenwoordiging. Dat leidt er onder meer toe dat een van de meest hardnekkige problemen voor kleine ondernemers blijft bestaan: het gebrek aan geschikte bedrijfspanden. Het meeste aanbod is en wordt gebouwd voor grote bedrijven. Dat is verklaarbaar: de bouwkosten per vierkante meter zijn voor kleine panden hoger dan voor grote panden. Datzelfde gaat op voor de exploitatielasten. Eigenaars staan bovendien niet te springen om een groot bedrijfspand te splitsen en geschikt te maken voor kleine bedrijven; ook dat veroorzaakt hogere exploitatiekosten. Liever laat de eigenaar het pand leegstaan in de hoop het op enig moment aan een grote huurder te kunnen verhuren. De vraag naar kleinschalig bedrijfs-

vastgoed is echter veel groter dan het aanbod. Ook makelaars werken niet mee: de courtages die verbonden zijn aan deals van kleinschalig vastgoed zijn veel lager dan die voor grootschalig vastgoed. Dat alles zorgt voor een slecht functionerende markt voor kleinschalige bedrijfsruimte. Amsterdam en Utrecht hebben inmiddels organisaties opgericht om deze markt transparanter te maken en vraag en aanbod beter bij elkaar te brengen. Een goed functionerende markt voor kleinschalig vastgoed is essentieel voor het behouden van werkgelegenheid in de wijk: zo kunnen ondernemers beter verankerd raken en hoeven ze bij groei van de onderneming de wijk niet te verlaten.

De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid schreef in 2006 dat regionaal-economische ontwikkeling een vraagstuk is dat minimaal op stedelijk niveau moet worden aangepakt. Wethouder Cees Helder van Enschede heeft zich hier onlangs bij aangesloten. Onderzoeken (Rabobank, TNO) geven aan dat stedelijke economie begint met de aantrekkelijkheid van buurten en de verankering van ondernemers in die buurten. Verbetering van het ondernemersklimaat betekent ook kunnen voorzien in bedrijfshuisvesting die aansluit bij de wensen van de kleine starter én van de kleine succesvolle ondernemer. Die wil niet altijd (door)verhuizen naar een blinkend kantoor op een bedrijventerrein maar is juist tevreden in zijn eigen buurt. De binding die is opgebouwd, wil hij behouden. En die binding is essentieel om de positieve effecten te incasseren, zoals betrokkenheid, investeringen en werkgelegenheid. Daarin ligt ook de wisselwerking tussen fysieke omgeving en economie: iedere ondernemer wil een omgeving die schoon, heel en veilig is. Verbetering van de ruimte(lijke kwaliteit) begint op het niveau van de buurt. Beleid gericht op de wijk-economie kan versterkend werken ten behoeve van stedelijke economie, en op die manier doorwerken richting regionale economie. •

#### Bronnen

- Ministerie van Economisch Zaken 2007. *Benchmark gemeentelijk ondernemingsklimaat 2007*.
- Smit, A.J. 2008. *Ruimtelijke kwaliteiten van creatieve werkmilieus*. Den Haag: NICIS.
- Vegt, C. van der & Manshanden, W.J.J. 1996. *Steden en stadsgewesten: economische ontwikkelingen 1970-2015*. Amsterdam: SEO.



Henk van Houtum

column

## Voetbalcarrousel

Heeft U het Albert Heijn (AH) voetbalboek al vol? Mijn zoontjes zoeken nog nummers 043 en 150. Maar dat zijn ook in het echt gewilde personen, weet ik. Sinds 1 juli 2008 is AH *Official Partner* van de Eredivisie CV. En dat zullen we weten. Wat opvalt aan het boek is dat er van veel spelers helemaal geen plaatje is (wie maakte de keuze en hoe?) en vooral ook dat zo veel trainers en spelers al zijn vertrokken. De spelers zijn net als de voetbalplaatjes. Die worden ook zo makkelijk geruild. Ook grappig: één plaatje van Klaas-Jan Huntelaar blijkt op Marktplaats al tegen een veelvoud aan andere plaatjes geruild te kunnen worden. Woekerprijzen komen dus ook in de plaatjeswereld voor. En ook bij AH zijn er dranghekken bij de in- en uitgang. Net zoals bij een voetbalstadion. Wat verder duidelijk wordt is dat de clubs zo internationaal zijn geworden. In mijn voetbalboeken uit de jaren tachtig (toen nog alleen te verkrijgen bij de sigarettenhandel, we gaan vooruit) waren de spelers in de selectie nog voornamelijk afkomstig uit de eigen regio of uit de rest van Nederland. Sije Visser, Guus Hiddink, Frans Janssen, Dries Visser, zomaar wat spelersnamen van een regionale club als NEC, in het plaatjesboek uit 1978, tegen spelers als Gábor Babos, Lasse Schöne, Arek Radomski, Daniel Fernández in het plaatjesboek nu. De spelersmarkt is sinds de opkomst van commerciële televisie en de daardoor steeds commerciëler geworden

Het AH-voetbalboek is veel internationaler dan mijn voetbalplaatjesboeken uit de jaren tachtig.

voetbalcompetitie sterk internationaal geworden. Het AH-boek is daardoor een stuk internationaler dan mijn voetbalplaatjesboeken uit de jaren tachtig. De mobiliteit van spelers stoort zich nauwelijks nog aan nationale grenzen. Jonge talenten uit het zuiden van de wereld (Latijns Amerika, Afrika, Azië) worden door kleinere clubs uit Europa goedkoop gekocht. Vervolgens worden ze, net als de talenten die in Noordwest-Europa zijn geboren, bij gebleken succes doorverkocht aan de grotere clubs in Engeland, Duitsland,

Italië of Spanje. Waarna de voetballers op latere leeftijd terugkeren naar Noordwest-Europa of doorreizen naar Noord-Amerika en het Midden-Oosten. Protectionistische, discriminerende voorstellen om de internationalisering tegen te houden, zoals het voorstel van de FIFA en de KNVB om maximaal vijf buitenlandse spelers (6+5 regeling) te mogen opstellen, werken averechts. Uit migratieonderzoek is bekend dat het sluiten van nationale grenzen niet de migratiestroom vermindert, maar slechts de wettelijke bescherming van de migranten verslechtert. Hoe kleiner de legale mogelijkheden, des te meer de wet gewiekst omzeild zal worden en dus hoe rechtelozer de voetbalmigratie zal zijn. De tijd van clubs met louter nationale spelers is voorbij. En dat zien we terug in de plaatjes. Die kennen geen 6+5 indeling.

Klantenbindingsacties van AH spelen vaak gretig in op het nationalistische sentiment: denk aan de Nederlandse Wuppies en Welpies. De voetbalplaatjes zijn natuurlijk net zo populistisch, maar komen mij geografisch toch wat ruimdenkender over. Net zoals de producten die AH zelf verkoopt, gaan ook de voetbalplaatjes voorbij aan regionale of nationale grenzen. Ten slotte: Wij thuis hebben Huub Stevens, Willem van Hanegem en Gert-Jan Verbeek dubbel. Gratis af te halen. •