



Universiteit Utrecht

# Wisselwerking tussen lokale bedrijven en de ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart

- Verslag -

Tim Burmanje  
Utrecht, oktober 2013  
Universiteit Utrecht  
Economische Geografie – Faculteit Geowetenschappen  
Masterthesis GEO4-3213



**BUREAUBUITEN**  
economie & omgeving





# Wisselwerking tussen lokale bedrijven en de ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart

## Verslag

Utrecht, oktober 2013  
Universiteit Utrecht  
Economische Geografie – Faculteit Geowetenschappen  
Masterthesis GEO4-3213

Afbeelding voorpagina  
Provincie Utrecht, 2011a

### Auteur:

T.S. Burmanje  
E-mail: [t.s.burmanje@students.uu.nl](mailto:t.s.burmanje@students.uu.nl)  
Studentnummer: 3760944

### Opleiding:

Master Economische Geografie  
Universiteit Utrecht  
Faculteit Geowetenschappen  
Heidelberglaan 2  
3584 CS Utrecht  
Contactpersoon: mevr. V. Schutjens  
Telefoon: +31 30 253 45 28  
E-mail: [v.schutjens@uu.nl](mailto:v.schutjens@uu.nl)



**Universiteit Utrecht**

### Stage-instanties:

Bureau BUITEN  
Achter Sint Pieter 160  
3512 HT Utrecht  
Contactpersoon: dhr. F. van de Lustgraaf  
Telefoon: +31 30 231 89 45  
E-mail: [frank.vandelustgraaf@bureaubuiten.nl](mailto:frank.vandelustgraaf@bureaubuiten.nl)



**BUREAUBUITEN**  
economie & omgeving

Kamer van Koophandel Midden Nederland  
Kroonstraat 50  
3511 RC Utrecht  
Contactpersoon: dhr. T. Jansonius  
Telefoon: +31 30 239 66 23  
E-mail: [taco.jansonius@kvk.nl](mailto:taco.jansonius@kvk.nl)





## Voorwoord

In het kader van mijn studie Economische Geografie, aan de Universiteit Utrecht, heb ik onderzoek gedaan naar de wisselwerking tussen lokale bedrijven en hun directe ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart. Mijn onderzoeksvoorstel, waardoor ik op gesprek mocht komen bij Bureau BUITEN, had betrekking op de relatie tussen het functioneren van bedrijven in stedelijke woonwijken en de ruimtelijke omgeving wat aansloot op de interesses van zowel Bureau BUITEN als de Kamer van Koophandel Midden-Nederland. Na een gezamenlijk overleg is hier uiteindelijk een onderzoeksopdracht uit gekomen waarin onze ideeën zijn gecombineerd.

Aanvankelijk had ik mij ten doel gesteld om de data voor mijn onderzoek te verzamelen door middel van het enquêteren van ondernemers in het buitengebied, het Utrechtse Groene Hart. Al snel bleek echter dat juist het afnemen van interviews in dit geval veel interessanter was voor mijn onderzoek. Ik kreeg hierdoor ook de mogelijkheid om de achterliggende verhalen van de ondernemer mee te nemen in het onderzoek. Een ander voordeel was dat ik een beeld kon vormen en foto's kon maken van de omgeving waarin de ondernemer zich begaf.

In de tijd die mij ter beschikking stond is het mij gelukt kwantitatieve data te analyseren en twintig ondernemers te interviewen over de wisselwerking tussen bedrijven en de ruimtelijke omgeving. Het hoofddoel waar dit onderzoek op gericht is zijn de aanbevelingen voor Bureau BUITEN en de Kamer van Koophandel Midden-Nederland.

Om het rapport overzichtelijk te houden en selectief leesbaar te maken heb ik ervoor gekozen om in het verslag alleen de meest relevante afbeeldingen, tabellen en figuren op te nemen. In de bijlagen, een apart document, zijn veelal stukken opgenomen met achtergrondinformatie.

Tot slot wil ik mevr. Schutjens (Universiteit Utrecht), dhr. van de Lustgraaf (Bureau BUITEN) en dhr. Jansonius (Kamer van Koophandel Midden-Nederland) bedanken voor de intensieve en prettige wijze waarop zij mij hebben begeleid. Met veel plezier denk ik terug aan de werksfeer bij Bureau BUITEN en binnen de afdeling Ruimtelijke Economie bij de KvK waar in beide gevallen de passie voor het vak zeer duidelijk aanwezig is. De kritische, praktische vragen en opmerkingen die diverse collega's en mensen vanuit mijn omgeving mij tijdens mijn afstudeerperiode hebben gesteld, hebben mij steeds een paar stappen verder geholpen. Tevens wil ik, naast mijn ouders Willem en Gaby, ook Claudia, Maxim en Laurens bedanken voor het geven van motivatie en vertrouwen, en het doorlezen van mijn stukken. Mede daardoor heb ik weinig de kans gehad om af te wijken van de rode draad in mijn onderzoek.

Tim Burmanje  
Utrecht, 8 oktober 2013



## Samenvatting

### Aanleiding

Het Utrechtse Groene Hart staat onder druk door het toenemend aantal woningen en bedrijven in het buitengebied. Volgens de Voorloper Groene Hart 2009-2020 verrommelt het buitengebied hierdoor en moeten met name niet-agrarische bedrijven zoveel mogelijk gevestigd zijn op bedrijventerreinen. Echter; onder andere de Kamer van Koophandel Midden-Nederland en de Rabobank pleiten juist voor het faciliteren van bedrijven in het buitengebied. Zij geloven dat het Utrechtse Groene Hart een broedplaats is voor ondernemers die ook een sociaal en economische verrijking kunnen zijn voor hun ruimtelijke omgeving. Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in de wisselwerking tussen bedrijven en hun directe ruimtelijke omgeving aan de hand van de volgende centrale onderzoeksvraag:

*Wat betekenen lokale bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving en welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, en verschilt dit tussen bedrijven die gevestigd zijn op en buiten bedrijventerreinen?*

In deze empirische studie is zowel gebruik gemaakt van kwalitatieve als kwantitatieve onderzoeksmethoden. Het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR) heeft inzicht verschaft in de ontwikkeling van het aantal bedrijven in het Utrechtse Groene Hart in de periodes 2003-2008 en 2009-2012. Vervolgens is aan de hand van twintig semigestructureerde interviews de samenhang tussen de locatie, bedrijfs-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken en de betekenis van ondernemers voor hun directe ruimtelijke omgeving bestudeerd.

### Bevindingen

In het Utrechtse Groene Hart zijn buiten de stads- en dorpskernen, 5.599 bedrijven op en 1.937 bedrijven buiten bedrijventerreinen gevestigd. Het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen is in de periode 2009-2012 met gemiddeld 1,3% per jaar gegroeid. Hier zijn met name zzp'ers of ondernemers met minder dan negen werknemers gevestigd uit verschillende sectoren. Op bedrijventerreinen groeide het aantal bedrijven slechts met 0,3% per jaar. Ondernemers die op een bedrijventerrein zijn gevestigd zijn veelal actief in de sectoren industrie of groothandel.

Ondernemers buiten bedrijventerreinen voelen zich verantwoordelijk voor hun directe omgeving. Dit uit zich bijvoorbeeld door naast hun bedrijfsactiviteit ook het landschap te onderhouden of de voorkeur te hebben voor werknemers uit de eigen gemeente. Tevens geven zij aan het bedrijf enigszins in te willen passen in hun omgeving om geen storend element te zijn in het landelijk gebied. Ondernemers op bedrijventerreinen daarentegen, voelen zich minder verbonden met hun directe ruimtelijke omgeving en dragen hier dan ook minder aan bij. Zij hebben eigenlijk geen voorkeur voor werknemers uit hun eigen gemeente en steunen in tegenstelling tot ondernemers buiten bedrijventerreinen minder verenigingen en activiteiten in hun directe omgeving. Het zijn overigens niet alleen de locatiemarken die voor deze verschillen zorgen. Uit deze empirische studie is gebleken dat niet alleen bedrijfskenmerken, maar ook persoons- en persoonlijkheidskenmerken de mate bepalen waarin ondernemers bijdragen aan de ruimtelijke kwaliteit. Ondernemers met de leefstijlen Eigenzinnig of Zakelijk, zijn bewust van de kwaliteit van hun ruimtelijke omgeving en zien dit als een visitekaartje voor hun klanten. Doeners daarentegen zijn uitsluitend gericht op gebruiksgemak van hun ruimtelijke omgeving om de maximale bedrijfsefficiëntie te behalen. Hierdoor besteden Doeners bijvoorbeeld dan ook minder aandacht aan de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving.

Kortom; de verschillen in betekenis van ondernemers op en buiten bedrijventerreinen voor de ruimtelijke omgeving zijn in dit onderzoek inzichtelijk gemaakt. Zo blijkt dat zowel ondernemers op als buiten bedrijventerreinen daadwerkelijk een positieve bijdrage kunnen én willen leveren aan de kwaliteit van het landelijk gebied zonder hier voor het bedrijfsfunctioneren baat bij te hebben. De mogelijke verrommeling die bewoners en gebruikers van bedrijven en bedrijventerreinen in het landelijk gebied ervaren lijken niet op te kunnen wegen tegen de sociaal- en economische verrijking van deze bedrijven voor het landelijk gebied. Een bijpassende beleidsaanbeveling kan zijn om gedifferentieerd beleid te ontwikkelen zodat ondernemers die daadwerkelijk van toegevoegde waarde zijn voor het landelijk gebied, zich hier ook kunnen vestigen.





# Inhoudsopgave

<b>TABELLEN, FIGUREN EN AFBEELDINGEN</b>	<b>7</b>
<b>1 INLEIDING</b>	<b>9</b>
1.1 AANLEIDING	9
1.2 DOELSTELLING	10
1.3 WETENSCHAPPELIJKE EN MAATSCHAPPELIJKE RELEVANTIE	10
1.4 ONDERZOEKSGEBIED: HET UTRECHTSE GROENE HART EN DE UTRECHTSE WAARDEN	11
1.5 CENTRALE ONDERZOEKSVRAAG EN DEELVRAGEN	11
1.6 ONDERZOEKSAANPAK EN LEESWIJZER	12
<b>2 SPANNING TUSSEN OMGEVING EN BEDRIJF IN HET LANDELIJK GEBIED: EEN THEORETISCH KADER</b>	<b>13</b>
2.1 INLEIDING	13
2.2 HET BEGRIP 'RUIMTELIJKE KWALITEIT'	13
2.3 BETEKENIS VAN BEDRIJVEN VOOR RUIMTELIJKE KWALITEIT EN LOKALE ECONOMIE	14
2.3.1 VERRIJKING OF VERROMMELING VAN DE RUIMTELIJKE KWALITEIT	14
2.3.2 LOKALE ECONOMIE	16
2.3.3 SYNTHESE: BETEKENIS VAN BEDRIJVEN VOOR DE RUIMTELIJKE KWALITEIT EN LOKALE ECONOMIE	17
2.4 BETEKENIS VAN DE RUIMTELIJKE OMGEVING VOOR BEDRIJVEN: VIER LOCATIETHEORIEËN	17
2.4.1 (NEO)KLASSIEKE LOCATIETHEORIE	17
2.4.2 BEHAVIORALE LOCATIETHEORIE	18
2.4.3 INSTITUTIONELE LOCATIETHEORIE	18
2.4.4 EVOLUTIONAIRE LOCATIETHEORIE	19
2.5 LOCATIEFACTOREN EN DE RUIMTELIJKE KWALITEIT	20
2.5.1 GEBRUIKSWAARDE	20
2.5.2 TOEKOMSTWAARDE	21
2.5.3 BELEVINGSWAARDE	21
2.5.4 SYNTHESE: RELEVANTE LOCATIEFACTOREN VOOR HET FUNCTIONEREN VAN HET BEDRIJF	23
2.6 SYNTHESE	24
2.7 CONCEPTUEEL MODEL EN HYPOTHESEN	25
<b>3 BEDRIJVGHEID IN HET UTRECHTSE GROENE HART: OPZET EN METHODE VAN EMPIRISCH ONDERZOEK</b>	<b>27</b>
3.1 INLEIDING	27
3.2 KWALITATIEVE EN KWANTITATIEVE ONDERZOEKSMETHODEN	27
3.3 WETENSCHAPPELIJKE METHODEN EN WERKWIJZEN	28
3.4 RESPONS	29
3.4.1 DATA-ANALYSE	29
3.4.2 INTERVIEWS	29
3.5 VALIDITEIT EN BETROUWBAARHEID	33
3.6 OPERATIONALISERING VARIABELEN	34
<b>4 HET (UTRECHTSE) GROENE HART: DE RUIMTELIJKE KWALITEIT EN BEDRIJVEN</b>	<b>37</b>
4.1 INLEIDING	37
4.2 ONTSTAANSGESCHIEDENIS VAN HET GROENE HART	37
4.3 SAMENSTELLING VAN BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2003-2012	38
4.3.1 AANTAL BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART	38
4.3.2 AANTAL BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR	39
4.3.3 AANTAL BANEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART	41
4.3.4 SYNTHESE: HOE HEEFT DE BEDRIJVGHEID ZICH OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN ONTWIKKELD?	42
4.4 DE RUIMTELIJKE BETEKENIS VAN BEDRIJVEN VOOR HET UTRECHTSE GROENE HART	43
4.4.1 RUIMTELIJKE BETEKENIS VAN BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN	44
4.4.2 RUIMTELIJKE BETEKENIS VAN BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN	44
4.5 CONCLUSIE	46

<b>5</b>	<b>ECONOMISCHE BETEKENIS VAN BEDRIJVEN: EEN VERDIEPING IN DE UTRECHTSE WAARDEN</b>	<b>47</b>
5.1	INLEIDING	47
5.2	SAMENSTELLING VAN BEDRIJVEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012	47
5.3	ECONOMISCHE WAARDE VAN BEDRIJVEN VOOR DE UTRECHTSE WAARDEN	49
5.4	MAATSCHAPPELIJKE WAARDE VOOR DE LOKALE ECONOMIE VAN DE UTRECHTSE WAARDEN	51
5.5	CONCLUSIE	52
<b>6</b>	<b>RUIMTELIJKE BETEKENIS VAN BEDRIJVEN: EEN VERDIEPING IN DE UTRECHTSE WAARDEN</b>	<b>53</b>
6.1	INLEIDING	53
6.2	DE DIRECTE RUIMTELIJKE OMGEVING VAN BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN	53
6.2.1	JONGE HONDEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN	53
6.2.2	EIGENZINNIGEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN	54
6.2.3	ZAKELIJKEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN	55
6.3	DE DIRECTE RUIMTELIJKE OMGEVING VAN BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN	55
6.3.1	JONGE HONDEN OP BEDRIJVENTERREINEN	56
6.3.2	DOENERS OP BEDRIJVENTERREINEN	56
6.3.3	JAGERS OP BEDRIJVENTERREINEN	57
6.4	CONCLUSIE	57
<b>7</b>	<b>BETEKENIS VAN DE RUIMTELIJKE KWALITEIT VOOR BEDRIJVEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN</b>	<b>59</b>
7.1	INLEIDING	59
7.2	GEBRUIKSWAARDE VAN DE UTRECHTSE WAARDEN VOOR BEDRIJVEN	59
7.2.1	TOEGANKELIJKHEID VAN DE RUIMTELIJKE OMGEVING	59
7.2.2	BEREIKBAARHEID	60
7.3	TOEKOMSTWAARDE VAN DE UTRECHTSE WAARDEN VOOR BEDRIJVEN	61
7.3.1	FLEXIBILITEIT VAN HET BEDRIJF IN DE RUIMTELIJKE OMGEVING	61
7.3.2	AGGLOMERATIE VAN BEDRIJVEN	61
7.4	BELEVINGSWAARDE VAN DE UTRECHTSE WAARDEN VOOR BEDRIJVEN	62
7.4.1	UITSTRALING EN VERBONDENHEID	62
7.4.2	DE WAARDERING VERSUS HET BELANG VAN LOCATIEFACTOREN	64
7.5	DE LOCATIEGEBONDENHEID VAN DE ONDERNEMER	66
7.6	CONCLUSIE	67
<b>8</b>	<b>CONCLUSIE, DISCUSSIE EN AANBEVELINGEN</b>	<b>69</b>
8.1	CONCLUSIE	69
8.2	DISCUSSIE	72
8.3	BELEIDS- EN ONDERZOEKSAANBEVELINGEN	73
<b>LITERATUUR</b>		<b>75</b>

# Tabellen, figuren en afbeeldingen

## Tabellen

- TABEL 2.1: ANALYSEKADER VOOR RUIMTELIJKE KWALITEIT. (p. 14)
- TABEL 2.2: STORENDE ELEMENTEN IN HET LANDELIJK GEBIED. (p. 15)
- TABEL 2.3: ANALYSEKADER VAN DE GEBRUIKSWAARDE DIE AANSLUIT OP DE (NEO)KLASSIEKE LOCATIETHEORIE. (p. 18)
- TABEL 2.4: ANALYSEKADER VAN DE BELEVINGSWAARDE DIE AANSLUIT OP DE BEHAVIORALE LOCATIETHEORIE. (p. 18)
- TABEL 2.5: ANALYSEKADER VAN DE TOEKOMSTWAARDE DIE AANSLUIT OP DE INSTITUTIONELE LOCATIETHEORIE. (p. 19)
- TABEL 2.6: ANALYSEKADER VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT DIE AANSLUIT OP DE EVOLUTIONAIRE LOCATIETHEORIE. (p. 19)
- TABEL 2.7: DE RUIMTELIJKE VOORKEUREN EN LEEFSTIJLEN VAN ONDERNEMERS OP GEBOUW-, BLOK EN WIJKNIVEAU. (p. 23)
- TABEL 2.8: RELEVANTE LOCATIEFACTOREN ONDERSCHIEDEN IN 'HARDE' EN 'ZACHTE' FACTOREN. (p. 24)
- TABEL 3.1: LIJST VAN DEELNEMENDE ONDERNEMERS INCLUSIEF BEDRIJFSKENMERKEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN. (p. 31)
- TABEL 3.2: LEEFSTIJLPROFIELEN VAN ONDERNEMERS MET BIJPASSENDE KENMERKEN. (p. 32)
- TABEL 3.3: CODEBOOM VOOR DE ANALYSE VAN DE INTERVIEWS MET DE ONDERNEMERS. (p. 34)
- TABEL 3.4: OPERATIONALISERING LEEFSTIJLEN. (p. 34)
- TABEL 3.5: INDELING GROOTTEKLASSEN. (p. 35)
- TABEL 3.6: SECTORVERDELING. (p. 35)
- TABEL 3.7: OVERZICHT VAN DE INTERVIEWS MET DE EXPERTS OP HET GEBIED VAN ECONOMIE EN RUIMTELIJKE KWALITEIT. (p. 35)
- TABEL 3.8: OVERZICHT VAN DE INTERVIEWS MET DE ONDERNEMERS IN DE UTRECHTSE WAARDEN. (p. 36)
- TABEL 3.9: SCOREFORMULIER VOOR DE WAARDERING EN HET BELANG VAN LOCATIEFACTOREN VOLGENS ONDERNEMERS. (p. 36)
- TABEL 4.1: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GEMEENTE IN 2012. (p. 38)
- TABEL 4.2: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN PER SECTOR IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2012. (p. 40)
- TABEL 4.3: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN VERSCHILLENDE GROOTTEKLASSEN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2012. (p. 42)
- TABEL 5.1: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GEMEENTE IN 2012. (p. 48)
- TABEL 5.2: ECONOMISCHE WAARDE VAN DE ACHT BEDRIJVEN GEVESTIGD OP BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN. (p. 50)
- TABEL 5.3: ECONOMISCHE WAARDE VAN DE TWAALF BEDRIJVEN GEVESTIGD BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN. (p. 50)
- TABEL 7.1: BELANG VAN 'HARDE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5). (p. 64)
- TABEL 7.2: BELANG VAN 'ZACHTE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5). (p. 64)
- TABEL 7.3: WAARDERING VAN 'HARDE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5). (p. 65)
- TABEL 7.4: WAARDERING VAN 'ZACHTE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5). (p. 65)
- TABEL 8.1: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE VERSCHILLEN TUSSEN ONDERNEMERS OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN. (p. 70)

## Figuren

- FIGUUR 1.1: PROJECTGEBIED HET UTRECHTSE GROENE HART. (p. 11)
- FIGUUR 1.2: PROJECTGEBIED DE UTRECHTSE WAARDEN. (p. 11)
- FIGUUR 1.3: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE ONDERZOEKSAANPAK. (p. 12)
- FIGUUR 2.1: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE VIER LOCATIETHEORIEËN EN DE DRIE PIJLERS VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT. (p. 20)
- FIGUUR 2.2: CONCEPTUEEL MODEL, DE BETEKENIS VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT VOOR HET FUNCTIONEREN VAN HET BEDRIJF. (p. 25)
- FIGUUR 3.1: VERDELING ONDERZOEKSPOPULATIE IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR EN GROOTTEKLASSEN, 2012. (p. 29)
- FIGUUR 3.2: VERDELING ONDERZOEKSPOPULATIE IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR EN GROOTTEKLASSEN, 2012. (p. 30)
- FIGUUR 3.3: VERDELING DATABESTAND IN VIER CATEGORIEËN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2012. (p. 30)
- FIGUUR 3.4: VERDELING ONDERZOEKSPOPULATIE IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR EN GROOTTEKLASSEN, 2012. (p. 31)
- FIGUUR 3.5: VERDELING RESPONDENTEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER LEEFSTIJL. (p. 33)
- FIGUUR 4.1: GEMIDDELDE GROEI BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GEMEENTE, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.4; B13.5; B13.6). (p. 39)
- FIGUUR 4.2: GEMIDDELDE GROEI VAN SECTOREN BUITEN STAD- EN DORPSKEREN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2003-2008 (ZIE TABEL B13.2).
- FIGUUR 4.3: GEMIDDELDE JAARLIJKE GROEI VAN SECTOREN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.7; B13.8; B13.9). (p. 41)
- FIGUUR 4.4: GEMIDDELDE GROEI VAN GROOTTEKLASSEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.10; B13.11; B13.12). (p. 42)
- FIGUUR 5.1: GEMIDDELDE TOENAME BEDRIJVEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.13; B13.14; B13.15). (p. 48)
- FIGUUR 5.2: GEMIDDELDE TOENAME BEDRIJVEN PER SECTOREN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.19; B13.20; B13.21). (p. 49)
- FIGUUR 5.3: GEMIDDELDE TOENAME BEDRIJVEN PER GROOTTEKLASSEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.22; B13.23; B13.24). (p. 49)
- FIGUUR 8.1: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE ONDERZOEKSAANPAK. (p. 69)
- FIGUUR 8.2: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE BETEKENIS DIE DE RUIMTELIJKE OMGEVING HEEFT VOOR DE BEDRIJVEN EN ANDERSOM. (p. 71)

## Afbeeldingen

- AFBEELDING 4.1: LINTBEBOUWING IN DE BUURT VAN BENSCHOP, GEMEENTE LOPIK. (p. 39)
- AFBEELDING 4.2: OPEN EN UITGESTREKT LANDSCHAP IN HET UTRECHTSE GROENE HART. (p. 43)
- AFBEELDING 4.3: BEDRIJF BUITEN EEN BEDRIJVENTERREIN VAN HET UTRECHTSE GROENE HART, GEMEENTE LOPIK. (p. 44)
- AFBEELDING 4.4: BEDRIJVENTERREIN IJSSEVELD, GEMEENTE MONTFOORT. (p. 45)
- AFBEELDING 5.1: WILGENBOMEN IN HET LANDSCHAP. (p. 47)
- AFBEELDING 5.2: HET BOERENVERLEDEN. (p. 47)
- AFBEELDING 6.1: BEDRIJFSGEBOUW PLUS OPRIT VAN ONDERNEMER 1. (p. 53)

- AFBEELDING 6.2: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 2. (p. 54)
- AFBEELDING 6.3: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 7. (p. 54)
- AFBEELDING 6.4: BEDRIJFSGEBOUWEN VAN ONDERNEMER 10. (p. 55)
- AFBEELDING 6.5: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 20. (p. 55)
- AFBEELDING 6.6: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 13. (p. 56)
- AFBEELDING 6.7: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 4. (p. 56)
- AFBEELDING 6.8: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 17. (p. 56)
- AFBEELDING 6.9: BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW WAAR ONDERNEMER 18 IS GEHUISVEST. (p. 57)

# 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding

*“De ruimtelijke kwaliteit in Nederland staat onder druk: er heerst een breed gevoel van onbehagen over de achteruitgang van de ruimtelijke kwaliteit van Nederland. Er wordt geklaagd over verrommeling en de kwaliteit van de openbare ruimte”* (Zonderop & Gualthérie van Weezel, 2008, zoals aangehaald in VROM-raad, 2011, p. 13).

Het Utrechtse Groene Hart staat bekend om het open en groene karakter. In de afgelopen decennia blijkt er echter steeds meer bedrijvigheid plaats te vinden (Pieterse e.a., 2005). Volgens de VROM-raad (2011) wordt hierdoor de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied aangetast waardoor er een verrommelt beeld ontstaat van het Utrechtse Groene Hart (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009).

Nieuwe, niet-agrarische bedrijven, vestigen zich tegenwoordig in het buitengebied, buiten bedrijventerreinen. Volgens de Kamer van Koophandel Midden-Nederland (2009) en de Rabobank (2012) vormt de ruimtelijke kwaliteit van het Groene Hart een broedplaats voor ondernemers. Uit het onderzoek ‘Vitale bedrijven en landschapskwaliteit in de Utrechtse Waarden’ van de KvK (2009) is gebleken dat niet-agrarische bedrijven een essentiële bijdrage leveren aan onder andere het behoud van voorzieningen en werkgelegenheid in het buitengebied. Onder andere de KvK (2009) en de Rabobank (2012) pleiten voor een toename van bedrijven in het buitengebied. Hiertegenover staat, dat volgens de VROM-raad (2011), de gebruikers en betrokken overheden van het Groene Hart ontevreden zijn over het verdwijnen van het uitzicht door bedrijven en verminderde ruimtelijke contrasten tussen stedelijk en landelijk gebied. Dit wordt volgens de Voorloper Groene Hart 2009-2020 (2009) ook wel omschreven als; verrommeling van het landelijk gebied. Om dit tegen te gaan, hebben gemeenten op verschillende plaatsen agrarische grond getransformeerd tot bedrijventerrein waar niet-agrarische bedrijven zich vestigen of waar bestaande bedrijven hun ontwikkeling voortzetten (VROM-raad, 2011).

Hoe is dit proces begonnen? Volgens Franken (2009) vestigden ondernemers zich in eerste instantie, rond de jaren zeventig, niet graag op bedrijventerreinen omdat deze ruimtelijke omgeving niet aansloot bij de wensen van de ondernemers. In tweede instantie, na de revitalisering en herstructurering van de bedrijventerreinen in de jaren negentig, groeide het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen nog steeds sneller dan op bedrijventerreinen (Pieterse e.a., 2005). Toch zijn gemeenten en provincies volgens VROM-raad (2011) ervan overtuigd dat niet-agrarische bedrijven thuis horen in binnenstedelijk gebied of op bedrijventerreinen aangezien deze bedrijven niets zouden toevoegen aan de ruimtelijke kwaliteit van het Utrechtse Groene Hart. Het idee van gemeenten dat niet-agrarische bedrijvigheid gevestigd moet zijn op bedrijventerreinen, lijkt daarom volgens de KvK (2009) en de Rabobank (2012) niet verstandig. Om hier inzicht in te krijgen hebben Bureau BUITEN en de KvK ervoor gekozen een studie te laten uitvoeren naar wat bedrijven in economisch en ruimtelijk opzicht betekenen voor de omgeving en welke betekenis de ruimtelijke omgeving heeft, voor het functioneren van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen.

Deze studie beperkt zich tot het analyseren van de wisselwerking tussen bedrijven en de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving. De ruimtelijke omgeving heeft betrekking op de inrichting van de publieke ruimte die beschikt over unieke kwaliteiten. In kader 1.1 wordt het begrip ‘ruimtelijke kwaliteit’ beschreven aan de hand van haar drie pijlers; gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde.

### **Kader 1.1: ‘Ruimtelijke kwaliteit’**

De ruimtelijke omgeving is de fysieke ruimtelijk waarin het dagelijks leven van wonen, werken en recreëren zich afspeelt (Janssen-Jansen e.a., 2009). Hooimeijer e.a. (2001) veronderstellen dat ruimtelijke kwaliteit een combinatie is van gebruikswaarde + toekomstwaarde + belevingswaarde van de omgeving en afhankelijk is van tijd, plaats en sociale context. De belevingswaarde heeft betrekking op de beeldkwaliteit, beleving en het gevoel van (toekomstige) gebruikers van het gebied. Bij de gebruikswaarde gaat het om de mogelijkheden die de ruimte biedt in relatie tot gebruikseisen. De toekomstwaarde richt zich op de aanpasbaarheid van de ruimte aan toekomstige eisen van personen. Deze drie waarden en de samenhang hiertussen vormen de definitie van het begrip ruimtelijke kwaliteit (VROM-raad, 2011).

## 1.2 Doelstelling

Het doel van deze studie is tweeledig en is gericht op het verkrijgen van inzicht in (1) de wisselwerking tussen bedrijven en de ruimtelijke omgeving en (2) welke verschillen hierin bestaan tussen bedrijven gevestigd op en buiten bedrijventerreinen. In eerste instantie wordt door middel van een kwantitatieve analyse duidelijk welke ruimtelijke en economische betekenis bedrijven hebben voor het Utrechtse Groene Hart. In tweede instantie wordt er door middel van een kwalitatieve analyse gekeken naar de betekenis van de ruimtelijke omgeving van de Utrechtse Waarden voor het functioneren van lokale bedrijven op en buiten bedrijventerreinen. Hieruit moet blijken voor welke bedrijven ruimtelijke omgeving van de Utrechtse Waarden belangrijk is voor het functioneren. Daarbij is het doel om mogelijke verbanden te ontdekken tussen locatie, bedrijfs-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken en de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart.

Uiteindelijk kan door deze studie, advies voor overheidsinstanties worden ontwikkeld over manieren waarop de economische vitaliteit en de ruimtelijke kwaliteit van het Utrechtse Groene Hart gewaarborgd wordt.

## 1.3 Wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie

Voorgaande studies naar de wisselwerking tussen de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving en het functioneren van bedrijven lijken er op te wijzen dat het bedrijfsfunctioneren mede afhankelijk is van de ruimtelijke omgeving (Pellenbarg, 2002; Mariotti, 2005). Hiernaast wijzen de studies van onder andere Courtney en Errington (2000) en Risselada en Folmer (2012) er op dat bedrijven een betekenis hebben voor de economische en ruimtelijke omgeving door bijvoorbeeld het creëren van werkgelegenheid en het behoud en onderhoud van hun directe ruimtelijke omgeving:

Echter; de huidige wetenschappelijke literatuur waarin de wisselwerking tussen bedrijf en omgeving wordt beschreven, kent drie beperkingen. Ten eerste richten studies zich hoofdzakelijk op slechts één onderdeel van deze wisselwerking. Het merendeel van de wetenschappelijke literatuur is gericht op de economische betekenis van bedrijven voor de omgeving. Hierbij blijft de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving achterwege (Risselada & Folmer, 2012; Pater e.a., 2011; Courtney e.a., 2008). Hoewel er in de wetenschappelijke literatuur wel aandacht is voor de betekenis van bedrijven voor de ruimtelijke omgeving, heeft dit hoofdzakelijk betrekking op de milieuaspecten en in mindere mate op de ruimtelijke kwaliteiten (Zaharia, 2012; Gray, 1997; Bouma, 2007).

Ten tweede zijn studies gericht op de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor ondernemers, hoofdzakelijk gericht op de vestigingskeuze van ondernemers en niet op het bedrijfsfunctioneren (Pellenbarg, 1985; Meester, 1999; Pen, 2002; Mariotti, 2005). Om deze reden kunnen er geen uitspraken worden gedaan of de ruimtelijke omgeving een betekenis heeft voor het functioneren van het bedrijf, alleen of de ondernemer tevreden is met de omgeving van de vestigingslocatie (Veeneklaas e.a., 2004; 2006; Van der Wulp e.a., 2009). Dit gegeven is vaak moeilijk te verkrijgen met objectieve of statistische metingen.

Ten derde is in meerdere wetenschappelijke studies de betekenis van locatie-, bedrijfs- en persoonskenmerken van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf geanalyseerd (Dahl & Sorenson, 2009; Jansen, 2009). Hier is echter geen aandacht besteed aan de samenhang met persoonlijkheidskenmerken van de ondernemer (Jansen, 2010). De betekenis van leefstijlen van ondernemers voor het bedrijfsfunctioneren is hierdoor onderbelicht gebleven waardoor er geen uitspraken gedaan kunnen worden over een mogelijke samenhang hier tussen.

Ook vanuit maatschappelijk oogpunt is deze studie, naar de betekenis die bedrijven en de ruimtelijke omgeving voor elkaar hebben, van belang. De studie geeft een beeld van de wisselwerking tussen bedrijven en hun ruimtelijke omgeving. Door onderscheid te maken tussen bedrijven die gevestigd zijn op en buiten bedrijventerrein, wordt inzicht verkregen of de betekenis van én voor de ruimtelijke omgeving, verschilt tussen deze locaties. Dit is belangrijk omdat er momenteel volgens de KvK (2009) een discussie gaande is over de vraag of er onderscheid gemaakt moet worden van bedrijven en de vestigingslocatie op of buiten een bedrijventerrein.

Om grip te krijgen op de veranderende economische situatie buiten bedrijventerreinen heeft de overheid volgens de Voorloper Groene Hart 2009-2020 (2009) de afgelopen jaren geprobeerd verrommeling van het landschap tegen te gaan. Door bedrijventerreinen aan te wijzen konden niet-

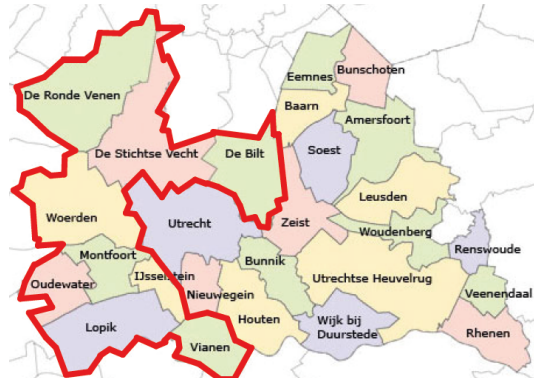
agrarische bedrijven zich toch vestigen in het Utrechtse Groene Hart. Onder andere door de toename van bedrijventerreinen groeide de maatschappelijke weerstand tegen het feit dat het landschap werd ingericht met bedrijven (Rabobank, 2012). Maar ook ondernemers leken zich niet op bedrijventerreinen te willen vestigen, aangezien dit voor velen niet de ideale vestigingsplaats is (Franken, 2009). Het is voor beleidsmakers daarom van belang te weten waarom bepaalde bedrijven gevestigd zijn buiten een bedrijventerrein, op welke manier de bedrijven een bijdrage leveren aan de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied en of dit bijvoorbeeld verschilt naar sector, leeftijd, omvang of leefstijl van het bedrijf/ondernemer.

#### 1.4 Onderzoeksgebied: Het Utrechtse Groene Hart en de Utrechtse Waarden

Het Groene Hart ligt ingesloten tussen de vier grote steden Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht en behoort tot één van de twintig Nationale Landschappen van Nederland (Nationale Landschappen 2013). Het Groene Hart staat bekend om zijn uitgestrekte weiden, veengebieden, grote plassen, historische stadjes, forten en boerderijen (Pieterse e.a., 2005).

Het onderzoeksgebied 'het Utrechtse Groene Hart' (zie figuur 1.1) bestaat uit negen gemeenten; De Ronde Venen, Lopik, Montfoort, Oudewater, Stichtse Vecht, IJsselstein, de Bilt, Vianen en Woerden. Hoewel de gemeente IJsselstein en Vianen een stedelijk karakter hebben, maakt het buitengebied van deze gemeenten officieel deel uit van het Groene Hart (Provincie Utrecht, 2004). Gaande het onderzoek vindt er een verdieping plaats in de ruimtelijke en economische betekenis van lokale bedrijven voor hun directe omgeving in een specifiek deelgebied van het Utrechtse Groene Hart, de Utrechtse Waarden (zie figuur 1.2). De provincie Utrecht heeft met het programma Agenda Vitaal Platteland (AVP) (Provincie Utrecht, 2007) drie gebieden in het Utrechtse Groene Hart aangewezen met een landschappelijke eenheid waardoor gemeenten en organisaties doelgericht kunnen werken aan verbetering van de kwaliteit van het landelijk gebied. Om grote variatie in de ruimtelijke kwaliteit te voorkomen is er in overleg met de stage-instanties Bureau BUITEN en de Kamer van Koophandel Midden-Nederland gekozen om de verdieping in deze studie te laten plaatsvinden in de Utrechtse Waarden.

FIGUUR 1.1: PROJECTGEBIED HET UTRECHTSE GROENE HART.



BRON: BEWERKING VAN USINE, 2013

FIGUUR 1.2: PROJECTGEBIED DE UTRECHTSE WAARDEN.



BRON: BEWERKING VAN USINE, 2013

#### 1.5 Centrale onderzoeksvraag en deelvragen

Naar aanleiding van de doelstelling is de volgende centrale onderzoeksvraag met bijbehorende deelvragen opgesteld:

*Wat betekenen lokale bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving en welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, en verschilt dit tussen bedrijven die gevestigd zijn op en buiten bedrijventerreinen?*

Aangezien deze empirische studie een wisselwerking tussen lokale bedrijven en hun directe ruimtelijke omgeving betreft, wordt de centrale onderzoeksvraag opgesplitst in twee delen inclusief bijbehorende deelvragen. Op deze manier wordt er gekeken naar zowel de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving, als naar de betekenis van de directe ruimtelijke omgeving voor het functioneren van deze lokale bedrijven.

### Deel 1: Welke betekenis hebben bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart/de Utrechtse Waarden?

- 1: Welke betekenis hebben bedrijven voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving, volgens de wetenschappelijke literatuur?
- 2: Welke bijdragen hebben bedrijven, gevestigd op en buiten bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart, voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving?
- 3: In hoeverre dragen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen bij aan de lokale economie van de Utrechtse Waarden?
- 4: Welke betekenis hebben bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving in de Utrechtse Waarden?

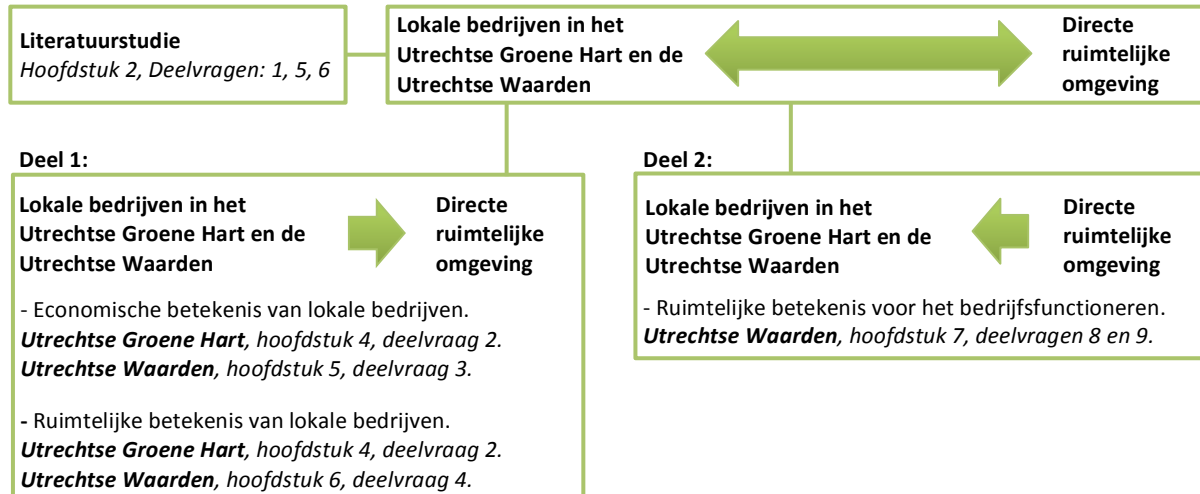
### Deel 2: Welke betekenis heeft de Utrechtse Waarden voor het functioneren van lokale bedrijven?

- 5: Welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren volgens de wetenschappelijke literatuur?
- 6: Waar hangt, volgens de wetenschappelijke literatuur, de betekenis van de directe ruimtelijke omgeving voor bedrijven mee samen en waarom?
- 7: Op welke manier heeft de kwaliteit van de directe ruimtelijke omgeving betekenis voor het functioneren van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden?
- 8: In hoeverre hangen bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken samen met de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren voor bedrijven op en buiten bedrijventerreinen?

## 1.6 Onderzoeksaanpak en leeswijzer

De onderzoeksaanpak wordt schematisch weergegeven in figuur 1.3. Aan de hand van een analyse van wetenschappelijke literatuur wordt er in hoofdstuk 2 een beschrijving gemaakt van de wisselwerking tussen bedrijven en hun directe ruimtelijke omgeving. In hoofdstuk 3 wordt uitleg gegeven over de manier waarop de kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden zijn gebruikt.

FIGUUR 1.3: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE ONDERZOEKSAANPAK.



In deel 1 (zie figuur 1.3) wordt inzicht verkregen in de economische betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving van het Utrechtse Groene Hart (hoofdstuk 4) en de Utrechtse Waarden (hoofdstuk 5). De betekenis van de bedrijven voor de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart komt ook aan bod in hoofdstuk 4. In hoofdstuk 6 wordt dit aan de hand van fotomateriaal, besproken voor bedrijven in de Utrechtse Waarden. Aansluitend wordt in deel 2 (zie figuur 1.3), hoofdstuk 7, de betekenis die de ruimtelijke omgeving heeft voor het functioneren van bedrijven en met welke locatie-, bedrijfs- persoons- en persoonlijkheidskenmerken dit samenhangt. Hiervoor zijn twintig semigestructureerde interviews afgenomen in de Utrechtse Waarden, onder twaalf ondernemers die buiten bedrijventerreinen gevestigd zijn en acht ondernemers die op bedrijventerreinen gevestigd zijn. Tot slot volgen in hoofdstuk 8 de conclusie, discussie en (beleids)aanbevelingen. In de scriptie wordt verwezen naar de bijlagen; tabellen, figuren en afbeeldingen die beginnen met de 'B' zijn terug te vinden in het aparte document met de bijlagen.



## 2 Spanning tussen omgeving en bedrijf in het landelijk gebied: een theoretisch kader

### 2.1 Inleiding

Geen enkel bedrijf kan volgens Atzema e.a. (2002) overleven zonder rekening te houden met de directe ruimtelijke omgeving. Om de reden hiervan te achterhalen, wordt in dit hoofdstuk relevante wetenschappelijke literatuur geanalyseerd aan de hand van deelvraag 1, 5 en 6.

1: *Welke betekenis hebben bedrijven voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving, volgens de wetenschappelijke literatuur?*

5: *Welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren volgens de wetenschappelijke literatuur?*

6: *Waar hangt, volgens de wetenschappelijke literatuur, de betekenis van de directe ruimtelijke omgeving voor bedrijven mee samen en waarom?*

Ondernemers laten zich volgens Pellenburg (1985) leiden door het belang dat zij hechten aan bepaalde locatiefactoren voor het functioneren van het bedrijf. Dit gebeurt doordat ondernemers bepaalde belangen hebben bij de vestigingsplaats op sociaal, economisch en ruimtelijk vlak. Dat het belang en de waardering van de ondernemer voor de ruimtelijke omgeving verschilt, maakt het interessant om te achterhalen welke bedrijfs-, locatie-, persoons- of persoonlijkheidskenmerken samenhangen met het functioneren van de lokale bedrijven.

Paragraaf 2.2 behandelt de begripsdefinitie van 'ruimtelijke kwaliteit'. In paragraaf 2.3 wordt wetenschappelijke literatuur geanalyseerd over de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving. Vervolgens wordt in paragraaf 2.4 gekeken naar de betekenis die de ruimtelijke omgeving heeft voor het bedrijfsfunctioneren. Paragraaf 2.6 gaat in op de locatiefactoren die een rol spelen voor het functioneren van bedrijven. Paragraaf 2.6 sluit af met de synthese van dit hoofdstuk, uitmondend in een conceptueel model en hypothesen in paragraaf 2.7.

### 2.2 Het begrip 'ruimtelijke kwaliteit'

In de periode na de Tweede Wereldoorlog had de opvatting over ruimtelijke kwaliteit betrekking op het verbeteren van het kwaliteitsniveau van de agrarische productie en de welvaart van de plattelandsbevolking (VROM-raad, 2011). Sinds de jaren tachtig behoort ruimtelijke kwaliteit tot één van de centrale doelen van het nationaal ruimtelijk beleid waardoor er pogingen zijn ondernomen om dit kwaliteitsbegrip te concretiseren. Om de discussie over ruimtelijke kwaliteit op gang te brengen heeft het (toenmalige) ministerie van VROM in 1988, ruimtelijke kwaliteit gedefinieerd als: *"Meer kwaliteit is van groot belang voor vele beleidsterreinen. Ook het ruimtelijk beleid zelf levert een eigen bijdrage aan de kwaliteit van ons stedelijk en landelijk gebied. Het ruimtelijk beleid is er op gericht de gebruikswaarde van een gebied te vermeerderen, de belevingswaarde te verhogen, en de toekomstwaarde te vergroten. De concrete invulling van die ruimtelijke kwaliteit zal daarbij van geval tot geval verschillen"* (Ministerie van VROM, 1988, zoals aangehaald in Reijndorp e.a., 1998, p.9).

Het (toenmalige) ministerie van VROM gaf aan dat ruimtelijke kwaliteit een balans is tussen drie waarden: de gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde (Hooimeijer e.a., 2001). De belevingswaarde heeft betrekking op de beeldkwaliteit, beleving en het gevoel van gebruikers van het gebied. Bij de gebruikswaarde gaat het om de mogelijkheden die de ruimte biedt in relatie tot gebruiks-eisen. De toekomstwaarde richt zich op de aanpasbaarheid van de ruimte aan toekomstige eisen van personen. Deze drie waarden en de samenhang hiertussen vormen de definitie van het begrip ruimtelijke kwaliteit. Hooimeijer e.a. (2001) hebben vervolgens het begrip ruimtelijke kwaliteit geprobeerd te operationaliseren (zie tabel 2.1). De sterkere rol die beleving is gaan spelen (als gevolg van de gestegen welvaart) betekent dat ruimtelijke kwaliteit niet meer los gezien kan worden van de beleving die mensen hebben van de omgeving. Met behulp van vier publieke belangen (economisch, sociaal, ecologisch en cultureel) hebben Hooimeijer e.a. (2001) aan ieder waarde begrippen gekoppeld die de onderlinge samenhang van de drie factoren zichtbaar wordt gemaakt. Vanuit economisch belang moeten

functies binnen een gebied goed op elkaar aansluiten. Sociaal belang heeft betrekking op het tegengaan van ongelijkheid tussen sociale groepen en regio's terwijl uit ecologisch belang, ecologische systemen in stand moeten blijven. Tot slot heeft cultureel belang betrekking op de aanwezigheid van ruimte voor verscheidenheid aan culturele en recreatieve activiteiten.

TABEL 2.1: ANALYSEKADER VOOR RUIMTELIJKE KWALITEIT.

	Economisch Belang	Sociaal belang	Ecologisch belang	Cultureel belang
<b>Gebruikswaarde</b>	Allocatie efficiëntie	Toegang	Externe veiligheid	Keuzevrijheid
	Bereikbaarheid	Eerlijke verdeling	Schoon milieu	Culturele verscheidenheid
	Stimulerende effecten	Inbreng	Water in balans	
	Gecombineerd gebruik	Keuzemogelijkheden	Ecologische structuur	
<b>Belevingswaarde</b>	Imago/uitstraling	Gelijkwaardigheid	Rust en ruimte	Eigenheid
	Aantrekkelijkheid	Verbondenheid	Schoonheid der natuur	Schoonheid der cultuur
		Sociale veiligheid	Gezonde leefomgeving	Contrastrijke omgeving
<b>Toekomstwaarde</b>	Stabiliteit en flexibiliteit	Iedereen aan boord	Ecologische voorraden	Erfgoed
	Agglomeratie	Sociaal draagvlak	Gezonde ecosystemen	Integratie
	Gebundelde aantrekkelijkheid			Vernieuwing

BRON: HOOIMEIJER E.A., 2001

### 2.3 Betekenis van bedrijven voor ruimtelijke kwaliteit en lokale economie

Natuur en economie worden vaak beschouwd als twee tegenpolen (De Boo, 2011). Maar volgens De Boo (2011) is de natuur niet tegengesteld is aan, maar juist een onderdeel is van de economie. Hier voegen Anema e.a. (2012) aan toe dat de ruimtelijke omgeving als één van de belangrijkste economische factoren moet worden beschouwd. De economie en de ruimtelijke omgeving lijken nauw met elkaar verbonden. In paragraaf 2.3 wordt aandacht besteed aan de betekenis van bedrijven voor de economische en hun directe ruimtelijke omgeving.

#### 2.3.1 Verrijking of verrommeling van de ruimtelijke kwaliteit

*Ruimtelijke kwaliteit en vooral ook het gebrek hieraan staat momenteel volop in de belangstelling. Zo is er veel aandacht voor 'verrommeling', voor de kwaliteit van het landschap, voor uitzichten vanaf autowegen, voor de invloed van groen op de gezondheid van mensen en voor recreatie in het boerenland (Janssen-Jansen e.a., 2009, p. 4).*

De interactie tussen fysisch-geografische, cultuurhistorische en ecologische aspecten beïnvloeden de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving en de manier waarop dit ontwikkelt. Projectontwikkelingen maken het bijna onvermijdelijk dat details in het landschap veranderen, aangezien hiervoor vaak het uitgraven of verhogen van het landschap nodig is (Gray, 1997). Zo beïnvloeden bedrijfsvestigingen ook de structuur van een gebied. Maar bedrijven beïnvloeden dit niet alleen op deze directe manier. Door de activiteiten die worden uitgevoerd door bedrijven is er ook een indirect effect op de landschapsstructuur en de belevingswaarde (één van de drie pijlers van ruimtelijke kwaliteit) op de langere termijn.

In Nederland is het zo dat bedrijven op voorhand, voordat zij zich willen vestigen of uitbreiden, worden ingedeeld op basis van milieu-indicatoren (Zaharia, 2012). Hierbij wordt gelet op de lokale gevolgen van activiteiten die bedrijven uitvoeren. In welke mate veroorzaken de activiteiten geur- of geluidsoverlast of hebben zij effect op maatschappelijke veiligheid in de directe omgeving? Op deze manier vindt een voorselectie plaats van de locatie waar verschillende bedrijven zich mogen vestigen om de belevingswaarde zo min mogelijk aan te tasten.

Waar het volgens Gray (1997) en Boothby (2000) om gaat is dat de waarde van de ruimtelijke kwaliteit van oudsher vanuit maatschappelijk en cultureel oogpunt worden beoordeeld. Subjectieve elementen zijn bepalend voor de belevingswaarde van een gebied en of ontwikkelingen gezien worden als verrommeling of een verrijking van het landschap.

Wanneer wordt landschapsontwikkeling door de mens ervaren als een verrommeling of een verrijking van het landschap? Verrommeling heeft betrekking op het steeds meer bebouwen van het landelijk gebied waardoor de horizon hier steeds vaker achter verdwijnt (RO-Web.nl, 2010). Verrijking daarentegen wordt gezien wanneer een verandering in het landschap van toegevoegde waarde is. De overeenkomst die de begrippen hebben is dat deze beide betrekking hebben op de belevingswaarde voor de mens van de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied (Bouma, 2007). Wanneer de belevingswaarde van het landschap wordt verbeterd door ontwikkelingen in het landschap wordt dit door de mens gezien als verrijking (Bouma, 2007). *“De essentie van ontwikkeling met kwaliteit is het zorgvuldig accommoderen van de ruimtevrage in lijn met bestaande of nieuwe patronen, zodat de ruimtelijke kwaliteit wordt ontwikkeld en verbeterd. Het gaat dus niet om het bevriezen van de ontwikkelingen”* (Bouma, 2007, p. 30). Wanneer ontwikkeling niet leidt tot ruimtelijke kwaliteit wordt er gesproken van verrommeling (Boothby, 2000).

Door onder andere economische ontwikkelingen neemt volgens Penker (2009) de ruimtelijke kwaliteit, en dan met name de gebruikswaarde van het gebied, toe. Gecombineerd ruimtegebruik en de bereikbaarheid van het gebied wordt op deze manier bevorderd. Niet zozeer de economische activiteit die plaatsvindt in een gebied tast te ruimtelijke kwaliteit aan; vooral de toenemende mobiliteitsstroom ziet Pellenbarg (2002) als de grootste uitdaging waarmee landschappen door de economische ontwikkelingen in de toekomst mee te maken krijgen. Naast de verkeersbewegingen worden ook bouwprojecten in het landelijk gebied als storend ervaren (Gray, 1997). Voorbeelden hiervan zijn; geluidsweringen, schuren of gebouwen. Dit zijn blijvende aanpassing in het landschap waardoor het de belevingswaarde van de gebruiker van het gebied beïnvloedt. Het belevingsonderzoek van Veeneklaas e.a. (2004) biedt een kader voor wat door mensen in het algemeen wel en niet gewaardeerd wordt in het landelijk gebied. Deze studie is uitgevoerd om de landschappelijke gevolgen van veranderingen in grondeigendom en grondgebruik te analyseren. In deze empirische studie is nagegaan of het feit dat het Nederlandse platteland verrommelt en verloedert, waar te nemen is. Gebleken is dat industriële activiteiten, niet-natuurlijke -, gebiedsvreemde - en opvallende elementen een negatieve invloed hebben op de belevingswaarde van de gebruiker en daardoor zorgen voor een verrommeling van het landschap (Veeneklaas e.a., 2004). Hiernaast speelt ook mee welke bouwmaterialen zijn gebruikt en in hoeverre de elementen worden onderhouden. De factoren die de belevingswaarde van de gebruiker van het landelijk gebied beïnvloedt, hebben betrekking op ieder niet-natuurlijk element (Veeneklaas e.a. 2004). Bijvoorbeeld de schaal en vorm die gebruikt worden voor bouwwerken is hier een voorbeeld van.

In een vervolgstudie hebben Veeneklaas e.a. (2006) concrete elementen benoemd die als storend worden ervaren en bijdragen aan de verrommeling van het landelijk gebied. Veeneklaas e.a. (2006) veronderstellen dat er geen duidelijkheid bestaat in de definiëring van het begrip ‘verrommeling’. In tabel 2.2 zijn elementen opgenomen die volgens gebruikers en bewoners van het Utrechtse Groene Hart voor verrommeling zorgen van het landelijk gebied. Van der Wulp e.a. (2009) voegen hieraan toe dat bedrijventerreinen, grote stallen en windturbines, de meest storende elementen zijn in het landelijk gebied. De beleving van de gebruiker, dat het landschap verrommeld is, neemt toe naar mate bedrijventerreinen groter zijn en meer in het zicht zijn geplaatst.

TABEL 2.2: STORENDE ELEMENTEN IN HET LANDELIJK GEBIED.

Landbouwgerelateerd	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Silo's</li> <li>• Bovenmaatse schuren</li> </ul>
Reclame/informatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reclameborden</li> </ul>
Recreatie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vakantieparken</li> </ul>
Niet-agrarische bedrijvigheid	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Loodsen</li> <li>• Fabrieken/industriële bedrijfsgebouwen</li> </ul>
Openbaar nut en infrastructuur	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Hoogspanningsleidingen/masten</li> <li>• Wegen (indien breed, hoog en opvallend)</li> <li>• Geluidswallen</li> </ul>
Wonen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Opvallende villa's (indien luxueus of armoedig)</li> </ul>

BRON: BEWERKING VAN VEENEKLAAS, 2006

### 2.3.2 Lokale economie

Lokale economie heeft betrekking op de spreiding van economische activiteiten over de ruimte op een laag schaalniveau, bijvoorbeeld een stad (Allaert, 2010). Om de betekenis van bedrijven voor de lokale economie te bestuderen wordt er vaak gekeken naar de lokale werkgelegenheid (Risselada & Folmer, 2012) en de arbeidsproductiviteit in de regio (Camp & Derks, 2005).

Waar hangt de betekenis van de bedrijven voor de lokale economie mee samen? De mate waarin ondernemers van toegevoegde waarde zijn voor de lokale economie hangt onder andere af van verschillende kenmerken van hun bedrijf. Zo blijkt de sector waarin het bedrijf actief is een rol te spelen in de mate waarin ondernemers de lokale economie stimuleren (Williams, 1994). Met name ondernemers in de private dienstverlening blijkt van toegevoegde waarde zijn voor de lokale omgeving aangezien zij hier hoofdzakelijk producten leveren en diensten verlenen. Net als bij de consumentendiensten, waarvan horeca en detailhandel deel uitmaken, heeft de private dienstverlening de lokale omgeving als afzetmarkt (Williams, 1994; Courtney & Errington, 2000). Webwinkels, waarbij uitsluiten via internetbestellingen kunnen worden gedaan, zijn een uitzondering op het idee dat ondernemers hoofdzakelijk producten en diensten verlenen aan de directe omgeving (Farag e.a., 2006). Dit heeft te maken met de toegankelijkheid van dergelijke winkels die voor iedereen even gemakkelijk is. Toch blijft een goede bereikbaarheid van toepassing voor de vestigingslocatie van webwinkels (Anderson e.a., 2003). Transportkosten worden geprobeerd zo laag mogelijk gehouden, hiervoor is onder andere een goede bereikbaarheid noodzakelijk: *“So long as goods must be delivered and complementary face-to-face interactions are stimulated by online interactions, distance will still matter. E-commerce may, however, have a significant effect on the spatial distribution of economic activities. Broadly speaking, the locational choices of firms and households depend on spatial patterns of accessibility”* (Anderson e.a., 2003, p. 415).

Het valt Courtney en Errington (2000) op dat niet alleen de sector een rol speelt bij de waarde die bedrijven hebben voor de lokale economie. De betekenis van bedrijven voor de lokale economie wordt mede bepaald door de bedrijfsgrootte en de leeftijd van het bedrijf. Met name ondernemers die actief zijn in de landbouwsector, zijn in de beginfase afhankelijk van de lokale omgeving (North & Smallbone, 1996). In het landelijk gebied speelt deze sector een belangrijke betekenis voor de lokale economie door de samenwerking die zij aangaan met andere bedrijven uit de omgeving. Net als de zelfstandigen ondernemers zonder personeel, zij zijn eerder geneigd om diensten en producten uit de omgeving te benutten voor het bedrijfsfunctioneren. Wanneer het in dit geval nationale-, multinationale of bedrijven betreft, is de economische visie gericht op een hoger schaalniveau dan de lokale omgeving. Dit heeft te maken met het productieniveau dat bij dergelijke ondernemingen vaak hoger ligt dan bij kleinere ondernemingen. Wanneer een bedrijf meer producten produceert (hoog productieniveau) heeft het gebied een grotere afzetmarkt nodig dan de lokale afzetmarkt. Dit sluit aan op het idee van Courtney en Errington (2000) dat bedrijven met een hoger productieniveau meer gericht is op een maximale afzetmarkt die ver buiten de eigen lokale omgeving rijkt. Dit betekent echter niet dat bedrijven met een afzetmarkt buiten de lokale omgeving minder betekenen voor de lokale economie. Door de inkoop van producten en diensten uit de lokale omgeving dragen zij hier op deze manier aan bij. Hiernaast erkent onder andere Williams (1996) dat het juist noodzakelijk is om niet alleen inkomsten te genereren uit de lokale omgeving: *“The ability of locally oriented activities to prevent income from leaking out of an area is as important to local economic development as the external income-generating function of export-oriented industries”* (Williams, 1996, p. 55). Een combinatie van bedrijven die op verschillende economische schaalniveaus actief zijn, hebben een positief effect op de economische vitaliteit van de lokale economie.

Bedrijven lijken niet geheel zelf te bepalen of zij hebben van toegevoegde waarde zijn voor de lokale economie. Volgens het Financieel Dagblad (2011) is in Nederland tegenwoordig een trend in gang gezet om de lokale bedrijven te stimuleren. Steeds meer gemeenten versoepelen de aanbestedingsregels om lokale bedrijven een opdracht te gunnen. Zeker in deze tijd van een economische crisis willen gemeentebesturen graag de lokale economie bevorderen om werkgelegenheid te creëren en behouden. Dit gebeurt sneller en effectiever wanneer projecten vanuit een gemeente bijvoorbeeld aanbesteed worden aan bedrijven uit de lokale omgeving in plaats van aan een bedrijf elders in het land.

### 2.3.3 *Synthese: betekenis van bedrijven voor de ruimtelijke kwaliteit en lokale economie*

Wanneer bedrijven zich vestigen in landelijk gebied wordt de landschapsstructuur aangetast. De beeldkwaliteit, beleving en het gevoel van de gebruikers van het gebied worden hierdoor beïnvloed. Economische ontwikkelingen in het landelijk gebied wordt door Bouma (2007), Boothby (2000) en Gray (1997) gezien als verrommeling, aangezien de belevingswaarde wordt aangetast door onder andere de bebouwing en de verkeersbewegingen die bedrijven genereren. Met name bedrijventerreinen, grote stallen en windturbines, worden door Van der Wulp e.a. (2009) beschouwd als hoofdoorzaak van de verrommeling van het landelijk gebied. Wanneer er zorgvuldig wordt omgegaan en de kwaliteit van het landschap is mogelijk de ruimtelijke kwaliteit hiervan te versterken.

De mate waarin bedrijven een betekenis hebben voor de lokale economie is afhankelijk van verschillende bedrijfskenmerken zoals de sector waarbinnen het bedrijf actief is, leeftijd, bedrijfs grootte. De kleinere bedrijven zijn afhankelijk van inputfactoren uit de omgeving. Net als jonge bedrijven proberen zij de transport- en productiekosten zo laag mogelijk te houden. Zo werken zij daarom vaker samen met bedrijven uit de omgeving en verschaffen zij werkgelegenheid voor de lokale bevolking. Met name ondernemers opgegroeid in de regio waar hun bedrijf gevestigd is zijn gericht op de directe omgeving om deze maximaal te betrekken bij het functioneren van het bedrijf.

## 2.4 *Betekenis van de ruimtelijke omgeving voor bedrijven: vier locatietheorieën*

De manier waarop economisch geografen kijken naar het ruimtelijk handelen van ondernemers is door de tijd heen veranderd. In de loop der tijd zijn locatietheorieën ontwikkeld die de relatie tussen de omgeving en bedrijf verklaren. Mariotti (2005) onderscheidt de volgende vier locatietheorieën; de (neo)klassieke, behaviorale, institutionele en evolutionaire locatietheorie.

Paragraaf 2.4 behandelt de vier locatietheorieën en hoe deze in verband staan met de ruimtelijke kwaliteit, gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde. Door de sterkere rol die beleving is gaan spelen in de maatschappij, betekent dat ruimtelijke kwaliteit niet meer los gezien kan worden van de beleving die mensen hebben van de omgeving. Om deze reden hebben Hooimeijer e.a. (2001) onderscheid gemaakt tussen economische, sociale, ecologische en culturele belangen zoals staat omschreven in paragraaf 2.2 (zie tabel 2.1, p. 14).

### 2.4.1 *(neo)Klassieke locatietheorie*

Met de ontwikkeling van de klassieke vestigingsplaatstheorie is aanzet gegeven om de vestigingsplaats van ondernemers te bepalen. De theorie van Von Thünen, over het agrarisch grondgebruik in Duitsland en industriële locatietheorie van Weber, worden door Pen (2002) gezien als traditionele voorbeelden van de klassieke locatietheorie. De meest kenmerkende opvatting van deze benadering is dat de beschikbaarheid van productiefactoren (arbeid, kapitaal en land) bepalend zijn voor de productiemogelijkheden van het bedrijf (Atzema e.a., 2002). Hierbij wordt uitsluitend gehandeld vanuit economisch belang waardoor de meest gunstige locatie voor een onderneming gebaseerd wordt op minimale transport- en productiekosten. Deze theorie staat bekend als de 'minimale kostenbenadering' of de *cost-minimizing school* (Pellenbarg, 1985). De producenten en consumenten handelen uitsluitend uit economische overweging en zijn volledig geïnformeerd (Meester, 1999). Dit wordt ook wel *economic man* of *homo economicus* genoemd.

De klassieke locatietheorie ligt ten grondslag aan de neoklassieke locatietheorie. Deze theorieën verschillen echter in vijf opzichten van elkaar (Atzema e.a., 2002). Er wordt in vergelijking met de klassieke locatietheorie (1) meer rekening gehouden met marktwerking en (2) meerdere markt vormen dan alleen volledige mededinging. Hiernaast (3) richt de neoklassieke theorie zich niet alleen op kostenminimalisering waardoor er (4) rekening wordt gehouden met interne schaalvoordelen. Wanneer de productie toeneemt, nemen de kosten per eenheid af. Tot slot (5) wordt er in de neoklassieke theorie rekening gehouden met meerdere productiefuncties per product. Hierdoor kan de ondernemer zelf kiezen voor de meest gunstige combinatie wat betrekking heeft op de toekomstwaarde van de ruimtelijke omgeving. Bij de centrale plaatsentheorie van Christaller (1933/1966) en het ruimtelijk duopolieprincipe van Hotelling (1929) wordt verwacht dat ondernemers rekening houden met andere bedrijven op de markt. Hiermee veronderstellen zij dat ondernemers zich bewust zijn van een toekomstperspectief.

Voor de ruimtelijke kwaliteit hebben deze locatietheorieën echter weinig oog. Zij zijn met name gericht op het economische aspect van de ruimtelijke omgeving. Hieruit kan worden opgemaakt dat de ruimtelijke kwaliteit in de (neo)klassieke locatietheorie ingegeven wordt door de mogelijkheden die de ruimte te bieden heeft in relatie tot de gebruikseisen van ondernemers. Deze theorieën sluit daarom aan op het economisch belang van de gebruikswaarde als allocatie efficiëntie, bereikbaarheid en stimulerende effecten, zijn van toepassing op de (neo)klassieke locatietheorie (zie tabel 2.3). Dit wordt bevestigd met het gegeven dat deze locatietheorie uitgaat van een zogeheten isotrope ruimte (Krugman, 1991). Hier worden variaties in de ruimtelijke omgeving zoals verschillen in landschap, infrastructuur en cultuur, weggelaten.

TABEL 2.3: ANALYSEKADER VAN DE GEBRUIKSWAARDE DIE AANSLUIT OP DE (NEO)KLASSIEKE LOCATIETHEORIE.

	Economisch Belang	Sociaal belang	Ecologisch belang	Cultureel belang
<b>Gebruikswaarde</b>	Allocatie efficiëntie	Toegang	Externe veiligheid	Keuzevrijheid
	Bereikbaarheid	Eerlijke verdeling	Schoon milieu	Culturele verscheidenheid
	Stimulerende effecten	Inbreng	Water in balans	
	Gecombineerd gebruik	Keuzemogelijkheden	Ecologische structuur	

BRON: BEWERKING VAN HOOIMEIJER E.A., 2001

#### 2.4.2 Behaviorale locatietheorie

De (neo)klassieke locatietheorie werd bekritiseerd door onder andere Hirschman (1985), Pred (1967) en Sen (1977). De *homo economicus* bestond in hun ogen helemaal niet. Consumenten en producenten handelen niet uitsluitend uit economische overwegingen. Zij zijn namelijk rationeel beperkt en niet volledig geïnformeerd. Pred (1967) heeft als reactie op de (neo)klassieke theorie, de behaviorale theorie ontwikkeld waarin persoonlijke beslissingen en rationele beperking van ondernemers centraal staan. In de behaviorale theorie wordt een bedrijf gezien wordt als een sociale organisatie (Atzema e.a., 2002).

In tegenstelling tot de (neo)klassieke locatietheorieën zijn in deze behaviorale benadering de niet-economische aspecten ook van belang (Meester, 1999). De nadruk wordt niet gelegd op de economische aspecten maar op de manier waarop ondernemers tot een (locatie)beslissing komen. De waarde van de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving lijkt hierdoor te worden ingegeven door de beleving van de ruimte ten opzichte van de verwachting van de ondernemer. Waar de gebruikswaarde bij de (neo)klassieke locatietheorie centraal staat, staat in de behaviorale locatietheorie juist de belevingswaarde centraal (zie tabel 2.4).

TABEL 2.4: ANALYSEKADER VAN DE BELEVINGSWAARDE DIE AANSLUIT OP DE BEHAVIORALE LOCATIETHEORIE.

	Economisch Belang	Sociaal belang	Ecologisch belang	Cultureel belang
<b>Belevingswaarde</b>	Imago/uitstraling	Gelijkwaardigheid	Rust en ruimte	Eigenheid
	Aantrekkelijkheid	Verbondenheid	Schoonheid der natuur	Schoonheid der cultuur
		Sociale veiligheid	Gezonde leefomgeving	Contrastrijke omgeving

BRON: BEWERKING VAN HOOIMEIJER E.A., 2001

#### 2.4.3 Institutionele locatietheorie

Zowel de (neo)klassieke als de behaviorale locatietheorieën zijn bekritiseerd vanwege het feit dat deze theorieën de consumenten en producenten zien als een actor die zelfstandig beslissingen maakt (McNee, 1958). Met deze kritiek heeft McNee (1958) aanzet gegevens tot een nieuwe denkwijze over de betekenis van de ruimte voor locatievestigingen waarin de consument en producent niet geheel zelfstandig keuzes maken (Brouwer e.a., 2004). Verondersteld wordt dat de spreiding van bedrijven in een gebied zijn ingegeven door maatschappelijke en culturele normen en waarden waar ondernemers zich aan aanpassen (Krumme, 1969).

In de institutionele locatietheorie zijn instituties, wetten en regels, van belang voor de locatiekeuze van een ondernemer. Locatiebeslissingen in de institutionele locatietheorie worden beschouwd als uiting van de investeringsstrategie van bedrijven (Mariotti, 2005). Hiermee wordt afstand

gedaan van het idee dat de ruimtelijke kwaliteit bepaald wordt door de gebruikswaarde of belevingswaarde van de omgeving zoals bij de (neo)klassieke en behaviorale locatietheorieën. Om het bedrijfsfunctioneren bevorderen zijn ondernemers gericht op het aanpassingsvermogen van hun directe ruimtelijke omgeving. Hiervoor is onder andere stabiliteit en flexibiliteit van normen en waarden en een sociaal draagvlak noodzakelijk (zie tabel 2.5). De waarde van de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving lijkt hierdoor te worden ingegeven door de toekomstwaarde van de ruimte ten opzichte van de verwachting van de ondernemer.

TABEL 2.5: ANALYSEKADER VAN DE TOEKOMSTWAARDE DIE AANSLUIT OP DE INSTITUTIONELE LOCATIETHEORIE.

	Economisch Belang	Sociaal belang	Ecologisch belang	Cultureel belang
<b>Toekomstwaarde</b>	Stabiliteit en flexibiliteit	Iedereen aan boord	Ecologische voorraden	Erfgoed
	Agglomeratie	Sociaal draagvlak	Gezonde ecosystemen	Integratie
	Gebundelde aantrekkelijkheid			Vernieuwing

BRON: BEWERKING VAN HOOIMEIJER E.A., 2001

#### 2.4.4 Evolutionaire locatietheorie

Nelson en Winter (1982) hebben in de jaren tachtig geprobeerd de dynamiek van economische verschijnselen te beschrijven. Deze theorie maakt in tegenstelling tot de voorgaande drie basistheorieën gebruik van inzichten en modellen die afkomstig zijn uit de evolutionaire biologie om de dynamiek van economische verschijnselen in een regio te verklaren. Doordat de evolutionair-economische denkbepelden zoals technologische innovatie en economische dynamiek steeds meer toegepast worden in de beleidswereld, is de theorie volgens Mariotti (2005) volop in ontwikkeling.

In deze theorie staat de evolutie en padafhankelijkheid van een bedrijf centraal (Louw e.a., 2009). De veronderstelling is dat ondernemers keuzes maken aan de hand van de kennis waarover zij beschikken, waarbij de ideale keuzes vaak niet worden genomen en er onbekende risico's een rol kunnen gaan spelen (Mariotti, 2005). Bij de evolutionaire locatietheorie speelt de ruimtelijke omgeving een andere rol dan bij de voorgaande basistheorieën. Om te overleven moeten bedrijven zich voortdurend aanpassen aan de omgeving, waarbij wet- en regelgeving, normen en waarden zelf ook continu aan verandering onderhevig zijn (Brinkman e.a., 2008). De omgeving wordt in de evolutionaire locatietheorie hoofdzakelijk gezien als productiemilieu waar het geheel van ruimtelijke condities van invloed is op de vestigingslocatie en het functioneren van dat bedrijf (Atzema e.a., 2002). Wanneer de gebruikswaarde en belevingswaarde zoals de bereikbaarheid, keuzevrijheid, allocatie efficiëntie en aantrekkelijkheid van de vestigingslocatie voldoende zijn om de onderneming te laten functioneren, is de ondernemer tevreden (zie tabel 2.6). De evolutionaire theorie veronderstelt dan ook dat mensen *satisficers* zijn, net als de behaviorale theorie. Hierdoor zijn dus ook suboptimale beslissingen in de evolutionaire locatietheorie mogelijk.

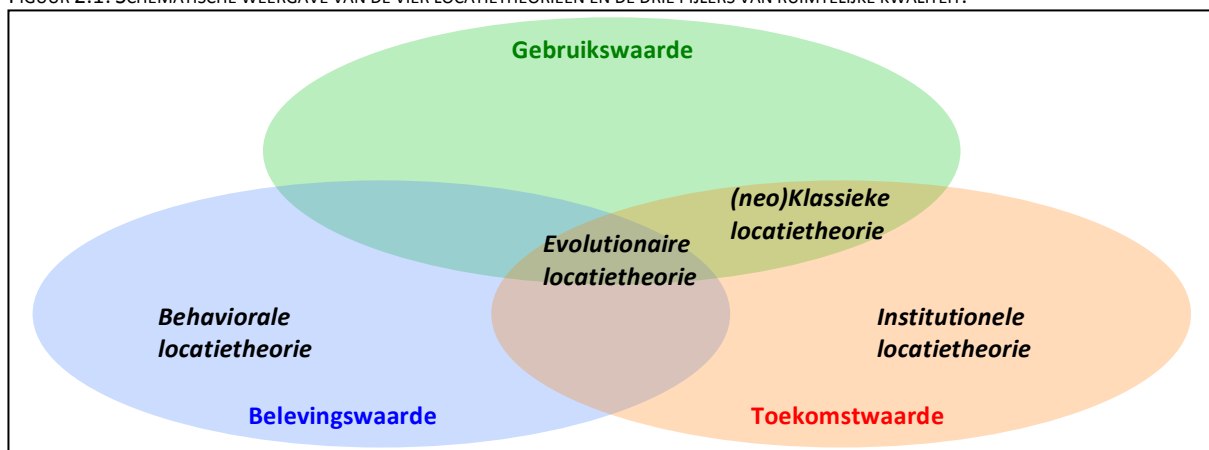
TABEL 2.6: ANALYSEKADER VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT DIE AANSLUIT OP DE EVOLUTIONAIRE LOCATIETHEORIE.

	Economisch Belang	Sociaal belang	Ecologisch belang	Cultureel belang
<b>Gebruikswaarde</b>	Allocatie efficiëntie	Toegang	Externe veiligheid	Keuzevrijheid
	Bereikbaarheid	Eerlijke verdeling	Schoon milieu	Culturele verscheidenheid
	Stimulerende effecten	Inbreng	Water in balans	
	Gecombineerd gebruik	Keuzemogelijkheden	Ecologische structuur	
<b>Belevingswaarde</b>	Imago/uitstraling	Gelijkwaardigheid	Rust en ruimte	Eigenheid
	Aantrekkelijkheid	Verbondenheid	Schoonheid der natuur	Schoonheid der cultuur
		Sociale veiligheid	Gezonde leefomgeving	Contrastrijke omgeving
<b>Toekomstwaarde</b>	Stabiliteit en flexibiliteit	Iedereen aan boord	Ecologische voorraden	Erfgoed
	Agglomeratie	Sociaal draagvlak	Gezonde ecosystemen	Integratie
	Gebundelde aantrekkelijkheid			Vernieuwing

BRON: HOOIMEIJER E.A., 2001

Kortom; de theorieën zijn te koppelen aan de drie pijlers van ruimtelijke kwaliteit; gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde. In figuur 2.1 is deze koppeling gevisualiseerd. De (neo)klassieke locatietheorieën sluit aan bij de gebruiks- en toekomstwaarde aangezien ondernemers handelen vanuit economisch belang. Voor de belevingswaarde hebben deze theorieën weinig oog aangezien bedrijven gevestigd zijn op de locatie waar de transport- en productiekosten het laagst zijn. Als reactie hierop is de behaviorale locatietheorie ontwikkeld waarin persoonlijke beslissingen van ondernemers centraal staan. De ruimtelijke kwaliteit wordt hier bepaald door de belevingswaarde van de ruimte ten opzichte van de verwachting van de ondernemer. In de institutionele locatietheorie zijn ondernemers gericht op de stabiliteit en flexibiliteit die afhankelijk zijn van de normen en waarden van een bepaald gebied. Aan de hand van wetten en regels beoordelen ondernemers de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving. Hierdoor lijkt alleen de toekomstwaarde een rol te spelen voor ondernemers. Met de evolutionaire locatietheorie is geprobeerd de dynamiek van economische verschijnselen in de ruimtelijke omgeving te beschrijven. Hier wordt uitgegaan van het idee dat beslissingen worden genomen in veranderende ruimtelijke structuren. Deze theorie maakt gebruik van verschillende denkbeelden uit de zowel de (neo)klassieke, behaviorale en institutionele locatietheorieën en heeft hierdoor betrekking op zowel de gebruiks-, belevings- als toekomstwaarde van een gebied.

FIGUUR 2.1: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE VIER LOCATIETHEORIEËN EN DE DRIE PIJLERS VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT.



## 2.5 Locatiefactoren en de ruimtelijke kwaliteit

Economisch geografen bestuderen de eisen die ondernemers stellen aan hun ruimtelijke omgeving. Naarmate bedrijven langer op een plek gevestigd zijn stellen ondernemers in de loop van tijd andere eisen aan hun omgeving, die continu aan verandering onderhevig is (Atzema e.a., 2002). Dit heeft betrekking op de bereikbaarheid, de aanwezigheid van natuurlijke hulpbronnen, arbeid of kapitaal en de omvang van de afzetmarkt. In deze paragraaf wordt ingegaan op de factoren die bepalend zijn voor de gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren.

### 2.5.1 Gebruikswaarde

Productiefactoren spelen volgens Xu e.a. (2009) een belangrijke rol voor bedrijven. In 1803 publiceerde Say (1880/2001) het boek *A Treatise on Political Economy* waarin Say aangeeft dat de productie van goederen en diensten verklaard wordt door de interactie tussen de locatienmerken arbeid, land en kapitaal. Deze kenmerken zijn bepalend voor het bedrijfsfunctioneren (Louw, 1998).

Met de productiefactoren, arbeid, land en kapitaal, geeft Say (1880/2001) aan dat de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving een hoofdrol speelt voor ondernemers bij het functioneren van het bedrijf. Volgens deze klassieke economische opvatting zijn de productiefactoren arbeid, land en kapitaal bepalend voor de productiemogelijkheden van bedrijven en indirect voor de economische vitaliteit van een regio. Weber (1909) erkende de productiefactoren maar legde in tegenstelling tot Say (1880/2001) meer nadruk op de economische aspecten van de ruimtelijke factoren, arbeid, land en kapitaal. De transport- en arbeidskosten speelden hierbij de hoofdrol aangezien de lokale factor agglomeratie hierop volgens Weber (1909) invloed heeft.



Naast de theorie over productiefactoren van Say (1880/2001) zijn onder andere Nicholson (1975) en Marshall (1890/1982), bezig geweest nieuwe productiefactoren te onderscheiden. Met de gedachte dat productiefactoren net als de locatietheorieën door de tijd heen veranderen, heeft Xu (2009) een theorie ontwikkeld genaamd *Six Forces of Essential Factors of Production*. Hierin veronderstelt hij dat zes krachten van invloed zijn op de productie van goederen en diensten. Arbeidskrachten, materiële krachten, financiële krachten, transport krachten, natuurkrachten en tijd krachten. In zijn gemoderniseerde opvatting van de (neo)klassieke locatietheorie houdt Xu zowel rekening met de drie basis productiefactoren. Hiermee refereert Xu (2009) naar de rol van bedrijfskenmerken in zijn theorie. Uit de zes factoren theorie kan geconcludeerd worden dat de aanwezigheid van de juiste factoren om producten of diensten te produceren, bepalend zijn voor het bedrijfsfunctioneren. Aangezien deze factoren niet voor ieder bedrijf gelijk zijn, ontstaat er vervolgens een spreiding van bedrijven in de fysieke ruimte (Xu, 2009).

### 2.5.2 Toekomstwaarde

Arbeid, land en kapitaal zijn volgens, Christaller (1933/1966), Isard (1956/1972), Marshall (1890/1982) en Porter (1996; 2000) niet de enige factoren van de ruimtelijke omgeving die invloed hebben op het bedrijfsfunctioneren. Om te verklaren in wat voor soort omgeving bedrijven het best functioneren, hebben zij de invloed op het bedrijfsfunctioneren van de afzetmarkt en aanwezigheid van andere bedrijven in de regio bestudeerd. Deze economische factoren hebben betrekking op de toekomstwaarde die ondernemers hechten aan hun directe ruimtelijke omgeving. Deze beïnvloeden namelijk de aanpasbaarheid van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren. Om deze reden is de centrale plaatsentheorie van Christaller (1933/1966) van toepassing op het onderdeel toekomstwaarde van de ruimtelijke kwaliteit. Hiermee is hij de grondlegger van de centrale plaatsentheorie waarin een verklaring wordt gezocht voor het aantal, de grootte en de locatie van marktgebieden (Gordon e.a., 2012). De ligging van marktgebieden werden door Christaller (1933/1966) verklaart aan de hand van afstanden tussen de producent en consument. Het ging niet om de absolute afstand maar om de zogenoemde economische afstand. Deze afstand wordt gemeten in tijd en geld. Voor het functioneren van het bedrijf waren ondernemers afhankelijk van de afstand die consumenten wilden afleggen en de prijs die zij voor het product wilden betalen.

De centrale plaatsentheorie van Christaller (1933/1966) heeft Isard (1956/1972) geprobeerd te verbeteren. Isard (1956/1972) betrok hiervoor het effect dat concentraties van industriële activiteit (Isard, 1956/1972). Deze agglomeratiekracht ziet Porter (1996; 2000) als hoofdfactor die bepalend is voor het toekomstperspectief van ondernemers voor het functioneren van het bedrijf. *“A cluster is a geographically proximate group of interconnected companies and associated institutions in a particular field, linked by commonalities and complementarities. The geographic scope of clusters ranges from a region, a state, or even a single city to span nearby or neighboring countries”* (Porter, 2000, p. 16). Bedrijventerreinen, waarbij bedrijven geografisch geclusterd zijn, bieden ondernemers de gelegenheid om een cluster te vormen met andere ondernemers waardoor het uitwisselen van kennis bevorderd kan worden.

Volgens Porter (2000) ontstaan clusters omdat hierdoor interactie plaatsvindt tussen ondernemers wat volgens Porter leidt tot de ultieme competitiviteit tussen bedrijven onderling. Bedrijventerreinen zijn in dit geval ideale locaties voor bedrijven om geografisch geclusterd te zijn. De locatie met betrekking tot het marktgebied en de nabijheid van andere bedrijven lijkt dus van belang te zijn voor het bedrijfsfunctioneren.

### 2.5.3 Belevingswaarde

In de afgelopen decennia zijn studies naar de spreiding van bedrijven in de ruimtelijke omgeving en de keuzes die ondernemers maken ten opzichte van de vestigingsplaats volgens Louw (1998) hoofdzakelijk gericht op het achterhalen van ruimtelijke voorkeuren en motieven van ondernemers. Louw (1998) veronderstelt dat niet alleen functionele factoren als, land, arbeid, kapitaal, en afzetmarkt invloed hebben op het functioneren van het bedrijf. Ook de waardering van de ondernemer van de ruimtelijke kwaliteit heeft volgens Louw (1998) invloed op het functioneren van de bedrijven.

De centrale plaatsentheorie van Christaller (1933/1966) of het cluster concept van Porter (2000) gaan uit van het belang dat ondernemers hechten aan de productie- of functionele eigenschappen van de ruimtelijke omgeving. Hierbij lijkt te worden uitgegaan dat de betekenis van de waardering die de ondernemer heeft voor de ruimtelijke omgeving geen rol speelt in het functioneren van het bedrijf. Juist de belevingswaarde van ondernemers voor de ruimtelijke omgeving gaat uit van de waardering voor hun directe ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf. Om verwarring over de begrippen waardering en belang te voorkomen worden deze in kader 2.1 toegelicht. Bepaalde locatiefactoren kunnen van belang zijn voor het bedrijfsfunctioneren maar dat betekent niet dat deze factoren ook gewaardeerd worden door de ondernemer zelf omdat het mogelijk afwijkt van zijn of haar voorkeur.

### Kader 2.1 Belang en waardering

Meester (1999) veronderstelt dat ondernemers zich bij de beoordeling van vestigingslocaties laten leiden door hun vestigingsplaatsvoorkeuren. Deze zijn gebaseerd op het 'belang' en de 'waardering' van locatiefactoren van de ondernemer. De begripsdefinities volgens het woordenboek (Vandale.nl, 2013) zijn:

#### **be-lang** (*het; o; meervoud: belangen*)

1. iets dat iemand raakt doordat zijn voordeel ermee gemoeid is of omdat het zijn gevoel van nieuwsgierigheid opwekt: *hij heeft er belang bij voordeel; belang in iets stellen*
2. betekenis: *een drukte van belang*

#### **waar-de** (*de; v; meervoud: waardes, waarden*)

1. betekenis in het economisch verkeer, als ruilmiddel: in waarde verminderen; *aanschaffingswaarde, aanschafwaarde, marktwaarde, nieuwwaarde, verkoopwaarde, winkelwaarde*
2. betekenis in morele, geestelijke, sociale enz. zin: *iemand in zijn (eigen) waarde laten* hem nemen en waarderen zoals hij is

Uit de volgende voorbeelden blijkt in welk opzicht de twee begrippen 'belang' en 'waardering' van elkaar verschillen.

- Een ondernemer kan een vestiging aan het water zeer 'waarderen', maar als het functioneren van het bedrijf hier niet door wordt beïnvloed is deze locatiefactor minder van 'belang'.
- Een vestiging in een woonwijk kan een ondernemer met een webwinkel 'waarderen' omdat het hier levendig is, dit is echter niet van 'belang' voor het functioneren van de webwinkel omdat voor de verkoop van goederen geen *face-to-face* contact nodig is.

Als gevolg van de kleine hoeveelheid studies naar ruimtelijke concentraties van ondernemers, waaronder bedrijventerreinen, is empirisch bewijs over het belang de belevingswaarde van de ruimtelijke omgeving schaars (Heebels & Van Aalst, 2010). Een van de studies naar de relatie tussen de locatiekeuze van creatieve ondernemers en de ruimtelijke kwaliteit is de studie van Smit (2011). In deze empirische studie is het vestigingsgedrag van ondernemers in de creatieve sector en de invloed van de visuele kwaliteit van woonwijken in westerse steden bestudeerd. Volgens Smit (2011) vestigen creatieve ondernemers zich op een locatie omdat zich hier de sociale en zakelijke netwerken bevinden. Smit (2011) veronderstelt dat visuele aspecten van de ruimtelijke omgeving een belangrijke rol speelt in het functioneren van het bedrijf. In haar (kwalitatieve) empirische studie zijn vier categorieën vastgesteld met elementen die creatieve ondernemers belangrijk vinden aan hun directe omgeving. (1) De vorm van het (stedelijk) landschap, (2) architectuur, (3) waterfronten, en (4) een variatie van oude en nieuwe gebouwen. Het stedelijk ontwerp en de aanwezigheid van natuurlijke elementen in de ruimtelijke omgeving zijn bepalend voor het aanzien van de wijk.

Hiernaast veronderstelt Smit (2011) dat de uitstraling van de lokale omgeving om drie redenen invloed heeft op het functioneren van het bedrijf. In eerste instantie vonden de ondernemers een aantrekkelijke omgeving belangrijk omdat zij hier klanten ontvangen. De ruimtelijke omgeving dient dan als een soort visitekaartje voor het bedrijf (Heebels & Van Aalst, 2010). Ten tweede is het van belang dat de ruimtelijke omgeving een inspirerende omgeving moest zijn waardoor een bijdrage werd geleverd aan de arbeidsprestaties (Smit, 2011). Met name ondernemers die langer op een plek gevestigd zijn, vinden de omgeving als visitekaartje van belang, in tegenstelling tot jonge bedrijven (Heebels & Van Aalst, 2010).

Ten derde draagt, volgens de ondernemers, het imago van de lokale omgeving bij aan het imago van het bedrijf.

Wat ondernemers van hun directe ruimtelijke omgeving nodig hebben voor het functioneren van het bedrijf, verschilt per ondernemer en heeft onder andere te maken met de leefstijl van de ondernemer (Jansen, 2010). Het begrip 'leefstijlen' kan het best gedefinieerd worden als: "[...] a lifestyle is a description of the behaviours selected by individuals on the basis of taste, preferences, motivation, and value systems" (ReUrbA, 2006, p. 6).

De leefstijlenbenadering van Jansen (2010) is ontwikkeld om de ruimtelijke voorkeuren van ondernemers te bepalen en te achterhalen wat de ruimtelijke omgeving kan betekenen in het functioneren van het bedrijf. Jansen (2010) heeft geprobeerd bedrijven in te delen in leefstijlen, dit moet echter genuanceerd worden. "A firm is a legal entity - one that signs contracts with its suppliers, distributors, employees and often customers. It is also an administrative entity, for if there is a division of labour within the firm, or it carries out more than a single activity, a team of managers is needed to coordinate and monitor these different activities" (Chandler, 1992, p. 483). Bedrijven bestaan uit verenigingen van personen die de rechtsbevoegdheid hebben namens de eigenaar van de bedrijven (Chandler, 1992). Het zijn dus niet bedrijven maar ondernemers die verantwoordelijk zijn voor de beslissingen die worden genomen voor het functioneren van het bedrijf. Hoewel Jansen (2010) zijn studie heeft gericht op de leefstijlen van bedrijven kan dit worden dus opgevat als 'leefstijlen van ondernemers'. Jansen (2010) heeft aan de hand van interviews met ondernemers de leefstijlen van deze ondernemers bepaald. Dit zijn de volgende leefstijlen: Doeners, Zakelijken, Eigenzinnigen, Jagers en Jonge Honden (zie tabel 2.7).

TABEL 2.7: DE RUIMTELIJKE VOORKEUREN EN LEEFSTIJLEN VAN ONDERNEMERS OP GEBOUW-, BLOK EN WIJKNIVEAU.

	Gebouw	Blok	Wijk
<b>Doeners</b>	Functioneel en eenvoudig	Beperkte behoefte aan groeimogelijkheden	Wijkimago van ondergeschikt belang
<b>Zakelijken</b>	Representatief, voorspelbaar	Imago moet degelijk, zakelijk	Wijkimago moet zakelijk en netjes zijn
<b>Eigenzinnigen</b>	Verassend en onverwacht.	Diversiteit van functies gewenst.	Voorkeur voor levendige omgeving
<b>Jagers</b>	Duurzaamheid ondergeschikt	Omgeving met hoogwaardige uitstraling	Voorkeur hoogwaardig openbaar groen
<b>Jonge Honden</b>	Dynamisch, ad-hoc en hip.	Behoeft aan dynamische omgeving	Wijkimago van ondergeschikt belang

BRON: BEWERKING VAN JANSEN, 2010

De leefstijlen verschillen niet alleen van elkaar wat betreft eigenschappen, iedere leefstijl heeft zijn unieke ruimtelijke voorkeur op gebouw-, blok- en wijkniveau (zie tabel 2.7). De ruimtelijke voorkeur van de Doeners heeft betrekking op de functionaliteit hiervan, waardoor de vestigingslocatie kan uitlopen van een zolderkamertje tot een ruimte op een bedrijventerrein. De Jagers daarentegen hebben een voorkeur voor een economische toplocatie.

#### 2.5.4 Synthese: relevante locatiefactoren voor het functioneren van het bedrijf

Locatietheorieën zijn gebaseerd te zijn op het belang dat wordt gehecht aan verschillende locatiefactoren uit de ruimtelijke omgeving. Deze zijn te onderscheiden in 'harde' en 'zachte' locatiefactoren (Meester & Pellenbarg, 1986). Aangenomen wordt dat deze factoren tijdens het functioneren van het bedrijf continu door de ondernemers worden beoordeeld.

##### 'Harde' locatiefactoren

Harde locatiefactoren zijn traditionele vestigingsplaatsfactoren zoals een goed toegankelijke infrastructuur, lage huur, voldoende parkeerplaatsen en dergelijken. Deze traditionele vestigingsplaatsfactoren zijn locatiefactoren die het bedrijfsfunctioneren direct beïnvloeden (Van Oosteren e.a., 2008). Met name de gebruikswaarde en toekomstwaarde lijken gebaseerd te zijn op 'harde' locatiefactoren.

### 'Zachte' locatiefactoren

Zachte locatiefactoren daarentegen hebben betrekking op niet-economische aspecten. Zachte locatiefactoren hebben betrekking op de factor 'binding met de eigen regio' waartoe allerlei historische en persoonlijke motieven behoren waar de belevingswaarde van de eigen ruimtelijke kwaliteit op gebaseerd wordt. Voorbeelden hiervan zijn; een natuurlijke omgeving, de aanwezigheid van kennis en het imago van de regio (Rainisto, 2003). Net als Meester (1986) is ook Porter (1998) overtuigd dat zachte factoren in toenemende mate een rol spelen bij bedrijfsfunctioneren.

Aan de hand van de literatuurstudie, naar meest relevante locatiefactoren die in de studies naar voren zijn gekomen, van onder andere Porter (1998), Rainisto (2003), Pellenburg (1985), Meester en Pellenburg (1986) en Hanemaaijer en Rekkers (1998) is tabel 2.8 samengesteld. De meest relevante locatiefactoren volgens ondernemers zijn onderverdeeld in 'harde' en 'zachte' locatiefactoren.

TABEL 2.8: RELEVANTE LOCATIEFACTOREN ONDERSCHIEDEN IN 'HARDE' EN 'ZACHTE' FACTOREN.

'Harde' locatiefactoren	'Zachte' locatiefactoren
Bereikbaarheid over de weg	Representativiteit gebouw
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	Representativiteit omgeving
Parkeermogelijkheden	Aantrekkelijk omgeving
Laad- en losmogelijkheden op terrein	Landschappelijke schoonheid
Beschikbaarheid opgeleid personeel	Imago van de ruimtelijke omgeving
Huurprijs- of grondprijsniveau	Recreatiemogelijkheden
Nabijheid grote stad	Lokale culturele bezienswaardigheden
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	Gevoel van veiligheid in openbare ruimte
	Mentaliteit bevolking

## 2.6 Synthese

Deze literatuurstudie is uitgevoerd om antwoord te geven op de deelvragen 1, 5 en 6:

1: *Welke betekenis hebben bedrijven voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving, volgens de wetenschappelijke literatuur?*

5: *Welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren volgens de wetenschappelijke literatuur?*

6: *Waar hangt, volgens de wetenschappelijke literatuur, de betekenis van de directe ruimtelijke omgeving voor bedrijven mee samen en waarom?*

Uit de literatuurstudie is gebleken dat bedrijven zowel een verrommeling al verrijking zijn van de ruimtelijke omgeving. Mede door de activiteiten die hier worden uitgevoerd en de verkeersbewegingen die hierdoor op gang worden gebracht, lijkt echter wel dat de belevingswaarde van de bewoner wordt aangetast. Hiernaast worden de gebruiks- en toekomstwaarde van het landelijk gebied wel bevorderd. Ondernemers houden het gebied economisch vitaal door te zorgen voor werkgelegenheid voor de lokale bevolking. Hiernaast verzorgen, met name ondernemers uit het midden- en kleinbedrijf, voor elkaars inputfactoren voor het bedrijfsfunctioneren.

De evolutionaire locatietheorie is de meest dynamische theorie omdat deze theorie verschillen de elementen van zowel de (neo)klassieke, behaviorale en institutionele locatietheorieën bevat. Hierdoor sluit de evolutionaire locatietheorie dan ook aan op alle drie de pijlers van ruimtelijke kwaliteit; gebruiks- en toekomst en belevingswaarde.

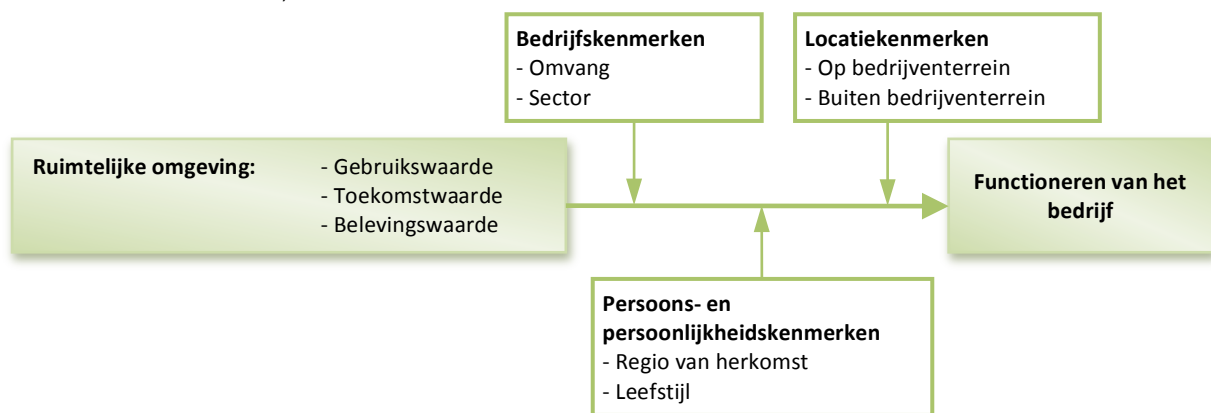
Bedrijfskenmerken zijn volgens Pen (2002) bepalend voor de ruimtelijk-economische keuzes die ondernemers maken. De sector waarin het bedrijf opereert, de omvang en de leeftijd van het bedrijf, beïnvloeden het belang van locatiefactoren (Pen, 2002). Ook bedrijfsexterne factoren zoals rust, ruimte, openbaar groen, bereikbaarheid en de grootte van de beschikbare bedrijfsruimte, kunnen bepalend zijn voor het functioneren van het bedrijf (Atzema e.a., 2002).

Ondernemers ontwikkelen een bepaalde leefstijl waarbij persoonlijke afwegingen vaak zwaarder wegen dan economische afwegingen. Dahl en Sorenson (2009) beweren dat persoonlijkheidskenmerken van de ondernemer meer invloed hebben op het bedrijfsfunctioneren dan de kenmerken van het bedrijf. Dit sluit aan bij de behaviorale en evolutionaire theorie waarin ondernemers worden beschouwd als *satisficer*. Een ondernemer is in dit opzicht dan ook gevestigd op de locatie waar hij of zij tevreden mee is. Met andere woorden, de locatiefactoren die van belang zijn voor een ondernemer zijn afhankelijk van de bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken.

## 2.7 Conceptueel model en hypothesen

In het conceptueel model (zie figuur 2.2) is de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven weergegeven. Door middel van een analyse wordt er antwoord gegeven op deel 2 van deze studie: *'Welke betekenis heeft de Utrechtse Waarden voor het functioneren van lokale bedrijven?'*. In eerste instanties wordt antwoord gegeven op deel 1: *'Welke betekenis hebben bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart/de Utrechtse Waarden?'*. Dit gebeurt op beschrijvende wijze.

FIGUUR 2.2: CONCEPTUEEL MODEL, DE BETEKENIS VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT VOOR HET FUNCTIONEREN VAN HET BEDRIJF.



Uit de wetenschappelijke literatuur blijkt dat de bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken die in het conceptueel model zijn weergegeven, van invloed zijn op de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren. Onderstaand worden vijf hypothesen weergegeven die uit het conceptueel model kunnen worden afgeleid:

- 1: Volgens ondernemers die zijn opgegroeid in de regio van de vestigingslocatie, heeft de ruimtelijke kwaliteit een grotere invloed op het bedrijfsfunctioneren dan volgens ondernemers die hier niet zijn opgegroeid.
- 2: Hoe groter het bedrijf, hoe meer waarde er wordt gehecht aan gebruiks- en toekomstwaarde voor het bedrijfsfunctioneren.
- 3: De belevingswaarde is voor het functioneren van bedrijven in de kennisintensieve sectoren, belangrijker dan voor bedrijven uit andere sectoren.
- 4: De invloed van de ruimtelijke kwaliteit op het bedrijfsfunctioneren wordt door ondernemers buiten bedrijventerreinen, groter ervaren dan door ondernemers gevestigd op bedrijventerreinen.
- 5: De invloed van de toekomst- en belevingswaarde voor het bedrijfsfunctioneren is volgens Eigenzinnigen groter dan volgens ondernemers met de leefstijl Doener.

Naast een analyse van de leefstijlen wordt ook de waardering versus het belang van 'harde' en 'zachte' locatiefactoren bestudeerd. Zo blijkt uit de literatuur dat het belang van 'harde' en 'zachte' locatiefactoren door ondernemers als groter wordt ervaren dan de waardering van 'harde' en 'zachte' voor het bedrijfsfunctioneren.



## 3 Bedrijvigheid in het Utrechtse Groene Hart: opzet en methode van empirisch onderzoek

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt de opzet van het empirisch deel van het onderzoek omschreven. Tevens wordt hier uitgelegd voor welke onderzoeksmethoden is gekozen en welke data is hiervoor gebruikt.

Het onderzoeksgebied het Utrechtse Groene Hart bestaat uit negen gemeenten; De Ronde Venen, Lopik, Montfoort, Oudewater, Stichtse Vecht, IJsselstein, de Bilt, Vianen en Woerden. Hier heeft met name deel 1 van deze empirische studie betrekking op. Om in deel 2 van deze studie, grote variatie in de ruimtelijke kwaliteit te voorkomen is er gekozen om ondernemers in het deelgebied de Utrechtse Waarden te interviewen. Dit gebied bestaat uit de gemeenten; Montfoort, Oudewater, Stichtse Vecht, IJsselstein. Wanneer er in deze studie gesproken wordt over bedrijven in het Utrechtse Groene Hart en de Utrechtse Waarden, heeft dit uitsluitend betrekking op bedrijven op en buiten bedrijventerreinen (zie bijlage 1) die buiten de stads- of dorpskernen liggen. Bedrijventerreinen binnen deze bebouwde kernen, worden niet opgenomen in deze studie omdat zij niet direct in contact staan met het landelijk gebied.

Paragraaf 3.2 gaat in op de twee onderzoeksvormen waar in deze studie gebruik van wordt gemaakt: kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden. In paragraaf 3.3 wordt besproken welke methodes toegepast zijn om de verkregen data te analyseren. De respons wordt beschreven in paragraaf 3.4. De betrouwbaarheid en validiteit van de data is beschreven in paragraaf 3.5. Paragraaf 3.6 sluit af met de operationalisering van de variabelen die in deze studie worden gebruik.

### 3.2 Kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden

De empirische studie wordt aan de hand van *mixed methods* uitgevoerd: een combinatie van kwantitatieve en kwalitatieve data-analyse om antwoord te geven op de centrale onderzoeksvraag:

*Wat betekenen lokale bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving en welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, en verschilt dit tussen bedrijven die gevestigd zijn op en buiten bedrijventerreinen?*

Deze centrale hoofdvraag die over de wederzijdse relatie gaat, is opgesplitst in twee delen:

Deel 1: Welke betekenis hebben bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart/de Utrechtse Waarden?

Deel 2: Welke betekenis heeft de Utrechtse Waarden voor het functioneren van lokale bedrijven?

Door middel van een kwantitatieve data-analyse wordt antwoord gegeven op deelvraag 2:

*2: Welke bijdragen hebben bedrijven, gevestigd op en buiten bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart, voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving?*

De kwantitatieve data-analyse is een onderzoeksmethode waar cijfermatig inzicht wordt verkregen waarmee antwoord wordt gegeven op vragen die in termen van aantallen en hoeveelheden worden uitgedrukt (Bryman, 2012). Het doel hiervan is om inzicht te krijgen in het aantal bedrijven per gemeente, sector en aantal banen die zij verschaffen. Er is gekozen voor de kwantitatieve onderzoeksmethode omdat deze geschikt is om een overzicht te creëren van de 7.536 (2012) bedrijven in het Utrechtse Groene Hart over de periode 2003-2012. Deze onderzoeksgegevens zijn afkomstig uit het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (PAR) van de provincie Utrecht (2013). Van de 7.536 (zie figuur B2.2) bedrijven in 2012 zijn er 5.599 op en 1.937 bedrijven buiten bedrijventerreinen gevestigd in het Utrechtse Groene Hart. De Utrechtse Waarden telt 1.563 op en 608 buiten bedrijventerreinen (zie figuur B3.2).

In tegenstelling tot de kwantitatieve onderzoeksmethode is de kwalitatieve onderzoeksmethode gericht op woorden of beelden in plaats van cijfers en aantallen (Bryman, 2012). Deze methode is dus geschikt om de betekenis van de Utrechtse Waarden voor het bedrijfsfunctioneren te achterhalen. Hierbij wordt namelijk aandacht besteed aan de achtergrond van de betekenis van hun ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf en redenen die ondernemers hiervoor hebben. Door middel van een kwalitatieve data-analyse wordt er antwoord gegeven op deelvraag 3 en 4:

3: *In hoeverre dragen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen bij aan de lokale economie van de Utrechtse Waarden?*

4: *Welke betekenis hebben bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving in de Utrechtse Waarden?*

Vervolgens wordt er door middel van deze data-analyse ook antwoord gegeven op deelvraag 7 en 8:

7: *Op welke manier heeft de kwaliteit van de directe ruimtelijke omgeving betekenis voor het functioneren van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden?*

8: *In hoeverre hangen bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken samen met de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren voor bedrijven op en buiten bedrijventerreinen?*

Kwalitatieve data is verzameld door interviews onder twintig ondernemers, acht op en twaalf buiten bedrijventerreinen, in de Utrechtse Waarden. Een semigestructureerd interview bevat een aantal vooraf bepaalde vragen waarna er speling is in het verloop van het interview (zie bijlage 4). De mogelijkheid bestaat om de volgorde waarop de vragen gesteld worden om te draaien of aan te passen, afhankelijk hoe het interview verloopt. Tevens kan er worden afgeweken van vragen waardoor informatie verkregen wordt waar geen vraag over wordt gesteld (Bryman, 2012).

### 3.3 Wetenschappelijke methoden en werkwijzen

Voor de beantwoording van de deelvragen is er een *deskresearch* en een data-analyse uitgevoerd en zijn er twintig interviews afgenomen met ondernemers en vervolgens geanalyseerd. Deze onderzoeksmethoden zijn gekozen om een zo efficiënt mogelijke analyse te kunnen waarborgen gezien de beschikbare hoeveelheid tijd en het doel van deze studie. Hiernaast zijn er twee interviews afgenomen met experts die gespecialiseerd zijn in ruimtelijke economie, met dhr. Jansonius van de Kamer van Koophandel Midden-Nederland en mevr. Schepers en mevr. Gabriel van de Gemeente Woerden (zie bijlage 5).

Voorafgaand aan de empirische studie is een *deskresearch* uitgevoerd waarbij is gekeken naar de begripsdefinitie van ruimtelijke kwaliteit en de samenstelling van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart. Deze *deskresearch* draagt bij aan het in kaart brengen van de wisselwerking tussen bedrijven en hun directe ruimtelijke omgeving. Er is voor deze studie gebruikt gemaakt van onder andere; WOt-rapporten (Veeneklaas, 2004; 2006; Van der Wulp, 2009), SER-rapportage (2001), VROM-beleidsdocumenten (2001; 2009; 2011) en wetenschappelijke literatuur.

De PAR-gegevens (Provincie Utrecht, 2013) maken het mogelijk om veranderingen van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart weer te geven over de periode 2003-2012. Hierdoor is de economische betekenis aan de hand van het aantal banen in het Utrechtse Groene Hart inzichtelijk gemaakt. Op basis van het PAR wordt er een overzicht gemaakt van alle bedrijven, op en buiten bedrijventerreinen, in het Utrechtse Groene Hart Door middel van het statistische computerprogramma SPSS. Op basis van de postcodes op niveau 6 zijn bedrijven geselecteerd die gevestigd zijn in het Utrechtse Groene Hart op of buiten bedrijventerreinen, bedrijven binnen stads- en dorpsgrenzen zijn hiermee buiten beschouwing gelaten. Hiervoor is gebruik gemaakt van het computerprogramma MapInfo.

Voor het verzamelen van de kwalitatieve data is er gekozen voor een semigestructureerd interview aangezien deze met een inhoudsanalyse met behulp van het computerprogramma NVivo geanalyseerd kan worden. Bij ieder interview is goedkeuring gevraagd aan de ondernemer om het interview door middel van opnameapparatuur op te nemen. In negentien van de twintig gevallen was dit geen probleem. Achteraf zijn de bijbehorende tabellen waaruit blijkt welke leefstijl de ondernemer heeft, welke locatiefactoren zij belangrijker vinden dan waarden en wat hun economische waarde is voor de Utrechtse Waarden, door de ondernemers ingevuld (zie bijlage 6) en zijn de interviews woordelijk getranscribeerd (zie bijlage 7).

Tot slot zijn er van de directe ruimtelijke omgeving van de twintig ondernemers meerdere foto's gemaakt (zie bijlage 8) die in samenwerking van dhr. Stroeken, stedenbouw- en landschapsarchitect bij Terra Incognita, zijn geanalyseerd op de kwaliteit van de omgeving van het bedrijf. Hierbij is onder andere gelet op de landschapsstructuur, inpassing van het bedrijf in de omgeving, in de schaal, maat en de opzet van het bebouwingslint.



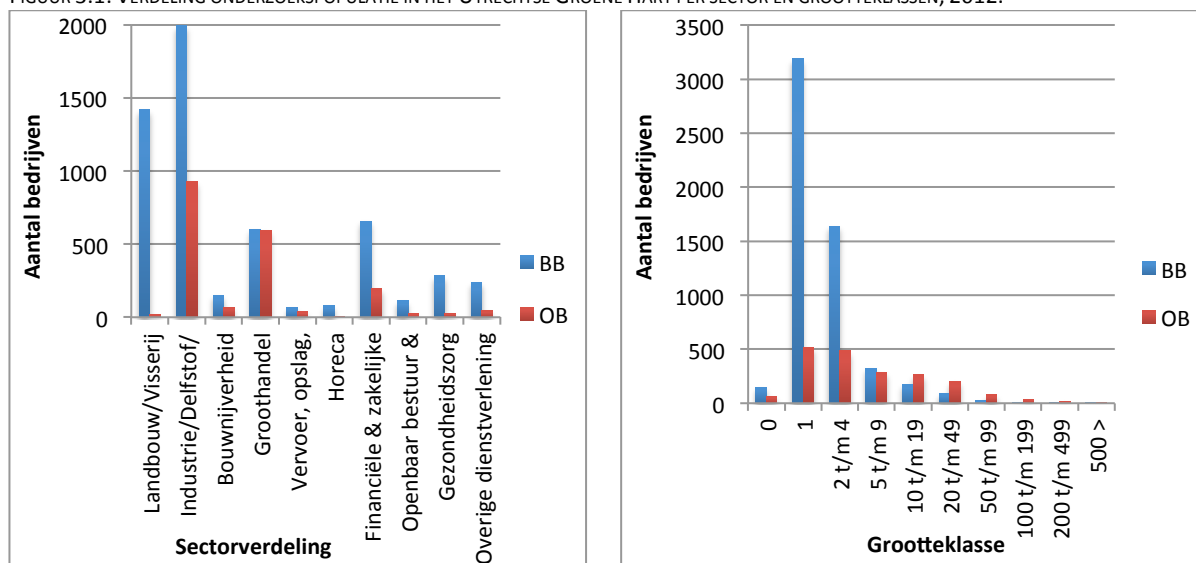
### 3.4 Respons

In eerste instantie is er een analyse uitgevoerd met gegevens van iedere bedrijf gevestigd in het Utrechtse Groene Hart, op of buiten bedrijventerreinen. Vervolgens zijn ondernemers in de Utrechtse Waarden benaderd om deel te nemen aan deze studie.

#### 3.4.1 Data-analyse

De onderzoekspopulatie voor de data-analyse bestaat uit alle ondernemers op (OB) en buiten (BB) bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart (zie figuur 3.1). In het Utrechtse Groene Hart zijn ondernemers in de sector industrie oververtegenwoordigd, dit geldt zowel voor ondernemers op als buiten bedrijventerreinen. De grootste groep ondernemers is zelfstandig en heeft geen personeel in dien, ook dit geldt zowel voor ondernemers op als buiten bedrijventerreinen (zie figuur 3.1).

FIGUUR 3.1: VERDELING ONDERZOEKSPOPULATIE IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR EN GROOTTEKlassen, 2012.



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

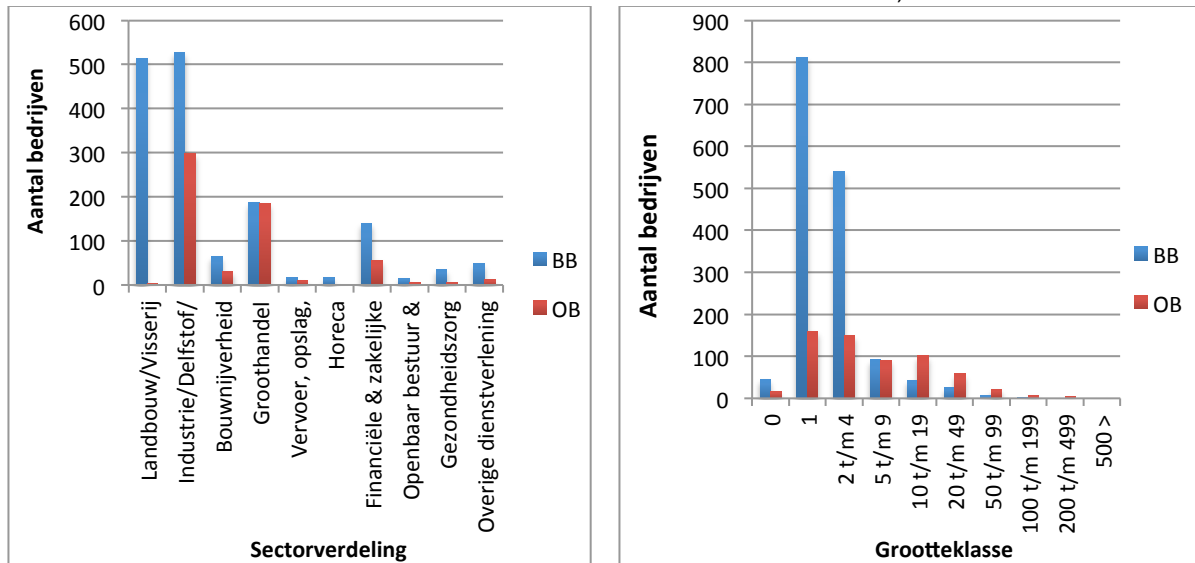
Deze data is verkregen door middel van het PAR van de provincie Utrecht (2013). De data in dit register is verkregen door een werkgelegenheidsenquête die al sinds 1985 ieder voorjaar wordt afgenomen. Door middel van deze jaarlijkse enquête onder (bijna) alle bedrijven en instellingen wordt informatie over de werkgelegenheid in de provincie Utrecht verzameld (Provincie Utrecht, 2013). Hiernaast worden vestigingsgegevens als adres, postcode en huisnummer, maandelijks bijgehouden. Het PAR geeft echter geen representatief beeld van alle bedrijven in het Utrechtse Groene Hart aangezien ondernemers niet verplicht zijn deze werkgelegenheidsenquête in te vullen (Utrecht Buurtmonitor, 2013). Hierdoor kunnen vraagtekens gezet worden bij de vraag of het PAR over alle informatie beschikt.

Tot en met het jaar 2008 registreerden de provincie Utrecht geen individuele landbouwbedrijven. Dit zijn landbouwbedrijven die onafhankelijk zijn en dus een zelfstandigen bedrijfsvoering organiseren (Slot, 1975). Vanaf 2009 is hier verandering in gekomen. Via een externe bron heeft de provincie het volledige adressenbestand van alle bedrijven in de provincie Utrecht aangeschaft. Het werd dus mogelijk de individuele landbouwbedrijven op te nemen in het PAR. In dit geval worden in deze studie de veranderingen in de periode 2003-2008 apart van de veranderingen in de periode 2009-2012 besproken.

#### 3.4.2 Interviews

De onderzoekspopulatie voor de interviews bestaat uit alle ondernemers op en buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden (zie figuur 3.2). Met name buiten bedrijventerreinen zijn de ondernemers in de Utrechtse Waarden werkzaam in de sectoren landbouw en industrie. Ondernemers op bedrijventerreinen daarentegen zijn hoofdzakelijk werkzaam in de sectoren industrie en groothandel. Zowel op als buiten bedrijventerreinen zijn de meeste ondernemers zzp'ers (zie figuur 3.2).

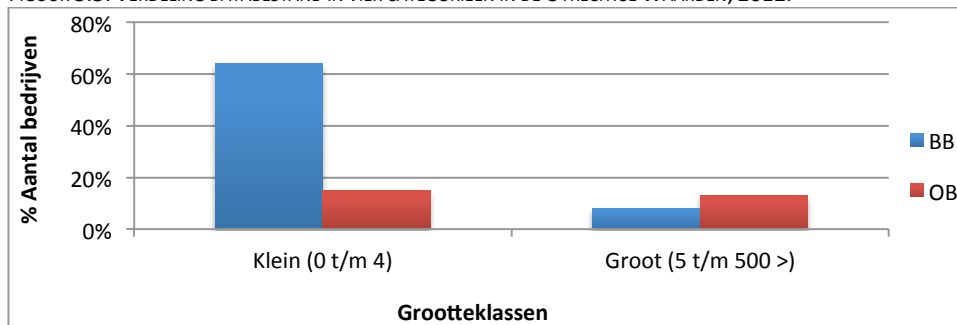
FIGUUR 3.2: VERDELING ONDERZOEKPOPULATIE IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR EN GROOTTEKlassen, 2012.



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Uit de literatuurstudie is gebleken dat de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf afhankelijk is van zowel bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken (zie §2.4, p. 17). Het is daarom noodzakelijk om verschillende ondernemers met verschillende bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken onderdeel te laten zijn van deze empirische studie. Aangezien het PAR (Provincie Utrecht, 2013) alleen over bedrijfs- en locatiekenmerken beschik is het databestand opgedeeld in vier categorieën; (1) kleine bedrijven op bedrijventerreinen, (2) grote bedrijven op bedrijventerreinen, (3) kleine bedrijven buiten bedrijventerreinen en (4) grote bedrijven buiten bedrijventerreinen (zie figuur 3.3). In dit geval worden onder kleine bedrijven, bedrijven verstaan met minder dan vijf werknemers in loondienst. Bedrijven met vijf of meer werknemers in loondienst, vallen hier in de categorie grote bedrijven.

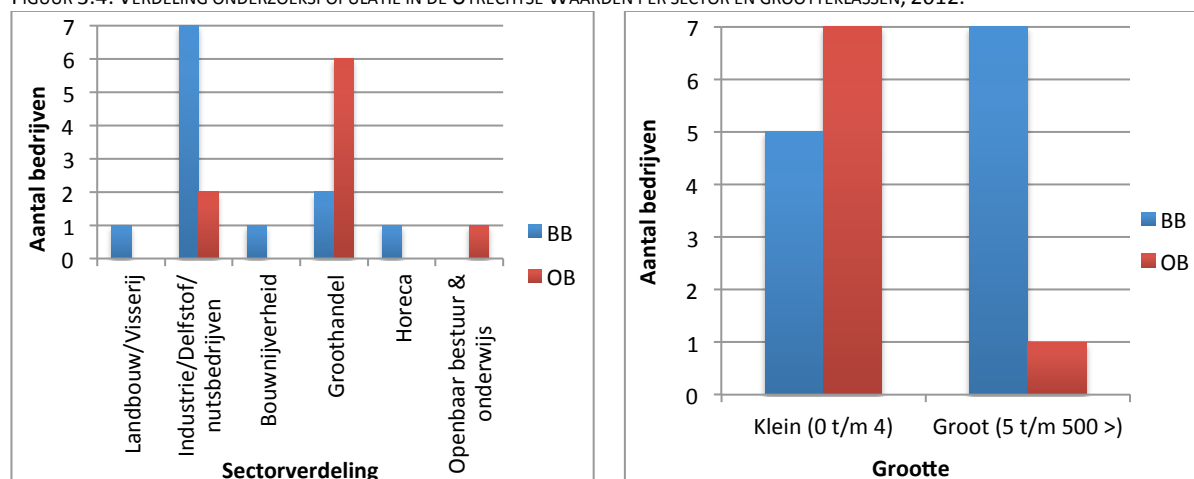
FIGUUR 3.3: VERDELING DATABESTAND IN VIER CATEGORIEËN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2012.



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Om als Kamer van Koophandel Midden-Nederland en Bureau BUITEN kosten te besparen zijn er in iedere categorie 75 ondernemers schriftelijk benaderd. In totaal hebben 300 ondernemers, halverwege de maand maart 2013, een brief (zie bijlage 9) ontvangen met hierin het verzoek om deel te nemen aan deze empirische studie. In de brief is aangegeven dat wanneer de ondernemer geen gehoor heeft gegeven, hij of zij telefonisch benaderd wordt waarin zij nogmaals worden verzocht om deel te nemen aan deze studie. Het responspercentage binnen de periode van tien werkdagen stond op 2%. Wegens dit relatief lage responspercentage is er eind maart 2013 begonnen met een telefonische benadering van ondernemers. Het responspercentage bij het telefonisch benaderen lag met ruim 13% duidelijk hoger dan het responspercentage bij de schriftelijke benadering. In bijlage 10 is de volledige lijst opgenomen met bedrijven die zowel schriftelijk als telefonisch zijn benaderd. Figuur 3.4 geeft een overzicht van de verdeling van het aantal respondenten die in de maand april en begin mei zijn geïnterviewd.

FIGUUR 3.4: VERDELING ONDERZOEKPOPULATIE IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR EN GROOTTEKlassen, 2012.



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL 3.1: LIJST VAN DEELNEMENDE ONDERNEMERS INCLUSIEF BEDRIJFSKENMERKEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN.

Nr.	Locatievestiging	Grootte	Sector	Activiteit
1	Buiten bedrijventerrein	Groot	Groothandel	Verkoop gereedschap
2	Buiten bedrijventerrein	Groot	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Verzekeringsmaatschappij
3	Op bedrijventerrein	Klein	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Software ontwikkelaar
4	Op bedrijventerrein	Klein	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Ontwikkelaar ringbanden
5	Op bedrijventerrein	Klein	Groothandel	Houthandelaar
6	Buiten bedrijventerrein	Groot	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Loon- en aannemingsbedrijf
7	Buiten bedrijventerrein	Groot	Groothandel	Verkoop leger en outdoor
8	Op bedrijventerrein	Groot	Groothandel	Bedrijfswagenspuitery
9	Buiten bedrijventerrein	Klein	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Grafische vormgeving
10	Buiten bedrijventerrein	Klein	Horeca	Bed & Breakfast
11	Buiten bedrijventerrein	Klein	Landbouw/Visserij	Groepsaccommodatie
12	Buiten bedrijventerrein	Klein	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Handelaar in vrachtwagens
13	Op bedrijventerrein	Klein	Groothandel	Dier- en landbouwproducten
14	Buiten bedrijventerrein	Groot	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Landbouw mechanisch bedrijf
15	Op bedrijventerrein	Klein	Openbaar bestuur & onderwijs	Creatieve workshops
16	Buiten bedrijventerrein	Groot	Bouwnijverheid	Installatie straatmeubilair
17	Op bedrijventerrein	Klein	Groothandel	Houthandelaar
18	Op bedrijventerrein	Klein	Groothandel	Verkoop woonartikelen
19	Buiten bedrijventerrein	Groot	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Milieu Adviesbureau
20	Buiten bedrijventerrein	Groot	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	Grondverzet

BRON: BURMANJE, 2013

In tabel 3.1 is de lijst opgenomen met ondernemers in de Utrechtse Waarden die deel hebben genomen aan deze empirische studie. Ondernemers op bedrijventerreinen zijn hoofdzakelijk actief in de sector groothandel in tegenstelling tot bedrijven in het buitengebied, die vooral actief zijn in de industrie sector (zie figuur 3.4). Om de anonimiteit van de respondenten te waarborgen, worden er in tabel 3.1 en het vervolg van dit rapport bij verwijzingen naar eigenschappen of uitspraken van ondernemers geen namen genoemd, deze zijn vervangen door een nummer gelijk aan tabel 3.1.

Tijdens de interviews hebben ondernemers door middel van tabel 3.4 (p. 34) zelf aangegeven over welke leefstijl de zij beschikken (zie bijlage 6). De uitkomst van deze tabellen zijn vergeleken met het standaard model van Jansen (2010) (zie figuur 3.7). De manier waarop de leefstijlen van ondernemers is geoperationaliseerd is beschreven in paragraaf 3.6 (p. 34).

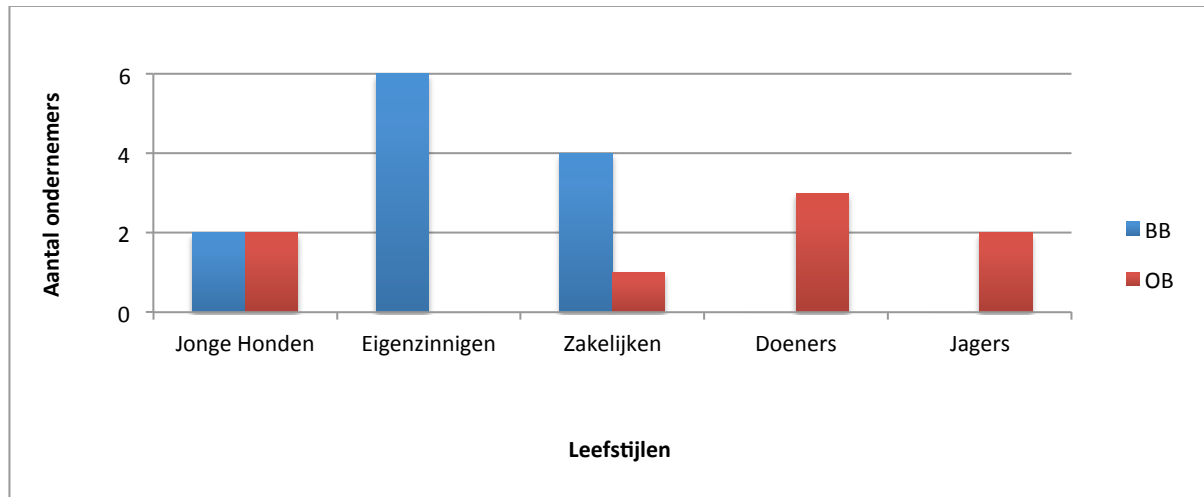
TABEL 3.2: LEEFSTIJLPROFIELEN VAN ONDERNEMERS MET BIJPASSENDE KENMERKEN.

Profiel	Samenwerken	Groeien	Innoveren	Presenteren	Variëren
<b>Leefstijl</b>	<b>Doeners</b>				
<b>Samenwerken</b>	Solistische insteek (wil het graag zelf doen)				
<b>Groeien</b>	Stabiliteit, geen behoefte aan groei of uitbreiding. Tevereden met de huidige situatie				
<b>Innoveren</b>	Behoudend en tevreden met de huidige werkwijze en gang van zaken.				
<b>Presenteren</b>	De manier van presenteren interesseert de doeners niet zo. Niet zakelijk maar ook niet hip of uitbundig. Functionele uitstraling.				
<b>Variëren</b>	Voorkeur om tussen andere doeners te zitten. Vooral niet tussen de materialistisch ingestelde bedrijven en leefstijlen.				
<b>Te herkennen aan</b>	Zijn non-nonsense instelling en heeft geen behoefte aan materiële status.				
<b>Leefstijl</b>	<b>Zakelijken</b>				
<b>Samenwerken</b>	Teamspeeler, heeft samenwerkingsverbanden. Een instelling van als ik het kan uitbesteden waarom zou ik het dan zelf doen?				
<b>Groeien</b>	Beheerste groei maar erg risicovrij en alleen op safe.				
<b>Innoveren</b>	Behoudend maar neemt innovatie wel over. Actieve 'aanhaker' qua innoveren				
<b>Presenteren</b>	Degelijke en nette uitstraling. Zakelijken zijn formeel en hechten veel waarde aan de manier van overkomen naar klanten toe. Niet overdreven maar wel formeel				
<b>Variëren</b>	Vestigt en gaat graag om met andere Zakelijken en branchegenoten. Wijkimago kan belangrijk zijn en leefstijlen.				
<b>Te herkennen aan</b>	Een 3-delig grijs of blauw pak met stropdas. Heeft een betrouwbare en degelijke appearance. Niet opvallend.				
<b>Leefstijl</b>	<b>Eigenzinnigen</b>				
<b>Samenwerken</b>	Solist maar heeft wel wat teamspeler trekjes, gaat soms samenwerkingsverbanden aan voor innovatie, maar preferereert solistisch te werk te gaan.				
<b>Groeien</b>	Openstaand voor groei, wil wel groeien maar toch beheerst en niet geforceerd				
<b>Innoveren</b>	Openstaand en zoekend naar nieuwe concepten en streeft naar innovatie. Voorloper qua innoveren.				
<b>Presenteren</b>	Presentatie modern maar niet overdreven, mogelijke moderne communicatiemiddelen of interactieve bedrijfspresentatie				
<b>Variëren</b>	Zoekt zijn eigen manier, gaat graag om met anderen en onbekenden. Wil zich graag onderscheiden				
<b>Te herkennen aan</b>	Designtribe en zijn spontaniteit, niet even anders.				
<b>Leefstijl</b>	<b>Jagers</b>				
<b>Samenwerken</b>	Solistische insteek, geen behoefte aan samenwerkingsverbanden. Kan het zelf wel!				
<b>Groeien</b>	Sterk gericht op uitbreiding en ontwikkeling. Groei en meer!				
<b>Innoveren</b>	Zoekt manieren om een betere marktpositie te verkrijgen				
<b>Presenteren</b>	Behoeft aan een moderne uitstraling. Materiële status belangrijk. Bijvoorbeeld een flitsende bedrijfslocatie of het interieur van het gebouw				
<b>Variëren</b>	Voorkeur voor omgaan met andere jagers, het liefst niet tussen de jonge honden of doeners.				
<b>Te herkennen aan</b>	Materiële status en flitsende voorkomen. Praat graag over de toekomst.				
<b>Leefstijl</b>	<b>Jonge honden</b>				
<b>Samenwerken</b>	Sociale insteek. Besteed veel uit en zoekt naar andere bedrijven voor een samenwerkingsverband. Cocreatie is interessant!				
<b>Groeien</b>	Streeft wel naar groei, maar niet geforceerd. En kijkt naar mogelijkheden voor meer!				
<b>Innoveren</b>	Altijd openstaand voor nieuwe concepten en ideeën. Innovatie is een belangrijk punt. En vindt het ook erg leuk om te innoveren.				
<b>Presenteren</b>	Wil zich jong, fris en vernieuwend presenteren, modern en hip! Zeker geen zakelijke of degelijke uitstraling.				
<b>Variëren</b>	Voorkeur om toch om te gaan met andere onderscheidende en vernieuwende bedrijven.				
<b>Te herkennen aan</b>	Sociale en vlotte manier van communiceren. Te herkennen aan zijn iPhone en bijvoorbeeld zijn twitter of blogs. Hip en trendy!				

BRON: JANSEN, 2010

Zes ondernemers buiten bedrijventerreinen hebben de leefstijl Eigenzinnig (zie bijlage 11). Drie ondernemers op een bedrijventerrein zijn Doeners. Aan deze studie doen geen ondernemers op bedrijventerreinen mee met de leefstijl Eigenzinnig. Net als er geen ondernemers deelnemen buiten bedrijventerreinen met de leefstijlen Doeners en Jagers (zie figuur 3.5).

FIGUUR 3.5: VERDELING RESPONDENTEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER LEEFSTIJL.



BRON: BURMANJE, 2013

Ter onderbouwing van de analyse worden in de hoofdstukken 4, 5, 6 en 7 citaten en/of foto's van respondenten en hun directe ruimtelijke omgeving verwerkt. Ondernemers worden hier als volgt afgekort (nummer, op of buiten bedrijventerrein, grootteklassen, sector, leefstijl). Zo wordt ondernemer 1 bijvoorbeeld afgekort als '1, BB, G, Gr, JH' en ondernemer 2 als '2, BB, G, In, JH' (zie bijlage 11). De nummering van de ondernemers staat gelijk e volgorde waarin de interviews met ondernemers in de Utrechtse Waarden zijn afgenomen en aan de dossiernummers van de transcripties (zie bijlage 7).

### 3.5 Validiteit en betrouwbaarheid

De twee belangrijkste criteria voor de uitvoering van een empirische studie, onafhankelijk welke onderzoeksmethode er wordt gebruikt, zijn volgens Bryman (2012) validiteit en betrouwbaarheid.

Validiteit heeft betrekking op de integriteit van de conclusies die uit de studie naar voren komen (Bryman, 2012). Hiervoor moeten de methoden en technieken in deze studie op de juiste manier worden ingezet om het beoogde verschijnsel te analyseren. Deze zogenaamde interne validiteit wordt in deze studie gewaarborgd doordat de afhankelijke variabelen bedrijfs-, locatie- en persoons- en persoonlijkheidskenmerken worden geoperationaliseerd aan de hand van bestaande (wetenschappelijke) literatuur. De externe validiteit heeft betrekking op de mate waarin de conclusies van de studie generaliseerbaar zijn. Voor deze studie worden twintig ondernemers geïnterviewd. Dit is slechts een fractie van het aantal ondernemers in het Utrechtse Groene Hart is het niet aannemelijk dat de conclusies gegeneraliseerd kunnen worden.

De mate waarin een data-analyse onafhankelijk is van toeval geeft aan of de metingen betrouwbaar zijn. In een kwalitatief onderzoek is dit echter niet direct vast te stellen. Observaties of dataverzameling aan de hand van semigestructureerde interviews bevat altijd een subjectieve kant waardoor de dataverzameling niet betrouwbaar is. Om de studie betrouwbaar te maken moet de studie replicerbaar zijn. Hiermee wordt bedoeld dat een willekeurig persoon deze studie kan herhalen waarmee dezelfde resultaten worden gevonden. Om deze reden wordt er gewerkt met een semigestructureerde interview (zie bijlage 4).

Door de informatie uit de interviews te coderen tijdens transcriberen is de relevante informatie voor de studie overzichtelijk gemaakt. Het voordeel hiervan is dat het een flexibele en transparante onderzoeksmethode is (Bryman, 2012). Aan de hand van een zogenaamde codeboom (zie tabel 3.3) zijn de semigestructureerde interviews geanalyseerd, met behulp van het computerprogramma NVivo.

TABEL 3.3: CODEBOOM VOOR DE ANALYSE VAN DE INTERVIEWS MET DE ONDERNEMERS.

Codeboom	
Achtergrond ondernemer	
Alternatieve locatie	- Mogelijkheden
	- Omzet
Bedrijfsfunctie	- Leeftijd
	- Werkzaamheden
Belevingswaarde	- Uitstraling
	- Verbondenheid
Betekenis bedrijf voor omgeving	- Ondersteuning
	- Sponsoring
Economische crisis	
Gebruikswaarde	- Bereikbaarheid
	- Kenmerken Groene Hart
Huidige vestigingslocatie bedrijf	- Andere bedrijven
	- Beoordeling huidige locatie
	- Ideale locatie
	- Reden van vestigen
Overheid	
Ruimtelijke kwaliteit voor bedrijf	
Toekomstwaarde	- Bestaande activiteiten uitbreiden
	- Nieuwe activiteiten starten
Werknemers	- Aantal werknemers
	- Voorkeur locatie werknemers
	- Woonlocatie
Zakenrelaties - Klanten	- Doelgroep
	- Vestigingsplaats
	- Voorkeur locatie relaties

BRON: BURMANJE, 2013

### 3.6 Operationalisering variabelen

In het conceptueel model (zie §2.7, p. 25) is onderscheid gemaakt tussen vier kenmerken die volgens de wetenschappelijke literatuur invloed hebben op de betekenis van de ruimtelijke omgeving heeft voor het bedrijfsfunctioneren. In deze paragraaf wordt naast de operationalisatie van de variabelen van de bedrijfs-, locatie- en persoons- en persoonlijkheidskenmerken ook een overzicht gegeven van de interviews die zijn afgenomen voor deze empirische studie.

#### Leefstijlen

Leefstijlen zijn persoonlijkheidskenmerken van ondernemers. Hiervoor is gebruik gemaakt van de volgende vijf indicatoren; samenwerken, groeien, innoveren, presenteren en variëren (zie tabel 3.4) (Jansen, 2010). Ondernemers hebben direct na het interview deze tabel ingevuld (zie bijlage 6) waar achteraf met behulp van tabel 3.2 is vastgesteld welke leefstijl zijn hebben. Door verschillende combinaties van indicatoren toe te kennen aan de indicatoren zijn vijf unieke leefstijlen te onderscheiden; Doeners, Zakelijken, Eigenzinnigen, Jagers en Jonge Honden (zie tabel 3.2).

TABEL 3.4: OPERATIONALISERING LEEFSTIJLEN.

Samenwerken	Solist					Teamspeler
Groeien	Stabiliteit					Dynamiek
Innoveren	Behoudend					Vernieuwend
Presenteren	Degelijk					Uitbundig
Variëren	Collectiviteit					Diversiteit

### Bedrijfs grootte

In het PAR (Provincie Utrecht, 2013) is het werkgelegenheidscijfer, een bedrijfskenmerk, van ieder bedrijven opgenomen. Het werkgelegenheidscijfer, oftewel de werkzame personen, wordt uitgedrukt in banen waarbij minstens één uur per week, betaalde arbeid wordt verricht. De indeling van bedrijven naar grootteklassen is gebaseerd op het aantal werknemers die in loondienst zijn van het bedrijf. Gedeeltelijk gewerkte dagen worden als hele dagen aangemerkt. Uitzendkrachten en andere 'ingeleende' krachten worden niet meegeteld. De indeling van grootteklassen komt overeen met verdeling die het CBS (2013) hanteert om bedrijven in te delen naar grootteklassen (zie tabel 3.5). Bedrijven in grootteklassen 0 bestaan enkel uit zelfstandigen ondernemers zonder personeel die gemiddeld minder dan 12 uur per week werkzaam zijn voor het bedrijf (LISA, 2012).

TABEL 3.5: INDELING GROOTTEKLASSEN.

Banen
0
1
2 t/m 4
5 t/m 9
10 t/m 19
20 t/m 49
50 t/m 99
100 t/m 199
200 t/m 499
500 >

BON: CBS, 2013

### Sectorverdeling

Naast het werkgelegenheidscijfer is ook het bedrijfskenmerk, sector opgenomen PAR. De omschrijving die ondernemers geven van de hoofdactiviteit die zij uitvoeren wordt geclassificeerd volgens de door het CBS opgestelde Standaard Bedrijfsindeling SBI 2008 (CBS, 2013). De Standaard Bedrijfsindeling is een hiërarchische indeling van economische activiteiten van bedrijven. De SBI is gebaseerd op de indeling van de Europese Unie en op die van de Verenigde Naties (CBS, 2013). Om het overzicht te behouden is er gekozen om de sector classificatie aan te houden die het CBS zelf ook standaard aanhoudt (zie tabel 3.6). Zie bijlage 12 voor de volledige lijst inclusief sub-sectoren. Op deze manier kan de samenstelling van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen met elkaar worden vergeleken.

TABEL 3.6: SECTORVERDELING.

Sectoren
Landbouw/Visserij
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven
Bouwnijverheid
Groothandel
Vervoer, opslag, communicatie
Horeca
Financiële & zakelijke diensten
Openbaar bestuur & onderwijs
Gezondheidszorg
Overige dienstverlening

BON: CBS, 2013

### Vestigingslocaties ondernemers

Het locatiemarkering van ondernemers wordt in deze empirische studie onderscheiden als volgt onderscheiden; gevestigd zijn op, óf buiten bedrijventerreinen in het deelgebied van het Utrechtse Groene Hart, de Utrechtse Waarden (zie figuur 1.2, p. 11). De Utrechtse Waarden bestaat uit de gemeenten Montfoort, Oudewater, Stichtse Vecht, IJsselstein. In totaal zijn er in 2012 608 bedrijven op en 1.563 bedrijven buiten de bedrijventerreinen gevestigd in de Utrechtse Waarden (Provincie Utrecht, 2013). Bedrijventerreinen binnen stads- of dorpskernen, worden niet opgenomen in deze studie omdat zij niet direct in contact staan met het buitengebied.

### Interviews

In eerste instantie zijn er twee verkennende interviews gehouden met experts op het gebied van ruimtelijke economie in Het Utrechtse Groene Hart (zie tabel 3.7). In de twee interviews met dhr. Jansonius, Adviseur ruimtelijke economie van de Kamer van Koophandel Midden-Nederland en mevr. Schepers, Stedenbouwkundig adviseur en mevr. Gabriel, Allround beleidsadviseur Ruimte bij de gemeente Woerden is de ruimtelijke kwaliteit van het Utrechtse Groene Hart besproken. Deze interviews zijn opgenomen en getranscribeerd (zie bijlage 5).

TABEL 3.7: OVERZICHT VAN DE INTERVIEWS MET DE EXPERTS OP HET GEBIED VAN ECONOMIE EN RUIMTELIJKE KWALITEIT.

Nr.	Bedrijf/instantie	Contactpersoon	Datum en tijd	Interview opname
001	Kamer van Koophandel Midden-Nederland	T. Jansonius	14-03 11:00	59.44 min.
002	Gemeente Woerden	L. Schepers & S. Gabriel	27-03 15:00	41.43 min.

De kwalitatieve data voor dit empirisch onderzoek is verzameld door middel van semigestructureerde interviews met twintig ondernemers in de Utrechtse Waarden. Deze interviews zijn mondeling afgenomen bij de ondernemers op locatie in de periode april 2013 tot en met begin mei 2013 (zie tabel 3.8). De interviews zijn met toestemming van de ondernemers opgenomen waarna deze getranscribeerd zijn (zie bijlage 7). Alleen ondernemer 6 gaf hier geen toestemming voor, van dit interview zijn alleen de kernpunten uitgewerkt.

TABEL 3.8: OVERZICHT VAN DE INTERVIEWS MET DE ONDERNEMERS IN DE UTRECHTSE WAARDEN.

Ondernemer	Datum	tijd	Interview opname
01	08-04-2013	10:00	48.45 min.
02	08-04-2013	11:30	33.37 min.
03	08-04-2013	13:15	44.27 min.
04	12-04-2013	10:00	37.06 min.
05	12-04-2013	12:00	25.55 min.
06	16-04-2013	10:00	Geen toestemming
07	16-04-2013	11:30	53.48 min.
08	16-04-2013	13:00	16.17 min.
09	18-04-2013	12:00	30.53 min.
10	22-04-2013	11:00	31.33 min.
11	24-04-2013	10:00	36.38 min.
12	24-04-2013	11:30	36.53 min.
13	24-04-2013	13:30	22.26 min.
14	25-04-2013	09:00	37.25 min.
15	26-04-2013	09:00	40.50 min.
16	26-04-2013	12:00	20.38 min.
17	29-04-2013	10:00	39.44 min.
18	02-05-2013	10:00	27.24 min.
19	03-05-2013	10:00	26.55 min.
20	03-05-2013	11:30	28.50 min.

### Waardering versus belang

Door middel van tabel 3.9 geven ondernemers welke waarde zij hechten aan de locatiefactoren en tevens in welke mate deze van belang zijn voor het bedrijfsfunctioneren (zie kader 2.1, p. 9). Door te scoren van 0 tot en met 5 wordt het mogelijk te achterhalen welke locatiefactoren de ondernemers waarderen of dat deze van belang zijn voor het functioneren van het bedrijf.

TABEL 3.9: SCOREFORMULIER VOOR DE WAARDERING EN HET BELANG VAN LOCATIEFACTOREN VOLGENS ONDERNEMERS.

	Locatiefactoren	Waardering van de factor	Belang van de factor voor het functioneren van het bedrijf
'Harde' locatiefactoren	Bereikbaarheid over de weg		
	Bereikbaarheid via openbaar vervoer		
	Parkeermogelijkheden		
	Laad- en losmogelijkheden op terrein		
	Beschikbaarheid opgeleid personeel		
	Huurprijs- of grondprijsniveau		
	Nabijheid grote stad		
	Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers		
'Zachte' locatiefactoren	Representativiteit gebouw		
	Representativiteit omgeving		
	Aantrekkelijk omgeving		
	Landschappelijke schoonheid		
	Imago van het Groene Hart		
	Recreatiemogelijkheden		
	Lokale culturele bezienswaardigheden		
	Gevoel van veiligheid in openbare ruimte		
	Mentaliteit bevolking		



## 4 Het (Utrechtse) Groene Hart: de ruimtelijke kwaliteit en bedrijven

### 4.1 Inleiding

Het Groene Hart, gelegen tussen de steden Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht, behoort tot één van de twintig Nationale Landschappen die Nederland kent. Elk Nationaal Landschap heeft een unieke combinatie van cultuurhistorische en natuurlijke elementen. Het Nationaal Landschap 'het Groene Hart' staat bekend om zijn uitgestrekte weidevelden, veengebieden, grote plassen, historische dorpen en steden, forten en boerderijen. Tegenwoordig wordt het Groene Hart gekenmerkt door een toename van het aantal woningen, bedrijven in en rond de dorpen en kleine steden (Pieterse e.a., 2005).

In hoofdstuk 2 is er antwoord gegeven op deelvraag 1. *'Welke betekenis hebben bedrijven voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving, volgens de wetenschappelijke literatuur?'*. Hieruit blijkt dat bedrijven een positief effect hebben op de lokale economie en dat de betekenis voor de ruimtelijke kwaliteit zowel positieve als negatieve gevolgen kan hebben. Om er achter te komen welke betekenis bedrijven op en buiten bedrijventerreinen, buiten stads- en dorpskernen, hebben voor het Utrechtse Groene Hart, wordt in dit hoofdstuk antwoord gegeven op deelvraag 2:

*2: Welke bijdragen hebben bedrijven, gevestigd op en buiten bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart, voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving?*

Paragraaf 4.2 gaat in op de ontstaansgeschiedenis van het Groene Hart. De ontwikkeling van de bedrijven wordt in paragraaf 4.3 beschreven. Vervolgens wordt in paragraaf 4.4 ingegaan op de huidige ruimtelijke kwaliteit van het Utrechtse Groene Hart. Tot slot sluit paragraaf 4.5 af met de conclusie over de betekenis van bedrijvigheid voor het Utrechtse Groene Hart.

### 4.2 Ontstaansgeschiedenis van het Groene Hart

Oorspronkelijk was het Groene Hart te typeren als *"een uitgestrekt veen- en kleigebied, doorsneden door grote en kleine rivieren"* (Provincie Utrecht, 2011a, p. 42). Ruim drieduizend jaar geleden lag op een groot deel van het Groene Hart onder een ondiepe binnenzee, waar de Rijn en Maasdelta in uitmondden. Op de stroomruggen en oeverwallen vormden zich de eerste bebouwingslinten en ontwikkelingsassen.

Om te anticiperen op de bevolkingstoename en de vraag naar woongebieden, moesten de veenmoerassen, die tussen de rivieren te vinden waren, verder worden afgegraven. Sloten werden loodrecht op de rivieren gegraven om het veen te ontwateren. Hierdoor kon de ruimte die vrij kwam gebruikt worden door agrarische bedrijven (Pieterse e.a., 2005).

Het landschap werd in het begin hoofdzakelijk gebruikt voor akkerbouw. Aangezien ontwatering leidde tot inklinking van het landschap, was dit uiteindelijk niet meer geschikt voor akkerbouw. In plaats van het starten van een veehouderij, begonnen boeren rond de dertiende eeuw met het afgraven van de veengebieden om steden te voorzien van brandstof (Van 't Riet, 2011). Door de turfafgravingen kwam het maaiveld steeds dichterbij het grondwater te liggen. De petgaten (uitgegraven veenputten) die door de afgravingen ontstonden groeiden uit tot veenplassen. Om bewoners te beschermen tegen het water en om nieuwe landbouwgrond te verkrijgen, werden vervolgens ook deze veenplassen weer drooggelegd. Uiteindelijk zijn in de negentiende eeuw de laatste veenplassen ingepolderd en drooggelegd (Tegenlicht, 2006). Bedrijven behoren dus van oudsher in het Utrechtse Groene Hart thuis en zijn mede verantwoordelijk voor de ontwikkeling hiervan.

Tot halverwege de twintigste eeuw ontwikkelde het Groene Hart zich op de beschreven wijze (Hoogendoorn, 2011). De hoofd-bedrijfsactiviteiten in de regio transformeerden van akkerbouw naar turfwinning en tenslotte naar veehouderij. De dorpskernen groeiden, de lintbebouwing (zie afbeelding 4.1) nam toe naar mate de veenplassen verder werden drooggelegd en er steeds meer mensen gingen wonen en werken in het Groene Hart.

AFBEELDING 4.1: LINTBEOUWING IN DE BUURT VAN BENSCHOP, GEMEENTE LOPIK.



BRON: BURMANJE, 2013

Na de Tweede Wereldoorlog, toen de maatschappelijke ontwikkeling in een stroomversnelling raakte, volgden de veranderingen in het Groene Hart zich in een versneld tempo op. Hoewel men in de Verenigde Staten in de negentiende eeuw al bewust bezig was met het beschermen van unieke landschappen, kwam dit fenomeen in Europa pas na de Tweede Wereldoorlog op gang (Renes, 2011). Waar voorheen wonen en werken in het zelfde gebied plaatsvond, werden deze twee functies nu steeds minder gecombineerd. In Nederland leek men meer gericht op de gebruikswaarde van het landelijk gebied dan op de belevingswaarde. Langzaam werd de maatschappij bewust van de belevingswaarde van de ruimtelijke omgeving waardoor, in 1958, men zich zorgen ging maken over de verstedelijking van het Groene Hart (Tegenligt, 2006). In deze tijd zijn de eerste contouren van een groene regio in kaart gebracht die ervoor moesten zorgen dat de verstedelijking van het landelijk gebied een halt toe te roepen om de belevingswaarde hiervan te waarborgen (Pieterse e.a., 2005).

#### 4.3 Samenstelling van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, 2003-2012

De afgelopen decennia is geprobeerd de verstedelijking van het Groene Hart te voorkomen. Niet-agrarische bedrijven buiten bedrijventerreinen worden beschouwd als verrommeling van het landschap (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009). In deze paragraaf wordt achterhaald hoe de bedrijvigheid zich in de afgelopen jaren, op en buiten bedrijventerreinen, heeft ontwikkeld. Hiervoor is gebruik gemaakt van het PAR (Provincie Utrecht, 2013) dat over informatie beschikt van (bijna) alle bedrijven in het Utrechtse Groene Hart in de periode 2003-2012. De tabellen waarop de figuren in paragraaf 4.3 zijn gebaseerd, zijn opgenomen in bijlage 13.

##### 4.3.1 Aantal bedrijven in het Utrechtse Groene Hart

In totaal zijn er in 2012 7.536 bedrijven gevestigd in het Utrechtse Groene Hart waarvan 5.599 buiten bedrijventerreinen en 1.937 op bedrijventerreinen (zie tabel 4.1). In de gemeenten, Woerden, Ronde Venen en Stichtse Vecht zijn in totaal meer dan de helft van de bedrijven gevestigd. In tabel 4.1 is te zien dat IJsselstein over de minste bedrijven beschikt (372). Hiernaast is IJsselstein de enige gemeente waar meer bedrijven gevestigd zijn op (63,7%) dan buiten bedrijventerreinen (36,3%). Dit kan te maken te hebben met het idee dat IJsselstein grotendeels uit stedelijk gebied bestaat en slechts beschikt over een paar bedrijventerreinen.

TABEL 4.1: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GEMEENTE IN 2012.

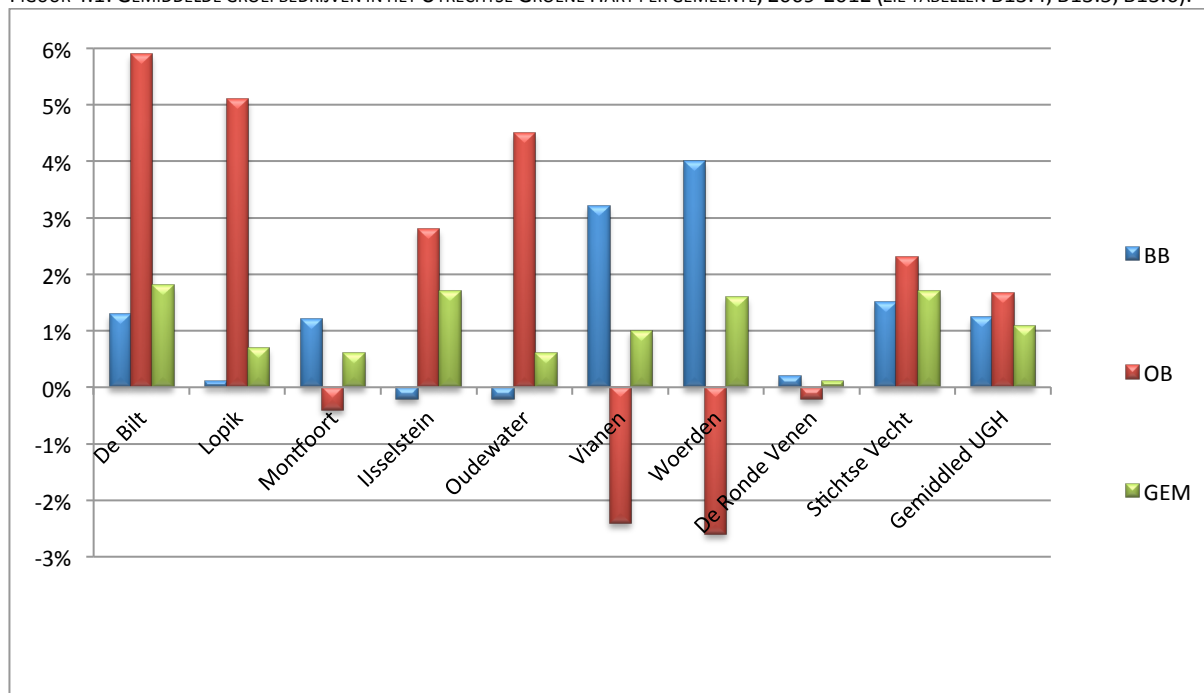
Gemeenten	Buiten bedrijventerreinen		Op bedrijventerreinen		Totaal	
De Bilt	595	87,9%	82	12,1%	677	100,0%
Lopik	681	87,9%	94	12,1%	775	100,0%
Montfoort	336	64,1%	188	35,9%	524	100,0%
IJsselstein	135	36,3%	237	63,7%	372	100,0%
Oudewater	411	82,2%	89	17,8%	500	100,0%
Vianen	443	64,0%	249	36,0%	692	100,0%
Woerden	724	67,5%	349	32,5%	1.073	100,0%
De Ronde Venen	1.091	72,3%	419	27,7%	1.510	100,0%
Stichtse Vecht	1.183	83,7%	230	16,3%	1.413	100,0%
<b>Totaal Utrechtse Groene Hart</b>	<b>5.599</b>	<b>74,3%</b>	<b>1.937</b>	<b>25,7%</b>	<b>7.536</b>	<b>100,0%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

In de periode 2003-2008 is het aantal bedrijven in IJsselstein, ten opzichte van de andere gemeenten in de Utrechtse Waarden met 7,4%, het sterkst toegenomen (zie tabel B13.1). Woerden maakte met 2,6% gemiddeld genomen de kleinste groei in het aantal bedrijven door. Hierbij moet echter wel een kanttekening worden geplaatst, de telling over de periode 2003-2008 bevatten geen individuele landbouwbedrijven waardoor deze afwijken van de werkelijkheid (zie §3.4, p. 29).

Waar in de periode 2003-2008 nog het gemiddelde groeipercentage van het aantal bedrijven per jaar in de gemeenten van het Utrechtse Groene Hart tussen de 2,6% en 7,4% lag (zie tabel B13.1), is dit in de periode 2009-2012 slechts uitgekomen tussen de 0,1% en 1,7% (zie figuur 4.1). De oorzaak van deze verschillen is niet bekend (Provincie Utrecht, 2013). Figuur 4.1 laat het verschil zien in jaarlijks groeipercentage van het aantal bedrijven op (OB) (1,7%) en buiten (BB) bedrijventerreinen (1,2%). Het blijkt dat het aantal bedrijven op bedrijventerreinen gemiddeld sneller groeit dan het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen.

FIGUUR 4.1: GEMIDDELDE GROEI BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GEMEENTE, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.4; B13.5; B13.6).



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Opvallend bij de gemeenten Vianen (3,2%) en Woerden (4%) is het hoge gemiddelde jaarlijkse groeipercentage van het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen (zie figuur 4.1). Een verklaring hiervoor kan zijn dat de provincie Utrecht (2013) gebieden binnen deze gemeenten heeft aangewezen als transformatiezones binnen het Utrechtse Groene Hart. Deze drie zones moeten zorgen voor herstel en versterking van de landschapstructuur in combinatie met zoekgebieden voor verstedelijking Voorloper Groene Hart 2009-2020 (2009).

#### 4.3.2 Aantal bedrijven in het Utrechtse Groene Hart per sector

Waar vroeger het Groene Hart gedomineerd werd door bedrijven uit de landbouwsector, lijkt er een omslag te hebben plaatsgevonden. In het Utrechtse Groene Hart in 2012 zijn er bijna twee keer zoveel bedrijven aanwezig in de industriector (38,7%) dan bedrijven uit de landbouwsector (19,1%). Niet alleen op bedrijventerreinen maar ook buiten bedrijventerreinen zijn bedrijven uit de industriector overheersend (zie tabel 4.2). Bedrijven uit deze twee sectoren zijn samen goed voor meer dan de helft van alle bedrijven in het Utrechtse Groene Hart. Opvallend is dat alleen de sector groothandel een (bijna) gelijke verdeling kent op en buiten bedrijventerreinen. Bij de landbouwsector is dit juist niet zo, 98,5% van alle bedrijven buiten bedrijventerreinen en maar 1,5% op een bedrijventerrein (zie tabel 4.2).

TABEL 4.2: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN PER SECTOR IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2012.

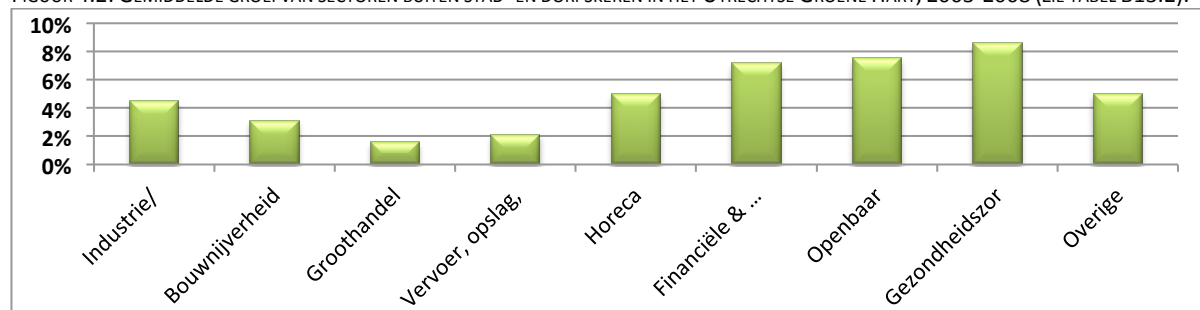
Sectoren	Buiten bedrijventerreinen		Op bedrijventerreinen		Totaal	
	Aantal	Procent	Aantal	Procent	Aantal	Procent
Landbouw/Visserij	1.418	98,5%	21	1,5%	1.439	100,0%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	1.992	68,3%	925	31,7%	2.917	100,0%
Bouwnijverheid	148	68,2%	69	31,8%	217	100,0%
Groothandel	601	50,3%	593	49,7%	1.194	100,0%
Vervoer, opslag, communicatie	68	65,4%	36	34,6%	104	100,0%
Horeca	79	95,2%	4	4,8%	83	100,0%
Financiële & zakelijke diensten	657	77,2%	194	22,8%	851	100,0%
Openbaar bestuur & onderwijs	114	83,2%	23	16,8%	137	100,0%
Gezondheidszorg	282	91,3%	27	8,7%	309	100,0%
Overige dienstverlening	239	84,5%	44	15,5%	283	100,0%
<b>Totaal Utrechtse Groene Hart</b>	<b>5.598</b>	<b>74,3%</b>	<b>1.936</b>	<b>25,7%</b>	<b>7.534</b>	<b>100,0%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Als er wordt gekeken naar het aantal bedrijven per sector, verdeeld over de verschillende gemeenten in het Groene Hart, valt op dat De Ronde Venen, Woerden en Stichtse Vecht in 2012 koploper zijn in de industrie en financiële dienstverleningssector (zie tabel B13.28). Hoewel de gemeente Vianen niet één van de gemeenten is waar de meeste bedrijven gehuisvest zijn, is het opvallend dat hier in 2012 met 249 bedrijven, op Woerden en De Ronde Venen na, de meeste bedrijven op bedrijventerreinen gehuisvest zijn (zie tabel B13.6). Dit zijn dan hoofdzakelijk bedrijven in de industriële sector en de groothandel. Gemeente De Bilt daarentegen valt op door buiten bedrijventerreinen, op De Ronde Venen en Stichtse Vecht na, met 88 bedrijven de meeste bedrijven te huisvesten in de financiële dienstverlening.

In de periode 2003-2008 maakt de gezondheidszorg de sterkste groei mee (zie figuur 4.2). Hier is overigens de landbouwsector niet opgenomen wegens het ontbreken van de cijfers in het PAR.

FIGUUR 4.2: GEMIDDELTE GROEI VAN SECTOREN BUITEN STAD- EN DORPSKEREN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2003-2008 (ZIE TABEL B13.2).

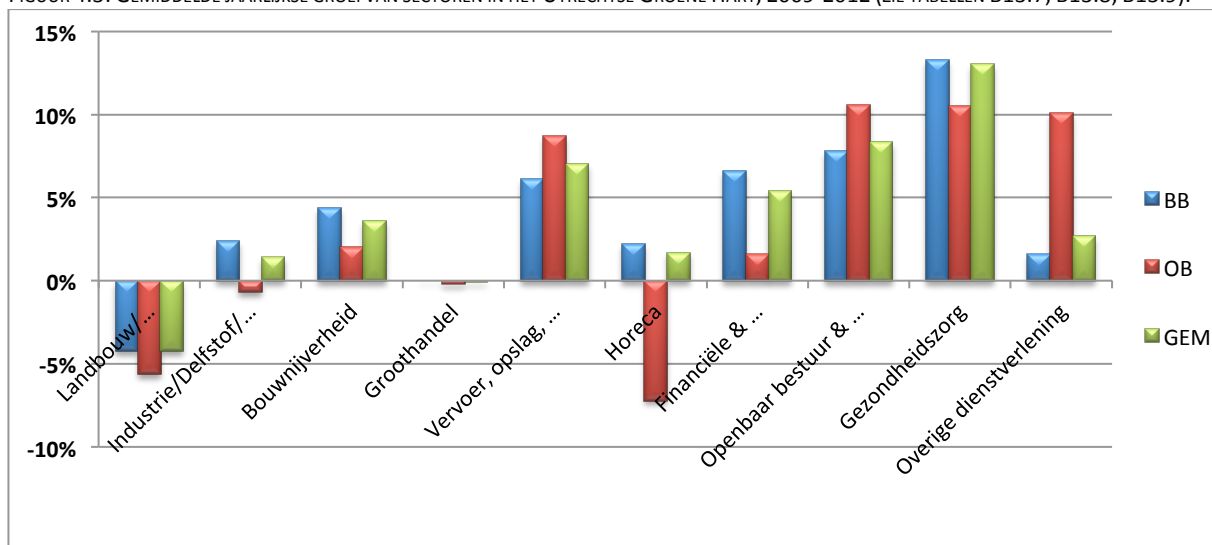


BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Zoals in 'Een kloppend Groene Hart, een krachtig Groene Hart!' van de Rabobank (2012) wordt beschreven, heeft de schaalvergroting niet alleen zijn weerslag op de landbouwsector, ook voorzieningen binnen de gezondheidssector hebben hiermee te maken. Voor de gezondheidszorg houdt dit in dat voorzieningen wegtrekken uit stads- en dorpskernen en zich vestigen op of buiten bedrijventerreinen om te zorgen voor een optimale bereikbaarheid. De vergrijzing zal volgens het CBS (2009) met name plaatsvinden buiten stedelijk gebied. Dit heeft niet alleen te maken met de zogenaamde babyboomgeneratie die in deze periode met pensioen gaat, maar ook met de hogere levensverwachting. Dit kan aanleiding zijn voor een groeiende vraag naar zorg in het Utrechtse Groene Hart. Zorginstellingen als, ziekenhuizen, verpleeg- en verzorgingshuizen, maar ook leveranciers voor deze bedrijven spelen in op deze vraag (Programmabureau Groene Hart, 2006).

In de periode 2009-2012 is de sector gezondheidszorg jaarlijks gemiddeld het sterkst toegenomen, zowel op als buiten bedrijventerreinen (zie figuur 4.3). Op de sector groothandel na, is de landbouwsector de enige sector die te maken heeft met een jaarlijks gemiddelde afname van het aantal bedrijven. Gemiddeld nam het aantal landbouwbedrijven met 4,2% af van 1.638 in 2009 naar 1.439 in 2012 (zie tabel B13.7).

FIGUUR 4.3: GEMIDDELDE JAARLIJKSE GROEI VAN SECTOREN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.7; B13.8; B13.9).



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

De afname van het aantal bedrijven in de landbouw sector is niet alleen van de afgelopen jaren. De ongunstige inkomensontwikkeling en toenemende internationale concurrentie in de agrarische sector zijn volgens het Landbouw-Economisch Instituut (LEI, 2012a) de voornaamste oorzaken van de afname van het aantal bedrijven in de landbouwsector. Al in 1997 nam het aantal bedrijven volgens het LEI (2012a) in deze sector terug. Dit werd met name ingegeven door de uitbraken van besmettelijke dierziekten zoals varkenspest in 1997 en mond-en-klauwzeer in 2001. Voor een aantal agrariërs waren deze ziekten een reden om het bedrijf te beëindigen (LEI, 2012a).

Op bedrijventerreinen zijn elk jaar de sectoren vervoer, opslag en communicatie, openbaar bestuur en onderwijs en overige dienstverlening sterk toegenomen. Over de sector horeca op bedrijventerreinen kunnen geen uitspraken worden gedaan, deze nam in de periode 2009-2012 af van vijf naar vier bedrijven. Opvallend is dat de sector vervoer, opslag en communicatie in de periode 2003-2008 een gemiddeld jaarlijkse groei van 2,1% (zie figuur 4.2) meemaakte, terwijl dit in 2009-2012 met 7% (zie figuur 4.3) relatief gezien hoger lag. Een verklaring hiervoor kan zijn dat door de afname van bedrijven in de landbouwsector er schuren leeg komen te staan die gebruikt konden worden als opslagruimte. Waar de boeren vroeger in het Groene Hart van activiteit veranderden van akkerbouw naar turfwinning lijkt het nu te gaan om de transformatie van veehouderij naar opslag.

#### 4.3.3 Aantal banen in het Utrechtse Groene Hart

Het bedrijfsleven is van economische waarde voor de inwoners van het Utrechtse Groene Hart (Rabobank, 2012). De aanwezige bedrijven en instellingen voorzien in de behoefte aan producten en diensten, en bieden werkgelegenheid aan de beroepsbevolking. Met de werkgelegenheidscijfers uit het PAR is een overzicht gemaakt van het aantal werknemers per onderneming. Er kunnen echter geen uitspraken worden gedaan over de woonlocatie van de werknemers aangezien deze niet is opgenomen in het PAR (Provincie Utrecht, 2013). Om deze reden wordt hier wel aandacht aan besteed in hoofdstuk 5.

In tabel 4.3 is te zien dat de meeste bedrijven in de grootteklassen 1 en 2 t/m 4 vallen. In totaal is 49,1% van alle ondernemers zelfstandig zonder personeel. Zowel buiten als op bedrijventerreinen is deze groep het grootst. Opvallend is dat bedrijven die tot maximaal negen werknemers op de loonlijst hebben staan, in de meeste gevallen zijn gevestigd buiten bedrijventerreinen (zie tabel 4.3). Bedrijven met tien of meer werknemers zijn oververtegenwoordigd op de bedrijventerreinen. Het idee van Pieterse e.a. (2005) dat het buitengebied gezien wordt als broedplaats voor startende ondernemers lijkt hiermee te worden bevestigd. Een verklaring hiervoor kan zijn dat zij weinig ruimte nodig hebben waardoor een bedrijf aan huis een voor de hand liggende keus is.

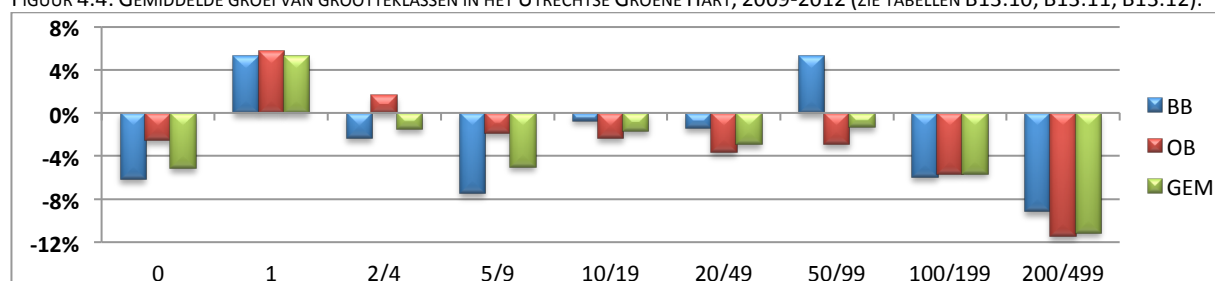
TABEL 4.3: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN VERSCHILLENDE GROOTTEKLASSEN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2012.

Aantal banen	Buiten bedrijventerreinen		Op bedrijventerreinen		Totaal	
0	148	2,6%	64	3,3%	212	2,8%
1	3.190	56,9%	513	26,5%	3.703	49,1%
2 t/m 4	1.638	29,2%	484	25,0%	2.122	28,2%
5 t/m 9	320	5,7%	285	14,7%	605	8,0%
10 t/m 19	178	3,1%	263	13,6%	441	5,9%
20 t/m 49	90	1,6%	200	10,3%	290	3,8%
50 t/m 99	21	0,3%	77	4,0%	98	1,3%
100 t/m 199	10	0,1%	32	1,7%	42	0,6%
200 t/m 499	3	0,5%	16	0,8%	19	0,3%
500 >	1	0,1%	3	0,2%	4	0,1%
<b>Totaal Utrechtse Groene Hart</b>	<b>5.599</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.937</b>	<b>100,0%</b>	<b>7.536</b>	<b>100,0%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Over de periode 2003-2008, waarbij individuele landbouwbedrijven niet zijn meegerekend, neemt het aantal bedrijven in bijna alle grootteklassen toe. Met name het aantal zzp'ers nam in die periode met 7,7% sterk toe (zie tabel B13.3). Deze ontwikkeling heeft zich ook doorgezet in de periode 2009-2012 (zie figuur 4.4). Hier is er jaarlijks een afname te zien van parttime ondernemers zonder personeel en een toename van fulltime zzp'ers. Dit gebeurt zowel op als buiten de bedrijventerreinen. Een heel ander beeld, in vergelijking met de periode 2003-2008, is de gemiddelde jaarlijkse afname van bedrijven in de overige grootteklassen in het Utrechtse Groene Hart. Hier lijkt de invloed van de economische crisis zichtbaar. Hoewel figuur 4.4 mogelijk een vertekend beeld geeft vanaf de grootteklassen 20 t/m 49, aangezien het hier gaat om minder dan 100 bedrijven, is het wel duidelijk dat er jaarlijks een afname is van deze relatief grote bedrijven. Om deze reden is ook de grootteklassen 500 > niet opgenomen in figuur 4.4. In de periode 2009-2012 is het aantal bedrijven met 500 werknemers verdubbeld van twee naar vier, waarvan één op en één buiten bedrijventerreinen.

FIGUUR 4.4: GEMIDDELDE GROEI VAN GROOTTEKLASSEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.10; B13.11; B13.12).



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

#### 4.3.4 Synthese: hoe heeft de bedrijvigheid zich op en buiten bedrijventerreinen ontwikkeld?

Om de verstedelijking van het Groene Hart te voorkomen, moest zowel de bouw van woningen als de niet-agrarische bedrijvigheid beperkt blijven. Dit heeft uiteindelijk geresulteerd in een groeipercentage van het aantal bedrijven in de periode 2009-2012 van 3,2% (zie tabel B13.7). Gemiddeld genomen groeide het aantal bedrijven per jaar slechts met 1,0%. Meer dan de helft van het aantal bedrijven in het Utrechtse Groene Hart is gevestigd in de gemeente Woerden, De Ronde Venen en Stichtse Vecht.

Het Utrechtse Groene Hart kan bestempeld worden als broedplaats voor kleine en startende ondernemers (Pieterse e.a., 2005). Het gebied lijkt vooral aantrekkelijk voor ondernemers met één, tot vier werknemers. Het grootste verschil tussen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen is dat met name bedrijven met tien werknemers of meer, gehuisvest zijn op bedrijventerreinen en het merendeel van de bedrijven met negen werknemers of minder, juist een vestigingsplaats hebben buiten een bedrijventerrein (zie tabel 4.3). Hiernaast zijn op bedrijventerreinen hoofdzakelijk bedrijven gevestigd uit de sectoren groothandel en industrie terwijl buiten bedrijventerreinen een grotere spreiding van bedrijven uit verschillende sectoren is waargenomen.

#### 4.4 De ruimtelijke betekenis van bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart

Het (toenmalige) Ministerie van VROM heeft aan het begin van de twintigste eeuw actie ondernomen om de ruimtelijke kwaliteit van het Groene Hart, door middel van wetgeving, te bewaken. In de periode hiervoor heeft niet alleen het Groene Hart maar ook andere Nationale Landschappen moeten inleveren door het urbanisatieproces (Renes, 2011). Men leek in deze periode meer gefocust op de gebruikswaarde zoals bereikbaarheid, toegankelijkheid en keuzevrijheid van het Groene Hart dan op de belevings- en toekomstwaarde van het landschap zelf. Met het benoemen van kernkwaliteiten van de Nationale Landschappen door het (toenmalig) Ministerie van VROM is hier verandering in gekomen.

Het Utrechtse Groene Hart is verdeeld over drie samenhangende deelgebieden met ieder hun eigen kwaliteit (Provincie Utrecht, 2011b). (1) Het Hollands-Utrechts veenweidegebied hetgeen beschikt over grote mate van openheid en een duidelijke verkavelingspatroon. (2) De Utrechtse Waarden met haar unieke groene karakter en (3) De Plassen dat wordt gekarakteriseerd door zijn besloten oeverwallen en het veenweidenkarakter. Volgens mevr. Gabriel, ruimtelijk beleidsadviseur van de gemeente Woerden, is dit een van de manieren om de ruimtelijke kwaliteiten te waarborgen. Uit het interview met de mevr. Gabriel en mevr. Schepers is gebleken dat de ruimtelijke kwaliteit landschapsafhankelijk is waardoor niet alle gebieden met elkaar vergeleken en op dezelfde manier beschermd kunnen worden (zie bijlage 5).

De drie provincies, waarop het Groene Hart betrekking heeft, hebben de genoemde kwaliteiten gezamenlijk uitgewerkt in de Voorloper Groene Hart 2009-2020 (2009). Hierin wordt gesteld dat de kwaliteiten van het Groene Hart, die in de loop der jaren zijn ontstaan en die men juist waardeert, betrekking heeft op openheid (zie afbeelding 4.2), veenweidenkarakter en de lintbebouwing, hetgeen de belangrijkste kwaliteiten van dit landschap zijn (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009). Dit sluit aan bij het idee van dhr. Jansonius, adviseur Ruimtelijke Economie bij de Kamer van Koophandel Midden-Nederland en mevr. Schepers en mevr. Gabriel, ruimtelijk beleidsadviseurs binnen de gemeente Woerden. Het Groene Hart kan gezien worden als *“een platte pannenkoek waarbij open ruimtes en het unieke slagenlandschap je de mogelijkheid geven ver het landschap in te kijken”*, aldus mevr. Schepers, gemeente Woerden (zie bijlage 5).

AFBEELDING 4.2: OPEN EN UITGESTREKT LANDSCHAP IN HET UTRECHTSE GROENE HART.



BRON: BURMANJE, 2013

Opvallend is dat in de documenten waarin de provincie Utrecht de kernkwaliteiten van het Groene Hart heeft uitgewerkt, nauwelijks aandacht is geschonken aan de bedrijvigheid die hier plaatsvindt (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009; Provincie Utrecht, 2011a; 2012). Wel bestaan er uitgebreide beschrijvingen over de ontwikkelingen die het landschap heeft doorgemaakt in de tijd dat de agrariërs het landschap vorm gaven. Maar door de maatschappelijke en ruimtelijke stroomversnelling die plaatsvond na de Tweede Wereldoorlog zijn er dingen veranderd, zoals de schaalvergroting binnen de agrarische sector en de opkomst van niet-agrarische bedrijven buiten bedrijventerreinen (Renes, 2011). Deze ontwikkeling wordt door dhr. Jansonius gezien als een onvermijdelijke verandering dat zich ook in deze periode blijft ontwikkelen. Het Groene Hart biedt volgens hem juist de rust en ruimte waar ondernemers momenteel naar op zoek zijn (zie bijlage 5).

De suggestie wordt volgens dhr. Jansonius gewekt dat men zich, vóór de benoeming van het Groene Hart als Nationaal Landschap, hoofdzakelijk op de gebruikswaarde had gericht. Momenteel lijkt het tegenovergestelde zich nu af te spelen. De belevingswaarde lijkt nu prioriteit te hebben waarbij de gebruiks- en toekomstwaarde volgens dhr. Jansonius uit het oog verloren zijn. Volgens hem heeft het

verleden ons geleerd dat focus op één onderdeel (gebruikswaarde) negatieve gevolgen kan hebben voor het overige (belevings- en toekomstwaarde). Het Groene Hart heeft zich ontwikkeld door de activiteiten die er plaatsvonden en zal zich blijven ontwikkelen door hetgeen wat zich er nu afspeelt. Nergens staat de tijd stil, bedreigingen kunnen in de toekomst misschien beter gezien worden als kansen waarmee de kwaliteiten van het landschap versterkt kan worden. Om in de toekomst nog steeds te kunnen spreken over de unieke eigenschappen van het Groene Hart moet de focus volgens dhr. Jansonius zowel liggen op de belevings-, gebruiks- en toekomstwaarde.

#### 4.4.1 *Ruimtelijke betekenis van bedrijven buiten bedrijventerreinen*

Eigenlijk veranderde de sectorsamenstelling van bedrijven in het Groene Hart al in de zeventiende (Provincie Utrecht, 2011a). Rijke kooplieden, vestigden zich in de zomermaanden op de oeverwallen van de Vecht. De Vechtlocatie was een voor de hand liggende keuze, de handel die door de kooplieden gedreven werd, kon op deze manier doorgaan dankzij het voorbijtrekkende verkeer over de Vecht. Ook nu nog, in de twintigste eeuw, vormen locaties langs verkeersassen in het Groene Hart een aantrekkelijke vestigingslocatie voor ondernemers (zie afbeelding 4.3). Tevens biedt de groene omgeving in het Groene Hart een goede woonkwaliteit, dichtbij de Randstad, de grootste afzetmarkt van Nederland (Pieterse e.a., 2005).

AFBEELDING 4.3: BEDRIJF BUITEN EEN BEDRIJVENTERREIN VAN HET UTRECHTSE GROENE HART, GEMEENTE LOPIK.



BRON: BURMANJE, 2013

Pieterse e.a. (2005) stellen dat het percentage startende ondernemers in het Groene Hart in de jaren negentig rond de 35% hoger lag dan in de rest van Nederland. Dit had volgens Pieterse e.a. (2005) te maken met het feit dat de woningen in het Groene Hart de ruimte boden voor starters om een bedrijf te beginnen. Hiernaast startte veel ondernemers een bedrijf in de dienstverlenende sectoren waarvoor niet al te veel bedrijfsruimte nodig was. Dit werd onder andere mogelijk gemaakt doordat de gebruikswaarde van het Groene Hart in de twintigste eeuw is toegenomen net zoals de bereikbaarheid en toegang.

Uit de studie van Veeneklaas e.a. (2004) is gebleken dat industriële activiteiten, niet-natuurlijke, gebiedsvreemde en opvallende elementen niet passend zijn in het landelijk gebied voor de belevingswaarde van gebruikers van het Groene Hart. Deze ontwikkeling wordt dan door bewoners en gebruikers van het Utrechtse Groene Hart ook gezien als verrommeling van het landschap. Ook is bekend dat gemeenten werkgelegenheid binnen hun grenzen probeerden te halen (Louw e.a., 2009). Volgens Pieterse e.a. (2005) zijn gemeenten geneigd niet al te veel van de bedrijven te eisen qua ruimtelijke uitstraling. Gemeenten willen in eerste instantie graag werkgelegenheid binnen de gemeentegrenzen aantrekken en in tweede instantie de kwaliteit van het Groene Hart beschermen. Dit heeft uiteindelijk geleid tot de ontwikkeling van bedrijventerreinen, een bundeling van bedrijven op een speciaal hiervoor aangewezen locatie, zodat de verrommeling van het landelijk gebied beperkt zou blijven. Maar zorgen bedrijven op bedrijventerreinen voor een minder verrommeld karakter van het landelijk gebied dan wanneer bedrijven hierbuiten zijn gevestigd?

#### 4.4.2 *Ruimtelijke betekenis van bedrijven op bedrijventerreinen*

Oorspronkelijk zijn industrieterreinen, te zien op afbeelding 4.4, bedoeld voor de industriële en logistieke sector omdat ze in woonwijken milieu- en geluidsoverlast veroorzaken. Door de opkomst van de (zakelijke) dienstverlening en het relatief grote aanbod van ruimte op deze terreinen in de afgelopen decennia, is de sectorsamenstelling op het industrieterrein veranderd (Louw e.a., 2009).



AFBEELDING 4.4: BEDRIJVENTERREIN IJSSEVELD, GEMEENTE MONTFOORT.



BRON: BURMANJE, 2013

Louw e.a. (2009) stellen dat er in de loop der tijd vier generaties bedrijventerreinen zijn ontstaan. De eerste generatie dateert uit de periode van het begin van de industrialisatie. Hier waren vooral grote individuele fabriekscomplexen te vinden. De tweede generatie ontwikkelde zich in de eerste helft van de twintigste eeuw aan de rand van vooroorlogse woonwijken. Doordat de ontsluiting primair gericht was op het spoor en het water, was de interne ontsluiting vaak niet optimaal. Veel bedrijven trokken er weg na de opkomst van het vrachtverkeer. Ze trokken dan vaak naar de derde generatie bedrijventerreinen waar deze ontsluiting wel goed georganiseerd was. De gedachte van gemeenten was dat het ruimtelijk beleid aan kansrijke activiteiten een positieve bijdrage kon leveren door het faciliteren van terreinen. Gemeenten speelden in op de groeiende vraag naar bedrijventerreinen en realiseerden nieuwe werklocaties om de werkgelegenheid in de gemeente te bevorderen. Hierdoor ontstond volgens Pieterse e.a. (2005) concurrentie tussen gemeenten onderling, om zoveel mogelijk werkgelegenheid in de gemeente aan te trekken. De vierde generatie bedrijventerreinen die hieruit voortkwam, werden langs snelwegen ontwikkeld waardoor de bereikbaarheid werd geoptimaliseerd en waar, mede door de verandering van sectorsamenstelling van bedrijventerreinen, ook ruimte voor kleinere ondernemers werd gerealiseerd (Louw, e.a. 2009). Door het ontwikkelen van nieuwe bedrijventerreinen, die voldeden aan de locatievoorkeuren van ondernemers, kwamen oudere bedrijventerreinen steeds vaker leeg te staan (Weterings e.a., 2008). Hierdoor is er een overaanbod van oudere terreinen ontstaan die te kampen hebben met inefficiënt ruimtegebruik en een lage ruimtelijke kwaliteit (NVM Business, 2009). De nota van Milieudefensie (2006) veronderstelt dat bijna de helft van alle bedrijventerreinen in het Groene Hart zijn verpauperd. Om deze reden gaan provincies van het Groene Hart vandaag de dag zorgvuldiger om met het ruimtegebruik in het Groene Hart. In de Voorloper Groene Hart 2009-2020 is vastgesteld dat er gestreefd wordt naar een optimaal gebruik van bestaande terreinen zodat minder nieuwe bedrijventerreinen hoeven te worden aangelegd (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009).

Niet alleen op economisch gebied maar ook op ruimtelijk gebied lijkt de ontwikkeling van bedrijventerreinen naar uiteindelijk de vierde generatie een juiste keus te zijn geweest. Dankzij de verbeterde bereikbaarheid in de afgelopen decennia zijn niet alleen veel dorpskernen, in het Groene Hart op de stroomruggen van de rivieren, uitgegroeid tot grotere woonkernen. Ook de ontwikkeling van bedrijventerreinen op zichtlocaties, bij de aansluitingen op de snelweg, heeft volgens de provincie Utrecht (2011b), een positieve bijdrage geleverd aan het behoud van de kwaliteit en dus de belevingswaarde van gebruikers van het Groene Hart. Hiernaast nemen bedrijventerreinen volgens de Kamer van Koophandel (2009) relatief weinig plaats in beslag dat ervoor zorgt dat bedrijven niet verspreid worden over het buitengebied.

Toch is uit de studie van Van der Wulp e.a. (2009) gebleken dat bedrijventerreinen samen met grote stallen en windturbines, als meest storende elementen in het landelijk gebied worden beschouwd. Naarmate de bedrijventerreinen groter worden, en deze meer zichtbaar in het landschap zijn geplaatst, neemt de ervaring van verrommeling voor gebruikers van het Groene Hart toe. En of dit nog niet genoeg is, lijken bouwvoorschriften en welstandscommissies, die bijvoorbeeld voor de woningbouw meestal streng zijn, coulanter voor bedrijventerreinen (Pieterse, 2005). Met name hierdoor wordt de spanning tussen het bedrijventerrein en de functie van het Groene Hart zichtbaar.

Kortom; de openheid, het veenweidenkarakter, de strokenverkaveling en de lintbebouwingen door het landschap vormen volgens de Voorloper Groene Hart 2009-2020 (2009) de belangrijkste kwaliteiten van

het Utrechtse Groene Hart. Opvallend genoeg wordt er nauwelijks aandacht geschonken aan een belangrijke factor, de (agrarische)bedrijven. Hiermee is de indruk gewekt dat de gebruikswaarde, waar voorheen alle aandacht aan werd besteed, een kleinere rol van betekenis is gaan spelen. De aanwezigheid van het bedrijven wordt beschouwd als verrommeling van het landschap aangezien industriële activiteiten, niet-natuurlijke, gebiedsvreemde en opvallende elementen niet passend zijn in de belevingswaarde van gebruikers van het landelijk gebied. Om dit gegeven te beperken is de overheid overgegaan op de ontwikkeling van bedrijventerreinen waardoor de kwaliteiten en belevingswaarde van gebruikers en bewoners van het Groene Hart worden bespaard. Het tegendeel is echter waar. Bedrijventerreinen worden als meest storende elementen in het landelijk gebied beschouwd door deze bewoners en gebruikers (Van der Wulp e.a., 2009).

Zowel bedrijven op als buiten bedrijventerreinen zijn een storend element in het Utrechtse Groene Hart (Veeneklaas e.a., 2004; Van der Wulp e.a., 2009) . Over het algemeen kan gesteld worden dat zij nauwelijks een bijdrage leveren aan de ruimtelijke kwaliteit, in de zin van de belevingswaarde. Voor de gebruikswaarde daarentegen lijken de bedrijven, onder andere door het verschaffen van werkgelegenheid, wel een bijdrage te leveren.

#### 4.5 Conclusie

Van oudsher worden de ruimtelijke ontwikkelingen in het Groene Hart gestuurd door economische motieven (Pieterse, 2005). De mogelijkheden die geboden wordt om land te bewerken en handel te bedrijven zijn bepalend voor de ruimtelijke ontwikkelingen. Om deze reden is het Groene Hart een woonwerkgebied dat door de mensen zelf is ingericht, zij het door de eeuwige strijd tussen water en land. Met dit hoofdstuk is antwoord gegeven worden op deelvraag 2:

*2: Welke bijdragen hebben bedrijven, gevestigd op en buiten bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart, voor de lokale economie en de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving?*

Over de betekenis van de bedrijven voor de lokale economie kunnen echter nog geen uitspraken gedaan worden. Aangezien het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (Provincie Utrecht, 2013) niet over de informatie beschikt waar de werknemers vandaan komen of waar de zakenrelaties van de lokale bedrijven gevestigd zijn kan hier helaas niets over vermeld worden. In de analyse van de interviews van de ondernemers in de Utrechtse Waarden wordt hier in hoofdstuk 5 verder op ingegaan.

Het Utrechtse Groene Hart lijkt een aantrekkelijke vestigingsplaats voor bedrijven vanwege de relatief goede bereikbaarheid ten opzichte van de Randstad. Het is daarom ook niet vreemd dat er in de periode 2009-2012 een groei van het aantal bedrijven, die zich met name buiten bedrijventerreinen hebben gevestigd, is waargenomen. Bedrijven buiten bedrijventerreinen zijn in vergelijking met bedrijventerreinen een grotere diversiteit aan sectoren gehuisvest. Voor bedrijven die niet, of onvoldoende bijdragen aan de ontwikkeling of het behoud van de kernkwaliteiten van het landschap is een oplossing bedacht: het bedrijventerrein. Hier lag de groei van het aantal bedrijven relatief gezien fors lager (0,9%) dan buiten bedrijventerreinen (4%) in de periode 2009-2012. De groei van het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen groeide dan ook sneller dan het landelijk gemiddelde van 3,6% (hba.nl, 2012).

Over de vraag of er een verschil bestaat tussen de betekenis van bedrijven op of buiten bedrijventerreinen, die in de loop der tijd zijn ontwikkeld, zijn de meningen verdeeld. Beiden worden door gebruikers van het landelijk gebied gezien als een van verrommeling van het landschap op basis van de belevingswaarde (Veeneklaas e.a., 2004; 2006). Echter zijn ondernemers buiten bedrijventerreinen in tegenstelling tot bedrijven op bedrijventerreinen, verplicht te voldoen aan het advies van de welstandscommissie. Deze commissie beoordeeld onder andere of de aan- of uitbouw van gebouwen voldoende kwaliteit hebben en passend zijn in hun ruimtelijke omgeving. Op deze manier verstoren bedrijven op bedrijventerreinen de ruimtelijke omgeving meer dan bedrijven buiten bedrijventerreinen. Vervolgens heeft de empirische studie van Van der Wulp e.a. (2009) aangetoond dat bedrijventerreinen de grootste storende elementen zijn in het landelijk gebied omdat zij veel ruimte innemen.

## 5 Economische betekenis van bedrijven: een verdieping in de Utrechtse Waarden

### 5.1 Inleiding

In de periode 2009-2012 jaarlijks het aantal bedrijven met 1% is gegroeid. Dit ligt onder de gemiddelde groei van het aantal bedrijven in Nederland, 3,6% (hba.nl, 2012). Zo is gebleken uit hoofdstuk 4 dat de groei van het aantal bedrijven relatief gezien fors lager (0,9%) dan buiten bedrijventerreinen (4%) in de periode 2009-2012. Echter kon hier niet de economische waarde van de lokale bedrijven voor hun ruimtelijke omgeving bepaald worden. Deze economische waarde van bedrijven wordt namelijk vertaald in het aantal bedrijven en het aantal banen die deze bedrijven verschaffen in combinatie met de zakelijke relaties die zij hier hebben. Deze gegevens zijn helaas niet opgenomen in het Provinciaal Arbeidsplaatsen Register (Provincie Utrecht, 2013). Om hier toch achter te komen en het verschil tussen de economische waarde van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen te kunnen aantonen, zijn twintig ondernemers geïnterviewd in de Utrechtse Waarden. Twaalf ondernemers zijn buiten en acht zijn op bedrijventerreinen gevestigd (zie §3.4.2 p. 29). Deelvraag 3 wordt beantwoord in dit hoofdstuk:

*3: In hoeverre dragen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen bij aan de lokale economie van de Utrechtse Waarden?*

In paragraaf 5.2 wordt ingegaan op de ontwikkeling van de bedrijvigheid in de Utrechtse Waarden. In paragraaf 5.3 volgt de economische waarde van bedrijven voor de Utrechtse Waarden. De conclusie van dit hoofdstuk staat in paragraaf 5.4.

### 5.2 Samenstelling van bedrijven in de Utrechtse Waarden, 2009-2012

In de Utrechtse Waarden worden open polders afgewisseld door langgerekte weilanden, sloten met knotwilgen langs de oevers (zie afbeelding 5.1). Net als in de rest van het Utrechtse Groene Hart beschikt dit deelgebied over bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in het buitengebied. In de bebouwingslinten zijn aspecten terug te vinden van het boerenverleden, afgewisseld met nieuwe bedrijven die hier zijn gevestigd (zie afbeelding 5.2) (Provincie Utrecht, 2011b).

AFBEELDING 5.1: WILGENBOMEN IN HET LANDSCHAP.



BRON: BURMANJE, 2013

AFBEELDING 5.2: HET BOERENVERLEDEN.



BRON: BURMANJE, 2013

Op en buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden zijn in totaal 2171 bedrijven gevestigd (zie tabel 5.1). De gemeente Lopik huisvest in totaal 35,7% van al deze bedrijven. Ook van het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen is bijna de helft (43,6%) gehuisvest in de gemeente Lopik, terwijl de gemeente IJsselstein slechts 8,6% van alle bedrijven buiten bedrijventerreinen van de Utrechtse Waarden huisvest. Het valt op dat Lopik en Oudewater in vergelijking met de Utrechtse Waarden het Utrechtse Groene Hart relatief veel (87,9% en 82,2%) bedrijven huisvesten buiten bedrijventerreinen (zie tabel 5.1). In het Utrechtse Groene Hart zijn namelijk 74,3% van alle bedrijven buiten bedrijventerreinen gevestigd.

TABEL 5.1: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GEMEENTE IN 2012.

Gemeenten	Buiten bedrijventerreinen		Op bedrijventerreinen		Totaal	
Lopik	681	87,9%	94	12,1%	775	100,0%
Montfoort	336	64,1%	188	35,9%	524	100,0%
IJsselstein	135	36,3%	237	63,7%	372	100,0%
Oudewater	411	82,2%	89	17,8%	500	100,0%
<b>Totaal Utrechtse Waarden</b>	<b>1.563</b>	<b>72,0%</b>	<b>608</b>	<b>28,0%</b>	<b>2.171</b>	<b>100,0%</b>
<b>Totaal Utrechtse Groene Hart</b>	<b>5.599</b>	<b>74,3%</b>	<b>1.937</b>	<b>25,7%</b>	<b>7.536</b>	<b>100,0%</b>

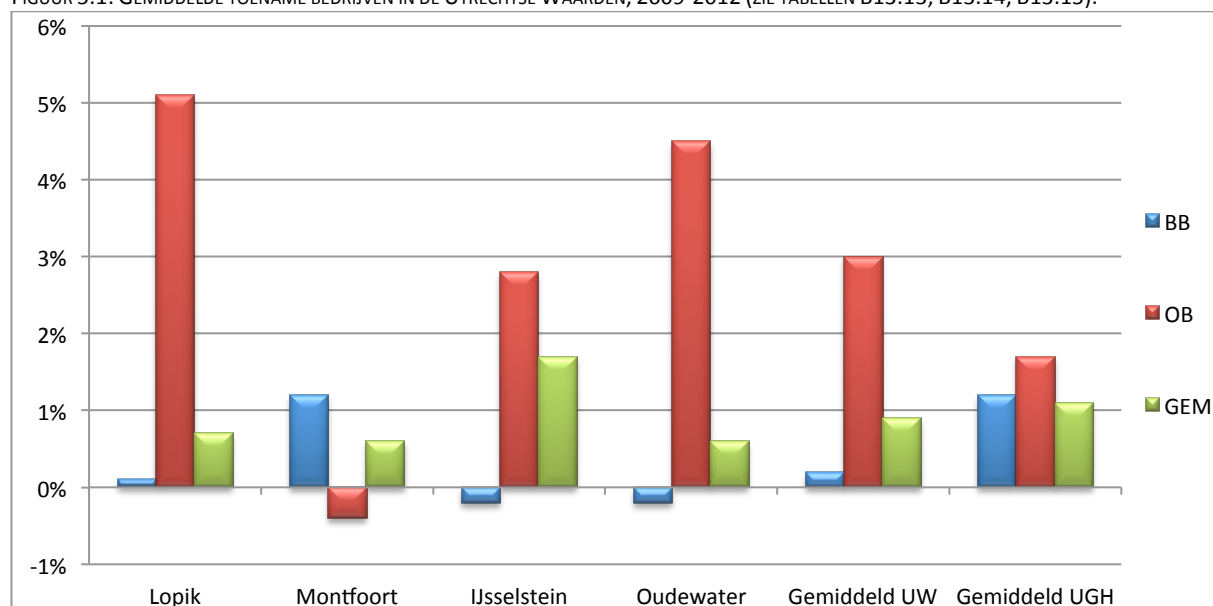
BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Het aantal bedrijven in de Utrechtse Waarden is in de periode 2009-2012 gemiddeld ieder jaar met 0,8% toegenomen (zie figuur 5.1). Dit ligt iets onder het gemiddelde van 1% in het Utrechtse Groene Hart. Het aantal bedrijven op bedrijventerreinen (OB) in Lopik en Oudewater zijn in de periode 2009-2012 gemiddeld met 5,1% en 4,5% het snelst toegenomen (zie figuur 5.1). Montfoort kende in deze periode gemiddeld per jaar de snelste groei van bedrijven buiten bedrijventerreinen (BB), in IJsselstein en Oudewater daalde het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen ieder jaar gemiddeld met 0,2%.

Wanneer er gekeken wordt naar de verandering in sectoren in de periode 2009-2012, valt het op dat het aantal bedrijven in de sector vervoer, opslag en communicatie jaarlijks gemiddeld sterk is toegenomen (zie figuur 5.2). Dit geldt zowel voor zowel het op als buiten bedrijventerreinen. Alleen de sector landbouw/visserij is buiten bedrijventerreinen jaarlijks met 3,5% afgenomen. Om geen vertekend beeld te schetsen zijn zowel de gemiddeld jaarlijks groeipercentage van het aantal bedrijven op bedrijventerrein uit de sectoren landbouw en horeca niet weergegeven aangezien het aantal bedrijven hiervoor te klein is (zie tabel B13.18).

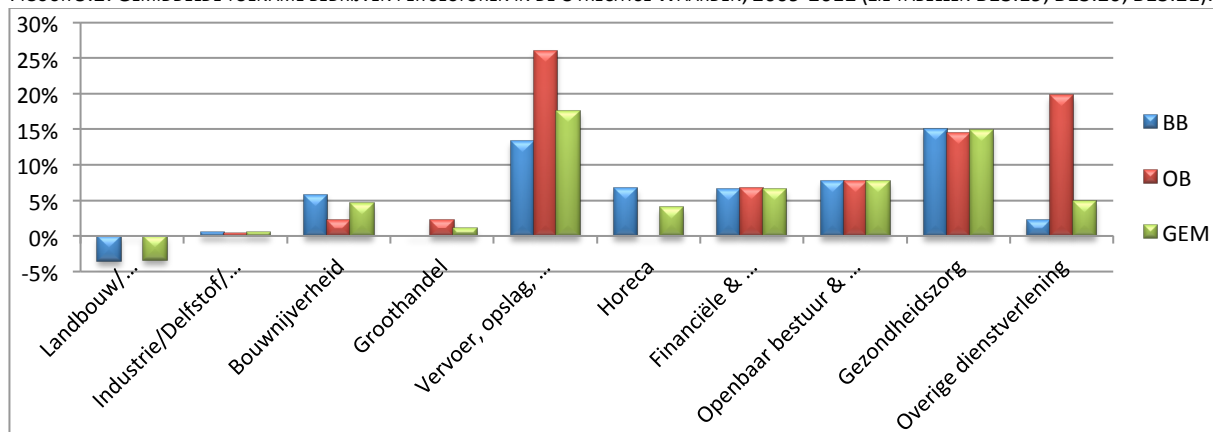
Net als in het Utrechtse Groene Hart is te zien dat in de Utrechtse Waarden gemiddeld per jaar het aantal bedrijven met twee of meer werknemers in dienst afneemt (zie figuur 5.3). Alleen het aantal zzp'ers neemt ieder jaar toe, zowel op (12,4%) als buiten bedrijventerreinen (4,8%). In de Utrechtse Waarden is het opvallend dat de bedrijven in de grootteklassen 50/99 buiten bedrijventerreinen jaarlijks het snelst groeien met 11,9% (zie figuur 5.3). Wat niet overeenkomt met de ontwikkeling in het Utrechtse Groene Hart is de jaarlijkse toename van het aantal parttime zzp'ers op bedrijventerreinen. In het Utrechtse Groene Hart is dit aantal gemiddelde met 2,5% gedaald (zie tabel B13.12) en in de Utrechtse Waarden juist met 12,3% per jaar toegenomen (zie tabel B13.24).

FIGUUR 5.1: GEMIDDELDE TOENAME BEDRIJVEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.13; B13.14; B13.15).



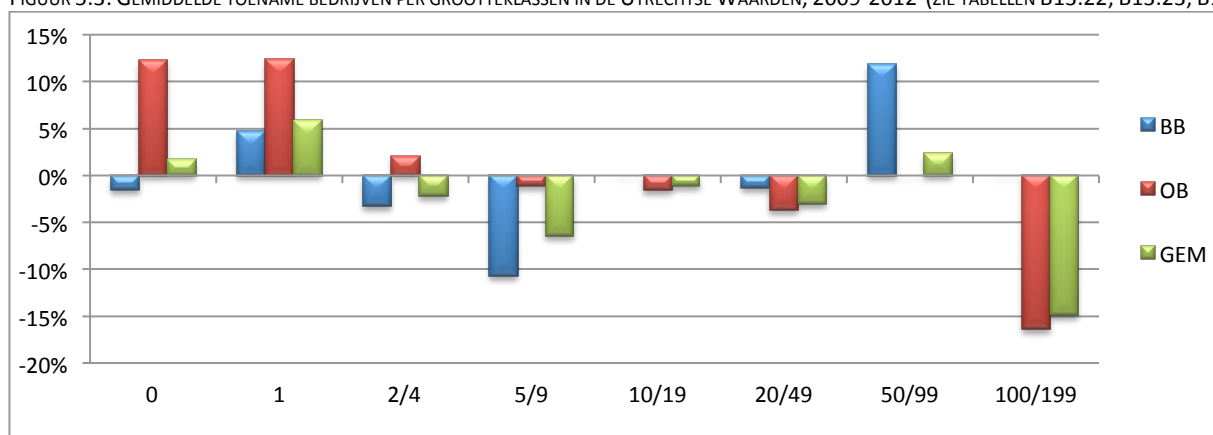
BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

FIGUUR 5.2: GEMIDDELDE TOENAME BEDRIJVEN PER SECTOREN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.19; B13.20; B13.21).



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

FIGUUR 5.3: GEMIDDELDE TOENAME BEDRIJVEN PER GROOTTEKlassen IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009-2012 (ZIE TABELLEN B13.22; B13.23; B13.24).



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

Kortom; het aantal bedrijven in de Utrechtse Waarden is in de periode 2009-2012 gemiddeld jaarlijks toegenomen met 0,8% tegenover het gemiddelde van 1% van het Utrechtse Groene Hart (zie figuur 5.1). De Utrechtse Waarden wijkt nauwelijks af van de ontwikkelingen in het Utrechtse Groene Hart.

### 5.3 Economische waarde van bedrijven voor de Utrechtse Waarden

Hoofdzakelijk ondernemers met minder dan vijf werknemers (zie tabel B13.23) zijn gevestigd buiten bedrijventerreinen. Op de bedrijventerreinen daarentegen zijn hoofdzakelijk ondernemers gevestigd met vijf of meer werknemers in dienst (zie tabel B13.24). In deze paragraaf is gekeken naar de verschillen tussen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in de herkomst van werknemers, in- en verkooprelaties, uitbestedingsrelaties (zakenrelaties) en herkomst van de omzet.

Ondernemers op bedrijventerreinen lijken zich in vergelijking met ondernemers buiten bedrijventerreinen meer te richten op de landelijke en internationale markt (zie tabel 5.3 en 5.4). De in- en verkooprelaties van ondernemers op bedrijventerreinen zijn namelijk voor het overgrote deel gevestigd in Nederland en hier buiten. Hier zitten de meeste marktrelaties van bedrijven op bedrijventerreinen (49%) in tegenstelling tot bedrijven hierbuiten (41%) (zie tabel 5.2).

Voor ondernemers buiten bedrijventerreinen geldt dat de meeste werknemers uit de zelfde gemeente komen als het bedrijf zelf (44%) en op de tweede plaats wonen de werknemers in de Utrechtse Waarden (zie tabel 5.3). Net als de ondernemers op bedrijventerreinen geven de ondernemers buiten bedrijventerreinen aan dat relatief gezien de meeste marktrelaties (41%) over Nederland verspreid zijn. Hier wordt zowel voor ondernemers op als buiten bedrijventerreinen (35% en 42%) de meeste omzet gegenereerd (zie tabel 5.2 en 5.2).

TABEL 5.2: ECONOMISCHE WAARDE VAN DE ACHT BEDRIJVEN GEVESTIGD OP BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN.

	Gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	Totaal
Werknemers uit ...	37%	21%	24%	18%	0%	100%
Uitbestedingsrelaties uit ...	37%	25%	13%	25%	0%	100%
Inkooprelaties uit ...	1%	0%	11%	64%	24%	100%
Verkooprelaties uit ...	16%	7%	21%	45%	11%	100%
Marktrelaties uit ...	4%	26%	8%	49%	13%	100%
Omzet afkomstig uit ...	14%	8%	20%	42%	16%	100%

BRON: BURMANJE, 2013

TABEL 5.3: ECONOMISCHE WAARDE VAN DE TWAALF BEDRIJVEN GEVESTIGD BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN.

	Gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	Totaal
Werknemers uit ...	44%	28%	19%	9%	0%	100%
Uitbestedingsrelaties uit ...	38%	13%	27%	22%	0%	100%
Inkooprelaties uit ...	14%	11%	15%	46%	14%	100%
Verkooprelaties uit ...	14%	14%	19%	35%	18%	100%
Marktrelaties uit ...	7%	16%	22%	41%	14%	100%
Omzet afkomstig uit ...	14%	17%	18%	35%	16%	100%

BRON: BURMANJE, 2013

Kortom; de meeste werknemers van bedrijven zijn afkomstig uit de eigen gemeente of de Utrechtse Waarden. Ondernemers buiten bedrijventerreinen hebben meer werknemers uit de eigen gemeente en de Utrechtse Waarden dan ondernemers op bedrijventerreinen. Het merendeel van ondernemers op bedrijventerreinen lijkt hier echter niet expliciet een voorkeur voor te hebben. Zij stellen in eerste instantie dat werknemers moeten beschikken over de kennis en capaciteit waarvoor zij worden aangenomen, niet zo zeer of zij uit de omgeving komen of niet.

*“Onze werknemers komen eigenlijk overal vandaan. [...] Wij zoeken op dit ogenblik een goeie constructiespuiter maar die is moeilijk te vinden. Dan zoeken we met uitzendbureaus door het hele land”* (8, OB, G, Gr, D).

Voor ondernemers op bedrijventerreinen is het hoofdzakelijk het van belang dat de werknemers over de juiste capaciteit beschikken en dat het niet uitmaakt waar zij wonen. Ondernemers op bedrijventerreinen geven namelijk aan zo efficiënt mogelijk te willen werken en altijd voor de beste kennis en prijs-kwaliteitverhouding op zoek zijn.

Ondernemers buiten bedrijventerreinen lijken eerder gericht op personeel uit de omgeving zoals dezelfde gemeente of de Utrechtse Waarden. Zij geven aan dat zij dit belangrijk vinden omdat werknemers hierdoor minder lang hoeven te reizen. Wanneer er veel werk is kan men gemakkelijker meer uren per week werken. Ondernemers buiten bedrijventerrein geven tevens aan dat zij zich betrokken voelen bij de economische ontwikkeling van het gebied en hieraan bij willen dragen door werkgelegenheid te creëren voor de voor de bevolking in de Utrechtse Waarden.

*“Wij proberen mensen uit de omgeving hier aan te stellen, sowieso voor een stukje werkgelegenheid”* (14, BB, G, In, Z).

Dit lijkt ook te gelden voor de zakenrelaties (inkoop-, uitbestedings- en marktrelaties). Alle ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan in eerste instantie in de directe omgeving op zoek te gaan naar de benodigde diensten of producten voordat zij ondernemers buiten de Utrechtse Waarden benaderen. Ondernemer 19 bijvoorbeeld geeft aan zoveel mogelijk ondernemers uit de eigen gemeente of de Utrechtse Waarden te betrekken bij het bedrijfsproces. De reden die hiervoor wordt gegeven is dat zij proberen de lokale economie in de Utrechtse Waarden te stimuleren.

*“Wij proberen altijd wel aansluiting te zoeken met de bedrijven in de omgeving. Dus we hebben bijvoorbeeld een reclamebureau wat hier ook in Lopik zit”* (19, BB, G, In, Ei).

Kortom; er blijken verschillen te bestaan tussen ondernemers op en buiten bedrijventerreinen in de mate waarin zijn betrokken zijn, en zich verantwoordelijk voelen voor de economische ontwikkeling van de ruimtelijke omgeving. Ondernemers op bedrijventerreinen geven aan meer gericht te zijn op de bedrijfsefficiëntie en minder op de economische ontwikkeling van de ruimtelijke omgeving van de Utrechtse Waarden in tegenstelling tot ondernemers buiten bedrijventerreinen. Het lijkt dan ook geen toeval dat ondernemers buiten bedrijventerreinen relatief gezien meer personeel uit de eigen gemeente en de Utrechtse Waarden in dienst heeft dan ondernemers op bedrijventerreinen.

#### 5.4 Maatschappelijke waarde voor de lokale economie van de Utrechtse Waarden

Naast de economische waarde die de bedrijven hebben voor de Utrechtse Waarden, kunnen ondernemers ook een maatschappelijke waarde hebben voor de ruimtelijke omgeving. Dit heeft betrekking op de waarde van de bedrijven voor de levendigheid en economische vitaliteit in de ruimtelijke omgeving, afgezien van de economische waarde die bedrijven door de bedrijfsvoering hieraan bijdragen. Ondernemers buiten bedrijventerreinen benoemen allereerst de noodzaak van de aanwezigheid van bedrijven in de ruimtelijke omgeving.

*“In zijn algemeenheid vind ik voor het buitengebied dat het economisch actief moet zijn. Er moet iets gebeuren. En pas op dat moment dat er iets gebeurt kun je er ook aan werken. [...] Ik denk dat het heel erg belangrijk is dat het buitengebied leefbaar blijft door activiteiten, door dynamiek doordat er dingen gebeuren” (2, BB, G, In, JH).*

De manier waarop ondernemers bijdragen aan het behoud van de levendigheid van het landelijk gebied, lijkt samen te hangen met de afzetmarkt van ondernemers. Met name ondernemers met particulieren als afzetmarkt zijn bereid stichtingen, verenigingen of individuen te steunen. Hiermee wordt naamsbekendheid gecreëerd, wat kan bijdragen aan het vergroten van de afzetmarkt. Tevens wanneer familieleden aangesloten zijn bij verenigingen, zijn ondernemers hoofdzakelijk bereid materiële of immateriële ondersteuning te bieden. Dit loopt uiteen van het beschikbaar stellen van bedrijfsruimtes tot het schenken van benodigde materialen of het vervoer hiervan.

*“Aan het tennistoernooi hier in de buurt in de gemeente Montfoort, hangt onze naam en aan de Boerendag in Montfoort, hangt onze naam bijvoorbeeld. [...] Wij doen bijna niks in euro's, bijna alles doen we in natura” (13, OB, K, Gr, JH).*

*“Het zijn onze klanten, daar wil je iets voor terugdoen. Dat zijn soms echt niet van die grote bedragen hoor maar kijk, als je een enorme hoeveelheid uren die vrijwilligers in bepaalde dingen steken, hebben wij daar best wat voor over” (2, BB, G, In, JH).*

Op één ondernemer na steunen alle ondernemers op of buiten een bedrijventerrein, verenigingen of stichtingen in de omgeving. Opvallend is dat deze steun uitsluitend wordt verleend in de eigen gemeente of in de Utrechtse Waarden. De reden hiervoor is, is dat de ondernemers zich verbonden voelen met de omgeving en dus graag een bijdragen willen leveren aan het behoud van de levendigheid en vitaliteit van deze omgeving.

Ondernemers buiten bedrijventerreinen zijn in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen over het algemeen op meerdere gebieden actief om de ruimtelijke omgeving levendig en vitaal te houden. Het merendeel van de ondernemers buiten bedrijventerreinen zijn naast de financiële, materiële en immateriële ondersteuning van activiteiten en stichtingen, ook actief in het behouden en ontwikkelingen van hun directe ruimtelijke omgeving. Zo onderhouden ondernemer 8 en 12 bijvoorbeeld meerdere hectare weiland en stellen dit ter beschikken aan boeren die hun vee hierop mogen laten grazen. Het lijkt voor ondernemers buiten bedrijventerreinen minder van belang te zijn voor welke doelgroep tot hun afzetmarkt behoort dan voor ondernemers op bedrijventerreinen. Iedere ondernemer buiten een bedrijventerrein, ongeacht de doelgroep, sector of bedrijfsgrootte, biedt financiële, materiële en immateriële ondersteuning aan activiteiten en stichtingen in de omgeving. Of het bedoeld is voor de carnavalsvereniging, Koninginnedag optochten, voetbal- of polsstokhoogspringvereniging lijkt voor ondernemers buiten bedrijventerreinen niet veel uit te maken. Om dergelijke initiatieven op gang te helpen heeft de gemeente Lopik hiervoor de Regionale Beursvloer opgezet (zie kader 5.1).

**Kader 5.1: Regionale Beursvloer**

Sinds 2011 wordt er jaarlijks in Lopik voor alle bedrijven, stichtingen, verenigingen en organisaties uit die gemeente een Beursvloer georganiseerd. Dit is een initiatief om bedrijven te aan elkaar te koppelen en van dienst te zijn. Op deze beursvloer wordt niet gehandeld in geld maar in maatschappelijke behoeftes. *“Het maatschappelijke veld en het bedrijfsleven werken samen aan een Lopikse samenleving waar mensen elkaar weten te vinden. Dit heeft ook op de langere termijn het effect dat er meer tot stand wordt gebracht, zakelijk en maatschappelijk. Winst voor iedereen dus”* (Beursvloerlopik.nl, 2013). Hoewel de Beursvloer gericht is op alle ondernemers in de gemeente, blijkt uit de interviews alleen ondernemers buiten bedrijventerreinen hier aan deelnemen. Vier van de vijf ondernemers buiten bedrijventerreinen in de gemeente Lopik, bevestigde dat zij hier jaarlijks bij betrokken zijn.

*“Als bedrijf zijnde, zijn wij actief betrokken bij de beursvloer. Als er een vereniging of een stichting een beroep op ons doet dan helpen wij altijd ja. Dat heeft dan ook weer te maken met het sociale karakter”* (20, BB, G, In, Z).

De drie geïnterviewde ondernemers gevestigd op bedrijventerreinen in de gemeente Lopik lieten weten hier niet bij betrokken te zijn.

Kortom; ondernemers op en buiten bedrijventerreinen steunen verenigingen, stichtingen of organisaties onder andere om de eigen gemeente of de Utrechtse Waarden leefbaar en vitaal te houden. Er zijn echter wel verschillen zowel tussen als binnen de twee groepen ondernemers. Een van de redenen waarom ondernemers op een bedrijventerrein ondersteuning bieden aan activiteiten in de omgeving, is om naamsbekendheid te creëren. Ondernemers buiten bedrijventerreinen daarentegen lijken eerder bij te dragen aan verenigingen of stichtingen. Op het gebied van financiële, materiële en immateriële ondersteuning voelen de ondernemers buiten bedrijventerreinen zich meer verantwoordelijk voor het behoud van de leefbaarheid en vitaliteit van het landelijk gebied.

**5.5 Conclusie**

De bedrijvigheid in de Utrechtse Waarden heeft zich bijna op dezelfde manier ontwikkeld als in het Utrechtse Groene Hart. Het aantal bedrijven is gemiddeld bijna even snel gegroeid net als het aantal bedrijven in de sectoren vervoer en gezondheidszorg terwijl de landbouwsector juist af is genomen. Maar in hoeverre dragen deze lokale bedrijven bij aan de lokale economie van de Utrechtse Waarden? In dit hoofdstuk is dan ook antwoord gegeven op deelvraag 3:

*3: In hoeverre dragen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen bij aan de lokale economie van de Utrechtse Waarden?*

Er is gebleken dat ondernemers voor het merendeel personeel in dienst heeft dat in de Utrechtse Waarden woont. Dit geldt zowel voor de ondernemer op als buiten bedrijventerreinen. Hier tegenover staat dat ondernemers op bedrijventerreinen minder gericht zijn op het creëren voor werkgelegenheid voor de bevolking van de Utrechtse Waarden in tegenstelling tot ondernemers buiten bedrijventerreinen. Tevens proberen ondernemers buiten bedrijventerreinen, waar mogelijk, bedrijven uit de omgeving te betrekken bij het bedrijfsfunctioneren terwijl deze relaties voor ondernemers op bedrijventerreinen grotendeels nationaal en internationaal gevestigd zijn. De omzet wordt voor beide groepen grotendeels verkregen in Nederland.

Het vervullen van arbeidsplaatsen voor de plaatselijke bevolking is niet de enige manier waarop ondernemers een waarde hebben voor de ruimtelijke omgeving. Ondernemers buiten bedrijventerreinen dragen in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen namelijk in grotere mate bij aan de leefbaarheid en vitaliteit van de ruimtelijke omgeving door middel van financiële, materiële of immateriële ondersteuning van activiteiten en stichtingen.



## 6 Ruimtelijke betekenis van bedrijven: een verdieping in de Utrechtse Waarden

### 6.1 Inleiding

Bedrijven op en buiten bedrijventerreinen lijken wel degelijk te verschillen in de economische waarde voor hun ruimtelijke omgeving, zo blijkt uit hoofdstuk 5. Niet alleen hebben ondernemers buiten bedrijventerreinen in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen, relatief gezien meer werknemers in dienst uit de Utrechtse Waarden zelf, tevens gaat hun voorkeur voor zakenrelaties in eerste instantie ook uit naar bedrijven in hun directe omgeving. De leefstijlen van ondernemers hangen volgens Jansen (2010), door hun unieke ruimtelijke voorkeur, samen met de betekenis van hun bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving. Om te achterhalen of ook de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving verschilt tussen ondernemers op en buiten bedrijventerreinen en samen hangt met de leefstijl van deze ondernemers, wordt in dit hoofdstuk antwoord gegeven op deelvraag 4:

*4: Welke betekenis hebben bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving in de Utrechtse Waarden?*

In paragraaf 6.2 worden foto's van de directe ruimtelijke omgeving van bedrijven buiten bedrijventerreinen geanalyseerd en in paragraaf 6.3 foto's van bedrijven op bedrijventerreinen. Paragraaf 6.4 sluit af met de conclusie.

### 6.2 De directe ruimtelijke omgeving van bedrijven buiten bedrijventerreinen

Bedrijven buiten bedrijventerreinen zijn gebonden aan strikte milieu en kwaliteitseisen vanuit de overheid. Hiernaast bedrijfsveranderingen in overeenstemming gaan met de welstandscommissie. Deze commissie is gefocust op het behoud van de kernkwaliteiten waaronder het unieke groene karakter van de Utrechtse Waarden. Gemeenten en de provincie Utrecht proberen hiermee de verrommeling (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009) van het landelijk gebied tegen te gaan en het behoud van de kernkwaliteit van de Utrechtse Waarden te waarborgen (Welmon.nl, 2013).

#### 6.2.1 Jonge Honden buiten bedrijventerreinen

Twee van de twaalf ondernemers buiten bedrijventerreinen zijn Jonge Honden. Jonge Honden hebben volgens Jansen (2010) een voorkeur voor multifunctionele huisvesting en een ruimtelijke omgeving waar het bedrijf kan groeien en uitbreiden (zie §2.5.3, p. 21). Ondernemer 1 is hier passend voorbeeld van. Het bedrijfspand is zoveel mogelijk verborgen achter de bestaande bebouwing waardoor de openheid van het landschap wordt gewaarborgd en er in het verlengde van het pand uitbreidingsmogelijkheden beschikbaar blijven (zie afbeelding 6.1). Aangezien de bebouwingslinten in de Utrechtse Waarden verschillen in kavelstructuur (Provincie Utrecht, 2011b) wordt het relatief grote bedrijfsgebouw door dhr. Stroeken (2013) niet als storend ervaren. Het gebouw is in de stijl van een moderne boerenschuur gebouwd wat bijdraagt aan het idee van bewoners en gebruikers van de Utrechtse Waarden dat deze vestiging past in het landelijk gebied.

AFBEELDING 6.1: BEDRIJFSGEBOUW PLUS OPRIT VAN ONDERNEMER 1.



BRON: BURMANJE, 2013

Net als ondernemer 1 is ondernemer 2 een Jonge Hond. Toch verschilt hun directe ruimtelijke omgeving van elkaar. Te zien op afbeelding 6.2 is, dat de groenstructuur die aanwezig is in de lintbebouwing zijn doorgetrokken voor het bedrijfsgebouw van ondernemer 2. De sector waarin de ondernemers actief en het verschil in afzetmarkt lijken volgens dhr. Stroeken (2013) de oorzaak van het verschil in de manier waarop de twee bedrijven hun directe ruimtelijke omgeving beïnvloeden. Ondernemer 1 wil herkenbaar zijn terwijl ondernemer 2 juist probeert zo min mogelijk op te vallen.

AFBEELDING 6.2: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 2.



BRON: BURMANJE, 2013

### 6.2.2 *Eigenzinnigen buiten bedrijventerreinen*

In totaal hebben zes ondernemers buiten bedrijventerreinen de leefstijl Eigenzinnig waaronder Ondernemers 7 (zie afbeelding 6.3). Volgens Jansen (2010) kenmerken deze ondernemers zich doordat zij zich zowel op platteland locaties als op stedelijke locaties kunnen vestigen (zie §2.5.3, p. 21). Hiernaast hebben Eigenzinnigen de voorkeur voor een creatieve locatie waar ze hun eigen identiteit in terug kunnen vinden. Ondernemers met deze leefstijl zijn te herkennen aan de moderne, maar niet overdreven bedrijfsuitstraling, waarmee zij zich willen onderscheiden van de rest.

AFBEELDING 6.3: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 7.



BRON: BURMANJE, 2013

Eigenzinnigen zoals ondernemer 6 en 7 vertonen overeenkomsten in de betekenis voor de ruimtelijke omgeving, in tegenstelling met ondernemer 10 en 11. Dit komt waarschijnlijk door de verschillende functies die deze bedrijven vervullen. Ondernemer 6 en 7 leveren een dienst waarbij de ruimtelijke omgeving geen rol van betekenis speelt. Ondernemer 10 en 11 daarentegen faciliteren bezoekers om in aanraking te komen met het landelijk gebied. Op afbeelding 6.4 is te zien dat ondernemer 10 hiervoor uitsluitend gebruik maakt van de bestaande bebouwing. Volgens dhr. Stroeken is dit de ultieme manier om bedrijvigheid te huisvesten buiten bedrijventerreinen zonder het landschap te verrommelen in de ogen van de gebruikers en bewoners. Hierdoor blijven de kavelstructuur en het zicht op het achterland onaangetast.

AFBEELDING 6.4: BEDRIJFSGEBOUWEN VAN ONDERNEMER 10.



BRON: BURMANJE, 2013

### 6.2.3 Zakelijken buiten bedrijventerreinen

Vier ondernemers hebben de leefstijl Zakelijk. Kenmerkend voor ondernemers met de leefstijl Zakelijk is dat zij zich clusteren op een bedrijventerrein of op een zichtlocatie met een zakelijke uitstraling (Jansen, 2010). Ondernemer 20 (zie afbeelding 6.5) bijvoorbeeld zet zich actief ingezet om het bedrijf in te passen in de ruimtelijke omgeving van de Utrechtse Waarden. Het bedrijf is hierdoor onderdeel van de lintbebouwing. Doordat het bedrijf vanaf de openbare weg ver op het kavel is gevestigd en er gebruik is gemaakt van erfbeplanting, heeft ondernemer 20 geprobeerd het bedrijf niet op te laten vallen in de ruimtelijke omgeving. Hier is tevens gebruik gemaakt van een concept dat geen enkel bedrijf buiten een bedrijventerrein heeft toegepast. Ondernemer 20 stelt door middel van beweegtoestellen en picknicktafels een deel van zijn bedrijfsgrond beschikbaar voor openbaar gebruik (zie afbeelding 6.5). Hierdoor combineert ondernemer 20 de gebruikswaarde voor het bedrijf in het landelijk gebied en de belevingswaarde hiervan, optimaal.

AFBEELDING 6.5: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 20.



BRON: BURMANJE, 2013

Kortom; de directe ruimtelijke betekenis van bedrijven buiten bedrijventerreinen verschillen van elkaar. Sommige ondernemers proberen het bedrijf zo goed mogelijk in te passen in hun directe ruimtelijke omgeving, terwijl andere juist proberen op te vallen. Het zijn vooral ondernemers met particulieren als afzetmarkt die willen opvallen in het landelijk gebied. Het gebruik van bestaande bebouwing in het landelijk gebied lijkt de meest voor de hand liggende manier waarop bedrijven door het onderhoud van de panden kwaliteit toevoegen aan de ruimtelijke omgeving.

### 6.3 De directe ruimtelijke omgeving van bedrijven op bedrijventerreinen

Ondernemers die gevestigd zijn op bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden hebben, in vergelijking met ondernemers buiten bedrijventerreinen, in mindere mate te maken met de wet en regelgeving van de overheid. Onder andere om deze reden zijn in de Utrechtse Waarden bedrijventerreinen ontwikkeld waar niet-agrarische bedrijven gevestigd kunnen worden. Net als bedrijven buiten bedrijventerreinen hebben bedrijven op bedrijventerreinen ook een betekenis voor hun directe ruimtelijke omgeving door onder andere de bedrijfsactiviteiten die hier plaats vinden.

### 6.3.1 Jonge Honden op bedrijventerreinen

Twee van de acht ondernemers op bedrijventerreinen zijn Jonge Honden. Ondernemer 13 is hier een voorbeeld van. Jonge Honden vestigen zich niet alleen buiten bedrijventerreinen, ook vestigingslocaties op bedrijventerreinen voldoen aan de voorkeur van ondernemer van dynamische huisvesting (Jansen, 2010). De ruimtelijke ordening van de vestigingslocatie van ondernemer 13 is gestructureerd en onderhouden (zie afbeelding 6.6). Op afbeelding 6.6 is te zien dat het landelijk gebied door de groenstructuur terug gebracht is op het bedrijventerrein. Volgens dhr. Stroeken (2013) draagt de vertoning van het bedrijf bij aan het gestructureerde uiterlijk van het bedrijventerrein.

AFBEELDING 6.6: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 13.



BRON: BURMANJE, 2013

### 6.3.2 Doeners op bedrijventerreinen

In totaal zijn drie ondernemers Doeners, waaronder ondernemer 4 en 17 (zie afbeelding 6.7 en 6.8). Doeners worden volgens Jansen (2010) gekenmerkt doordat de ruimtelijke omgeving functioneel is ten opzicht van de werkzaamheden die worden verricht (zie §2.5.3, p. 21). Uit afbeelding 6.7 is volgens dhr. Stroeken (2013) op te maken dat de directe ruimtelijke omgeving van ondernemer 4 praktisch maar ongestructureerd is. Zo biedt het bedrijventerrein parkeergelegenheid maar ontbreekt er een duidelijke eenheid, ook dit geldt voor ondernemer 17 (zie afbeelding 6.8).

AFBEELDING 6.7: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 4.



BRON: BURMANJE, 2013

AFBEELDING 6.8: BEDRIJFSGEBOUW VAN ONDERNEMER 17.



BRON: BURMANJE, 2013

### 6.3.3 Jagers op bedrijventerreinen

Twee van de acht ondernemers op bedrijventerreinen zijn Jagers die door Jansen (2010) gekenmerkt worden doordat zij gevestigd zijn op 'toplocaties' met een hoogwaardige uitstraling. Jagers zijn altijd op zoek naar een manier om een beter marktpositie te verkrijgen. Bij de Jagers draait het hoofdzakelijk om gezien te worden door de consument. Ondernemer 18 (zie afbeelding 6.9) is een voorbeeld van een Jager. Het bedrijfspand sluit aan op de hoogwaardige uitstraling van de ruimtelijke. De ruimtelijke omgeving van ondernemer 18 is volgens dhr. Stroeken (2013) goed onderhouden, groen structuren zijn doorgetrokken op het bedrijventerreinen en op het gehele bedrijventerrein geldt er één manier voor parkeren.

AFBEELDING 6.9: BEDRIJFSVERZAMELGEBOUW WAAR ONDERNEMER 18 IS GEHUIST.



BRON: BURMANJE, 2013

Kortom; de betekenis van bedrijven op bedrijventerreinen voor de directe ruimtelijke omgeving hangt samen met de leefstijl van de ondernemer. Dit persoonlijkheidskenmerk lijkt als enige factor samen te hangen met de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving op het bedrijventerrein. Dat zes van de acht ondernemers actief zijn in de sector groothandel lijkt bijvoorbeeld niet samen te hangen met de betekenis die de bedrijven hebben voor hun directe ruimtelijke omgeving.

### 6.4 Conclusie

Net als ondernemers op en buiten bedrijventerreinen verschillen in de betekenis voor de lokale economie van de Utrechtse Waarden, verschillen zij ook in de betekenis die zij hebben voor hun directe ruimtelijke omgeving. Hiermee is in dit hoofdstuk antwoord gegeven deelvraag 4:

*4: Welke betekenis hebben bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor de kwaliteit van hun directe ruimtelijke omgeving in de Utrechtse Waarden?*

Ondernemers buiten bedrijventerreinen hebben een dubbele betekenis voor het landelijk gebied. Aan de ene kant lijken ondernemer zich te profileren door buiten een bedrijventerrein gevestigd te zijn, terwijl zij aan de andere kant geen storend element willen zijn in het landelijk gebied. Met name de sector lijkt voor bedrijven buiten bedrijventerreinen de factor te zijn die bepalend is voor de betekenis voor hun directe ruimtelijke omgeving. Het lijkt er niet op dat dit afhankelijk is van de leefstijl van de ondernemer buiten bedrijventerreinen. Terwijl de betekenis van bedrijven op bedrijventerreinen voor hun directe ruimtelijke omgeving op bedrijventerreinen wel lijkt samen te hangen met de leefstijl van de ondernemer. Met name de leefstijlkenmerken van de Jonge Honden en de Jagers lijken namelijk aan te sluiten bij de betekenis van het bedrijf voor de directe ruimtelijke omgeving. De Jonge honden zijn namelijk, overeenkomend met hun ruimtelijke voorkeur (Jansen, 2010), gevestigd in een multifunctionele huisvesting en een ruimtelijke omgeving waar het bedrijf kan groeien en uitbreiden. En de Jagers zijn gehuisvest op een zichtlocatie in de Utrechtse Waarden.



## 7 Betekenis van de ruimtelijke kwaliteit voor bedrijven in de Utrechtse Waarden

### 7.1 Inleiding

In voorgaande drie hoofdstukken is antwoord gegeven op het eerste deel van dit onderzoek; *‘Welke betekenis hebben bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart/de Utrechtse Waarden?’*. Hieruit is onder andere gebleken dat de samenstelling van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart verschilt in onder andere sector en grootteklassen. Tevens verschillen bedrijven, gevestigd zijn op en buiten bedrijventerreinen in de betekenis die zij hebben voor hun directe ruimtelijke omgeving.

In dit hoofdstuk wordt aan de hand van twintig interviews antwoord gegeven op het tweede deel van deze empirische studie; *‘Welke betekenis heeft de Utrechtse Waarden voor het bedrijfsfunctioneren?’* In hoofdstuk 2, het theoretisch kader, is antwoord gegeven op 5 en 6. Hieruit blijkt dat de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf kan worden uitgesplitst in de gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde. Tevens verschilt de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren, afhankelijk van bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken. De volgende twee deelvragen worden in dit hoofdstuk beantwoord:

7: *Op welke manier heeft de kwaliteit van de directe ruimtelijke omgeving betekenis voor het functioneren van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden?*

8: *In hoeverre hangen bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken samen met de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren voor bedrijven op en buiten bedrijventerreinen?*

Paragraaf 7.2 achterhaalt de samenhang van bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken met betekenis van de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving van de Utrechtse Waarden. In paragraaf 7.3 gebeurt dit met de toekomstwaarde en in paragraaf 7.4 met de belevingswaarde van de directe ruimtelijke omgeving van ondernemers. Paragraaf 7.5 behandelt de locatiegebondenheid van bedrijven volgens ondernemers. Paragraaf 7.6 sluit af met de conclusie.

### 7.2 Gebruikswaarde van de Utrechtse Waarden voor bedrijven

Bij de gebruikswaarde gaat het om de mogelijkheden die de ruimte biedt voor het bedrijfsfunctioneren. De gebruikers zijn in dit geval dan ook de ondernemers die gevestigd zijn op of buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden. De twintig geïnterviewde ondernemers geven aan dat met name de toegankelijkheid en de bereikbaarheid van de ruimtelijke omgeving belangrijk is voor het bedrijfsfunctioneren.

#### 7.2.1 Toegankelijkheid van de ruimtelijke omgeving

Alle twintig ondernemers geven aan dat de parkeergelegenheid voldoende moet zijn om goederen te kunnen laden en lossen en om klanten dicht bij de deur te kunnen laten parkeren.

*“Ik vind het wel belangrijk dat je bijvoorbeeld makkelijk kan parkeren. Niet dat je als je een bedrijf hebt dat je tegen iedereen moet zeggen dat ze hun auto een kilometer verderop moeten parkeren”* (4, OB, K, In, D).

Het zijn niet alleen de parkeermogelijkheden die de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving bepalen voor ondernemers op bedrijventerreinen. Meerdere ondernemers geven aan dat zij gemakkelijk te bereiken willen zijn via de openbare weg, ook wel de toegankelijkheid via de openbare ruimte voor het functioneren van het bedrijf.

*“Het enige wat mij daarin interesseert is of klanten ons kunnen vinden als ze op bezoek komen”* (5, OB, K, Gr, Z).

Ondernemers buiten bedrijventerreinen proberen op te vallen voor potentiële klanten die toevallig voorbij rijden. Zo richten negen van de twaalf ondernemers buiten bedrijventerreinen zich met name op

particulieren uit de omgeving. Alle acht ondernemers op bedrijventerreinen proberen gericht klanten te werven waardoor zij minder hoeven op te vallen in de ruimtelijke omgeving.

Tien ondernemers buiten bedrijventerreinen doen in tegenstelling tot de acht ondernemers op bedrijventerreinen aan gecombineerd ruimtegebruik. Hierbij wordt het stuk grond van de ondernemer voor meerdere doeleinden gebruikt dan uitsluitend voor eigen bedrijfsdoeleinden. Zo zijn er meerdere ondernemers buiten bedrijventerreinen actief in het landelijk gebied om de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving te bevorderen. Ondernemer 07, 12 en 20 bijvoorbeeld hebben meerdere weilanden in bezit die zij onderhouden waar schapen op mogen grazen.

*“Nou er lopen op het land achter het bedrijf af en toe een paar schaapjes rond en ik maai het soms. En de kleine jongens uit de buurt kunnen er een beetje spelen” (12, BB, K, In, Ei).*

Bij ondernemers op bedrijventerreinen lijkt er geen sprake van gecombineerd ruimtegebruik. Zij zijn hoofdzakelijk gericht op de gebruikswaarde van het bedrijventerrein en niet zo zeer betrokken bij het buitengebied. Over het algemeen zijn de ondernemers gevestigd op een bedrijventerrein ook niet opgegroeid in de omgeving van de vestiging in tegenstelling tot ondernemers buiten bedrijventerreinen.

*“Dit is oorspronkelijk een melkveebedrijf sinds 1700 of zo. [...] Dus ja dit bedrijf is zich gaan ontwikkelen, steeds meer en toen in 1998 had mijn moeder het idee om een Bed & Breakfast te beginnen” (10, BB, K, Ho, Ei).*

### 7.2.2 Bereikbaarheid

De mate van toegankelijkheid van het bedrijf heeft hoofdzakelijk te maken met de bereikbaarheid van het bedrijf. Uit de interviews met de ondernemers op en buiten bedrijventerreinen lijkt de bereikbaarheid via autosnelwegen het meest belangrijk te zijn. Hoewel een aantal ondernemers wel het besef hebben dat in het Utrechtse Groene Hart niet iedere plek even goed bereikbaar is, zijn zij van mening dat het een van de meest centraal gelegen gebieden in Nederland is.

*“De aanrijdroute hiernaartoe is ook gewoon heel aardig. Het is nog wel een stukje van de A12, het is eigenlijk een afgelegen gat Lopik, maar je zit toch nog heel centraal. Als het helder is zie je de A2 gewoon lopen daar” (5, OB, K, Gr, Z).*

Hoewel alle twintig ondernemers beamen dat de bereikbaarheid uitstekend is, wordt ondernemer 20 in het bedrijfsfunctioneren hierdoor toch negatief beïnvloed. Verschillende werkzaamheden kunnen niet worden uitgevoerd omdat de bereikbaarheid buiten bedrijventerreinen in het landelijk gebied voor vrachtwagens ontoereikend is.

*“We hebben ook een aantal activiteiten die we dan niet doen omdat die bereikbaarheid gewoon zo niet goed is. [...] Op een bedrijventerrein kunnen we de nieuwe activiteiten dus wel ontplooien, daar word je dan niet zo belemmerd als nu” (20, BB, G, In, Z).*

Met name ondernemers op bedrijventerreinen lijken zich bezig te houden met bereikbaarheid. Aangezien zij over het algemeen meer vervoersbewegingen genereren dan ondernemers buiten bedrijventerreinen, vinden zij het noodzakelijk dat dit zonder problemen moet verlopen.

Het lijkt erop dat ongeacht de locatie, de leefstijl van ondernemers hiermee samenhangen. Zakelijken zijn bijvoorbeeld echte teamspelers die geen risico's nemen (Jansen, 2010). De, in totaal vier, Zakelijke ondernemers lijken de bereikbaarheid namelijk belangrijker te vinden dan ondernemers met andere leefstijlen.

Kortom; het lijkt erop dat de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving samenhangt met het feit op het bedrijf op of buiten een bedrijventerrein is gevestigd. De focus van ondernemers op bedrijventerreinen is in tegenstelling tot ondernemers buiten bedrijventerreinen, meer gericht op de directe omgeving, het bedrijventerrein, dan op het landelijk gebied. Hiernaast zijn de vier Zakelijken ook meer gefocust op een goede bereikbaarheid van de vestiging dan de zestien ondernemers met een andere leefstijl. Hoewel niet duidelijk is of de gebruikswaarde afhangt van de sector waarin bedrijven actief zijn, zijn de persoons- en persoonlijkheidskenmerken wel van invloed. Ondernemers die zijn opgegroeid in dezelfde omgeving als de vestigingslocatie van het bedrijf lijken zich meer bewust te zijn en



betrokken te voelen bij het landelijk gebied. Zij leveren dan ook daadwerkelijk een bijdrage aan het landelijk gebied door bijvoorbeeld het groen karakter van de Utrechtse Waarden te onderhouden. Met deze uitkomsten wordt hypothese 1 *'Volgens ondernemers die zijn opgegroeid in de regio van de vestigingslocatie, heeft de ruimtelijke kwaliteit een grotere invloed op het bedrijfsfunctioneren dan volgens ondernemers die hier niet zijn opgegroeid.'* niet verworpen.

### 7.3 Toekomstwaarde van de Utrechtse Waarden voor bedrijven

De toekomstwaarde van een gebied is de aanpasbaarheid van de ruimtelijke omgeving aan toekomstige eisen van ondernemers met betrekking tot het functioneren van het bedrijf (Hooimeijer e.a., 2001). Als ondernemer is het van belang voor het functioneren van het bedrijf dat de ruimtelijke omgeving stabiel en flexibel is om vernieuwingen binnen het bedrijf te laten plaatsvinden.

#### 7.3.1 Flexibiliteit van het bedrijf in de ruimtelijke omgeving

Uit de interviews met de ondernemers valt op dat alleen bij ondernemers buiten bedrijventerreinen de overheid een betekenis lijkt te hebben voor het bedrijfsfunctioneren. Bij zeven van de twaalf bedrijven buiten bedrijventerreinen hebben de ondernemers aanmerkingen op het gemeentelijk en provinciaal beleid. Dit heeft onder andere te maken met de problemen die ondernemers ondervinden met betrekking tot de uitbreidingsmogelijkheden.

Waarbij ondernemers buiten bedrijventerreinen beperkt worden door regelgeving om uit te mogen breiden, worden ondernemers op bedrijventerreinen hoofdzakelijk beperkt door de gelimiteerde ruimte op het bedrijventerrein. Door de aanwezigheid van andere bedrijven is de gewenste ruimte vaak niet beschikbaar. In tegenstelling tot ondernemers buiten bedrijventerreinen zijn ondernemers op bedrijventerreinen, juist gefocust op de maximale bedrijfsefficiëntie.

*"Het enige wat wij doen is het kijken naar wat binnen je eigen handel zit en hoe je dat het best kan aanpakken. [...] Wij zoeken het meer intern, wat logistiek handiger is en de opslag anders doen"* (17, OB, K, Gr, D).

Ondernemers buiten bedrijventerreinen lijken het meer te zoeken in fysieke bedrijfsuitbreidingen. Zeven van de twaalf ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan dat er voldoende ruimte is in het landelijk gebied en dat een kleine bedrijfsaanbouw hierop eigenlijk geen invloed heeft. Dat ondernemers op deze manier naar de ruimtelijke omgeving kijken lijkt samen te hangen met de producten en diensten die deze ondernemers leveren. Met name de kennisintensieve bedrijven, waar onder ondernemer 2, 9, 10, 11 en 19, hebben geen behoefte aan bedrijfsuitbreiding.

*"Nee ik heb geen behoefte aan een uitbreiding, ik vind het heerlijk alleen"* (9, BB, K, In, Z).

Echter, de zeven andere ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan het liefst direct te beginnen met een aanbouw om de capaciteit van de onderneming te vergroten en de efficiëntie te verbeteren. De overeenkomst tussen deze ondernemers is dat zij zich bezig houden met ruimte-intensieve activiteiten, zoals bijvoorbeeld de opslag van landbouwmachines of het leveren van bouwmaterialen. Of ondernemers het bedrijf willen uitbreiden lijkt dus enigszins samen te hangen met de sector waarin het bedrijf actief is.

Wat overigens een belangrijk punt lijkt te zijn, is de leeftijd van de ondernemer. De wat oudere respondenten in de Utrechtse Waarden lijken zich er meer bewust van te zijn dat uitbreiding van de economische activiteiten eigenlijk geen optie meer is aangezien zij binnen vijf à tien jaar willen stoppen als ondernemer.

*"Ik ben zoveel jaar bezig en ik denk dat ik nog tien jaar werk en dan moet het ook. Dan zal het ook afgelopen zijn"* (15, OB, K, Op, J).

#### 7.3.2 Agglomeratie van bedrijven

Uit de wetenschappelijke literatuur in hoofdstuk 2 (theoretisch kader) blijkt dat de clustering van bedrijven, zoals Porter (1996; 2000) beweert, ten goede komt aan de bedrijfsefficiëntie en de economische ontwikkeling van een regio. Bedrijven kunnen makkelijker kennis uitwisselen wanneer zij geografisch geclusterd zijn wat het bedrijfsfunctioneren bevordert. Bedrijventerreinen bieden hier de

ultieme uitkomst voor. In een regio, de Utrechtse Waarden, lijken ondernemers zowel op als buiten bedrijventerreinen de voordelen te zien van de aanwezigheid van andere bedrijven.

Met name ondernemers op bedrijventerreinen lijken het een voordeel te vinden dat er andere bedrijven gevestigd zijn in hun directe ruimtelijke omgeving. Alleen al om het feit dat er hierdoor meer verkeersbewegingen zijn waardoor zij mogelijk nieuwe klanten binnen halen.

*“Voorheen zaten we op een andere locatie en kwamen de mensen echt gericht, je moest echt weten dat we daar zaten. Maar hier zit ook een meubelzaak, om de hoek zit een keukenboer en er zit hier zelfs een Gamma. Dus er zit hier heel veel traffic, dus automatisch, mensen die soms toch nieuwsgierig zijn en dan even binnen komen” (18, OB, K, Gr, J).*

Waar de acht ondernemers op bedrijventerreinen de voordelen van andere bedrijven in hun directe omgeving zien, zijn negen ondernemers buiten bedrijventerreinen hier minder gerust op. Zij lijken andere bedrijven eerder als een bedreiging te zien voor het bedrijfsfunctioneren, dan dat zij denken hiervan te kunnen profiteren.

*“Het liefst zou ik al mijn concurrenten morgen om laten vallen, maar dat gaat niet werken. Aan de andere kant, je houdt elkaar wel scherp. En dat mag ook gerust” (14, BB, G, In, Z).*

Van de twaalf ondernemers buiten de bedrijventerreinen lijkt ook de bedrijfssector samen te hangen met het idee dat de nabijheid van andere bedrijven voordelen kan genereren voor het functioneren van het bedrijf. Met name de eerder genoemde kennisintensieve bedrijven, ondernemer 2, 9 en 19, lijken wel de voordelen te zien van bedrijven in hun directe ruimtelijke omgeving. Zij geven aan bijvoorbeeld samenwerkingsverbanden aan te willen gaan met bedrijven waarvan zij kunnen leren.

Kortom; hypothese 2 ‘Hoe groter het bedrijf, hoe meer waarde er wordt gehecht aan gebruiks- en toekomstwaarde voor het bedrijfsfunctioneren.’ wordt niet verworpen. Het is echter wel dat de toekomstwaarde voor het functioneren van het bedrijf hoofzakelijk ingegeven wordt door het feit of ondernemers gevestigd zijn op of buiten bedrijventerreinen. Maar binnen deze tweedeling van ondernemers speelt de grootte van het bedrijf en de persoonskenmerken een rol in de manier waarop de toekomstwaarde van de ruimtelijke omgeving een betekenis heeft voor het functioneren van het bedrijf. Zo lijken ondernemers met vijf werknemers of meer, meer de ambitie te hebben om het bedrijf uit te breiden dan ondernemers met minder dan vijf werknemers.

#### 7.4 Belevingswaarde van de Utrechtse Waarden voor bedrijven

De belevingswaarde heeft betrekking op de beeldkwaliteit, de beleving en het gevoel van (toekomstige) gebruikers, ondernemers of bewoners van het gebied en wordt onder andere bepaald door aantrekkelijkheid en eigenheid van de ruimtelijke omgeving. Bedrijven op en buiten bedrijventerreinen hebben een betekenis voor de belevingswaarde van de gebruikers van het landelijk gebied maar zijn hier tegelijkertijd zelf onderdeel van.

##### 7.4.1 Uitstraling en verbondenheid

Bedrijven zijn onderdeel van het Utrechtse Groene Hart en dragen hierdoor bij aan de beeldvorming van gebruikers van de ruimtelijke omgeving. Om er achter te komen of ondernemers bezig zijn met de uitstraling van hun bedrijf is er onder andere gevraagd of dit het geval is, en op welke manier zij dit doen. Hierdoor kan bijvoorbeeld gekeken worden of ondernemers op en buiten bedrijventerreinen verschillen en of andere locatie-, bedrijfs-, persoons- of persoonlijkheidskenmerken hiermee samenhangen. Ondernemers buiten bedrijventerreinen erkennen dat de belevingswaarde van de Utrechtse Waarden een positieve bijdragen levert aan het bedrijfsfunctioneren, voor de klanten en voor de werknemers.

*“We merken gewoon dat de klanten daardoor terug komen. Ze kunnen dat ook echt waarderen. Daar stonden we dan in het begin dan helemaal niet bij stil, maar dat merkte we gewoon toen we nog kleinschalig waren dat ze het hier zo mooi vonden, die rust en de ruimte” (10, BB, K, Ho, Ei).*

*“Je hebt wel mensen die dan bezig zijn met een moeilijk vraagstuk en ze komen er even niet uit. Dan zie je regelmatig dat ze even de dijk op lopen. Nou dan lopen ze even een stukje de dijk af en dan hebben ze weer een frisse neus gehaald en dan komen ze weer terug. En ja als je op een bedrijventerrein ergens zit tussen vrachtwagens gaat dat niet” (19, BB, G, In, Ei).*

Ondernemers hebben ook aangegeven waarom zij zich verbonden voelen met de ruimtelijke omgeving. De twaalf ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan dat zij met een paar stappen in het open landschap staan waarvan zij zo genieten. In dit opzicht heeft de verbondenheid eigenlijk niets te maken met de werkzaamheden die de ondernemer verricht.

*“Dit is wel uniek toch? Dat is dan veel mooier dan op een industrieterrein” (16, BB, G, B, Z).*

Opvallend genoeg delen de ondernemers op een bedrijventerrein deze mening met de ondernemers buiten bedrijventerreinen. Op de vraag of ondernemers buiten bedrijventerreinen zich verbonden voelen met de ruimtelijke omgeving, had het antwoord in hoofdzaak betrekking op het landelijk gebied in plaats van het bedrijventerrein waar zij gevestigd zijn. Ondernemers op bedrijventerreinen gaven altijd een tweeledig antwoord. Persoonlijk voelen zij zich verbonden met het buitengebied maar wanneer het om de uitstraling of het functioneren van het bedrijf gaat, lijken zij hierin minder geïnteresseerd te zijn.

*“Dit is een vrij mooie omgeving. [...] Ik hoef daar niet specifiek helemaal naar Zandvoort te rijden. [...] Je rijdt bij wijzen van spreken tien of vijftien kilometer en je zit verderop in Zeist of iets dergelijks, zit je in de bossen. Dus wat dat betreft is het wel super hier natuurlijk eigenlijk wat dat betreft” (4, OB, K, In, D).*

Voor ondernemers op bedrijventerreinen lijken alleen economische overwegingen van de belevingswaarde invloed te hebben op het bedrijfsfunctioneren. Hierbij kan gedacht worden aan het imago, de uitstraling en de aantrekkelijkheid van het bedrijf. Ondernemer 14 voegt hieraan toe dat de grondprijs buiten bedrijventerreinen een stuk lager ligt dan die op bedrijventerreinen. Een vestigingslocatie buiten een bedrijventerrein is in vergelijking met dezelfde grootte op een bedrijventerrein dus voordeliger.

*“Laat ik nou maar gewoon eerlijk zijn, een industrieterrein is ook al gewoon veel duurder om te gaan zitten dan in het buitengebied. En vaak zijn de kleine ondernemers, die beginnen bij de vader op het boeren erf met een constructiebedrijfje. Dat groeit, en op een gegeven moment groeien ze uit hun jasje. En dan passen ze eigenlijk niet meer in het buitengebied” (14, BB, G, In, Z).*

Zes ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan dat zij door de hoge prijs voor de grond op een bedrijventerrein niet bereid zijn te verplaatsen.

Gebleken is wel dat de belevingswaarde niet voor iedere ondernemers op een bedrijventerrein dezelfde betekenis heeft voor het bedrijfsfunctioneren. Er is een verband gevonden met leefstijlen van de ondernemers, de Zakelijken en Doeners zijn van mening dat de belevingswaarde nauwelijks betekenis heeft voor het bedrijfsfunctioneren omdat dit de bedrijfsefficiëntie niet direct bevordert.

*“Wij richten ons niet op de uitstraling van het bedrijfspand of het bedrijventerrein, het enige wat me daarin interesseert is of klanten ons kunnen vinden als ze op bezoek komen” (5, OB, K, Op, Z).*

Jonge Honden denken hier anders over. Ondernemer 3 (OB, K, In, JH) bijvoorbeeld is het liefst gevestigd buiten bedrijventerreinen waar hij iets kan betekenen voor het landelijk gebied, door het aanleggen en onderhouden van groenvoorzieningen. Deze ondernemer heeft zich ruim twintig jaar geleden gevestigd op een bedrijventerrein omdat het goed bereikbaar was. Nu er allemaal andere, zware industriële bedrijven op het terrein zijn gevestigd, lijkt hij de aansluiting met het landelijk gebied te verliezen.

Kortom; de betekenis van de belevingswaarde van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf hangt, net als de gebruiks- en toekomstwaarde, samen met de locatie-, bedrijfs- en persoonlijkheidskenmerken. Met name ondernemers buiten bedrijventerreinen geven, in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen, aan dat de belevingswaarde van belang is voor het bedrijfsfunctioneren. Voor bedrijven uit de kennisintensieve sector lijkt de belevingswaarde meer dan voor bedrijven uit andere sectoren, betekenis heeft voor het bedrijfsfunctioneren. Hierdoor wordt hypothese 3 ‘De belevingswaarde is voor het functioneren van bedrijven in de kennisintensieve sectoren, belangrijker dan voor bedrijven uit andere sectoren.’ niet verworpen. Echter blijft één onderdeel onderbelicht. In paragraaf 7.4.2 wordt daarom aandacht besteed aan de waardering en het belang van locatiefactoren voor het functioneren van het bedrijf, volgens ondernemers (zie §2.5.3 p. 21).

#### 7.4.2 De waardering versus het belang van locatiefactoren

In deze paragraaf wordt ingegaan op de beoordeling van de twintig ondernemers op en buiten bedrijventerreinen voor 'harde' en 'zachte' locatiefactoren. Er wordt verwacht dat ondernemers buiten bedrijventerreinen, in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen, zich hoofdzakelijk laten leiden door de persoonlijke waardering voor de ruimtelijke omgeving en in mindere mate door het belang van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf.

##### Het belang van 'harde' en 'zachte' locatiefactoren

Het blijkt dat ondernemers op bedrijventerreinen 'harde' locatiefactoren van groter belang vinden voor het functioneren van het bedrijf dan ondernemers buiten bedrijventerreinen (zie tabel 7.1).

TABEL 7.1: BELANG VAN 'HARDE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5).

Harde locatiefactoren	Gem. belang	Buiten bedrijventerreinen	Op bedrijventerreinen
Bereikbaarheid over de weg	4.3	4.1	4.5
Parkeermogelijkheden	4.1	3.3	4.9
Huur- of grondprijsniveau	4.1	4.4	3.8
Laad- en losmogelijkheden op terrein	3.9	3.4	4.3
Beschikbaarheid opgeleid personeel	3.9	4.1	3.6
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3.1	3.2	3.0
Nabijheid grote stad	2.9	2.8	2.9
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	2.6	2.2	3.0
<b>Gemiddelde score</b>	<b>3.6</b>	<b>3.4</b>	<b>3.8</b>

BRON: BURMANJE, 2013

TABEL 7.2: BELANG VAN 'ZACHTE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5).

Zachte locatiefactoren	Gem. belang	Buiten bedrijventerreinen	Op bedrijventerreinen
Mentaliteit bevolking	3.9	3.8	4.0
Landschappelijke schoonheid	3.1	3.7	2.5
Aantrekkelijk omgeving	3.4	3.7	3.1
Representativiteit omgeving	3.5	4.1	3.0
Imago van het Groene Hart	2.9	3.4	2.4
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	3.4	3.5	3.4
Representativiteit gebouw	3.6	3.9	3.3
Lokale culturele bezienswaardigheden	1.4	1.5	1.3
Recreatiemogelijkheden	1.8	2.3	1.3
<b>Gemiddelde score</b>	<b>3.0</b>	<b>3.3</b>	<b>2.7</b>

BRON: BURMANJE, 2013

Met name parkeer-, laad- en losmogelijkheden zijn voor de ondernemers op bedrijventerreinen van groot belang. Daarentegen vinden zij de factoren beschikbaarheid opgeleid personeel en de huur- of grondprijs minder van belang voor het bedrijfsfunctioneren dan ondernemers buiten bedrijventerreinen (zie tabel 7.1). De 'zachte' locatiefactoren zijn gemiddeld juist voor ondernemers buiten bedrijventerreinen van belang (zie tabel 7.2). Op de factor mentaliteit bevolking na, is iedere factor van groter belang voor ondernemers buiten, dan voor ondernemers op bedrijventerreinen. Gemiddeld genomen vinden ondernemers op en buiten bedrijventerreinen 'harde' locatiefactoren belangrijker voor het bedrijfsfunctioneren dan 'zachte' factoren (zie tabel 7.1 en 7.2).

### De waardering van 'harde' en 'zachte' locatiefactoren

Uit de interviews blijken de acht ondernemers op bedrijventerreinen de 'harde' locatiefactoren van de ruimtelijke omgeving meer te waarderen dan de twaalf ondernemers buiten bedrijventerreinen (zie tabel 7.3). Opvallend is, in vergelijking met het belang van deze locatiefactoren, dat de factor parkeermogelijkheden zeer belangrijk werd geacht maar nauwelijks wordt gewaardeerd. Bij de factor bereikbaarheid via openbaar vervoer lijkt dit juist tegenovergesteld. Ondernemers gaven aan dit het minst belangrijk te vinden voor het functioneren van het bedrijf terwijl dit toch zeer gewaardeerd wordt (zie tabel 7.3).

TABEL 7.3: WAARDERING VAN 'HARDE' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5).

Harde locatiefactoren	Gem. belang	Gem. Waardering	Waardering buiten bedrijventerreinen	Waardering op bedrijventerreinen
Bereikbaarheid over de weg	4.3	4.6	4.3	4.8
Parkeermogelijkheden	4.1	2.9	3.0	2.8
Huur- of grondprijsniveau	4.1	4.4	4.2	4.5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	3.9	4.2	3.8	4.6
Beschikbaarheid opgeleid personeel	3.9	3.8	3.8	3.8
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3.1	3.5	3.6	3.3
Nabijheid grote stad	2.9	3.5	3.3	3.6
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	2.6	3.7	3.5	3.8
<b>Gemiddelde score</b>	<b>3.6</b>	<b>3.8</b>	<b>3.7</b>	<b>3.9</b>

BRON: BURMANJE, 2013

TABEL 7.4: WAARDERING VAN 'Zachte' LOCATIEFACTOREN VOLGENS TWAALF ONDERNEMERS BUITEN EN ACHT ONDERNEMERS OP BEDRIJVENTERREINEN (0-5).

Zachte locatiefactoren	Gem. belang	Gemiddelde Waardering	Buiten bedrijventerreinen	Op bedrijventerreinen
Mentaliteit bevolking	3.9	3.8	4.2	3.3
Landschappelijke schoonheid	3.1	4.1	4.3	3.9
Aantrekkelijk omgeving	3.4	4.2	4.3	4.0
Representativiteit omgeving	3.5	4.3	4.3	4.3
Imago van het Groene Hart	2.9	4.1	4.1	4.1
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	3.4	2.9	3.1	2.6
Representativiteit gebouw	3.6	2.7	2.4	2.9
Lokale culturele bezienswaardigheden	1.4	3.9	3.9	3.9
Recreatiemogelijkheden	1.8	4.4	4.3	4.4
<b>Gemiddelde score</b>	<b>3.0</b>	<b>3.8</b>	<b>3.9</b>	<b>3.7</b>

BRON: BURMANJE, 2013

Net als bij het belang van 'zachte' locatiefactoren geven ondernemers buiten bedrijventerreinen aan de deze meer te waarderen dan ondernemers op bedrijventerreinen. Met uitzondering van representativiteit gebouw en recreatiemogelijkheden waarderen ondernemers buiten bedrijventerreinen iedere 'zachte' locatiefactor meer dan ondernemers op bedrijventerreinen (zie tabel 7.4). In vergelijking met het belang dat ondernemers hechten aan de 'zachte' locatiefactoren valt het op dat recreatiemogelijkheden gemiddeld als minst belangrijk werden beoordeeld maar toch gemiddeld als meest waardevol worden beschouwd door alle twintig ondernemers op en buiten bedrijventerreinen (zie tabel 7.4).

Alleen ondernemers op bedrijventerreinen waarderen 'harde' locatiefactoren meer dan 'zachte' locatiefactoren. Voor ondernemers buiten bedrijventerreinen is dit omgekeerd, zij waarderen juist de 'zachte' locatiefactoren meer dan de 'harde' locatiefactoren (zie tabel 7.3 en 7.4).

Kortom; bij de toekomst- en belevingswaarde van de ruimtelijke omgeving zijn de meningen van ondernemers verdeeld. Een echte duidelijke scheiding tussen ondernemers op en buiten bedrijventerreinen is hier niet naar voren gekomen. Wel is achterhaald dat ondernemers die gevestigd zijn op bedrijventerreinen, hoofdzakelijk gericht zijn op het bedrijventerrein in plaats van het landelijk gebied. Ondernemers buiten bedrijventerreinen daarentegen lijken meer bewust om te gaan met de belevingswaarde omdat zij veronderstellen dat de belevingswaarde een positieve bijdragen levert aan het bedrijfsfunctioneren. Hieruit blijkt dat hypothese 4 *'De invloed van de ruimtelijke kwaliteit op het bedrijfsfunctioneren wordt door ondernemers buiten bedrijventerreinen, groter ervaren dan door ondernemers gevestigd op bedrijventerreinen.'* niet verworpen hoeft te worden.

De uitkomsten van deze studie naar de beoordeling van de waardering versus het belang van de 'harde' en 'zachte' locatiefactoren voor het functioneren van het bedrijf verschillen voor ondernemers op en buiten bedrijventerreinen. Ondernemers op bedrijventerreinen waarderen de 'harde' locatiefactoren meer en vinden deze ook belangrijker voor het functioneren van het bedrijf dan de 'zachte' locatiefactoren. Ondernemers op bedrijventerreinen zijn dan voornamelijk gericht op de functionaliteit van de ruimtelijke omgeving. Ondernemers buiten bedrijventerreinen vinden 'harde' locatiefactoren belangrijker voor het bedrijfsfunctioneren dan 'zachte' locatiefactoren, maar geven aan meer waarde te hechten de 'zachte' locatiefactoren dan aan de 'harde' locatiefactoren.

### 7.5 De locatiegebondenheid van de ondernemer

De betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren wordt onderscheiden in de gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde. Om te achterhalen om welke reden de ruimtelijke omgeving een betekenis heeft voor het functioneren van het bedrijf, is de ondernemer gevraagd of het mogelijk is om het bedrijf te laten functioneren in een andere ruimtelijke omgeving. Voor ondernemers buiten bedrijventerreinen was de vraag; *'Denkt u dat het mogelijk is om het bedrijf te laten functioneren op een bedrijventerrein?'* En voor ondernemers op een bedrijventerrein; *'Denkt u dat het mogelijk is om het bedrijf te laten functioneren buiten een bedrijventerrein?'*

Niet iedere ondernemer buiten een bedrijventerrein denkt te kunnen functioneren op een bedrijventerrein. In eerste instantie geven zij aan dat de grond op een bedrijventerrein relatief duur is in vergelijking met de grondprijs buiten een bedrijventerrein. Zes ondernemers met een ruimte-intensief bedrijf lijken om financiële redenen een verplaatsing naar een bedrijventerrein niet mogelijk te achten.

*"Een plaats op een bedrijventerrein is, één, in dit formaat onbetaalbaar en bijna nergens te vinden, en ten tweede hoort dit totaal niet bij het imago van het bedrijf"* (6, BB, G, In, Ei).

Hiernaast zijn de mogelijkheden om een relatief groot bedrijf te huisvesten op een bedrijventerrein momenteel onvoldoende. Ruimte om naast een bedrijfsgebouw meerdere landbouwmachines en vrachtwagens te stallen is er eigenlijk niet. Twee ondernemers (10 en 11) zien geen mogelijkheden om te functioneren op een bedrijventerrein. Zij maken letterlijk gebruik maken van de ruimtelijke omgeving bij de bedrijfsvoering.

*"De buitenlucht, de vrijheid, de ruimte dat is echt recreatie, en dat heb je totaal niet op een bedrijventerrein. Dus nee ik denk niet dat wij het volhouden op zo'n plek"* (11, BB, K, La, Ei).

Van de overige ondernemers buiten bedrijventerreinen lopen de meningen uiteen. Ondernemer 9 bijvoorbeeld denkt dat een vestigingslocatie op een bedrijventerrein ook voordelen met zich mee kan brengen in vergelijking met een vestigingslocatie buiten een bedrijventerrein. Een bedrijventerrein kan namelijk bijdragen aan een meer professionele uitstraling van het bedrijf. Maar zoals ondernemer 6 meent, is bijna iedere ondernemer buiten een bedrijventerrein het eens met het idee dat een bedrijventerrein niet aansluit bij het imago van het bedrijf. Zij menen dat zij buiten bedrijventerreinen juist de aansluiting met de klant hebben. Een vestiging op een bedrijventerrein zorgt ervoor dat ondernemer die nu buiten een bedrijventerrein gevestigd zijn, de binding met de klant in het landelijk gebied verliezen.

*"Wij zouden ons op een bedrijventerrein sec operationeel best kunnen redden, alhoewel de uitstraling van een bedrijventerrein is over het algemeen toch productie en dat zijn wij niet"* (2, BB, G, In, JH).

Andersom zien ondernemers gevestigd op een bedrijventerrein, een vestiging hier buiten niet zitten. Het voornaamste argument hiervoor is dat de ondernemers denken dat de bedrijfsefficiëntie buiten een bedrijventerrein lager ligt dan op een bedrijventerrein.

Kortom; ondernemers gevestigd op bedrijventerreinen lijken aan te geven dat zij meer gebonden te zijn aan hun vestigingslocatie dan ondernemers buiten bedrijventerreinen. Ondernemers gevestigd op een bedrijventerrein zijn over het algemeen van mening dat een vestigingslocatie buiten het bedrijventerrein, omzetverlies tot gevolg heeft. Zij lijken minder gefocust te zijn op de uitstraling van het bedrijf dan ondernemers buiten een bedrijventerrein en zijn hoofdzakelijk gericht op de gebruiksefficiëntie van de ruimtelijke omgeving met betrekking tot het functioneren van het bedrijf.

## 7.6 Conclusie

De ruimtelijke kwaliteit van de omgeving wordt ingegeven door de gebruiks-, toekomst-, en belevingswaarde. Voor ondernemers op en buiten bedrijventerreinen verschilt de betekenis van de gebruiks-, toekomst-, en belevingswaarde voor het functioneren van het bedrijf. Zo lijken ondernemers op bedrijventerreinen meer gericht te zijn op de gebruikswaarde van het bedrijventerrein zelf en niet zo zeer op het landelijk gebied. Ondernemers buiten bedrijventerreinen daarentegen zijn meer gefocust op de aansluitingen op de provinciale wegen en afstanden naar de stads- en dorpskernen. Hiermee is antwoord gegeven op de deelvragen 7 en 8:

*7: Op welke manier heeft de kwaliteit van de directe ruimtelijke omgeving betekenis voor het functioneren van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in de Utrechtse Waarden?*

*8: In hoeverre hangen bedrijfs-, locatie-, persoons- en persoonlijkheidskenmerken samen met de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren voor bedrijven op en buiten bedrijventerreinen?*

Bij de toekomstwaarde zijn verbanden gevonden die aangeven dat leefstijlen samenhangen met de betekenis van de ruimtelijke omgeving heeft voor het bedrijfsfunctioneren. Ondernemers met een kennisintensieve onderneming, over het algemeen Jonge Honden en Eigenzinnigen, vinden het gunstig om geografisch nabij andere bedrijven gevestigd te zijn. Er moet echter worden vastgesteld dat er geen uitkomsten gevonden zijn die de samenhang tussen de toekomst- en belevingswaarde en de leefstijlen van ondernemers kan bevestigen. Hierdoor kan hypothese 5 *'De invloed van de toekomst- en belevingswaarde voor het bedrijfsfunctioneren is volgens Eigenzinnigen groter dan volgens ondernemers met de leefstijl Doener'* niet getoetst worden.

Hiernaast betekent de belevingswaarde meer voor ondernemers buiten, dan van voor ondernemers op bedrijventerreinen. Ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan dat de ruimtelijke omgeving belangrijk is voor het bedrijfsfunctioneren. Zo zijn ondernemers hier gevestigd omdat het product aansluit op de afzetmarkt in het landelijk gebied. Tot slot blijkt dat ondernemers die zijn opgegroeid in dezelfde omgeving als de vestigingslocatie van het bedrijf, zich meer bewust te zijn en betrokken te voelen bij het landelijk gebied. Zij leveren vaak ook daadwerkelijk een bijdrage aan het landelijk gebied door bijvoorbeeld het groen karakter van de Utrechtse Waarden te onderhouden.





## 8 Conclusie, discussie en aanbevelingen

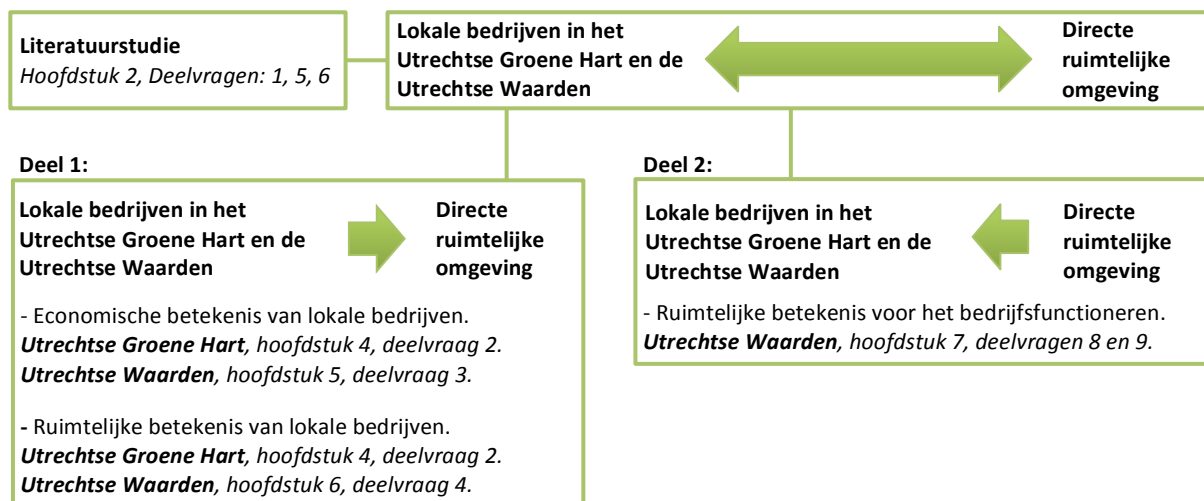
### 8.1 Conclusie

Nieuwe, niet-agrarische bedrijven, vestigen zich tegenwoordig in het buitengebied, buiten bedrijventerreinen. Volgens de Kamer van Koophandel Midden-Nederland (2009) en de Rabobank (2012) vormt de ruimtelijke kwaliteit van het Groene Hart een broedplaats voor ondernemers. Hier staat tegenover dat bedrijven buiten bedrijventerreinen zorgen voor een verrommeling van het landelijk gebied (Voorloper Groene Hart 2009-2020, 2009). Om te achterhalen hoe deze wisselwerking tussen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen en hun directe ruimtelijke omgeving zich in de praktijk afspeelt en met welke factoren dit samenhangt, is er in deze studie antwoord gegeven op de volgende centrale onderzoeksvraag:

*Wat betekenen lokale bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving en welke betekenis heeft de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, en verschilt dit tussen bedrijven die gevestigd zijn op en buiten bedrijventerreinen?*

Er is gestart met een literatuurstudie die wetenschappelijke inzichten geeft in de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving waarna de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van de bedrijven is besproken. Vervolgens is in deel 1 inzicht gegeven in de ontwikkeling van de sectorsamenstelling, grootteklasse en aantal bedrijven op en buiten bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart over de periode 2003-2012 (zie figuur 8.1). In deel 2 de betekenis van de directe ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren achterhaald.

FIGUUR 8.1: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE ONDERZOEKSAANPAK.



Deel 1: 'Welke betekenis hebben bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart/de Utrechtse Waarden?' De ruimtelijke kwaliteit van de omgeving kent drie pijlers; gebruiks-, toekomst-, en belevingswaarde (zie §2.2, p. 13). In de afgelopen decennia is geprobeerd de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied te beschermen. Dit heeft met name betrekking op het behoud van de belevingswaarde, waardoor er minder aandacht is besteed aan de gebruiks- en toekomstwaarde van de ruimtelijke omgeving. Maar er heeft na de Tweede Wereldoorlog een verschuiving plaatsgevonden van de maatschappelijke visie op de ruimtelijke kwaliteit van gebruiks- en toekomstwaarde naar de belevingswaarde. Niet-agrarische bedrijven werden hierdoor in de tweede helft van de twintigste eeuw hoofdzakelijk gehuisvest op bedrijventerreinen. In totaal zijn er in 2012 7.536 bedrijven gevestigd in het Utrechtse Groene Hart, 5.599 buiten en 1.937 op bedrijventerreinen. Op bedrijventerreinen groeiden het aantal bedrijven met 0,3% per jaar. Opvallend is dat in de periode 2009-2012 met name bedrijven met tien werknemers of meer gehuisvest zijn op bedrijventerreinen. Uit de studie is gebleken dat hier hoofdzakelijk bedrijven gevestigd zijn uit de groothandel en industrie sector. Het aantal bedrijven buiten bedrijventerreinen is in de periode

2009-2012 met 1,3% gegroeid. Met name buiten bedrijventerreinen is er dan ook een spreiding van bedrijven uit verschillende sectoren is waargenomen. Het zijn hoofdzakelijk bedrijven met negen werknemers of minder die niet op een bedrijventerrein zijn gevestigd. Dat diverse, kleinere, bedrijven uit verschillende sectoren gevestigd zijn buiten bedrijventerreinen is een ontwikkeling die zich vanaf het begin van de totstandkoming van het Utrechtse Groene Hart in de elfde eeuw heeft voorgedaan (Pieterse e.a., 2005).

Uit de interviews onder twintig ondernemers blijkt dat de economische betekenis voor de ruimtelijke omgeving verschilt tussen de bedrijven op en buiten bedrijventerreinen. De verschillen in betekenis van de bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor de ruimtelijke omgeving is schematisch weergegeven in tabel 8.1. Ondernemers buiten bedrijventerreinen dragen in de meeste gevallen bij aan de ontwikkeling van de ruimtelijke kwaliteit, terwijl ondernemers op bedrijventerreinen zich vooral richten op de bedrijfsefficiëntie en zich minder verbonden voelen met de ruimtelijke omgeving. Tevens is uit deze studie gebleken dat ondernemers buiten bedrijventerreinen meer personeel uit de Utrechtse Waarden in dienst heeft dan ondernemers op bedrijventerreinen. Ondernemers buiten bedrijventerreinen geven aan zich verantwoordelijk te voelen voor het behoud van de leefbaarheid en vitaliteit. Dit kan zorgen voor een nieuwe economische impuls voor het landelijk gebied. Hiermee kan gesteld worden dat de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving hoofdzakelijk door ondernemers buiten bedrijventerreinen wordt ingegeven door de werkgelegenheid die zij creëren voor bewoners uit de directe omgeving, de Utrechtse Waarden. Ondernemers op bedrijventerreinen daarentegen zijn hoofdzakelijk gericht op de bedrijfsefficiëntie en minder op de economische ontwikkeling van de ruimtelijke omgeving van de Utrechtse Waarden. Hetzelfde geldt voor de maatschappelijke bijdrage van de ondernemers op bedrijventerreinen. Om deze reden scoren ondernemers op deze punten een lagere waardering in tabel 8.1 dan ondernemers buiten bedrijventerreinen. Ondernemers op bedrijventerreinen zijn tevens in vergelijking tot ondernemers buiten bedrijventerreinen minder betrokken bij financiële, materiële en immateriële steun van activiteiten en stichtingen in de omgeving. De voornaamste reden waarom ondernemers op bedrijventerreinen activiteiten en stichtingen in de omgeving steunen, is om de afzetmarkt te vergoten. Deze onderlinge verschillen tussen ondernemers op en buiten bedrijventerreinen hangen vooral samen met de locatie, sector en leefstijl van de ondernemer.

TABEL 8.1: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE VERSCHILLEN TUSSEN ONDERNEMERS OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN.

	Ondernemers op bedrijventerreinen	Ondernemers buiten bedrijventerrein
Ruimtelijke betekenis van bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart	-	-/+
Lokale economische waarde voor de ruimtelijke omgeving	-/+	++
Maatschappelijke waarde voor de ruimtelijke omgeving	+	++
Betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijfsfunctioneren	-	+
- Gebruikswaarde	+	+
- Toekomstwaarde	-/+	+
- Belevingswaarde	--	++

De ruimtelijke betekenis van de bedrijven op en buiten bedrijventerreinen kan als verrommeling en als verrijking van het landelijk gebied worden gezien. Uit deze studie is gebleken dat de betekenis van de ruimtelijke omgeving verschilt voor bedrijven op en buiten bedrijventerreinen. De betekenis van bedrijven buiten bedrijventerreinen is tweeledig. De ondernemers geven in de interviews namelijk aan, op te willen vallen in het landelijk gebied voor potentiële klanten en tegelijkertijd een verrijking willen zijn voor het landelijk gebied. Voorafgaand aan dit empirisch onderzoek werd niet verwacht dat het type afzetmarkt samenhangt met de betekenis die bedrijven hebben voor de ruimtelijke omgeving. Maar uit de interviews is gebleken dat ondernemers met particulieren als afzetmarkt relatief actief en zelfstandig bijdragen aan het behoud en de ontwikkeling van het landelijk gebied. Onder andere met behulp van lokale ondernemers is het mogelijk de kwaliteiten van het landelijk gebied te behouden. Voor ondernemers op bedrijventerreinen daarentegen geldt dat de bedrijfsefficiëntie de hoofdrol speelt in de ruimtelijke betekenis van het bedrijf voor de kwaliteit van ruimtelijke omgeving. Het blijkt dat het merendeel van de ondernemers op bedrijventerreinen nauwelijks geïnteresseerd is in de kwaliteit van de

ruimtelijke omgeving en dan ook nauwelijks hieraan bijdragen. De betekenis van de bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor de ruimtelijke omgeving lijkt samen te hangen met de leefstijl van de ondernemers.

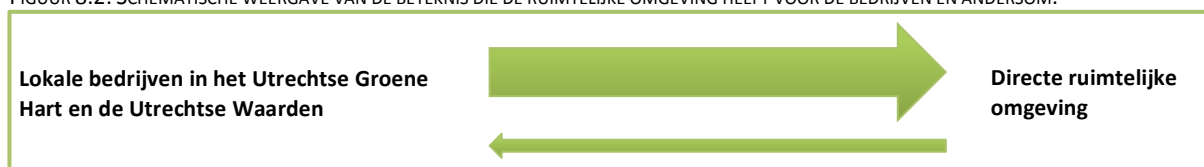
Deel 2: *‘Welke betekenis heeft de Utrechtse Waarden voor het functioneren van lokale bedrijven?’* Voor iedere ondernemer verschilt de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van het bedrijf (zie tabel 8.1). Uit deze studie is gebleken dat de betekenis van de gebruikswaarde van de ruimtelijke omgeving voor iedere ondernemer betrekking heeft op de bereikbaarheid van het bedrijf. Dit komt overeen met het idee dat ondernemers op bedrijventerreinen hoofdzakelijk bezig zijn met de bedrijfsefficiëntie. Alleen geven ondernemers buiten bedrijventerreinen ook aan dat de bereikbaarheid niet essentieel is voor het functioneren van het bedrijf. Zo moet de ruimtelijke omgeving voor ondernemers buiten bedrijventerreinen ook de mogelijkheid bieden om ook andere bedrijfs- en nevenactiviteiten uit te kunnen voeren.

De betekenis van de toekomstwaarde van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven is voor ondernemers buiten bedrijventerreinen de flexibiliteit van de wet en regelgeving om het bedrijf uit te mogen breiden. Zij geven aan dat het functioneren van het bedrijf minder afhankelijk is van andere bedrijven in de omgeving dan ondernemers op bedrijventerreinen lijken aan te geven. Uit de interviews blijkt dat ondernemers buiten bedrijventerreinen vooral uit gaan van hun eigen kracht om zelfstandig te kunnen functioneren, in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen. Zij geven aan dat bedrijven in hun omgeving juist bijdragen aan een efficiënte bedrijfsvoering. Andere ondernemers beschikken over kennis of producten die zij met elkaar delen (zie tabel 8.1).

Net als bij de gebruiks- en toekomstwaarde van de ruimtelijke omgeving verschilt ook de betekenis van de belevingswaarde voor het bedrijfsfunctioneren op en buiten bedrijventerreinen. Uit deze empirische studie is gebleken dat ondernemers buiten bedrijventerreinen zich meer bewust zijn van de belevingswaarde van de ruimtelijke omgeving voor de toekomstige gebruiker. Zij geven aan zich verantwoordelijk te voelen voor het behoud en de ontwikkeling van het landelijk gebied in tegenstelling tot ondernemers op bedrijventerreinen. Het zijn met name ondernemers buiten bedrijventerreinen die naast de bedrijfsvoering het landelijk gebied onderhouden. Ondernemers op bedrijventerreinen lijken zich hier nauwelijks mee te bemoeien (zie tabel 8.1). Ondernemers op bedrijventerreinen vinden ‘harde’ locatiefactoren die de bedrijfsefficiëntie bevorderen dan ook belangrijker dan ‘zachte’ locatiefactoren (zie §2.5.4, p. 23). Zelfs de waardering voor de ‘zachte’ locatiefactoren is minder dan de waardering voor de ‘harde’ locatiefactoren. Dat ondernemers buiten bedrijventerreinen meer verbonden zijn met de ruimtelijke omgeving wordt bevestigd doordat de waardering van de ‘zachte’ locatiefactoren groter is dan het belang voor deze factoren voor het bedrijfsfunctioneren.

Kortom; deze studie heeft inzicht gegeven in de verschillende betekenissen van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen voor hun directe ruimtelijke omgeving en de betekenis hiervan voor het bedrijfsfunctioneren. Ondernemers buiten bedrijventerreinen dragen in de meeste gevallen bij aan de ontwikkeling van de ruimtelijke kwaliteit, terwijl ondernemers op bedrijventerreinen zich vooral richten op de bedrijfsefficiëntie en zich minder verbonden voelen met de ruimtelijke omgeving. Tevens kan er gesteld worden dat de lokale bedrijven meer betekenen voor hun directe omgeving dat deze omgeving betekent voor het bedrijfsfunctioneren (zie figuur 8.2). Zo blijkt uit deze studie dat zowel ondernemers op als buiten bedrijventerreinen daadwerkelijk een positieve bijdragen leveren aan de kwaliteit van het landelijk gebied zonder hier voor het bedrijfsfunctioneren baat bij te hebben.

FIGUUR 8.2: SCHEMATISCHE WEERGAVE VAN DE BETEKENIS DIE DE RUIMTELIJKE OMGEVING HEEFT VOOR DE BEDRIJVEN EN ANDERSOM.



## 8.2 Discussie

Er moet worden geconcludeerd dat er geen algemeen geldende uitspraken kunnen worden gedaan over de betekenis van de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van de bedrijven en het verschil tussen bedrijven op en buiten bedrijventerreinen. Het aantal van twintig ondernemers in deze empirische studie is hier te klein voor. Vervolgstudies moeten zich onder andere dan ook richten op een grotere onderzoekspopulatie van ondernemers in het Utrechtse Groene Hart. Deze studie heeft daarom een verkennend karakter.

Uit deze studie is gebleken dat de betekenis van de bedrijven op en buiten bedrijventerrein voor de kwaliteit van de ruimtelijke omgeving verschilt, net zoals de betekenis van de ruimtelijke omgeving voor het functioneren van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen. Dit lijkt echter niet zichtbaar in de praktijk. Gemeenten zijn de afgelopen decennia bezig geweest met de ontwikkeling van verschillende bedrijventerreinen om de niet-agrarische bedrijven te kunnen huisvesten in het Utrechtse Groene Hart (Louw e.a., 2009). Uit deze studie blijkt dit echter niet de beste manier waarop gemeenten en provincies omgaan met hun ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied. Hiermee wordt geïmpliceerd dat de betekenis van bedrijven voor hun directe ruimtelijke omgeving alleen afhankelijk is van de sector waarin het bedrijf actief is. Zoals Courtney en Errington (2000) hebben verondersteld, hangt de sector hier inderdaad mee samen alleen geven zij aan dat de sector hier niet alleen verantwoordelijk voor is. Dahl en Sorenson (2009) voegen hier aan toe dat ook persoonskenmerken hier van invloed op zijn. Dit blijkt tevens uit deze empirische studie naar voren te komen. Met name ondernemers die zijn opgegroeid in dezelfde omgeving van het bedrijf voelen zich verbonden met hun ruimtelijke omgeving. Hierdoor kunnen ondernemers buiten bedrijventerreinen ook een verrijking zijn voor de ruimtelijke omgeving. Hiernaast beschikt iedere ondernemer over een bepaalde leefstijl waarbij persoonlijke afwegingen vaak zwaarder wegen dan economische afwegingen voor het functioneren van het bedrijf (Jansen, 2010). De ruimtelijke voorkeuren die passend zijn voor de vijf leefstijlen; Doeners, Zakelijken, Eigenzinnigen, Jagers en Jonge Honden Jansen (2010), lijken in de praktijk, in de Utrechtse Waarden, enigszins overeen te komen met de vestigingslocaties van de twintig ondernemers. Echter is het aantal van twintig ondernemers te weinig om algemeen geldende uitspraken over te doen. Mogelijke vervolgstudies kunnen daarom ook de leefstijlenbenadering van Jansen (2010) centraal stellen.

In de literatuurstudie wordt de evolutionaire locatietheorie als de meest dynamische theorie beschouwd omdat deze theorie verschillen de elementen van zowel de (neo)klassieke, behaviorale en institutionele locatietheorieën bevat. Hierdoor sluit de evolutionaire locatietheorie tevens aan op alle drie de pijlers van ruimtelijke kwaliteit; gebruiks- en toekomst en belevingswaarde. Dit blijkt ook uit de twintig interviews. Zowel ondernemers op als buiten bedrijventerreinen doen zich voor als rationeel handelende actoren die streven naar de maximale bedrijfsefficiëntie terwijl 'zachte' locatiefactoren steeds meer een rol beginnen te spelen voor het bedrijfsfunctioneren. Uit deze empirische studie is met name gebleken dat ondernemers gevestigd buiten bedrijventerreinen hier meer waarde aan hechten dan ondernemers op bedrijventerreinen.

Wanneer gemeenten en provincies de ruimtelijke kwaliteit willen waarborgen lijkt het reserveren van grond voor bedrijventerreinen niet de juiste oplossing. Uit deze empirische studie verrijken ondernemers op bedrijventerreinen hun directe ruimtelijke omgeving niet, zij zorgen juist voor die verrommeling en splitsing tussen de bedrijven en het landelijk gebied. Wanneer ondernemers buiten bedrijventerreinen hun activiteiten kunnen ontplooiën lijken zij een betekenis te kunnen spelen in het behouden en de verrijken van de kernkwaliteiten van de ruimtelijke omgeving, zoals te zien is in tabel 8.1. Zoals onder andere Courtney en Errington (2000) hebben aangegeven en eveneens blijkt uit deze empirische studie, bieden ondernemers niet alleen werkgelegenheid voor de bevolking uit de eigen omgeving, ook dragen zij bij aan maatschappelijke activiteiten. Hiernaast lijkt de mate waarin ondernemers zich betrokken voelen bij de ruimtelijke omgeving ook af te hangen van de leefstijl van de ondernemers.

Door bedrijven dus alleen in sectoren en milieucategorieën in te delen worden de kenmerken van de ondernemer achterwege gelaten. Hierdoor kunnen er vraagtekens gezet worden bij het beleid dat gemeenten en provincies hanteren om bedrijven te onderscheiden. Met andere woorden; is de manier waarop gemeenten en provincies omgaan met de ruimte die zij beschikbaar stellen voor bedrijven nog wel van deze tijd?

### 8.3 Beleids- en onderzoeksaanbevelingen

Hoewel verder onderzoek noodzakelijk is voor het doen van meer betrouwbare uitspraken, kunnen de resultaten van dit onderzoek gebruikt worden door beleidsmakers voor het inpassen van bedrijven op en buiten bedrijventerreinen. Hieruit volgen drie concrete beleidsaanbevelingen:

1. **Samenwerking bevorderen:** Om de diversiteit aan bedrijven in het Utrechtse Groene Hart te waarborgen, moet de mogelijkheid bestaan om bedrijven te vestigen buiten bedrijventerreinen. Wanneer dit gecontroleerd en in overleg met de gemeente gebeurt, zijn ondernemers mogelijk eerder bereid bij te dragen aan het behoud van de kernkwaliteiten van het landelijk gebied.
2. **Gedifferentieerd beleid ontwikkelen:** Het is van belang dat er gedifferentieerd beleid geformuleerd wordt voor het wel of niet toelaten van bedrijven buiten bedrijventerreinen. Er moet meer rekening gehouden worden met de leefstijl van de ondernemers. Het zijn niet alleen bedrijfskenmerken die de betekenis voor de ruimtelijke omgeving bepalen. Zo passen Zakelijken en Eigenzinnigen prima buiten bedrijven terreinen en zijn Doeners geschikt om op een bedrijventerrein gevestigd te zijn.
3. **Landschapsontwikkeling financieren:** Bedrijven buiten bedrijventerreinen zorgen niet alleen voor verrommeling in het landelijk gebied, zij dragen soms bij aan de verrijking van het landelijk gebied. Deze bevinding kan gunstig zijn voor de manier waarop bijvoorbeeld de financiering van het onderhoud van het landelijk gebied in de toekomst wordt georganiseerd.
4. **Welstandscommissie uitbreiden of opheffen:** De welstandscommissie besteedt veel aandacht aan bedrijven buiten bedrijventerreinen in tegenstelling tot bedrijven op bedrijventerreinen. Om de ruimtelijke kwaliteit te waarborgen moeten welstandscommissies zich ook richten op bedrijven op bedrijventerreinen. Alternatieve mogelijkheden zijn bijvoorbeeld het toepassen van de Lopikkermeerwaard regeling (Gemeente Lopik, 2010) of de Bedrijveninvesteringszones (BIZ) (LEI, 2012b) in het gehele landelijk gebied.

Op basis van de bevindingen zijn de volgende aanbevelingen gedaan voor verder onderzoek:

1. **Betrokkenheid ondernemers bevorderen:** Uit deze studie is gebleken dat hoofdzakelijk ondernemers buiten bedrijventerreinen zelfstandig bijdragen aan het onderhoud van de kwaliteiten van landelijk gebied. Een vraag die hierbij gesteld kan worden is in welke mate en op welke manier deze bijdrage het meest effect heeft op de ontwikkeling van de ruimtelijke omgeving in het landelijk gebied.
2. **Betrek bewoners bij ontwikkeling:** Uit de studie blijkt dat het functioneren van bedrijven op of buiten bedrijventerreinen deels wordt bepaald door hun directe ruimtelijke omgeving. Vervolgstudies kunnen zich daarom richten op de vraag hoe de kwaliteiten van de ruimtelijke omgeving gewaarborgd en ontwikkeld kunnen worden waarbij zowel rekening wordt gehouden met de gebruiks-, toekomst- en belevingswaarde. Om hier inzicht in te krijgen is het interessant om onderzoek te doen naar de manier waarop bedrijven op en buiten bedrijventerreinen worden ervaren door bewoners en bezoekers van het landelijk gebied.
3. **Stop realisatie bedrijventerreinen:** Het is wellicht een optie om te stoppen met de realisatie van bedrijventerreinen. Er is gebleken uit deze studie dat ondernemers zich meer betrokken voelen bij de omgeving, en hier ook graag aan bij willen dragen, wanneer zij gevestigd zijn op een locatie die zij zelf hebben uitgekozen. Vervolgstudies kunnen in dit opzicht betrekking hebben de ontwikkeling van alternatieve manieren om bedrijven in het landelijk gebied te realiseren.
4. **Aandacht voor verrijking:** Uit de literatuurstudie is gebleken dat de term verrommeling geen eenduidige definitie kent. Het lijkt erop dat iedere vorm van bedrijvigheid in het landelijk gebied wordt ervaren als verrommeling. Dit is echter te eenzijdig, bedrijven hebben in veel gevallen namelijk wel degelijk een positieve bijdrage aan de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied.
5. **Analyseer ruimtelijke context:** In deze studie is de bedrijfsvestiging in zijn directe ruimtelijke omgeving aan de hand van fotomateriaal geanalyseerd. Om te begrijpen in wat voor soort omgeving deze bedrijven zijn gevestigd, kunnen vervolgstudies mogelijk uitsluitend gericht zijn op de samenhang, schoonheid en kwaliteit van deze ruimtelijke omgeving en niet op de bedrijfsvestiging zelf.



## Literatuur

- ALLAERT, G. (2010), WEGWIJS IN RUIMTELIJKE ECONOMIE: DOORKIJK NAAR PLANNING EN MANAGEMENT VAN RUIMTE. ACADEMIA PRESS: GENT.
- ANDERSON, W.P., L. CHATTERJEE & T.R. LAKSHMANAN (2003), E-COMMERCE, TRANSPORTATION AND ECONOMIC GEOGRAPHY. GROWTH AND CHANGE. 34, PP. 415-432.
- ANEMA, S., G. NAMETOVA, G. KLEP, B. ORINA & I. WILLEMSE (2012), CONNECTING NATURE AND LANDSCAPE WITH BUSINESS: THE ADDED VALUE OF NATURE AND LANDSCAPE FOR THE BUSINESS SECTOR IN TWENTE. FINAL REPORT.
- ATZEMA O., J.G. LAMBOUY, T. VAN RIETBERGEN, E. WEVER (2002), RUIMTELIJKE ECONOMISCHE DYNAMIEK. TWEDE HERZIENE DRUK. BUSSEM: COUTINHO.
- BEURSVLOERLOPIK.NL (2013), WAT IS BEURSVLOER. [HTTP://WWW.BEURSVLOERLOPIK.NL/INDEX.PHP?OPTION=COM\\_CONTENT&VIEW=ARTICLE&ID=3&ITEMID=11](http://www.beursvloerlopiik.nl/index.php?option=com_content&view=article&id=3&Itemid=11). GERAADPLEEGD: 15 JUNI 2013.
- BOO, M., DE (2011), NATUUR EN ECONOMIE KUNNEN ELKAAR VERSTERKEN. ZUID-HOLLANDS LANDSCHAP. 4, PP. 18-19.
- BOOTHBY, J. (2000), AN ECOLOGICAL FOCUS FOR LANDSCAPE PLANNING. LANDSCAPE RESEARCH, 25(3), 281-289.
- BOUMA, G. (2007), ONTWIKKELRUIMTE IN HET BUITENGEBIED: VERROMMELING OF VERRIJKING? IN: SCHRIJNEN, P.M. & G.M. BOUMA (RED.) BUITENGEBIED BUITENSPEL?: BIJDRAGEN AAN DE PLANDAG 2007. DELFT: STICHTING PLANOLOGISCHE DISCUSSIEDAGEN, 2007, PP. 21-38.
- BRINKMAN, M., S. KUYPERS, I. RAMMOS, P. WITTE & T. VAN RIETBERGEN (2008), EVOLUTIONAIRE GEOGRAFIE: BLIJVERTJE OF MODEGRIL?: HET EVOLUTIONAIRE DENKEN BLOEIT ALS. KNAG.
- BROUWER, A.E., I. MARIOTTI & J.N. VAN OMMEREN (2004), THE FIRM RELOCATION DECISION: AN EMPIRICAL INVESTIGATION. THE ANNALS OF REGIONAL SCIENCE. 38, PP. 335-347.
- BRYMAN, A. (2012), SOCIAL RESEARCH METHODS. VIERDE DRUK. OXFORD UNIVERSITY PRESS: OXFORD.
- CENTRAAL BUREAU VOOR DE STATISTIEK (2009), REGIONALE PROGNOSE 2009–2040: VERGRIJZING EN OMSLAG VAN GROEI NAAR KRIMP: BEVOLKINGSTRENDS, 4E KWARTAAL 2009.
- CENTRAAL BUREAU VOOR DE STATISTIEK (2013), SBI 2008 - STANDAARD BEDRIJFSINDELING 2008. [HTTP://WWW.CBS.NL/NL-NL/MENU/METHODEN/CLASSIFICATIES/OVERZICHT/SBI/SBI-2008/DEFAULT.HTM](http://www.cbs.nl/nl-nl/menu/methoden/classificaties/overzicht/sbi/sbi-2008/default.htm). GERAADPLEEGD: 17 MEI 2013.
- CHANDLER, A.D., JR. (1992), WHAT IS A FIRM: A HISTORICAL PERSPECTIVE. EUROPEAN ECONOMIC REVIEW, 36, PP. 483-994.
- CHRISTALLER, W. (1933/1966), CENTRAL PLACES IN SOUTHERN GERMANY (VERTALIND DOOR: W. BASKIN). NEW JERSEY: PRENTICE-HALL. (DIE ZENTRALEN ORTE IN SÜDDEUTSCHLAND, 1966).
- COURTNEY, P., & A.J. ERRINGTON (2000), THE ROLE OF SMALL TOWNS IN THE LOCAL ECONOMY AND SOME IMPLICATIONS FOR DEVELOPMENT POLICY, LOCAL ECONOMY 15, PP. 280-301.
- COURTNEY, P., D. LE PICIER & B. SCHMITT (2008), SPATIAL PATTERNS OF PRODUCTION LINKAGES IN THE CONTEXT OF EUROPE'S SMALL TOWNS: HOW ARE RURAL FIRMS LINKED TO THE LOCAL ECONOMY? REGIONAL STUDIES, 42(3), PP. 355-374.
- DAHL, M.S. & O. SORENSON (2009), THE EMBEDDED ENTREPRENEUR. EUROPEAN MANAGEMENT REVIEW, VOL. 6(3), PP. 172-181.
- FARAG, S., WELTEVREDEN, J., RIETBERGEN T., VAN & DIJST, M. (2006), ENVIRONMENT AND PLANNING B: PLANNING AND DESIGN 2006. 33, PP. 59-74
- FINANCIEEL DAGBLAD, HET (2011), GEMEENTEN GUNNEN LOKALE BEDRIJVEN VAKER OPDRACHTEN. 23 MEI 2011, P. 3.
- FRANKEN M., (2009), BEDRIJVENTERREINEN, DE REGIO AAN ZET: DE MITSSEN EN MAREN IN DE REGIONALE PLANNING EN HERSTRUCTURERING VAN BEDRIJVENTERREINEN MASTERTHESIS ECONOMISCHE GEOGRAFIE, UNIVERSITEIT UTRECHT.
- GEMEENTE LOPIK (2010), LOPIKKERMEERWAARD 1.0: GEBIEDSONTWIKKELING IN LOPIK, EEN VERKENNING IN DE "RUIMTE".
- GEMEENTE UTRECHT (2012A), LEIDSCHER RIJN: FEITEN EN CIJFERS. [HTTP://WWW.UTRECHT.NL/SMARTSITE.DWS?ID=184941](http://www.utrecht.nl/smartsite.dws?id=184941). GERAADPLEEGD: 12 MAART 2013.
- GEMEENTE UTRECHT (2012B), HET GROENE HART: RUST EN REURING. [HTTP://WWW.PROVINCIE-UTRECHT.NL/ONDERWERPEN/ALLE-ONDERWERPEN/KWALITEITSGIDS/GROENE-HART/](http://www.provincie-utrecht.nl/onderwerpen/alle-onderwerpen/kwaliteitsgids/groene-hart/). GERAADPLEEGD: 1 MAART 2013.
- GORDON F.M., M.D. PARTRIDGE & J.I. CARRUTHERS (2012), CENTRAL PLACE THEORY AND ITS REEMERGENCE IN REGIONAL SCIENCE. THE ANNALS OF REGIONAL SCIENCE. 48(2), PP. 405-431.

- GRAY, J.M. (1997), PLANNING AND LANDFORM: GEOMORPHOLOGICAL AUTHENTICITY OR INCONGRUITY IN THE COUNTRYSIDE?. *AREA*. 29(4), pp. 312-324.
- HBA.NL (2012), HOOFDBEDRIJFSCHAP AMBACHTEN: AANTAL BEDRIJVEN PER BRANCHE. [HTTP://WWW.HBA.NL/PAGES/1025/AANTALBEDRIJVENPERBRANCHE.HTML](http://www.hba.nl/pages/1025/aantalbedrijvenperbranche.html). GERAADPLEEGD: 13 AUGUSTUS, 2013.
- HANEMAAIJER D. & P. REKKERS (1998), VESTIGINGSPLAATSFACTOREN: BELANG, WAARDERING EN KNELPUNTEN, B&A GROEP. MINISTERIE VAN ECONOMISCHE ZAKEN, DEN HAAG.
- HEEBELS, B. & I. VAN AALST (2010), CREATIVE CLUSTERS IN BERLIN: ENTREPRENEURSHIP AND THE QUALITY OF PLACE IN PRENZLAUER BERG AND KREUZBERG', *GEOGRAFISKA ANNALER: SERIES B. HUMAN GEOGRAPHY*. 92(4), pp. 347-363.
- HOOGENDOORN, H. (2011), JONG GEBIED IN OUD LANDSCHAP. IN: BOER, A. DEN, J. DE BRUIN, J. VAN ES & A. VAN 'T RIET (RED.) *GESCHIEDENIS VAN HET GROENE HART*. ZWOLLE: WAANDERS, I.S.M. STREEKARCHIEF MIDDEN HOLLAND EN STREEKARCHIEF RIJNLANDS MIDDEN, 2011, pp. 9-25.
- HOOIMEIJER, P., H. KROON & J. LUTTIK (2001), KWALITEIT IN MEERVOUD : CONCEPTUALISERING EN OPERATIONALISERING VAN RUIMTELIJKE KWALITEIT VOOR MEERVOUDIG RUIMTEGEBRUIK. GOUDA: HABIFORUM
- ISARD, W. (1956/1972), LOCATION AND SPACE ECONOMY: A GENERAL THEORY RELATING TO INDUSTRIAL LOCATION, MARKET AREA, LAND USE, TRADE, AND URBAN STRUCTURE. CAMBRIDGE MASS: LONDEN.
- JANSEN, J. (2009), SEGMENTATIE VAN KANTOORGEBRUIKERS OP BASIS VAN BEDRIJFSSTIJL: EEN METHODE OM DE OMVANG ENDE KWALITEIT VAN DE VRAAG OP ELKAAR AAN TE SLUITEN. MASTERTHESIS MSRE, RIJKSUNIVERSITEIT UTRECHT.
- JANSEN, M. (2010), LEEFSTIJLEN VAN BEDRIJVEN: Afstudeer onderzoek naar de leefstijlen en ruimtelijke voorkeuren van bedrijven. BUITEN, BUREAU VOOR ECONOMIE & OMGEVING.
- JANSSEN, J., N. PIETERSE & L. VAN DEN BROEK (2007), NATIONALE LANDSCHAPPEN: BELEIDSDILEMMA'S IN DE PRACTIJK. RUIMTELIJKE PLANBUREAU. ROTTERDAM: NAI
- JANSSEN-JANSEN, L., E.H. KLIJN & P. OPDAM (2009), RUIMTELIJKE KWALITEIT IN GEBIEDSONTWIKKELING. GOUDA: HABIFORUM.
- KAMER VAN KOOPHANDEL (2009), VITALE BEDRIJVEN EN LANDSCHAPSKWALITEIT IN DE UTRECHTSE WAARDEN: ANALYSE VAN DE BEDRIJFSDYNAMIEK IN HET BUITENGEBIED VAN DE GEMEENTEN LOPIK, MONTFOORT, OUDEWATER EN IJSSELSTEIN. STOGO ONDERZOEK + ADVIES: NIJMEGEN.
- KRUGMAN, P. (1991), INCREASING RETURNS AND ECONOMIC GEOGRAPHY. *JOURNAL OF POLITICAL ECONOMY*. 99(3), pp. 483-499.
- LEI (2012A), SECTOR: LAND- EN TUINBOUW; THEMA: STRUCTUUR VAN DE SECTOR; INDICATOR: AANTAL BEDRIJVEN (12-11-2012). DUURZAAMHEIDLANDBOUW.NL, DE NEDERLANDSE LANDBOUW OP GEBIED VAN PEOPLE, PLANET EN PROFIT. LEI WAGENINGEN UR.
- LEI (2012B), ADVIES BIZ-BUITENGEBIED: SAMEN INVESTEREN IN DE GASTVRIJHEIDSECONOMIE. LEI-PUBLICATIE 12-071
- LISA, STICHTING (2012), NEDWERK '12. JAARRAPPORTAGE WERKGELEGENHEID 2012. STICHTING LISA: ENSCHEDE.
- LOUW, E. (1998), ACCOMMODATION AS A LOCATION FACTOR FOR OFFICE ORGANISATIONS: IMPLICATIONS FOR LOCATION THEORY. *JOURNAL OF HOUSING AND THE BUILT ENVIRONMENT*. 13(4), pp. 477-494.
- LOUW, E., B. NEEDHAM, C.J. PEN & H. OLDEN (2009), PLANNING VAN BEDRIJVENTERREINEN. TWEEDE HERZIENE DRUK. DEN HAAG: SDU
- MARIOTTI, I. (2005), FIRM RELOCATION AND REGIONAL POLICY. A FOCUS ON ITALY, THE NETHERLANDS AND THE UNITED KINGDOM. GRONINGEN: FACULTEIT DER RUIMTELIJKE WETENSCHAPPEN RIJKSUNIVERSITEIT GRONINGEN (NEDERLANDSE GEOGRAFISCHE STUDIES 331).
- MARSHALL, A. (1890/1982), PRINCIPLES OF ECONOMICS: AN INTRODUCTORY VOLUME. ACHTSTE DRUK. LONDON AND BASINGSTOKE: THE MACMILLANPRESS LTD.
- MCNEE, R.B. (1958), FUNCTIONAL GEOGRAPHY OF THE FIRM WITH AN ILLUSTRATIVE CASE STUDY FROM THE PETROLEUM INDUSTRY. *ECONOMIC GEOGRAPHY* 34, pp. 321-327
- MEESTER, W.J. (1999), SUBJECTIEVE WAARDERING VAN VESTIGINGSPLAATSEN DOOR ONDERNEMERS. UTRECHT/GRONINGEN: KNAG/FACULTEIT DER RUIMTELIJKE WETENSCHAPPEN RIJKSUNIVERSITEIT GRONINGEN (NEDERLANDSE GEOGRAFISCHE STUDIES 261).
- MEESTER, W.J. & P.H. PELLENBARG (1986), SUBJECTIEVE WAARDERING VAN BEDRIJFSVESTIGINGSMILIEUS IN NEDERLAND. GEOGRAFISCH INSTITUUT, RIJKSUNIVERSITEIT GRONINGEN (SOCIAAL-GEOGRAFISCHE REEKS 39).
- NVM BUSINESS (2009), LEEGSTAND OP NEDERLANDSE BEDRIJVENTERREINEN: EEN ANALYSE VAN HET PROBLEEM EN MOGELIJKE OPLOSSINGEN.
- MILIEUDEFENSIE (2006), LEEGSTAND BEDRIJFSPAND GROENE HART BEZET. [HTTP://WWW.MILIEUDEFENSIE.NL/](http://www.milieudefensie.nl/)



- NIEUWS/ARCHIEF/LEEGSTAAND-BEDRIJFSPAND-GROENE-HART-BEZET. GERAADPLEEGD: 27 MEI 2013.
- MINISTERIE VAN VROM (2004), NOTA RUIMTE: RUIMTE VOOR ONTWIKKELING, KATERN OVER NIEUW RUIMTELIJK BELEID IN 2006. DEN-HAAG: MINISTERIE VAN VROM
- NATIONALE LANDSCHAPPEN (2013), [HTTP://WWW.NATIONALELANDSCHAPPEN.NL/HOME/](http://www.nationalelandschappen.nl/home/). GERAADPLEEGD: 30 JULI 2013.
- NELSON, R.R. & S.G. WINTER (1982), AN EVOLUTIONARY THEORY OF ECONOMIC CHANGE. THE BELKNAP PRESS OF HARVARD UNIVERSITY PRESS, CAMBRIDGE, MASSACHUSETTS.
- NICHOLSON, W. (1975), INTERMEDIATE MICROECONOMICS AND ITS APPLICATION. NEW YORK: DRYDEN PRESS.
- NORTH, D. & D. SMALLBONE (1996), SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN REMOTE RURAL AREAS: THE EXAMPLE OF MATURE MANUFACTURING FIRMS IN NORTHERN ENGLAND. JOURNAL OF RURAL STUDIES. 12, PP. 151-167.
- OOSTEREN, C. VAN, R. VAN DER GROEP & T. FEDOROVA (2008), CONCURRENTIEPOSITIE CREATIEVE INDUSTRIE NOORDVLEUGEL. IN OPDRACHT VAN CREATIVE CITIES AMSTERDAM AREA (CCAA).
- PATER, B. DE, O. ATZEMA, R. BOSCHMA, P. DRUIJVEN, P. GROOTE, B. VAN HOVEN, V.D. MAMADOUH & K. TERLOUW (2011), DENKEN OVER REGIO'S GEOGRAFISCHE PERSPECTIEVEN. DERDE HERZIENE DRUK. BUSSUM: COUTINHO.
- PELLENBARG, P.H. (1985), BEDRIJFSRELOKATIE EN RUIMTELIJKE KOGNITIE: ONDERZOEKINGEN NAAR BEDRIJFSVERPLAATSINGS-PROCESSEN EN DE SUBJEKTIEVE WAARDERING VAN VESTIGINGSPLAATSEN DOOR ONDERNEMERS IN NEDERLAND. GEOGRAFISCH INSTITUUT, RIJKSUNIVERSITEIT GRONINGEN (SOCIAAL-GEOGRAFISCHE REEKS 33) (PHD THESIS, UNIVERSITY OF GRONINGEN).
- PELLENBARG, P.H. (2002), SUSTAINABLE BUSINESS SITES IN THE NETHERLANDS: A SURVEY OF POLICIES AND EXPERIENCES. JOURNAL OF ENVIRONMENTAL PLANNING AND MANAGEMENT, 45(1), PP. 59-84.
- PEN, C.J. (2002), WAT BEWEEGT BEDRIJVEN: BESLUITVORMINGS-PROCESSEN BIJ VERPLAATSTE BEDRIJVEN. NETHERLANDS GEOGRAPHICAL STUDIES 297. GRONINGEN: FACULTEIT DER RUIMTELIJKE WETENSCHAPPEN RIJKSUNIVERSITEIT GRONINGEN.
- PENKER, M. (2009), LANDSCAPE GOVERNANCE FOR OR BY THE LOCAL POPULATION? A PROPERTY RIGHTS ANALYSIS IN AUSTRIA. LAND USE POLICY, 26, PP. 947-953
- PIETERSE N., M. VAN DER WACHT, F. DAALHUIZEN, M. PIEK, F. KÜNZEL, R. AYKAÇ (2005), HET GEDEELDE LAND VAN DE RANDSTAD: ONTWIKKELING EN TOEKOMST VAN HET GROENE HART. RUIMTELIJK PLANBUREAU. NAI UITGEVERS: ROTTERDAM.
- PORTER M. E. (1996) COMPETITIVE ADVANTAGE, AGGLOMERATION ECONOMIES, AND REGIONAL POLICY. INTERNATIONAL REGIONAL SCIENCE REVIEW. 19(1), PP. 85-94.
- PORTER, M. E. (1998), CLUSTERS AND THE NEW ECONOMICS OF COMPETITION. HARVARD BUSINESS REVIEW. 76(6), PP. 77-90.
- PORTER, M.E. (2000), LOCATION, COMPETITION, AND ECONOMIC DEVELOPMENT: LOCAL CLUSTERS IN A GLOBAL ECONOMY. ECONOMIC DEVELOPMENT QUARTERLY, 14(1), PP. 15-34.
- PRED, A.R. (1967), BEHAVIOUR AND LOCATION, FOUNDATIONS FOR A GEOGRAPHIC AND DYNAMIC LOCATION THEORY. PART I. UNIVERSITY OF LUND (LUND STUDIES IN GEOGRAPHY B 27).
- PROGRAMMABUREAU GROENE HART (2006), NAAR EEN ECONOMISCH ACTIEPLAN VOOR HET GROENE HART: WERKDOCUMENT. 'S-HERTOGENBOSCH: ETIN ADVISEURS.
- PROVINCIE UTRECHT (2004), STREEKPLAN 2005 – 2015. VASTGESTELD BIJ BESLUIT VAN PROVINCIALE STATEN.
- PROVINCIE UTRECHT (2007), AVP-GEBIEDSPROGRAMMA DE UTRECHTSE WAARDEN 2007-2013.
- PROVINCIE UTRECHT (2011A), GEBIEDSKATERN GROENE HART. UTRECHT: PROVINCIE UTRECHT I.S.M. OKRA LANDSCHAPSARCHITECTEN & K. VOLKERS.
- PROVINCIE UTRECHT (2011B), DE UTRECHTSE WAARDEN. [HTTP://WWW.LANDELIJKGEBIEDUTRECHT.NL/GEBIEDEN/UTRECHTSE-WAARDEN/](http://www.landelijkgebiedutrecht.nl/gebieden/utrechtse-waarden/). GERAADPLEEGD: 13 JUNI 2013.
- PROVINCIE UTRECHT (2012), HET GROENE HART. [HTTP://WWW.PROVINCIE-UTRECHT.NL/ONDERWERPEN/ALLE-ONDERWERPEN/LANDSCHAP/GROENE-HART/](http://www.provincie-utrecht.nl/onderwerpen/alle-onderwerpen/landschap/groene-hart/). GERAADPLEEGD: 10 MAART 2013.
- PROVINCIE UTRECHT (2013), PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER (PAR). [HTTP://WWW.PROVINCIE-UTRECHT.NL/ONDERWERPEN/ALLE-ONDERWERPEN/WERK/PROVINCIAAL/](http://www.provincie-utrecht.nl/onderwerpen/alle-onderwerpen/werk/provinciaal/). GERAADPLEEGD: 17 MEI 2013.
- RABOBANK (2012), EEN KLOPPEND GROENE HART, EEN KRACHTIG GROENE HART!.
- RAINISTO, S.K. (2003), SUCCESS FACTORS OF PLACE MARKETING: A STUDY OF PLACE MARKETING PRACTICES IN NORTHERN EUROPE AND THE UNITED STATES, DOCTORAL DISSERTATION, HELSINKI UNIVERSITY OF TECHNOLOGY, INSTITUTE OF STRATEGY AND INTERNATIONAL BUSINESS
- REIJNDORP, A., B. TRUIJENS, I. NIO, H. VISSER & V. KOMPIER (1998), DE KERN VAN HET RUIMTELIJK BELEID. DEN HAAG: WETENSCHAPPELIJKE RAAD VOOR HET REGERINGSBELEID.

- RENES, H. (2011), THE DUTCH NATIONAL LANDSCAPES 1975-2010: POLICIES, AIMS AND RESULTS. TIJDSCHRIFT VOOR ECONOMISCHE EN SOCIALE GEOGRAFIE. 102(2), PP. 236-244.
- RIET, A. VAN 'T (2011), TURFWINNING. IN: BOER, A. DEN, J. DE BRUIN, J. VAN ES & A. VAN 'T RIET (RED.) GESCHIEDENIS VAN HET GROENE HART. ZWOLLE: WAANDERS, I.S.M. STREEKARCHIEF MIDDEN HOLLAND EN STREEKARCHIEF RIJNLANDS MIDDEN, 2011, PP. 93-112.
- RISSELADA, A.H. & E. FOLMER (2012), BEDRIJVIGE WIJKEN IN BEDRIJVIGE STEDEN. DEN HAAG: NICIS INSTITUTE - PLATFORM 31.
- RO-WEB.NL, 2010, [HTTP://WWW.RO-WEB.NL/2010/12/VERROMMELING/](http://www.ro-web.nl/2010/12/verrommeling/). GERAADPLEEGD: 16 SEPTEMBER 2013
- SAY, J. B. (1880/2001), A TREATISE ON POLITICAL ECONOMY. C. R. PRINSEP, TRANS. AND CLEMENT C. BIDDLE, (RED). 2001. BATOCHÉ BOOKS: KITCHENER.
- SEN, A.K. (1977), RATIONAL FOOLS: A CRITIQUE OF THE BEHAVIORAL FOUNDATIONS OF ECONOMIC THEORY. PHILOSOPHY AND PUBLIC AFFAIRS. 6(4), PP. 317-344.
- SLOT, J. (1975), INTENSIEVE, HORIZONTALE SAMENWERKING TUSSEN INDIVIDUELE LANDBOUWBEDRIJVEN: EEN INVENTARISEREND ONDERZOEK. LANDBOUW ECONOMISCH INSTITUUT, AFDELING STRUCTUURONDERZOEK: DEN HAAG.
- SMIT, A.J. (2011) THE INFLUENCE OF DISTRICT VISUAL QUALITY ON LOCATION DECISIONS OF CREATIVE ENTREPRENEURS. JOURNAL OF THE AMERICAN PLANNING ASSOCIATION, 77(2), PP. 167-184.
- TEGENLICHT (2006), HET GROENE HART. [HTTP://TEGENLICHT.VPRO.NL/NIEUWS/2006/MAART/HET-GROENE-HART.HTML](http://tegenlicht.vpro.nl/nieuws/2006/maart/het-groene-hart.html). GERAADPLEEGD: 11 MAART 2013.
- USINE (2013), UTRECHTSE STICHTING VOOR HET INDUSTRIEEL ERFGOED PROVINCIE UTRECHT: OBJECTEN PER GEMEENTEN. [HTTP://WWW.USINE-UTRECHT.NL/INFORMATIE.ASPX?ID=410](http://www.usine-utrecht.nl/informatie.aspx?id=410). GERAADPLEEGD: 28 JANUARI 2013.
- UTRECHT BUURTMONITOR (2013), [HTTP://UTRECHT.BUURTMONITOR.NL/INFO/PAR.HTML](http://utrecht.buurtmonitor.nl/info/par.html). GERAADPLEEGD: 21 MEI 2013.
- VANDALE.NL (2013), [HTTP://WWW.VANDALE.NL/](http://www.vandale.nl/). GERAADPLEEGD: 05 JUNI 2013
- VEENEKLAAS F.R., J.L.M. DONDEERS, I.E. SALVERDA, H.J. AGRICOLA, J.L.M. BRUINSMAN & A.J.M. KOOMEN (2006), RAPPORTEN 6: VERROMMELING IN NEDERLAND. WETTERLIJKE ONDERZOEKSTAKEN (WOT) NATUUR & MILIEU.
- VEENEKLAAS, F.R., W.J. DE REGT, H.J. AGRICOLA MET MEDEWERKING VAN J. STOKER & J.L.M. DONDEERS (2004), VERROMMELT HET PLATTELAND ONDER STEDELIJKE DRUK? STORENDE ELEMENTEN IN LANDSCHAPSDYNAMIEK IN DE STUDIEGEBIEDEN ABCOUDE EN EPE-VAASSEN. PLANBUREAURAPPORTEN 22. WAGENINGEN: NATUURPLANBUREAU.
- VOORLOPER GROENE HART 2008-2020 (2009), GEDEPUTEERDE STATEN VAN NOORD-HOLLAND, UTRECHT EN ZUID-HOLLAND.
- VROM-RAAD (2001), KWALITEIT IN ONTWIKKELING: INTERIM ADVIES OVER DE VIJFDE NOTA RUIMTELIJKE ORDENING.
- VROM-RAAD (2011), RUIMTELIJKE KWALITEIT: VERKENNING.
- WELMON.NL (2013), WELSTAND EN MONUMENTEN MIDDEN NEDERLAND. [HTTP://WWW.WELMON.NL/](http://www.welmon.nl/). GERAADPLEEGD: 15 SEPTEMBER, 2013.
- WETERINGS A., J. KNOBEN & H. VAN AMSTERDAM (2008), WERKGELEGENHEIDSGROEI OP BEDRIJVENTERREINEN. PLANBUREAU VOOR DE LEEFOMGEVING (PBL).
- WILLIAMS, C.C. (1994), RETHINKING THE ROLE OF THE SERVICE SECTOR IN LOCAL ECONOMIC REVITALISATION. LOCAL ECONOMY 9, PP. 73-82.
- WILLIAMS, C.C. (1996), RETHINKING THE ROLE OF RETAILING AND CONSUMER SERVICES IN LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT: A BRITISH PERSPECTIVE. JOURNAL OF RETAILING AND CONSUMER SERVICES. 3(1), PP. 53-56.
- WULP, N.Y. VAN DER, F.R. VEENEKLAAS & J.M.J. FARJON (2009), KRASSEN OP HET LANDSCHAP, OVER DE BELEVING VAN STORENDE ELEMENTEN. WETTELIJKE ONDERZOEKSTAKEN NATUUR & MILIEU. WAGENINGEN: WOT-PAPER 1.
- XU, S. (2009), THEORY OF SIX FORCES OF ESSENTIAL FACTORS OF PRODUCTION. SYSTEMS RESEARCH AND BEHAVIORAL SCIENCE. 26, PP. 211-218.
- XU, B., S.S. CHAUDHRY & Y. LI (2009), FACTORS OF PRODUCTION: HISTORICAL THEORIES AND NEW DEVELOPMENTS. SYSTEMS RESEARCH AND BEHAVIORAL SCIENCE. 26, PP. 219-224.
- ZAHARIA, C. (2012), EVALUATION OF ENVIRONMENTAL IMPACT PRODUCED BY DIFFERENT ECONOMIC ACTIVITIES WITH THE GLOBAL POLLUTION INDEX. ENVIRONMENTAL SCIENCE AND POLLUTION RESEARCH INTERNATIONAL. 19(6), PP. 2448-2455.



Universiteit Utrecht

# Wisselwerking tussen lokale bedrijven en de ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart

- *Bijlagen* -

Tim Burmanje  
Utrecht, oktober 2013  
Universiteit Utrecht  
Economische Geografie – Faculteit Geowetenschappen  
Masterthesis GEO4-3213



**BUREAUBUITEN**  
economie & omgeving





# Wisselwerking tussen lokale bedrijven en de ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart

## *Bijlagen*

Utrecht, oktober 2013  
Universiteit Utrecht  
Economische Geografie – Faculteit Geowetenschappen  
Masterthesis GEO4-3213

Afbeelding voorpagina  
Provincie Utrecht, 2011a

### **Auteur:**

T.S. Burmanje  
E-mail: [t.s.burmanje@students.uu.nl](mailto:t.s.burmanje@students.uu.nl)  
Studentnummer: 3760944

### **Opleiding:**

Master Economische Geografie  
Universiteit Utrecht  
Faculteit Geowetenschappen  
Heidelberglaan 2  
3584 CS Utrecht  
Contactpersoon: mevr. V. Schutjens  
Telefoon: +31 30 253 45 28  
E-mail: [v.schutjens@uu.nl](mailto:v.schutjens@uu.nl)



**Universiteit Utrecht**

### **Stage-instanties:**

Bureau BUITEN  
Achter Sint Pieter 160  
3512 HT Utrecht  
Contactpersoon: dhr. F. van de Lustgraaf  
Telefoon: +31 30 231 89 45  
E-mail: [frank.vandelustgraaf@bureaubuiten.nl](mailto:frank.vandelustgraaf@bureaubuiten.nl)



Kamer van Koophandel Midden Nederland  
Kroonstraat 50  
3511 RC Utrecht  
Contactpersoon: dhr. T. Jansonius  
Telefoon: +31 30 239 66 23  
E-mail: [taco.jansonius@kvk.nl](mailto:taco.jansonius@kvk.nl)





# Inhoudsopgave

<b>BIJLAGE 1: BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART</b>	<b>4</b>
<b>BIJLAGE 2: KAARTEN UTRECHTSE GROENE HART</b>	<b>6</b>
<b>BIJLAGE 3: KAARTEN UTRECHTSE WAARDEN</b>	<b>8</b>
<b>BIJLAGE 4: OPZET SEMIGESTRUCTUREERD INTERVIEW</b>	<b>10</b>
<b>BIJLAGE 5: TRANSCRIPTIES INTERVIEWS EXPERTS</b>	<b>13</b>
<b>BIJLAGE 6: INGEVULDE TABELLEN VAN ONDERNEMERS</b>	<b>21</b>
<b>BIJLAGE 7: TRANSCRIPTIES INTERVIEWS TWINTIG ONDERNEMERS</b>	<b>41</b>
<b>BIJLAGE 8: FOTO'S VAN DE DIRECTE RUIMTELIJKE OMGEVING BEDRIJVEN</b>	<b>97</b>
<b>BIJLAGE 9: BRIEF VERZOEK DEELNAME ONDERNEMERS</b>	<b>108</b>
<b>BIJLAGE 10: BEDRIJVEN DIE BENADERD ZIJN VOOR DEELNAME</b>	<b>109</b>
<b>BIJLAGE 11: EIGENCHAPPEN EN AFKORTINGEN ONDERNEMERS</b>	<b>116</b>
<b>BIJLAGE 12: SECTORSAMENSTELLING</b>	<b>117</b>
<b>BIJLAGE 13: BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART</b>	<b>118</b>



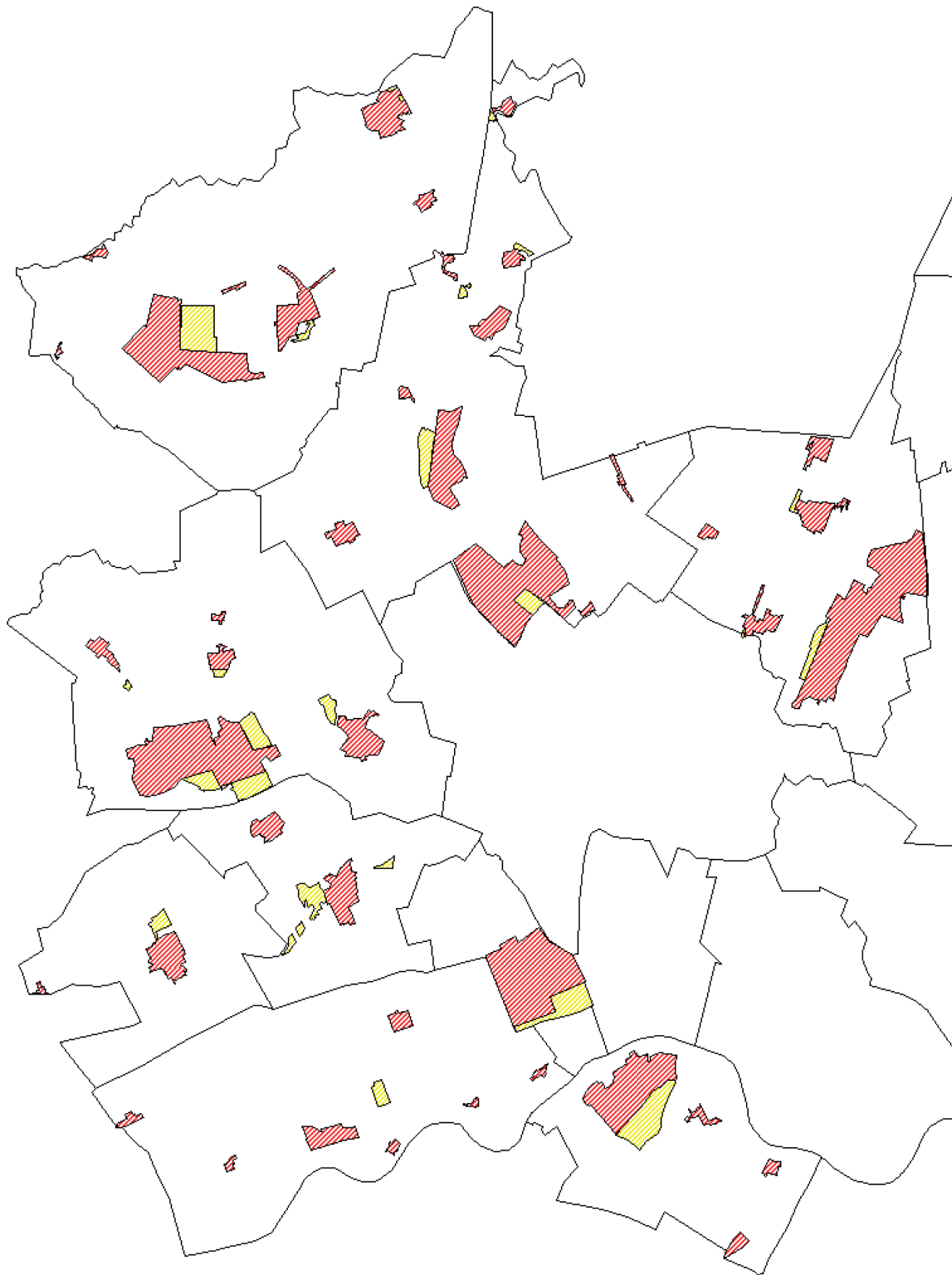


## Bijlage 1: Bedrijventerreinen in het Utrechtse Groene Hart

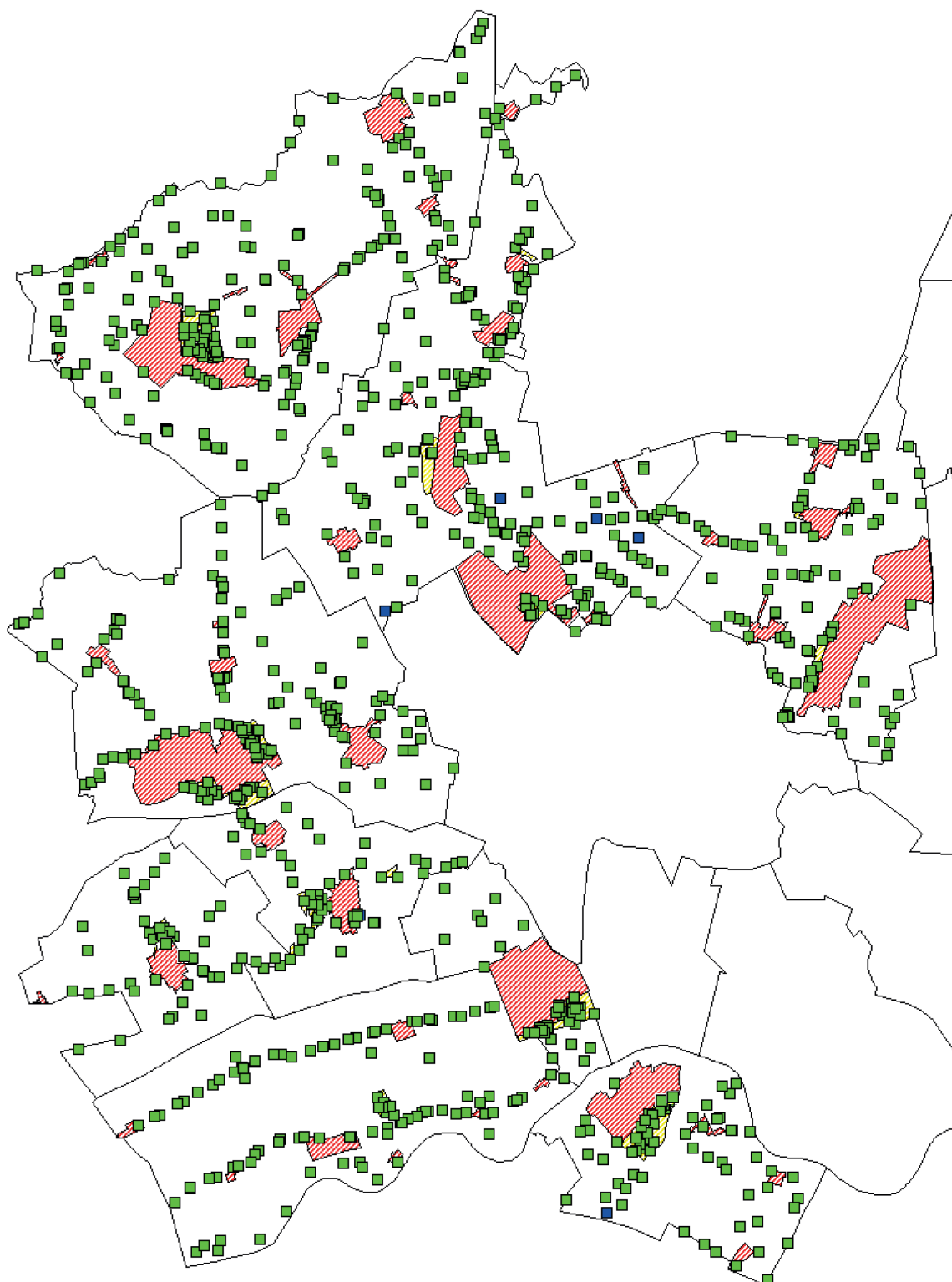
Bedrijventerreinen	Gemeente
Larenstein	De Bilt
Industrieweg Maartensdijk	De Bilt
Kon Wilhelminaweg / Groenekansweg	De Bilt
Dierenriem	De Bilt
Weltevreden	De Bilt
Mijdrecht	De Ronde Venen
Werkeiland	De Ronde Venen
Spoorlaan Vinkeveen	De Ronde Venen
Voorbanck Vinkeveen	De Ronde Venen
Bovenkamp	De Ronde Venen
Hollandse Kade, 1e fase	De Ronde Venen
Plan Zuid	Stichtse Vecht
Breukelerwaard	Stichtse Vecht
Merwedeweg / Keulschevaart	Stichtse Vecht
Angstelkade	Stichtse Vecht
Garsten Noord	Stichtse Vecht
Vreeland	Stichtse Vecht
Maarssebroek	Stichtse Vecht
Handel/Nijverheid Kamerik	Woerden
Handel/Nijverheid Zegveld	Woerden
Middelal-Zuid	Woerden
Polanen	Woerden
Utrechtsestraatweg	Woerden
Breeveld	Woerden
De Putkop	Woerden
Gaasperwaard	Vianen
Bedrijventerrein Vianen	Vianen
<b>(Utrechtse Waarden)</b>	
De Copen	Lopik
Ijsselveld	Motfoort
BT Willeskop	Motfoort
Heeswijk	Motfoort
Tappersheul	Oudewater
Over Oudland	IJsselstein
Paardenveld	IJsselstein
De corridor	IJsselstein

## Bijlage 2: Kaarten Utrechtse Groene Hart

FIGUUR B2.1: BASISKAART VAN HET UTRECHTSE GROENE HART MET STADS- EN DORPSKERNEN (ROOD) EN BEDRIJVENTERREINEN (GEEL).



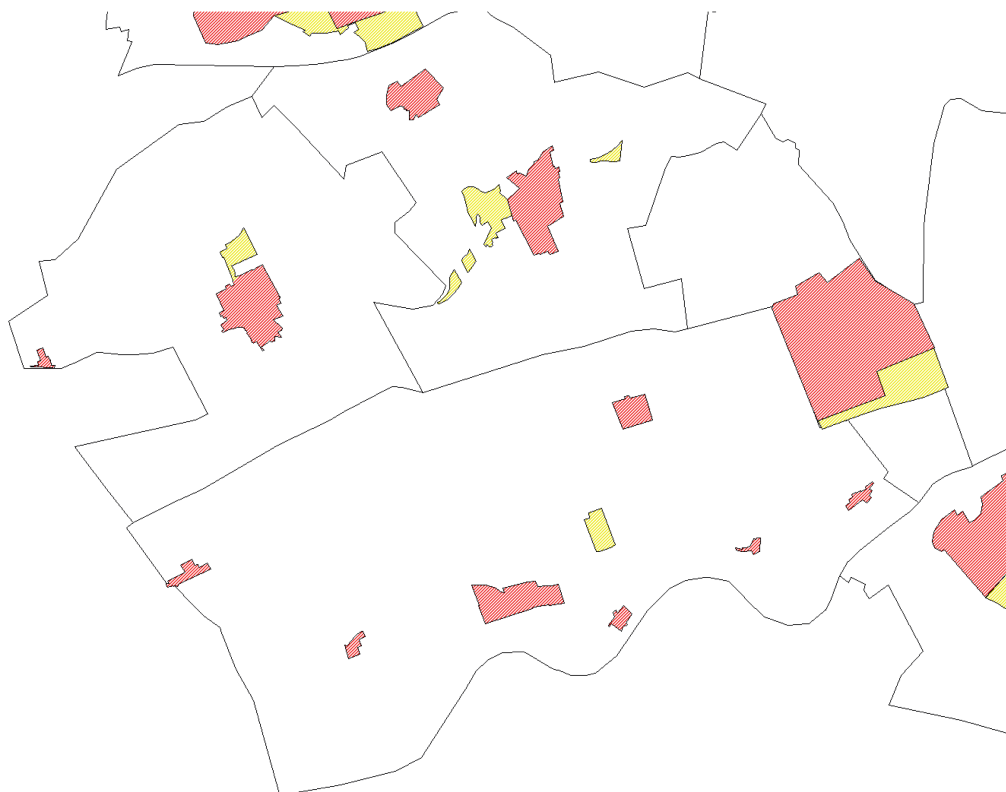
FIGUUR B2.2: BEDRIJFSVESTIGINGEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART, 2012.



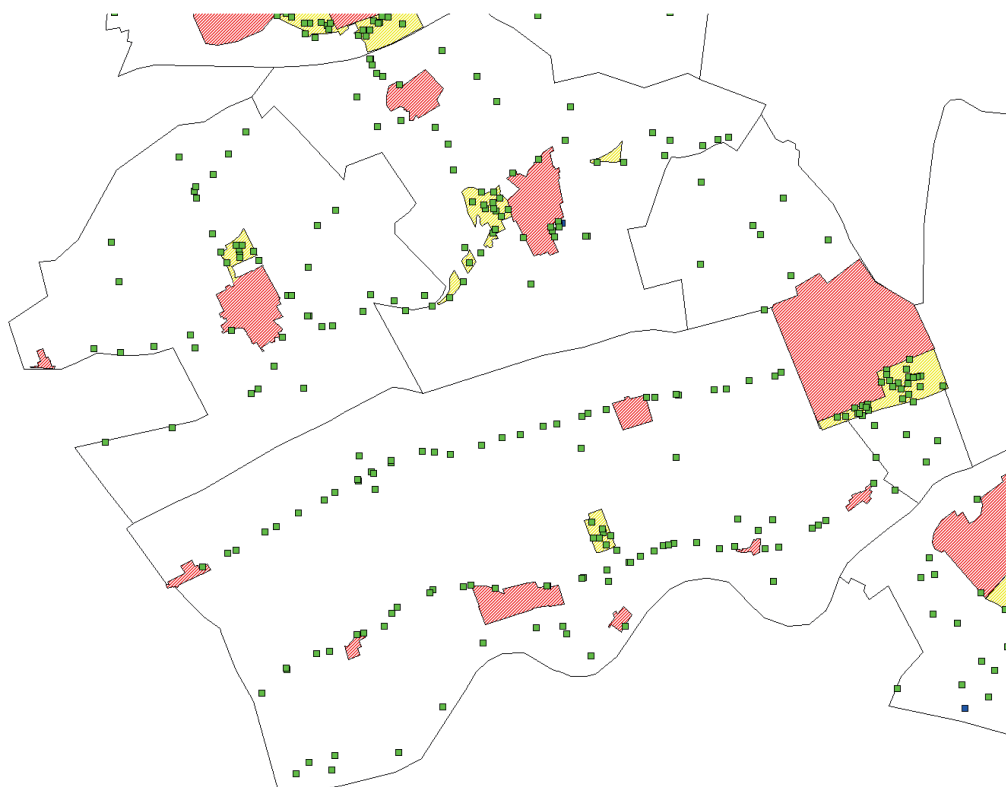
BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

## Bijlage 3: Kaarten Utrechtse Waarden

FIGUUR B3.1: BASISKAART VAN DE UTRECHTSE WAARDEN MET STADS- EN DORPSKERNEN (ROOD) EN BEDRIJVENTERREINEN (GEEL).



FIGUUR B3.2: BEDRIJFSVESTIGINGEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2012.



BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013



## Bijlage 4: Opzet semigestructureerd interview

### Inleiding

Het doel van de interviews die ik met ondernemers in het Utrechtse Groene Hart wil gaan houden is driedelig. Ten eerste wil ik een koppeling maken met het onderzoek naar de leefstijlen van ondernemers. Hierin moet worden uitgezocht welke leefstijl het best bij de ondernemer past om te bepalen of leefstijlen mogelijk samenhangen met manier waarop volgens de ondernemers de ruimtelijke omgeving het functioneren van het beïnvloedt. Foto's die ik dan zal maken van de ruimtelijke omgeving van het bedrijf worden vervolgens gekoppeld aan de leefstijl van de ondernemer waardoor niet alleen ruimtelijke voorkeuren maar ook ruimtelijke kwaliteit aan de leefstijlenbenadering van Jansen (2010) gekoppeld kunnen worden.

Ten tweede wil ik achterhalen op welke manier de ruimtelijke omgeving invloed heeft op het functioneren van het bedrijf. Hiermee wordt de waarde geschat van de ruimtelijke omgeving voor het bedrijf. Maar om de waarde van de ruimtelijke omgeving in te kunnen schatten moet ook het belang van de ruimtelijke omgeving worden achterhaald. Hierdoor wordt het waardeoordeel gerelativeerd waardoor het mogelijk wordt om een vergelijking te maken tussen bedrijven.

En tot slot wil ik specifiek in gaan op de economische waarde van de onderneming voor de lokale economie. Hier wordt in het eerste onderdeel al onderzoek naar gedaan door middel van secundair bron materiaal (PAR). Hiervoor vraag ik concreet naar de relaties met andere bedrijven.

### Bedrijfs-, persoons- en locatietekenen van de ondernemer.

- Kunt u om te beginnen iets vertellen over het bedrijf?
  - o Werkzaamheden
  - o Leeftijd onderneming
  - o Aantal werknemers
- En iets over u als persoon binnen dit bedrijf?
  - o Functie binnen het bedrijf
  - o Aantal jaar werkzaam
  - o Studie/werk/ervaring achtergrond
  - o Opgegroeid in deze regio?
- Om te achterhalen wat de ondernemers in het groene hart zo uniek maakt ben ik benieuwd naar welke leefstijl de ondernemers hebben aangezien de sector tegenwoordig niet zoveel zeggend is over de manier van bedrijfsvoering. Kunt u voor mij hiervoor tabel 1 invullen?
- Locatietekenen
  - o Periode op huidige locatie
  - o Is er bewust gekozen voor deze locatie

### Betekenis van de ruimtelijke omgeving voor bedrijven in de Utrechtse Waarden.

- Wat is in uw ogen ruimtelijke kwaliteit?
  - o En op welke manier heeft dit betrekking op uw eigen omgeving?
  - o Bent u hier al eens mee in aanraking gekomen met de bedrijfsvoering?
- Om welke reden heeft het bedrijf zich op deze locatie gevestigd?
  - o Is dit volgende u de meest ideale locatie voor de onderneming, waarom wel/niet?
  - o In hoeverre beïnvloedt deze locatie het functioneren van het bedrijf, is het bijvoorbeeld mogelijk om de activiteiten voort te zetten wanneer het bedrijf gevestigd is op een bedrijventerrein (of buiten in het buitengebied)?

<b>1. Belevingswaarde</b>	In hoeverre is de ruimtelijke omgeving van belang bij de beoordeling van het imago/uitstraling van het bedrijf?	
	In welke mate speelt de verbondenheid met de directe ruimtelijke omgeving een rol bij het functioneren van uw bedrijf?	
<b>2. Gebruikswaarde</b>	In welke mate vindt u de ligging/bereikbaarheid van belang voor het functioneren van het bedrijf?	
	Over welke unieke eigenschappen beschikt de Utrechtse Waarden volgens u en in welke mate hebben deze een toegevoegde waarde voor het bedrijf? (denk hierbij aan rust, ruimte, landelijk gebied, openheid, e.d.).	
<b>3. Toekomstwaarde</b>	In hoeverre moet de ruimtelijke omgeving volgens u de mogelijkheid bieden voor eigen <u>nieuwe activiteiten</u> ?	
	In hoeverre moet de ruimtelijke omgeving volgens u de mogelijkheid bieden om <u>bestaande activiteiten</u> uit te breiden?	

- Kunt u voor mij ook tabel 2 invullen. Hiermee wil ik achterhalen aan welke locatietekenen ondernemers in het buitengebied waarde hechten. De tweede kolom heeft betrekking op het belang van de locatiefactoren voor het functioneren van het bedrijf.

### **Economische betekenis van de bedrijven voor de Utrechtse Waarden**

- Om te achterhalen in welke mate deze onderneming van economische waarde is voor de lokale omgeving wil ik u vragen de laatste tabel in te vullen, zie tabel 3.
  - o In hoeverre heeft u een voorkeur om een zakenrelatie aan te gaan met ondernemers uit de Utrechtse Waarden en waarom?
  - o In hoeverre heeft u voorkeur voor werknemers uit de directe omgeving?
- In hoeverre denkt u dat er sprake is van omzetverlies wanneer u niet op deze locatie gevestigd zou zijn geweest, maar op een bedrijventerrein in de buurt (of daar buiten)?
- Steunt het bedrijf activiteiten in de omgeving die te maken hebben met het behoud van de natuur of het landschap, zoals bijvoorbeeld verenigingen of streekfondsen binnen de Utrechtse Waarden/Groene Hart en waarom/waarom niet?

### **Slot**

- Bent u geïnteresseerd in de uitkomsten van het onderzoek? Dan noteer ik dit en ontvangt u aan het eind van mijn onderzoek hier een bericht over.

Datum:
Dossiernummer:

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist					Teamspeler
Groeien	Stabiliteit					Dynamiek
Innoveren	Behoudend					Vernieuwend
Presenteren	Degelijk					Uitbundig
Variëren	Collectiviteit					Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg		
Bereikbaarheid via openbaar vervoer		
Parkeermogelijkheden		
Laad- en losmogelijkheden op terrein		
Beschikbaarheid opgeleid personeel		
Huurprijs- of grondprijsniveau		
Nabijheid grote stad		
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers		
Representativiteit gebouw		
Representativiteit omgeving		
Aantrekkelijk omgeving		
Landschappelijke schoonheid		
Imago van het Groene Hart		
Recreatiemogelijkheden		
Lokale culturele bezienswaardigheden		
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte		
Mentaliteit bevolking		

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit						=100%
% Uitbestedingsrelaties uit						=100%
% Inkooprelaties uit						=100%
% Verkooprelaties uit						=100%
% Marktrelaties uit						=100%
% Omzet afkomstig uit						=100%



# Bijlage 5: Transcripties interviews experts

## 001. Interview Kamer van Koophandel Midden-Nederland

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Nou zoals je weet doe ik onderzoek naar de wisselwerking tussen bedrijven en de ruimtelijke omgeving van het Groene Hart. Uhm, nou om dus daar zicht op te krijgen wil ik eerst het begrip 'ruimtelijke kwaliteit' uhm, onder de knie krijgen. Wat houdt het nu in? Hoe wordt het gezien vanuit de praktijk? Uhm, nou zijn er dus vragen dat je zegt van waar wordt het voor gebruikt, wat kan ik verwachten? Met het interview? Want ik gebruik het namelijk gewoon voor m'n scriptie, het wordt als bijlage opgenomen. En, ja ik gebruik het waarschijnlijk hier en daar omdat ik het aanhaal vanuit de KVK, daar wordt dit en dit gezegd en ze hebben deze visie.

J: Maar ik neem niet aan dat de verslagen in het rapport komen?

T: Nee, dat komt inderdaad niet in het verslag en uhm, de Universiteit zet ze volgens mij wel allemaal op internet, maar ik zet een gecensureerde versie

J: Of geanonimiseerde versie?

T: Ja inderdaad, ik moet even kijken wat jullie willen en wat bureau Buiten wil want het moet allemaal openbaar en het moet inzichtelijk zijn voor iedereen. Deze scriptie, de helft is van mij.

Nou om te beginnen, wat is je directe functie hier binnen de KVK?

J: Ik ben officieel, de functie heet adviseur van ruimtelijke economie. Uhm, dat betekent dat ik projecten doe op het gebied van regionale ontwikkeling, en met name in het Westen van de provincie Utrecht. En daarbij ben ik ook account manager, wat betekent dat ik ook in een bepaald gebied uh het eerste aanspreek punt ben voor ja, bedrijven. En andere organisaties die daar zitten. En die vragen hebben over het gebied, als die problemen heeft komt die bij mij en als ze vragen hebben over het handelsregister, zeg maar meer algemene onderwerpen, dat regio gebonden is, dat komt u gewoon bij een specialist. Handelsregister, marketing, financiën, wat dan ook. Ik ben vooral bezig met gebiedsonderwerpen.

T: Oke

J: Bereikbaarheid, ondernemersverenigingen,

T: En uh, hetgeen dat je hiervoor hebt gedaan? Is dat, heeft dat hiermee te maken? Of uh..? Hoe ben je tot die functie gekomen?

J: Uhm, zo, ik heb sociale geografie gestudeerd en enige tijd geleden uhm, toen heb ik eerst een tijdje bij de Provinciale VVD gewerkt. Uhm en daarna ben ik bij de KVK komen te werken, Flevoland, toen en jaar gelijk KVK Utrecht, toen vier jaar iets heel anders gedaan. IK heb bij Landschapsbeheer Nederland gewerkt, behoud en beheer van mooie dingen in het buitengebied. En toen ben ik in Utecht gekomen. Dat is het verhaal sinds 1995. Dus, nu al bijna twintig jaar, 15 jaar bij KVK gewerkt en natuur-landschapsorganisatie.

T: Oke, dus je achtergrond met betrekking tot de landschap ..

J: Ja ik heb zowel fysiek landschap vanuit de groenen invalshoek, als ook gewoon heel veel bedrijven mee te maken gehad die iets met landschap probleem of weet ik veel wat. Dus dat je ook vanuit die manier leert kijken.

T: Oke. En heb je na afgelopen jaren uhm, een eigen visie ontwikkeld over het begrip 'ruimtelijke kwaliteit'?

J: Ja, dat is een leuke vraag.

T: want ja, er zijn zoveel verschillende definities eigenlijk en iedereen ziet het anders, benoemt het anders... Hoe sta jij er eigenlijk in?

J: Ja ik, het zal geen wetenschappelijke definitie zijn, maar ik zie ruimtelijke kwaliteit als iets, dat dingen moeten passen in het landschap. Uhm, dus dat voor ja, als mensen dan langslopen, door het landschap, dat ze dan denken van nou, dit klopt wel dat ik daar konijnen zie. Als iets opvalt van jeetje wat is dat lelijk of wat is dat groot of wat is dat gek, nou als er een negatieve associatie bijkomt, dan is er misschien iets mis gegaan met de ruimtelijke kwaliteit. Dan is het ook natuurlijk nog een kwestie van smaak maar uhm, in principe als het voor je gevoel logisch past in het landschap dan uh, dan hebben ze kwaliteit.

T: Oke. Ja dat kom ik ook wel vaker tegen. Dus het heeft echt met smaak en met specifieke..

J: Het heeft met smaak te maken, maar dat is wel heel subjectief, maar het heeft ook iets te maken met uhm, ja dat dingen moeten, ja in een soort menselijke maat moeten passen. En dat mensen onbewust het gevoel hebben van dat dingen moeten kloppen en uh, dat het daar, in dat kader moet passen. Wat ik een heel mooi voorbeeld vind is dat uhm, dat je een paar landhuizen langs de Vecht hebt gekregen, die werden heel lelijk gevonden.. Maar toen heeft een landsarchitect een paar plaatjes gezet, van je is het huis nou lelijk, of is het huis nou op een verkeerde kavel gezet? En toe werd via fotomontage gewoon precies hetzelfde landhuis, meer ruimte eromheen gegeven, en toen was het opeens een mooi huis geworden. Dat gewoon wel goed in het landschap paste. Dus wat daar mis gegaan was, is dat een te groot object op een te klein kavel was geplaatst. En dan gaat er dus iets mis met wat je als mens ja, als kloppend ervaart.

T: Ja, oke. Ja, daar heb ik over gelezen want ze zeiden dat de rivierlint die werd helemaal volgebouwd waardoor het af wordt gebakend. Je kan er niet meer doorheen kijken.

J: Ja, daarom ben ik ook met de KVK met veel bedrijven bezig. En heel veel mensen ergeren zich aan bedrijventerreinen of aan bedrijven in het landschap, en kijk ik ben op zich niet tegen bedrijventerreinen of bedrijven in het landschap, maar dan moeten ze ook passen in het landschap. En daar moet je dan wel aandacht aan besteden. Dat kan met kleuren, en met bebouwingen, het groen eromheen... Je moet er wel naar kijken. Ik denk dat er veel mogelijk is, als je er maar op een verstandige manier mee om gaat.

T: Ja, dat is duidelijk. En dan, waar heeft de ruimtelijke kwaliteit betrekking op? Heel veel mensen zeggen uh, op het landschap, en juist niet op steden... Hoe zij jij dat? Vind je ook dat het voor stedelijke gebieden geldt?

J: Ja natuurlijk. Kwaliteit is alles. `Kwaliteit van de ruimte. Dus als je hier naar buiten stapt, in de stad, dan heb je ook met ruimtelijke kwaliteit te maken.

T: Ja, dat is voor iedere stad neem ik aan dan, verschillend. Voor iedere buurt, iedere straat...

J: Ja iedere plek heeft recht op ruimtelijke kwaliteit. Overall komen mensen of overall wonen mensen, en iedereen vindt het prettig als dat er uh, goed uitziet. Goed overkomt, prettig voelt...

T: Je noemde net al een soort van voorbeeld, met die architect, en die plekken had weergegeven... Wat zijn volgens jou voorbeelden van 'goede ruimtelijke kwaliteit'? En slechte ruimtelijke kwaliteit?

En als we het dan even betrekken op het landelijk gebied. Ik had gister al de, wat je had gestuurd, dat uh..

J: Ja ik heb dus de afgelopen jaren een project gedaan bij, rond het bedrijf (X). En dat is een best groot bedrijf wat uhm, solitair in het buitengebied zit. Maar wel langs lintbebouwing, uhm, en dat is een interessant bedrijf want het is een groot bedrijf in het Groene Hart, waar ook mensen wonen. Dus, en er komen ook veel mensen langs, het valt op. En veel mensen hebben e dus een mening over, en dat bedrijf is groot geworden met het verhuren van containers. Containers in de zin van verplaatsbare gebouwtjes. Dus een schaftcontainer bij een bouwplaats, dat soort dingen. En ja die containers komen en gaan, die worden verhuurt dus uh, en als er teveel terug komen dan komen ze op zijn terrein en worden ze opgestapeld. Ja dus, een of twee op elkaar is nog wel oke, maar in hele drukke tijden is het voorgekomen dat er vier/vijf containers op elkaar gestapeld werden. In allerlei kleuren en pal tegen de weg aan, en uhm midden in het Groene Hart. Dus dan praat je wel over een hoogte van 25 meter. Dat stoorde mensen, dat kan je je voorstellen. En dan voeg je iets toe wat er niet uit ziet en dat is geen kwaliteit. Dat bedrijf had ook een aantal bedrijfshallen, die waren in allerlei kleuren geverfd. En die vielen ook negatief op in het landschap, en wat hij nu de afgelopen jaren gedaan heeft, hij heeft ze allemaal stuk voor stuk en nieuwe platen tegenaan gezet en vrij neutrale, onopvallende kleur. Dus die zelfde gebouwen, die niet kleiner zijn geworden, vallen nu veel minder op. En doordat ze allemaal dezelfde kleur hebben gekregen, zijn ze veel rustiger geworden. Dus het zijn nog steeds grote gebouwen in het landschap maar uhm, ze zijn daardoor minder opvallend aanwezig.

T: Ja, dus

J: En de volgende stap is nu onder leiding van gemeentelijke landschapscoördinator, een beplantingsplan is gemaakt. Om zijn bedrijfsgebouwen heen wordt, zijn en bomen aangeplant en dan gaan de panden nog minder opvallen. Het laatste wat ik erover kan zeggen is dat uhm, aan de ene kant had hij nog een open ruimte naast zijn bedrijf, en hij wilde graag uitbreiden. En wat nu gaat gebeuren is dat hij in vijf hectare naast zijn bedrijf mag hij nog één hectare uitbreiden als bedrijventerrein, maar dat wordt een beetje ingebed in een soort groene wal.

T: Die hij zelf ook moet financieren?

J: Die hij zelf financiert en zelf ook aanlegt. Dat hebben we een beetje afgekeken van bedrijvenpark Zeist, waar ook midden in het bos een klein bedrijventerreintje is

gekomen dat aan de voorkant met grote groene wallen is omgeven waardoor het net wegvalt in het landschap. Of anders gezegd, niet misstaat in het bodlandschap dat daar is. Uhm, ja dat is een bedrijfswaer ik alles gezien heb, van heel lelijke dingen, van opgestapelde containers en veel te opvallend lelijk gekleurde gebouwen, tot ja, meer gecamoufleerde gebouwen, meer nadenken hoe je ook met een grondwal en beplanting eromheen iets, toch kwaliteit kan geven.

T: Ja, en dan het uh bedrijventerrein, of nou de opslag plek met het verhogen van de kwaliteit van de ruimte voor de ruimte eromheen.

J: Ja dat ook nog, maar dat is in dit geval heel specifiek...

T: Ja maar zo, zou je het ook kunnen zien. En, uh zie je ruimtelijke kwaliteit ook als tijdsloos? Of, verandert dat met de tijd? Dat we over twintig jaar zeggen, het Groene Hart, die bedrijven daar, uh...

J: Nee, ruimtelijke kwaliteit is per definitie tijdsloos. Ik bedoel het land verandert, het is een bekende discussie in de landschapsbehoud kringen, dat, ja kijk sommige mensen die uh ja er is een bekend voorbeeld van, die heeft laatst met zijn stichting Nederlands Cultuur Landschap, hij doet hele goede dingen helemaal prima, maar hij heeft een heel sterk beeld van zeg ja, het landschap is vernield door ruilverkaveling. En veel te grote percelen gekregen, waar niks meer groeit of bloeit. En hij wil weer terug naar, bij wijze van spreken, honderd jaar terug, want toen waren er veel meer houtwallen, wandelpaden door het landschap en bloeiende akkerranden. En nu zijn dit allemaal mooie dingen, waarvan ik het best positief vindt als ze weer terug zouden komen in het landschap, maar dan heb je dus wel de vraag: waarom zou je het landschap terug willen brengen, 100 jaar terug? Waarom niet 500 jaar terug? Of duizend jaar terug? Toen was Nederland compleet open.

T: Het is zoals het is.

J: Het is zoals het is en je moet gewoon, de tijd verandert en de bevolking groeit, er gebeurt van alles. En dit houd je toch niet tegen, maar dat moet je wel over nadenken, dat je dat wel elke keer met kwaliteit ontwikkelt.

T: Ja, ja. En zit er ook een, zie je, een economische waarde in de ruimtelijke kwaliteit? Dus dat je zegt uh, als de ruimtelijke kwaliteit, hoge ruimtelijke kwaliteit/goede ruimtelijke kwaliteit... Biedt dat ook iets extra's voor de economie?

J: Ja, ja, ook per definitie. Een simpel voorbeeld, een huis at is een goede wijk staat... Een goede wijk is dan een wijk die ja mooie huizen kent en vaak ook veel groen heeft ja die huizen zijn per definitie meer waard. En behouden hun vastgoed waarde beter dan huizen in wijken waar minder goed gebouwd is, waar ze vergeten zijn bomen te planten, wijken die minder ruimtelijke kwaliteit hebben voor de gemiddelde burger. Ja de waarde van een gebouw, of het nou een huis is of een bedrijfsgebouw, die waarde blijft hoger of is hoger als de omgeving het goed doet.

T: Ja, dus ook in het landelijk gebied eigenlijk, hoe hoger de ruimtelijke kwaliteit van het landelijk gebied...

J: Ja goed dat, in het pure landelijk gebied, kijk vastgoed heeft altijd een economische waarde.. Maar zit er een bos of een landschap dat je wil beoordelen als landschap dan, daar wordt wel over nagedacht. Van hoe breng je daar de waarde van in beeld? Maar dat is veel moeilijker. Daar zijn wel mensen mee bezig. Om er ook op die manier wel geld voor te krijgen, zo van ja hoor is, zie dit mooie bos daar recreëren zoveel mensen... Dat is een miljoen waard en dan moet je toch ook 'een tonnetje per jaar willen spenderen als overheid om dat te verzorgen. Maar dat zijn moeilijke discussies.

T: En denk je dat het mogelijk is om de ruimtelijke kwaliteit te meten in een gebied? Dus dat, het is subjectief en iedereen vindt wat anders, en voor iedere regio is het ook verschillend, maar valt het te meten? Kan je het vatten?

J: Uhm, vind ik lastig. Ik weet dat er heel veel mensen over nagedacht hebben. En ja, wat is ruimtelijke kwaliteit? Welke criteria kan ik daaraan koppelen? En vervolgens, hoe maak je die criteria meetbaar? Ja, ik denk dat het wel lastig is. Want als je bijvoorbeeld, Friesland op 100 criteria laat scoren en daar een soort rapportcijfer uit zou kunnen halen, en dat kan je ook in Limburg doen of in Nieuwegein, hoe vergelijk je dat? Daar geloof ik eigenlijk niet zo heel erg in. Het is wel een interessante, intellectuele exercitie. Het is leuk om te proberen, dat je ook daar wel van leert, maar ik geloof er niet zo in dat je iedereen op één lijn kan krijgen dat iedereen zegt: dat klopt. Ik geloof er meer in dat je kwaliteit gewoon per gebied bekijkt, uhm..., en dan met de mensen in dat gebied die daar wonen of werken, ja dat je daar de discussie mee hebt van wat vinden wij in dit gebied? Ja mensen die in het buitengebied van Groningen wonen kunnen hele andere ideeën hebben dan mensen die in het buitengebied van Brabant wonen dus daarom moet je het dan ook per gebied bekijken, wat mensen daar belangrijk vinden, dan kan je een beeld krijgen van wat mensen in dat gebied als ruimtelijke kwaliteit zien en belangrijk vinden.

T: Ja, dus de echte gebruiker. Oke.

J: Ja de enige die er echt verstand van heeft en er wat van zou mogen zeggen is de gebruiker.

T: Ja, en dan komen we eigenlijk bij het tweede puntje. Want uh, via de nota ruimtelijke ordening die heeft, de vierde, ja ja, die is eigenlijk begonnen met het kwalificeren van de ruimtelijke kwaliteit door het te vatten in belevingswaarde, gebruikswaarden en toekomstwaarde. Uhm, daar zijn ze verder niet heel erg op in gegaan maar de nota 'ruimte' heeft dezelfde verdeling aangehouden, en ja, het is allemaal heel globaal naar mijn idee. Ben je bekend met die driedeling?

J: Ja ik kan het me voorstellen, maar het is niet iets dat ik actief in mijn hoofd heb en waar ik iets mee doe, nee.

T: Nee oke, want denk je wel dat dat alomvattend kan zijn? Dat het het hele begrip ruimtelijke kwaliteit uhm, afbakt? Dat je het hiermee kan vatten voor een regio?

J: Op zich ja, ja ik denk, je kan er natuurlijk ook weer van alles onder stoppen.

T: Ja

J: Ja de belevingswaarde, dat sluit natuurlijk aan op wat ik net zei. Wat de mensen er zelf van vinden.

T: Ja dat is inderdaad gericht op de gebruikers.

J: Daar zitten subjectieve dingen in over wat je mooi vindt of wat er in een bepaald gebied, wat je belangrijk vindt. En de gebruikerswaarde is gewoon, het moet ook iets kunnen je moet er ook iets kunnen zoals er kunnen wonen, een bedrijf kunnen runnen, dus ja dat zit er ook in. En je moet altijd kijken naar de toekomstwaarde, natuurlijk, de wereld verandert en het gaat er ook om wat je met een gebied in de toekomst kan doen. Ja dat kan ik me opzich best wel voorstellen.

T: Oke, ja want, aangezien de provincies verantwoordelijk zijn voor het behoud van de ruimtelijke kwaliteit, heeft ook de provincie Utrecht eigenlijk dezelfde verdeling aangehouden. En die heeft het op een manier gedaan dat ze per waarde eigenlijk hebben omschreven wat zij vinden van een gebied. En daar hebben ze in ieder geval het landelijk gebied, het stedelijk gebied en volgens mij, het tussengebied. En in de gebiedskaternen van het Utrechtse Groene Hart hebben ze de kernkwaliteiten opgenoemd. En zij vonden dat landschappelijk diversiteit, veenweide karakter, openheid en rust en stilte. Dat dat eigenlijk dé kwaliteiten zijn van het Utrechtse Groene Hart, maar hebben jullie er hier als KVK er andere visie op? Want ik kan me voorstellen dat hier nog dingen ontbreken?

J: .... Uhm ja op zich zijn dat goede dingen het sluit wel aan bij hoe je, als je rondloopt in het Groene Hart, kun je dat vatten. Maar je kan het Groene Hart ook zien als een economisch gebied, uhm, de landschapswaarde, dat het Groene Hart natuurlijk ook altijd heel centraal in het land ligt. Allerlei economische centra, dus dat is voor een bedrijf ook de waarde. Niet een landschapswaarde maar wel een locatiewaarde. De waarde van de plek, dat dat centraal ligt tussen Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht.

T: Ja.

J: Dus als jij je bedrijf hebt dat je heel makkelijk, heel kort, op heel veel klanten zit.

T: Ja dat was inderdaad ook een beetje waar ik, wat me opvalt.

J: En dat botst misschien een beetje want ja ,dus is het daarmee een aantrekkelijke vestigingsplaats en ja als heel veel bedrijven dat vinden dan komen er heel veel bedrijven naar het Groene Hart. En die gaan misschien ook allemaal met auto's rijden, dus ja dat gaat misschien dan botsen met rust en stilte en etc. Dus ja, maar het is wel een waarde van het gebied. En daarom wonen mensen er ook heel graag. Ja want als ze daar gaan wonen ,wonen ze in een groene omgeving, maar kunnen vervolgens heel snel naar heel veel banen toe.

T: Zou het gecombineerd kunnen worden in jouw ogen? Dus de economische aantrekkelijkheid en dan toch nog de openheid en de rust en stilte?

J: Ja natuurlijk, ik denk dat ook heel veel bedrijven in het Groene Hart zitten omdat ze wel de omgeving mooi vinden. Kijk overdag zitten ze natuurlijk in het bedrijf maar dezelfde directeur of werknemers die zitten na werktijd ook gewoon ergens thuis. En dan vinden ze het fijn om in zo'n mooie omgeving te wonen. Dus ja de wisselwerking. Want waarom gaat een bedrijf zich ergens vestigen? Als een bedrijf zich van oudsher ergens wil vestigen dan zeggen ze altijd, de vrouw van de directeur beslist. Want die moet er gaan wonen. En die gaat dan zeggen van 'oh dit is een leuk dorp' of 'dit is een leuke plaats'. Nou dan gaat het bedrijf mee bij wijze van spreken. Beetje gechargeerd maar ook dat soort aspecten wegen me. Bij bedrijfsvestiging.

T: Uhm... vatten die aspecten, inclusief die economische waarden van het landelijk gebied, ... denk je dat die voldoende zijn om de belevingswaarde, gebruikswaarde en toekomstwaarde mee aan te duiden van het Utrechtse Groene Hart? Want, naar mijn idee, heeft het vooral betrekking op belevingswaarde. En dan zou dus in principe die economische .... Kwaliteit van het landelijk gebied die moet dan eigenlijk zorgen voor de gebruikswaarde en met name de toekomstwaarde. Zo zag ik het een beetje. Ik weet niet of...

J: Ja zo zou je wel kunnen zeggen dat een provincie er voor kiest om uh, te redeneren vanuit de belevingswaarde, de goede en mooie dingen, en daar de gebruikswaarde en toekomstwaarde vanaf te laten hangen. Dat gebruik en toekomst zo gestuurd was dat het de belevingswaarde zo min mogelijk schaadt. Dat zou kunnen, maar ja nu ga ik dingen verzinnen. Dat zou de keuze van de overheid kunnen zijn.

T: Ja oke.

J: Ja, daar kan iets achter zitten.

T: Oke, uh, ja en dan wilde ik eigenlijk ook doorgaan op de invloed van een bedrijf op de ruimtelijke omgeving, ruimtelijke kwaliteit eigenlijk van het Groene Hart. Aangezien het onderzoek daar toch over gaat. En uhm, ja dat de KVK vooral de bedrijven stimuleert om, ze zien ze graag in het Groene Hart. Terwijl de provincie Utrecht ze of het liefst binnen de bebouwde kernen ziet of op bedrijventerreinen.

J: Bestaande terreinen.

T: Ja inderdaad. En hoe is die interactie tussen de KVK en de provincie Utrecht? Aangezien jullie zeggen van geef ze meer ruimte, en dat de provincie dan weer zegt: nee dat willen we niet. Is er een soort van overleg, samenwerking waarin jullie allebei je standpunten duidelijk maken?

J: Dat zijn meerdere vragen tegelijk. Uhm, kijk een KVK die is natuurlijk niet neutraal, of althans niet neutraal, die is ervoor om te kijken vanuit de economie. Dus waar een overheid belangen moet afwegen, economisch belang tegenover natuur belang bijvoorbeeld, uhm hoeft de KVK dat niet dus die zoomt eigenlijk alleen maar in op het economisch belang en dat probeert de KVK elke keer, waar dan ook, zo goed mogelijk naar voren te brengen. Natuurlijk, als de KVK alleen maar economisch belang in het oog zou hebben en geen oog zou hebben voor andere belangen dan wordt je niet serieus genomen in de grote buitenwereld, dus de KVK denkt ook mee van nou hoe, als de overheid natuur heel belangrijk vindt en wij vinden economie heel belangrijk, van nou dan gaat de KVK ook nadenken van hé hoe komen wij bij elkaar? Want als we alleen maar het een of het ander blijven roepen dan ben je tot in de eeuwigheid zeg maar, nou of ruzie, of er gebeurt niks of komen in ieder geval niet tot samenwerking. Maar goed, de KVK kijkt het vanuit de economie. En dan denk je van nou goed, ook in het Groene Hart zitten bedrijven, en ja ieder bedrijf heeft bij wijze van spreken het recht om te mogen ondernemen. En als een bedrijf groeit, fysiek, uhm dan moet daar ook ruimte voor zijn. Uhm, en dat is wel een boodschap die uhm, die wij op allerlei manieren zullen uitdragen. En waar wij botsen met de overheid.

T: Ja.

J: Omdat we merken dat zowel gemeentes als de provincie ja die denken veel meer vanuit het bewoners belang.

T: Dus eigenlijk naar die belevingswaarde.

J: Ja, je kijkt meer, het gros van de mensen die is natuurlijk niet geïnteresseerd in bedrijven, die is geïnteresseerd dat die in het weekend lekker het bos in kan bij wijze van spreken, dus die, en dan gaan ze fietsen willen ze niet eindeloos door bedrijventerreinen fietsen. Dus daar zit een spanning. Maar persoonlijk denk ik echt van, ja in het Groene Hart, daar komen maar heel weinig nieuwe bedrijven naartoe want er is eigenlijk geen plek voor nieuwe bedrijven, nieuwe grotere bedrijven. En dus je hebt daar bedrijven die al heel lang zitten ja en als een bedrijf ergens lang zit dan vind ik ook dat je op z'n minst met ieder bedrijf in gesprek moet, van joh je zit hier al heel lang gaat het nog allemaal goed met je? Kunnen we je ergens mee helpen? Als gemeente? Of ja als een bedrijf echt te groot groeit, dat kan natuurlijk ook, dan moet je samen een oplossing bedenken.

T: Ja

J: Bijvoorbeeld om ergens anders naartoe te verhuizen

T: En is de provincie daar ja, kijken ze, zijn ze er soepel mee? Of vind je dat ze..

J: Waarmee?

T: met het overleggen en het bekijken of het mogelijk is? De mogelijkheden van de bedrijven in het Groene Hart uh, te bekijken? Zijn ze daar...

J: Nou de overheid zelf is over het algemeen bereid om te praten, maar we zien nu over langere tijd, zeg maar de afgelopen 10 jaar, de trend dat zowel gemeentes als de provincie, ja heel terughoudend zijn in het honoreren van vooral fysieke uitbreidingswensen van bedrijven.

T: Oke

J: Dus nieuwe bedrijventerreinen of bedrijf dat al ergens zit maar wil groeien, uhm, ja dat is eigenlijk om te beginnen kan dat niet. En dan moet je al zeg maar, vanuit de verdediging, moet je iets vanuit de KVK voor zo'n bedrijf, iets zien te bereiken. Maar bedrijven lopen er wel tegenaan. Veel bedrijven komen daarvoor bij de KVK want eerst gaan ze naar de gemeente toe en dan komen ze niet ver.

T: ja, want wat is jullie voornaamste reden om te zeggen van, uh, ja steun die bedrijven in het Groene Hart in plaats van je terughoudend op te stellen?

J: Wij geloven dat bedrijven gewoon heel belangrijk zijn voor de samenleving. Dus dat, ja, als je het doortrekt, als je zegt van nou als gemeente in het Groene Hart, zeggen we tegen een bedrijf jullie zijn niet welkom, nieuwe bedrijven zijn niet welkom, bestaande bedrijven willen groeien dat kan niet, dan moeten ze maar verhuizen.. Uhm, ja als je dat consequent zou volhouden als overheid dan ja gaan langzaam de bedrijven weg. Dus dan zou je, bij wijze van spreken, over 10 a 20 jaar een situatie hebben dat alle bedrijven weg zijn uit de gemeente. Nou, wat houd je dan over? Dan wonen er alleen nog maar mensen. Uhm, maar die mensen zitten bijvoorbeeld op een voetbalclub en die club wordt normaal gesproken enorm gesponsord door de lokale bedrijven. Er gaat altijd veel geld van bedrijven, vooral lokaal, naar lokale verenigingen toe. Sportverenigingen, maar ook toneel, het maakt niet uit. Ook naar scholen, en dus bedrijven hebben gewoon uhm, een functie in de samenleving. En uh, vanuit die gedachte, denken we dat het gewoon goed is voor de omgeving, dat er gewoon economie is.

T: Ja. Dus dat zou dan bijdragen aan de ruimtelijke kwaliteit van een gebied?

J: ja nou dat draagt bij aan allerlei maatschappelijke doelen en uhm, maar dat draagt ook bij aan ruimtelijke kwaliteit. Ja als bedrijven, daar wordt ook geld gecreëerd en met geld kun je weer iets doen.

T: Ja, uitgeven bij de bakker om de hoek

J: Ja ook dat maar ook, richting ruimtelijke kwaliteit. Kijk een bedrijf wat het goed doet heeft geld over om zijn pand mooi te maken. Een bedrijf wat alleen maar bezig is met allemaal dingen die zijn bedrijf niet goed doen, wat heel veel gedoe heeft met overheden wat veel tijd en dus geld kost... Ja die heeft geen geld meer over om iets goeds voor de omgeving te doen.

T: een soort van (X) die wel geld over heeft om zijn buitenkant...

J: Bijvoorbeeld, ja.

T: Want dat is namelijk ook de andere, de invloed van de ruimtelijke kwaliteit op de bedrijven, hoe ja hoe werkt dat denk jij? Want je hebt de ruimtelijke kwaliteit en er is een bedrijf. Uhm, hoe voegt het iets toe aan het bedrijf? Kan het iets toevoegen aan het bedrijf, de ruimtelijke kwaliteit van de omgeving? De goeie ruimtelijke kwaliteit, wordt een bedrijf daardoor aantrekkelijker, meer waar, uh..?

J: dat kun je natuurlijk wel beetje onderverdelen naar typen bedrijf. Je hebt bedrijven die een direct belang hebben bij een goede omgeving. Een recreatiebedrijf, een horeca bedrijf, vergader locatie evenementenlocatie, dat zijn typen bedrijven die het op een mooie plek beter doen dan op een lelijke plek. Dus dat zijn bedrijven die, in het Groene Hart heb je het bedrijf Kamerdijk dat is een heel, ja midden in het Groene Hart, midden in de weilanden zit een restaurant met vergaderruimtes en ook golfbaantje erbij... Ja daar gebeurt van alles. Die zitten daar heel erg mooi, als je daarheen rijdt, dan denk je van wow ik zit hier echt op een hele mooie plek midden in de natuur en daar kan ik nu gaan eten. Dus zo'n bedrijf die profileert zich ook echt met zn omgeving, die heeft daar echt belang bij. Die heeft er belang bij dat er niet opeens 100 meter van zijn mooie plek een groot flatgebouw komt. Zo'n bedrijf is denk ik ook prima aanspreekbaar dat, hoe die met de omgeving van zijn eigen plek omgaat. En daar dus ook in investeert.

T: Ja

J: Nou en dan heb je ook een categorie bedrijven die uhm... De meeste bedrijven hebben niet zo'n directe relatie met de omgeving. Dat is dat ze er niet direct iets aan hebben. Bedoel je hebt bedrijven die ja, voor de ontvangst van klanten, dat is toch een punt, niet alle bedrijven ontvangen veel klanten.. Je hebt bedrijven die klanten bij hun bedrijf ontvangen en als jij veel klanten krijgt vindt je het prettig als klanten aan komen rijden en dat het er een beetje goed uitziet. Dus zo'n bedrijf heeft er ook belang bij. Maar je hebt ook bedrijven, die ontvangen geen klanten, en die zijn alleen maar heel druk bezig met een product in elkaar te zetten. En die kunnen bij wijze van spreken ergens een doos neer zetten, daar in kruipen en, zo'n bedrijf heeft misschien geen relatie met zijn omgeving, of geen belang erbij of behalve dat de directeur daar misschien toch is gaan zitten omdat hij de omgeving mooi vindt. Maar dan is dat privé, dat ze daar gaan werken omdat ze daar kunnen wonen.

T: Ja, oke. Ja dat was eigenlijk wel zo'n beetje de strekking van het interview. De definitie van ruimtelijke kwaliteit beetje af te bakenen en te kijken hoe ja hoe dat zich verhoudt tot bedrijven die in het Groene Hart zitten. Uhm, ja zijn er nog vragen die ik had kunnen stellen? Die misschien van pas kunnen komen bij de rest van het onderzoek? Of die ik anders had kunnen stellen want ik vond namelijk zelf de belevingswaarde, gebruikerswaarde en toekomstwaarde dat stukje was een beetje moeilijk te vatten..

J: Ja. We hebben inderdaad nu vrij lang gepraat over ruimtelijke kwaliteit dat vind ik persoonlijk wel interessant en ook wel, heb ik een beeld en een mening over, maar uhm, het kan ook zijn dat het mensen niks zegt.

T: Ja dat klopt.

J: dus wat ik misschien een beetje nog mis is uhm, dat je ook nog op zich nog iets verder afdaalt van, daar kwamen we aan het einde ook al een beetje op uit hoor... Dat je iets meer vanuit het bedrijf ook...

T: Ja dat ze, voor de, voor het deel dat ik met de bedrijven ga praten.

J: Ja.

T: Ja dit was inderdaad meer een soort van ja, ontdekkingsfase van wat is ruimtelijke kwaliteit en hoe wordt het gezien? En dat ik later inderdaad met die bedrijven, dat ik ze gewoon uitleg van, ruimtelijke kwaliteit; wat zien jullie, wat zien wij? En dat we daar dan inderdaad op door gaan. Dit was om te kijken van ruimtelijke kwaliteit, uhm, hoe kan je dat het beste omschrijven?

J: Ja.

T: En hoe is dat het best te vatten? En inderdaad een goeie om dan de hoofdzaak voor het interview van de volgende keer uh, te kijken vanuit het bedrijf naar hun directe omgeving. Dat was inderdaad mijn idee.

J: Want waar we nu bijvoorbeeld op zijn uitgekomen is van wat is nou de relatie tussen een bedrijf uh, die echt in het buitengebied zit, dus niet in een bedrijventerrein maar echt ja gewoon ergens aan zo'n lint zit. Of die in een oude boerderij iets aan het doen is. En, ik ga vaak met gemeentes in discussie erover want uhm... Gemeentes zijn heel erg huiverig voor bedrijven in het buitengebied en dat komt een beetje door... vroeger had je dan dat iemand begon, een boer begon (met een bedrijfje erbij en dan had ie één vrachtwagen... En ja prima, en dan is hij opeens gestopt en begonnen met een transportbedrijf. Dus dan zijn er opeens vrachtwagens op het terrein. En die moeten over allerlei B weggetjes naar de snelweg toe... Dat zijn situaties die zijn in het verleden ontstaan dat er iets in het buitengebied té groot werd. En dan heb je als gemeente wel een probleem want vaak is dat toch wel een beetje toegestaan en dan zit zo'n bedrijf er en dan ja, wat dan? Dus dat is een reëel probleem maar consequentie hiervan is dat je vervolgens ziet dat de bestemmingsplannen in het buitengebied dat eigenlijk alle gemeentes bedrijvigheid uitsluiten. Dus wat mag zijn boerderijen en dan uhm, vervolgens want als er boerderijen vrijkomen denken ze nog wel na wat er vervolgens weer mag, ja en dat zijn dan bedrijven in middencategorie 2, en daar wordt dan vaak al helemaal, op een lijst aangegeven wat er wel en niet mag. En wat er dan wel mag is een kantoor en een huis, een bed and breakfast... Ja allemaal hele kleine lichtschalige vormpjes van economie

T: Ja

J: En als iemand anders iets anders wil dan past dat niet meer in het lijstje past dan misschien niet in middencategorie 2, en dan mag dat dus niet. En daar zeggen we dus als KVK waar gaat het nou eigenlijk om? Waarom zou je dat bedrijf niet, wel toestaan wat zijn daar dan de criteria voor? En dan kom je eigenlijk altijd op een aantal dingen uit, van waar gemeentes met name op letten is aansluiting, of een aantal bedrijven veel verkeer genereren en zo ja kan dat? Of gaat dat bedrijf veel mensen ontvangen en hebben ze parkeerterruimte nodig? Kan dat? En uhm, ja gaat dat bedrijf bouwwerken maken die groot zijn of niet in het landschap passen. Dat zijn goede en duidelijke dingen om op te letten als overheid, maar ik zou zeggen dan van ga met zo'n onderneming in gesprek... En ga zijn plan beoordelen op verkeer, veel of weinig auto's en vrachtwagens erop af komen. Of er een parkeerprobleem te verwachten is of bouwwerken te verwachten zijn die misstaan en of er veel geluidsoverlast is voor de omgeving. En als dat allemaal niet zo is, nou waarom zou je dan een bedrijf niet toestaan? Kijk je kan zelfs afspraken maken van dit bedrijf mag, maar als je groter wordt dat doe je dat, dan mag het niet meer. Daar kun je een contract voor afsluiten als gemeente. Dan zou je alsnog weg moeten. Dan ga je er wat meer maatwerk van maken.

T: Ja, per case..

J: En die gedachte die mis ik heel erg bij, of vaak, bij overheden. Dat is het geheel van, we willen iets beschermen, wat op zich goed is.. En dan gaan ze heel veel dingen verbieden en dan wordt er eigenlijk te weinig gekeken van wat wil de ondernemer nu echt? IS het wel echt schadelijk voor het landschap?

T: Zijn ze dan een soort van bang ervoor dat het gelijk uit de hand loopt? Die indruk krijg ik dan een beetje...

J: Soms zijn overheden bang, omdat dingen in het verleden zijn misgegaan en dat willen ze voorkomen. Het is ook makkelijk, als je veel verbiedt hoeft je vervolgens niet, ja ingewikkelde dingen in de gaten te houden, controles uit te voeren weet ik veel wat. Dan ... Ja en je kunt het verkopen van ja nee..

[...]

---

\*\*\* Einde transcriptie

## 002. Interview Gemeente Woerden

---

\*\*\* Start transcriptie

T: Ik ben dus nu bezig met een uh onderzoek naar de wisselwerking tussen bedrijven en de ruimtelijke omgeving in het buitengebied van uh het Utrechtse Groene Hart. En uhm nouja om eerste een beeld te krijgen van de ruimtelijke kwaliteit ben ik eerst bij de Kamer van Koophandel heb ik daar eerst een interview gehouden om te kijken naar wat is nouja de ruimtelijke kwaliteit en hoe zien zij dat en wat vinden zij van de ruimtelijke kwaliteit in het Utrechtse Groene Hart. Maar toen leek het mij ook interessant om het ook van de andere kant te bekijken vanuit de overheid, om te kijken hoe zij tegenover de ruimtelijke kwaliteit staan. Uhm helemaal jullie werken met uh met uh de ruimtelijke kwaliteit in het Groene Hart

L: Maar het gaat echt om het buitengebied en bedrijventerreinen?

T: Ja het gaat echt om bedrijventerreinen in het buitengebied, dus niet degene die binnen de rode contouren liggen van stads of dorpskernen.

S: Om bedrijven om bedrijventerreinen?

T: Beide

L: Oke

T: Dus ik ga naar het verschil kijken tussen is er een verschil tussen de wisselwerking van de ruimte en het bedrijf voor bedrijven op een bedrijventerrein en voor bedrijven buiten een bedrijven terrein. Dus die discussie over verrommeling die nu gaande is.

L: Maar als ik het goed zeg liggen de meeste bedrijven binnen de rode contour? Niet?

T: Nah de..

S: De bedrijventerreinen liggen vaker wel binnen de rode contouren. Volgens mij ligt er misschien ééntje buiten de rode contour en dat is Zegveld, maar dat weet ik niet helemaal zeker.

L: Ja die ligt er ook buiten

T: Ja de bedrijventerreinen buiten de rode contouren die heb ik uh zo vastgesteld dat het niet de stads en dorpskernen dus wel de bedrijventerreinen zelf die hebben natuurlijk een rode contour.

L: Oke

T: Maar daar wordt niet gewoond in principe

L: Nee oke

T: Want dat staat vast als een bedrijventerrein. En ja m'n eerste vraag was eigenlijk van wat, hoe zien jullie ruimtelijke.. kwaliteit?

S: Dat is wel heel leuk dat je dat vraagt want dat, wat was het? November geloof ik is d'r een bijeenkomst geweest bij de provincie Utrecht waar waarbij waren aanwezig de overheid uh burgers uh uhm adviseurs, studenten, noem maar op. Om een discussie te hebben van wat is nu precies de ruimtelijke kwaliteit en en hoe moet je daar mee om gaan.

T: Ja

S: En het blijkt toch wel dat iedereen daar op een andere manier al over denkt. Elke gemeente, elke overheidslaag elk bureau heeft daar gewoon een andere manier van denken over.

T: Ja, en hoe zien jullie dat?

L: Haha

T: Dat dat kom ik inderdaad ook tegen al die documenten die verschillen allemaal qua ideeën.

L: Jaja.. Ja, ja want ik kijk, ik ben stedenbouwkundige he? En jij bent planoloog dus he.. Als je dan een stedenbouwkundige vraag krijg je natuurlijk het antwoord van uhh uuh uuh inderdaad verrommeling van je landschap he?

T: Ja nee dat uh..

L: En als je dan juist naar het Groene Hart kijkt dan is het natuurlijk een hele uhh, ja ik zeg dan altijd maar platte pannenkoek maarja daardoor kun je heel ver kijken. Dus als je ook maar iets neerzet uh dan zie je het van grote afstand dus uh dan ervaar je het... Terwijl als je in een bosrijk gebied iets neerzet dan, he? Dan ervaar je het dan veel minder. Dus dan dan is het wat minder kwetsbaar volgens mij? We merken nu bijvoorbeeld uh... nouja een andere kwaliteit waar we vaak tegenaan lopen is volgens mij in aanvragen van bedrijventerreinen is dat, wil het voor een bedrijf uh uh ruimtelijke kwaliteit hebben dan moeten daar gewoon kunnen doen op hun meest bedrijfseconomisch, bedrijfsefficiënte manier. Dus bijvoorbeeld in (X) kijkt zat een (X) om in een gebouw onder een kap wat stedenbouwkundig heel goed ingepast was, maar dat wil niet vernieuwen dus ze worden groter en moeten ook efficiënter hun kazen kunnen stapelen om maar wat te noemen. Ik weet niet of ik dat letterlijk ook zo is

maar, dus ze willen gewoon een vierkante doos, t liefst zo hoog mogelijk uh uh bij het dorp en dan en dan zegt de politiek van ja dat moet kunnen want het is ook belangrijk voor het dorp dat er werkgelegenheid is, dat is ook een kwaliteit. Maarja dat is dan ruimtelijke kwaliteit of meer een sociale kwaliteit? Uhm dus uiteindelijk is daar in Zegveld wel een redelijk hoog bedrijf uh, bedrijfsgebouw, bedrijventerrein uitbreidinkje gekomen maar een die wel heel dominant is dus als je, je moet er eigenlijk eens een keer naar toe rijden dan zie je dat gigantisch prijzen.

T: Oke, ja, oke..

L: Dat is een gebouw van tien meter hoog en hebben wij nog wel een groene zoom voorgesteld om het wel een beetje in te passen om het niet keihard confronteert met het landschap dat het iets meer... vloeiend overgaat, maar dat is dan toch een gevecht tussen de economische belangen en de ruimtelijke belangen.

S: Maar maar de ruimtelijke kwaliteit is denk ik voornamelijk landschapsafhankelijk, in welk gebied je zit en in welke polder... en in de Grebbespoor heb je echt nog een keer die een die hele mooie oorspronkelijke verkavelingspatronen terwijl je misschien nouja aan de oeverwal is d'r wat minder en daar wil je misschien wel wat meer toestaan dan juist uh in die mooie stukjes die d'r nog zijn. Oh je hebt de kwaliteitsgids er bij.

L: Ja... Ken je dit boekje of niet?

T: Ja...

L: Jaja, hoe, stel dat je nee zei.

T: Haha, ja inderdaad die heb ik uh ja inderdaad doorgekeken maar hier gaan ze vooral in op de, uh waar staat dat, op uh de kwaliteiten van het Utrechtse Groene Hart dat het diversiteit is in het landschap veenweide karakter openheid rust en stilte maar denken jullie dat dat voldoende is voor de om de kwaliteit van het Groene Hart aan te duiden? Want er

L: Die kernwoorden bedoel je?

T: Ja

S: We hebben dus die workshop gehad en dan hebben we zeg maar aan de hand van een van een perceelniveau van kunnen we aan de hand van dit uh boekje uh een soort ontwikkeling toestaan en wat blijkt dat dit boekje meer is bedoeld voor grote gebieden dus als je echt een golfbaan wilt realiseren dan kijk je over de hele polder uit. Dan kun je dat boekje heel goed gebruiken om te kijken hoe je die golfbaan kan inpassen in het landschap en hoe je dan ook de ruimtelijke kwaliteit kan bewaken. Maar op perceel niveau is dat opzich vrij lastig om dat toe te passen... Dan moet je eigenlijk nog een vertaalslag maken van wat wat wat wil je dan per lint uh uhm vastleggen of waar moet je per lint op gaan letten uh en dan zou ik nog eigenlijk uh, dat willen we ook gaan doen nog als gemeente om die vertaalslag te maken als gemeente.

T: Oke

S: Dit is eigenlijk niet goed toepasbaar op perceelniveau dus.

L: Ja we hebben toen toch toegepast op een casus van een uh uh grote uhm een melkveehouder die zegmaar zijn stal uh wilde moderniseren... dus uh ook in landelijk gebied met schaalvergroting van allerlei boerderijen uhm maar dan ga je inderdaad heel erg zitten kijken van goh, hoe zit het met het slotenpatroon en wordt het niet zo breed dat je een sloot moet dempen en is het dan beter om t maar zo breed te maken dat het over twee slagen gaat uh in plaats van over één want als het over één gaat dan is die stal al gewoon weer bedrijfseconomisch weer niet interessant en kan die er eigenlijk niets mee en dan is het ok niet goed voor het dierenwelzijn dus dat al dat soort belangen afwegen. Dus dat zijn natuurlijk ook bedrijfseconomische ontwikkelingen in zo'n landelijk gebied. En dan dan krijg je dus dat de oude boerderijen die worden opgeheven en krijgt een paar grote voor terug en dan ga je ook heel erg zitten zoeken op perceelniveau het beste kunnen inpassen en afschermen en of moet je juist misschien wel niet afschermen, mag het wel gezien worden. Ik bedoel daar kun je ook discussiëren.

T: Ja dan is het eigenlijk ook een beetje de de, wie bepaald, wie beslist dat en aan de hand van wat:

L: Ja hahaha.

T: Dit boek dat beschrijft wel heel mooi van uh uh het ziet er zo uit en we moeten het zo houden.

L: Nou uh het is niet echt bedoeld om we moeten het zo houden volgens mij het is meer wat is uhm het nouja zoals ik het heb begrepen dan maar ik zit even te zoeken naar ons eigen, ook voor ons zijn juis de kernkwaliteiten van dit gebied uh dus in sommige gebieden de echte slagelandschappen is het misschien belangrijk om alle sloten in takt te houden terwijl in andere gebieden is het misschien helemaal niet erg om af en toe een gedeeltelijk te dempen, of als je het weer compenseert door iets te herstellen wat er vroeger was bijvoorbeeld dingen kunnen compenseren. Maar wie beslist uhm, ja dat ligt veel op gemeente niveau denk ik he?

S: Maar wat hier dus niet in staat en wat wel van invloed is op je ruimtelijke kwaliteit is zeg maar de vormgeving van gebouwen want vanmorgen heb ik nog een discussie gehad met een agrariër die die wilde een zeg maar sairestal bouwen wat dus is gewoon een stal met die uh ja mooie uh halfronde bogen ja bogen dakconstructie terwijl je eigenlijk liever zou zien dat het pinten zeg maar gewoon een traditionele stal past eigenlijk veel beter bij dit landschap. Nou daar kun je een hele discussie over voeren wat nu beter past bij het landschap. Wij vonden vinden eigenlijk dat een traditionele stal gewoon veel mooier is want dat komt van oudsher hier ook veel voor. Maar dan zegt de agrariër; Maar die is heel erg dominant aanwezig, en de stal die wij willen bouwen is gewoon lager en qua kleurmateriaal en andere materiaal soorten, valt ie minder op. Dus dan in de vraag, wie bepaalt nu of die stal wel of niet past in het landschap. Dan moet je wel goed beargumenteren waarom die ene sta wel kan en die andere stal niet... Dat blijft gewoon erg ja..

L: Maar dan ga als overheid een gesprek aan met zo'n aanvraag en ga je uh bijwijken van spreken ook op andere plaatsen waar al zoiets staat en hoe dat dan kan, ja.

T: Ruimtelijke kwaliteit is eigenlijk meer van past het in het landschap, of hoe je...

L: Ja hoe hou je de hoofdgedachte van het landschap nog in tact en maak je toch economische ontwikkeling niet mogelijk, of uh niet onmogelijk bedoel ik, eigenlijk. Ja, ja en bij, je hebt het nu natuurlijk over bedrijventerreinen dan... moet je misschien nog wat verder planologisch beredeneren wat nou beter is... Want je kunt wel zeggen, dat elk dorp z'n bedrijventerrein moet hebben want dat is goed voor de lokale werkgelegenheid maar die discussie hebben we bij de supermarkten ook gehad en inmiddels is min of meer geaccepteerd dat sommige dorpen nou eenmaal een stuk moeten rijden voor een boodschap he? Dus waarom zou het voor een bedrijventerrein niet geleden en niet misschien wel tien kilometer moet rijden. Uhm en en daarmee wel dat het het landschap spaart en een bedrijventerrein kunt maken met veel meer kwaliteit he, dus een uhm met meer hectares dan wanneer je ook allerlei weet ik veel parkmanagement of allerlei andere dingen kunt faciliteren of samen kunt werken in allerlei constructies, dus ja dat is ook een afweging maar die is wel weer een hoger schaalniveau, maar als je ook ja, overal maar bedrijventerreintjes steeds weer, dat is ja natuurlijk zeker voor het Groene Hart een hele grote versnippering.

T: Ja en dan krijg je dus weer dezelfde discussie van nu de bedrijven zelf dat die al overal zitten in principe want het zijn er, de losse bedrijven dat zijn er ...

L: Je hebt dat onderzocht hoeveel losse bedrijven er nu zitten in het Groene Hart, het buitengebied?

T: Ja ik heb uitgetekend met SPSS, wat zou het zijn? Zeventienduizend?

L: Zo? Serieuze?

S: Maar dat zijn ook bedrijven die wel agrarisch gerelateerd zijn vaak.

T: Nee niet echt, nee veel industrie, bouw.

L: Ja loonwerkers misschien, grondverzet, dat zie je ook wel veel denk ik?

T: Ja en ook inderdaad wel landbouw dat uh is er ook wel veel.

S: Ja het zijn ook wel heel veel bedrijven die van oudsher zijn begonnen als loonwerker wat later is overgegaan in een aannemer.

L: Ja precies ja ja..

S: Maar echt bedrijven in de zin van zware industrie dat zul je denk ik niet vinden in het buitengebied.

T: Nee inderdaad geen zware industrie nee nee dat niet, die zitten dan meestal weer op bedrijventerreinen.

L: Maarja zo wat ik dus zeg met die kazen, er zit heel veel kaas uh opslag of uh handelaars dat is eigenlijk ook weer agrarisch, of dat is wel te verklaren zegmaar uit die historische geschiedenis van allemaal melkveehouderijen dus ook kaas en die kaas ging natuurlijk ook moderniseren.

T: Ja en dat heeft dan ook weer eigenlijk een soort van betrekking op het landschap dus dan kan je ook weer niet zeggen van ga maar ergens anders heen.

L: Ja dat ook uh wat he? Ja die hebben dus ook een hele lokale binding zou je kunnen zeggen dus er zijn heel veel mensen die inderdaad uh uh van oudsher uh families die daarin werken en dus wel kunt zeggen je moet tien kilometer gaan rijden maar uhm ja vanuit vroeger is dat wel te verklaren.

T: En denken jullie dat uh bedrijven echt iets toevoegen kunnen voegen aan de ruimtelijke omgeving van het Groene Hart?

L: Aan de kwaliteit of aan...

T: Ja aan de kwaliteit ja... Ik vind namelijk heel veel op economisch gebied dat bedrijven dingen toevoegen aan de lokale omgeving namelijk werkgelegenheid en uh ze ze hebben een klantenbestand in de directe omgeving. Maar zijn er specifieke dingen voor bedrijven in het buitengebied die die ze daar eigenlijk ja vestigt, die ze daar houdt? Van waarom zit een uh ondernemer met vijf, zes werknemers nog steeds in de lintbebouwing en niet op een bedrijventerrein of in een stad of dorp?

S: Vaak zijn dat wel gewoon situaties die gewoon ontstaan je moet natuurlijk een agrariër die besluit van ga ik stoppen of ga ik door en en vaak wordt dan de keuze van dan ga ik stoppen en wat dan? Is dat dan vaak uh veel veel schuren leeg en dan is vaak een zoon die zegt van ik heb nog een leuk bedrijfje ik ga m hier vestigen. En dan is het heel uh moeilijk om zo'n persoon dan weg te krijgen uit het buitengebied. Er groeien ook een soort van spontaan bedrijven en dan zitten ze d'r eenmaal en dan hebben ze

uh een goeie naam op gebouwd en dan is het verhuizen ook weer erg lastig. Vaak hebben ze ook nog te maken met een stukje binding uh ze willen toch wel graag in de buurt blijven van waar ze zijn opgegroeid dus dus verplaatsen is bijna heel erg lastig.

L: Maar voegt het wat toe aan de ruimtelijke kwaliteit?

T: Ja, kan die binding iets toevoegen aan de ruimtelijke kwaliteit, zijn ze dan niet meer betrokken waardoor ze uhm, een weiland gaan onderhouden of het schuurtje wat achterin het weiland staat en eigenlijk van niemand is dat ze dat dan gaan opknappen. Want dat zie ik eigenlijk als een soort van verrommeling.

S: Dat is denk ik per bedrijf verschillend dat zie je bij een agrariër heel veel die wel heel graag mee wilt werken aan het opknappen van het erf en de ander heeft zo iets van, ik ga gewoon die schuur bouwen en dan houd het voor ons ook op.

L: Ja, ja en onze collega Bart is bezig geweest met de oeverwallen zelf, dus dat is niet echt, nouja dat is ook het Groene Hart maar dat is nouja meer die lintbebouwing dan om mensen dan te stimuleren dat men hun uh erf gaat uh uh ja opknappen of ja meer laat aansluiten bij streek-eigen invulling en ook hoe boeren erven ook van oudsher in elkaar zaten. En daar zijn wel een aantal mensen die volgens mij enthousiast zijn geworden en daar ook met elkaar mee aan de slag gaan op eigen initiatief dan zelfs. Dus dat is meer stimuleren van ideeën.

T: Ja, dus jullie zijn wel meer bezig met de stimulering van...

L: Ja en dan samen met Bodegraven heeft hij dat gedaan, vanuit de provincie ja, versterking van de oeverwallen. Maarja dan zul je altijd zien dat er inderdaad een groep is die het interessant vinden en een groep die uh die vindt juist dat dat dat er een soort van anarchie en alles mag toch, die groep heb je natuurlijk ook. Dus maar het ja... Je kunt natuurlijk ook zeggen van uhh als als wij het niet toestaan en het wordt weer een woonhuis dan krijg je ook een soort van eenzijdige uh uhh functionele invulling van zo'n lint. Terwijl juist bij zo'n lint ut wel past denk ik dat juist dat soort spontane ontwikkelingen ook kunnen zijn maar dan hebben we het ook echt over het lint he langs de oeverwal, dat is wat dynamischer van origine natuurlijk omdat het ook een vervoersas was dan het gebied waar vooral de koeien zegmaar stonden en uh een uh aantal dorpen zijn ontstaan. Dus in dat lint is het denk ik dat je er weer andersom mee kunt gaan dan echt in het Groene Hart, denk dat je dus echt bedoel ik buiten de oeverwallen he... Daar maken wij in onze structuurvisie in elk geval een onderscheid in he, uh oeverwal is meer dynamisch uh die kan meer dynamiek ook opvangen zegmaar dan echt de polder.

T: Ja en dat is geloof ik ook aangewezen in de, door de provincie Utrecht als uh, ja hoe heet dat, als gebied, ja hier staat geloof ik daar wel iets over in, waar wat meer ontwikkeling mogelijk is. Mits de kernkwaliteiten worden behouden.

L: Ja dat is eigenlijk steeds waar het om gaat, die kernkwaliteiten en dat hebben ze natuurlijk hier prachtig proberen, geprobeerd te benoemen.

S: Toch wel leuk nog dat dan ons ontwikkelingsplan daar heel erg op ingaat je zag ook maar zegmaar daar heb je gewoon oude en nieuwe functies en daar moet je zorgen dat daar dan een nieuwe identiteit komt, dus dat je zorgt dat je die oude en nieuwe functies samen weer een nieuwe identiteit gaat vormen, terwijl we juist het veenweide gebied uh juist de identiteit uh zoveel mogelijk behouden. Dus echt meer de nadruk op de openheid en het verkavelingspatroon en dus wel ontwikkelingen toestaan maar ze moeten wel passen in die structuur.

L: Ja dan is de vraag of het landschap dat dan wel op kan vangen he? Zoals in Zegveld die hele grote loods, ja eigenlijk als je het puur aan mij als stedenbouwkundige zou vragen dan is hij eigenlijk te groot. Dat hoort eigenlijk meer op een echt bedrijventerrein uh groter schalig bedrijventerrein. En ja voegt het nog wat toe, ja die binding dan, maar hoeveel mensen werken daar nog denk je dan ook he? En terwijl je zo'n lint inderdaad die dynamiek juist wel heel interessant is volgens mij... En echt in het landschap, agrariërs, kun je ook zeggen die agrariërs hebben het landschap ook onderhouden inderdaad. Want als er allemaal een soort van woonhuizen komen dan krijg je een soort van moerasbos uh omdat eigenlijk niemand het meer onderhoud... zoals terug in 1350 toen het zo allemaal ontgonnen werd

T: Ja maar ik kan me ook voorstellen dat als er een bedrijf zit die zich verbonden voelt met de omgeving en die wil ook een soort van uitstralen van, dit is mijn omgeving en die doet er dan wat aan, hij onderhoudt het, en dat.. was dan het geen waarmee Bart al mee bezig was? Of was hij ook bezig met de uh bewoners zelf?

L: Ja het uh ja, ja ik denk dat het meer dan bewoners zijn geweest niet zozeer de bedrijven.

T: Ja, want kennen jullie dat, dat dat het gebeurt dat die bedrijven zelf het initiatief nemen om het uh ja wat mooier te maken om het weer terug te brengen in oude staat.

L: Of uh ik zo een concreet voorbeeld ken... Phoe..

S: Nee, dat nee... wel vanuit agrarische bedrijven die zeggen, ik heb zoveel kleine schuurtjes, mag ik daar een grote voor terugbouwen? Dan krijg je ook een stukje uh ruimtelijke kwaliteits winst.

L: Ja, maar wat, nee, ik ken niet een concreet voorbeeld. Maar wat de bestemmingsplannen ook mogelijk maken is die ruimte voor ruimte regeling natuurlijk, maarja dat heeft meer met agrariërs te maken he? Als je uh leegstaande opstallen sloopt dan mag je uh d'r een woning voor terugbouwen op een loodsplek bijvoorbeeld.

S: Ja maar ook bij glastuinbouw is dat zo uh als ze voldoende gebouwen hebben staan en ze gaan stoppen met hun bedrijfsvoering dan mag hij ze ook inzetten voor de ruimte voor ruimte regeling.

L: Ja en dan breng je natuurlijk..

T: Ruimte lijkt voor jullie wel de optimale ruimtelijke kwaliteit

L: uh.. de ruimte weer teruggeven aan het Groene Hart bedoel je..

T: Ja openheid inderdaad.

L: Ja, dat vind ik ook heel belangrijk uh ja ook echt in het Groene Hart. Los van die oeverwallen natuurlijk. Ja en uh vanaf de andere kant dan sommige dingen moet je ook niet onmogelijk maken want uh ja het Oortjespad ofzo ja, ik bedoel dat heeft een recreatieve functie die iets...

S: Ja maar die voegt ook natuurlijk iets toe aan de ruimtelijke kwaliteit. Omdat je dan weer wat meer recreanten trekt naar je buitengebied die dan weer kunnen genieten van je buitengebied en ook dan een economische impuls aan kunnen geven.

L: Ja, ja maar dat zijn ook weer geen echte maar ja dat zijn natuurlijk ook weer bedrijven maar dan meer recreatieve ondernemingen. Ja en die heb je ook in het klein natuurlijk heel veel: Van die kleinschalige uh..

S: Ja en die zorgen juist weer voor die ruimtelijke kwaliteit winst want het is ook voor hun eigen belang.

T: Ja dus daar inderdaad, dat is een beetje hetgeen waar ik naar opzoek ben naar of andere bedrijven ongeveer hetzelfde hebben als die inderdaad bed and breakfast.

L: Ja maar dan zijn vaak hele kleinschalige uhhh zaken he? Ja dat Oortjespad is natuurlijk wat grootschaliger maar steeds is bij uh al die ontwikkelingen het uitgangspunt dat het landschap zoveel mogelijk herkenbaar blijft en de slotenstructuur herkenbaar blijft. Dus dan is het nooit, het is dan nooit een heel groot bedrijf denk ik... want als je ineens een heel groot bedrijf nieuw gaat vestigen dan gaat iedereen zich wel verbazen van wat gebeurt daar nou ineens? Het is meer het herbestemmen van boerderijen, nieuwe bestemmingen, nevenactiviteiten, dat soort dingen he?

T: Startende zelfstandige, aan huis..

L: Ja dat is in principe ook wel kleinschalig he..

S: Ja maar dat is dan weer wel allemaal in de bestaande bebouwing maar dat er dan geen nieuwe bebouwing bij kan komen voor bedrijven, tenminste niet echt in het buitengebied.

L: Nee en ook geen... ik vind bedrijven ook een moeilijk woord want voor de ene kant is het dus een echte bedrijfshal, loods zeg maar of het kan inderdaad een kleine ondernemer of een kleine aannemer zijn die gewoon in de stallen terecht komen en toevallig andere dingen doet dat de boer vroeger deed, dat dat is natuurlijk veel minder ingrijpend. Behalve als sommige zaken weer een hele verkeersaantrekkende werking hebben. Dat vind ik ook altijd een hele moeilijke want je hebt in het Groen Hart natuurlijk uh uh heel slecht gefundeerde wegen, of tenminste ze zijn heel duur om te funderen als je het goed wil doen. En als je dus heel veel verkeer gaat aantrekken dan, ja, is dat dan de logische plek om dat dan te doen? Want dan is dan bij agrariërs als die dan heel groot worden dan komen er grotere, als alles dan groter wordt de melkwagens over die smalle weggetjes die uh eigenlijk zijn ontworpen in uh nouja ook in de vorige eeuw zeg maar, waar alles nog kleinschaliger was. Moet je daar ook goed over nadenken of je dat wel wil en het kost de gemeenschap ook weer handen vol met geld om uh uh zo'n weg bijvoorbeeld uh te verbreden of te uh goed te funderen.

S: Nee vaak kan het niet eens.

L: Ja dan ligt het meestal ook niet voor de hand dat dat gebeurt, dan moet dat bedrijf wel heel erg geworteld zijn, wil je dat doen. Terwijl als er een nieuw bedrijf komt dan zeg je ook van zoek maar een economisch logische locatie die ook goed bereikbaar is en waar je verkeer goed kunt afwickelen.

S: Nouja in het bestemmingsplan is daar natuurlijk ook weer wat uh uh bepaalde regels voor opgesteld dat we willen geen nieuw transportbedrijf in het buitengebied want daarvoor zijn onze wegen gewoon niet geschikt. Dan zeggen wij van ja ga dan opzoek naar een bedrijventerrein die wel goed ontsloten is daarvoor hoeft je zeg maar niet onze wegen in het buitengebied te belasten daarmee.

T: En uhm, nouja dan aangezien bedrijven weinig, lijken te hebben op de ruimtelijke kwaliteit vroeg ik me af of de ruimtelijke kwaliteit invloed heeft op de bedrijven? In het functioneren, of jullie daar bekend mee zijn?

L: Ja, ja, je bedoelt meer als een soort visitekaartje?

T: Ja of dat ze uh, het land echt gebruiken of helemaal niet, uh en uh ja uh de landbouwsector die gebruiken het intensief, maar een klein bedrijf een uh ja, hoe noem je dat.

L: Ja een gewone ondernemer die gebruikt het landschap bijwijken van spreken helemaal niet toch?

T: Nee

L: Maar zo'n recreatief ondernemer dan weer wel..

T: Ja inderdaad, want in principe, ze zijn als wat je net zei dat ze er van oorsprong zijn gaan zitten omdat er al een schuur stond, omdat de vader daar uh landbouwactiviteiten uitvoerden, maar denken jullie dat de de ruimte invloed heeft op het functioneren van ja het bedrijf wat het dan ook in principe is?

S: Oeh dat vind ik een lastige...

L: Haha

S: Ja het hangt een beetje af van het type bedrijf wat daar dan zit, als je kijkt gewoon naar een een ja gewoon opslagbedrijf die uh die zal het volgens mij niet heel veel uitmaken. We hebben natuurlijk wel een bedrijf gehad aan uh de Harmelerwaard 1 dat was vroeger een uh veevoederopslag en uh die heeft is nu een aannemersbedrijf begonnen en die heeft wel uh zeg maar het hele terrein opgeknapt, dus die is wel heel erg bezig van ik wil me hier wel vestigen alleen wel de bestaande bebouwing wilde slopen want het was echt oer lelijk wat er eerst stond en heeft er iets moois voor teruggebracht en heeft ook gekeken... Volgens mij samen met jou en met Bart. Om te kijken of je daar iets moois voor terug kan zetten dat het echt een visite kaartje wordt van als je Harmelen binnen komt dat je dat ook ziet.

T: Ja dus die gebruikt ook echt z'n ruimtelijke omgeving

S: Ja die ruimtelijke omgeving heeft hij echt gebruikt bij zijn nieuwbouwplannen. En ook gekeken hoe je dat het beste kan situeren en heeft ook echt geluisterd naar ons van hoe je dat het beste kan doen en waar hij dan ook rekening mee moet houden, ook qua materiaalgebruik.

L: Ja die zat dan zeg maar meer in de overgang naar het buitengebied, dus waar je Harmelen binnen rijdt...

S: Ja maar het was dan nog wel buitengebied

L: Ja dat is dan officieel buitengebied, ja ja... Ja een aannemer heeft natuurlijk wel reclame nodig ook en die zie je dan weer terug wanneer ze ergens aan het bouwen zijn die je dat natuurlijk weer terug die reclame uiting.

T: Dus eigenlijk z'n imago kan dan de drijfveer zijn...

S: Ja dan heb je er ook hoveniersbedrijven zitten dus iemand die tuinen aanlegt want die zeg dan kan ik m'n tuinen laten zien want dat is dan toch weer lastiger dan wanneer je binnen de bebouwde kom zit dus die gebruiken het ook wel.

L: Ja d'r zullen er uiteindelijk wel wat zijn dus.

S: Maar dan denk ik echt uh de mensen die een binding hebben van oudsher met het gebied die er geboren en getogen zijn, die hebben daar wel een een die willen ook wel een positieve draai aangeven die willen ook wel iets gaan doen met de ruimtelijke kwaliteit die voelen zich dan ook weer erg verbonden. Maarja diegene die zeggen van ik ga het kopen omdat het te koop staat die hebben een heel andere band met het gebied en die zullen het ook anders waarderen en ook anders gebruiken.

L: Ja, ja ja je ziet ook aan allerlei hele kleine dingetjes zoals een uhh zorgboerderij ofzo uhm die zich juist natuurlijk profileren vanwege het landschap uhh want uh dat geeft rust en uh nouja dat is prettig dat past bij die zorg. Terwijl als je die midden in de stad vestigt dan is dat voor heel veel mensen, tenminste zeker wanneer ze zelf uit het buitengebied komen heel erg onprettig. Het kan ook met kinderdagverblijven die in het uh buitengebied vestigen zodat die dieren kunnen houden dat ze in de stad ook niet kunnen.

T: Ja het is dus eigenlijk een soort sector afhankelijk..

L: Zo zijn er natuurlijk wel, ja, heel veel functies waarvoor dat wel juist een uh he, dat promoot wel extra. Ik kan me wel voorstellen dan sommige mensen wel eerder voor zo'n zorgboerderij kiezen dan dat ze naar uh de stad gaan. Dat soort kleine uh..

S: Ja maar ook recreatieve bedrijven die natuurlijk hebben een heel groot hebben belang aan zeg maar de ruimtelijke kwaliteit. Als jij in het buitengebied zit en jij hebt een mooi uitzicht dan komen er eerder mensen naartoe dan wanneer je in een glastuinbouw gebied zit.

T: En is dat dan iets van de laatste jaren dat dat mensen zo eigenlijk een beetje zo betrokken zijn bij de uh ja bij het Groene Hart, dus de de mensen die der al zitten dus dat wel mee willen helpen aan het behoud van de kwaliteiten en het terugbrengen van het Groene Hart in de normale of ja hoe het vroeger was? Dus de openheid enzo

L: Haha, ik weet niet hoe dat vroeger ging. Nee maar je ziet natuurlijk wel die functiewijzigingen denk ik. En ook dat onze bestemmingsplannen dat ook mogelijk maken.

S: Ja ook meer agrariërs toppen ook, dat is ook weer nieuw

L: Ja het is een soort van uhh logisch gevolg daarvan. En dan nieuwe dingen gaan zoeken...

S: Ik denk dat twintig jaar geleden was er nog geen, of minder spraken van agrariërs die stopten. Want als je kijkt naar de trend van de afgelopen twintig jaar dan zijn steeds meer agrariërs die stoppen met hun bedrijfsvoering dus uh die bebouwing komt leeg te staan dus daar moet een andere functie aangegeven worden. Dus dan krijg je ook een andere invulling van je buitengebied..

L: Waarbij die kwaliteit juist wel inderdaad weer belangrijker kan worden omdat die functies daar juist heel erg ja, ja heel erg aan hechten aan die kwaliteit.

S: Dus ik denk dan echt juist dat er een verandering gaande is...

L: Het is eigenlijk allemaal kleinschalig toch? Kijk zo'n aannemer is misschien dan iets grootschaliger..

S: Vaak inderdaad allemaal kleinschalig maar juist doordat er verandering is opgetreden in zeg maar het de functie van het buitengebied zie je ook wel dat er mensen meer waarden gaan hechten aan hetgeen wat er vroeger was. Dat is toch wel weer dat belangrijk vinden. Naja niet iedereen, want sommige hebben zoiets van ja.. bebouwen en ze moeten niet zeuren.

L: Ja een beetje nostalgie..

S: En dat andere zie je ook wel bij het overwallenproject heel veel mensen baad bij hebben dat dit inspiratie boek er ligt. En dan ook wel moeite willen doen om het erf dan aan te willen passen zodat het wat meer lijkt zoals het vroeger was.

L: Ja inderdaad, maar er zijn ook inderdaad mensen die dat ook helemaal niet zo.. uh ja. Het is ook een beetje persoonsgebonden, denk ik. En smaak gebonden.

T: Nee, ja dat denk ik inderdaad ook. Dat is dan ook een beetje wat ik wil gaan onderzoeken, met di bedrijven gaan rapt en dan kijken wat voor ondernemers het zijn en dan uh.

L: Het is wel interessant.

S: Kunnen wij als je klaar bent, misschien een rapport krijgen? Ik ben nou wel nieuwsgierig naar wat er nu in ieder geval uit komt.

T: Ja ik zal inderdaad even kijken wat er van Bureau BUITEN mag en van de Kamer van Koophandel: Er zal vast wel ergens een...

L: Maar uh, jij kijkt vooral naar bestaande bedrijven want ik weet ook dat hier uh een collega kijkt naar nieuwe economische ontwikkelingen in het groene hart die ook heel erg passen bij het Groene Hart en dan gaat het volgens mij ook om bio-based economie. Heb jij daar ooit van gehoord?

S: Nouja, de de nouja wat de bedoeling is, is dat er een project gaan is waar uhm om te kijken of het Groene Hart uh ingezet kan worden om daar een soort van bio-based economie van te maken dat we dat gaan promoten dat we dus uhm, dat er dus bedrijven komen die vanuit uhm biologische producten, niet biologische producten gaat maken.

L: Sorry wat?

S: Gewoon van biologische producten, natuurlijke ingrediënten, een niet natuurlijk product gaan maken. Dat je uhm zeg maar van uh graag truien maakt ofzo. Ik heb geen idee of het kan.

L: Ooh, ja je ziet van die bamboe uh shirt nu worden gepromoot, ja zoiets ja dit s wel even een verkeert voorbeeld maarja.

S: Ja of je doet zoiets van het Groene Hart, het veenweide gebied, het het uhm aanleggen van uhm hoe noem je dat nou, het telen van uh mais ofzo dat zal hier heel moeilijk gaan want daar is het veenweide gebied gewoon niet geschikt voor dat soort dingen. Dus moet je meer kijken naar dierlijke producten die uh die geproduceerd worden. Ik weet bijvoorbeeld dan het voorbeeld dat je van koeienmest bijvoorbeeld plantenbakken kunt maken. Misschien zou die hier ook kunnen.

T: Oh oke, dus zoiets, een soort van beleidsrichting. Niet een topsectoren beleid maar dan speciaal voor het Groene Hart een...

S: Ja een foodvally in Wageningen dus waarom kunnen we hier niet een bio-based vally van het Groene Hart gaan maken.

L: Ja en dat gaat dan met meerdere gemeentes toch hier rondom...

S: Ja het Groene Hart echt profileren als een bio-based valley.

T: En is dat ingegeven vanuit de gemeentes of vanuit de ondernemers die daar zitten? Lijkt mij wel handig als..

L: Volgens mij de gemeentes he? En gaan ze nu juist met die ondernemers misschien?

S: Nee we gaan onderzoeken of dat haalbaar is.

T: Oh oke, ik dacht dat het staat er al.

S: Nee nee er is nu een onderzoek gaande van, ja kunnen wij als gemeentes dit stimuleren en is dit ook haalbaar..

S: Het onderzoek moet voor de zomer afgerond zijn

T: Wel een interessant idee.

L: Ja en het is ook een soort van imago uh verhaal natuurlijk, zoals die foodvalley... Bedoel dat daar was natuurlijk heel veel aanleiding voor maar uh... dat ontbreekt hier nu. Alhoewel het Groene Hart nu wel uhm dat is bij iedereen natuurlijk wel bekend. Tenminste, toch?

T: Ja volgens mij wel ja, maar dan...

S: Ja maar ook natuurlijk een stukje duurzaamheid wat er om de hoek komt kijken. Hoe ga je als gemeente om met je duurzaamheid.

L: Ja en wat natuurlijk in het Groene Hart altijd nog boven de uh dat uh vind ik altijd nog zo grappig dat we over het Groene Hart praten zitten we ook met die uh water uh wateropgave en dat je die wel echt in het veen zit en dat alle dorpen een ander waterpeil krijgen dan in andere gebieden. Want in de dorpen uh moet het water juist hoog blijven om de palen niet uh droog te uh laten staan want dan krijg je paalrot en dan uh wel daaromheen moeten de koeien wel droge pootjes houden maar dan moet het ook weer niet te laag worden want dan klinkt het in? Ja dat is ook nog zo'n mooi verhaal. En dan zeggen sommige mensen, je moet eigenlijk een stuk van het uh groen hart uuh waterlandschap maken. Dus dat vind ik altijd uh wel lastig zo van korte termijn, lange termijn... waar kijken je nu naar. Maarja jij richt je nu duidelijk op de bedrijven en niet op dit soort zaken.

T: Ja inderdaad de huidige bedrijven die er nu zitten.

L: Ja nouja je kunt op een gegeven moment zeggen die wateropgave is zo belangrijk dat we anders naar dit landschap gaan kijken en dat uh dat het wel cultuurhistorisch is en dat het slotenpatroon zo is maar op een gegeven moment kan het misschien zo niet meer. En uh ja dan krijg je weer ook een nieuw soort economie erbij wellicht:

S: Dan krijg je weer een anders soort recreatie, waterfietsen en kano's en uh... vaartochten.

T: Ja nouja dat kan allemaal op dat regionale bedrijventerrein, want dat gaat nu toch niet door?

S: Nee, dat is nog de oude kaart hoor...

T: Maar gewoon onder water laten lopen dat regionale bedrijventerrein...

S: Nee zeg maar dat wordt de derde aanpassing van de structuurvisie, dat gebied.

L: Want?

S: Nouja d'r zijn mensen in het college die uh willen dat nu uitgewerkt moet gaan worden.

T: Zijn er nog dingen die jullie kwijt willen over de relatie tussen bedrijven en het buitengebied dingen die jullie nog niet hebben gezegd of nu bedenken om te zeggen van dit is ook leuk om te weten.. Want ik heb wel al wat interessante dingen gehoord.

L: uhh jaa..

T: Ja het is echt een inventariserend interview eigenlijk van hoe kijken jullie er tegen aan en wat schiet jullie te binnen..

L: Ja uh ja, ik vind het wel spannend tus uh ja altijd een spanningsveld tussen dingen mogelijk maken en politieke wensen. En anderzijds inderdaad je kwaliteit in takt houden en dan zo goed mogelijk zoeken naar mogelijkheden die zowel het bedrijven tegemoet komen als de kwaliteit he. Kijk daar zit volgens mij heel erg uh de opgave in.

T: Ja dat is ook wel wat ik hoorde van bedrijven die dingen wilde maar uiteindelijk niet mochten terwijl ze wel uh.

L: Toch dingen daar tegenoverstelde bedoel je?

T: Ja ze uh jaa dat hoor ik dan van de Kamer van Koophandel dat uh gemeentes en de provincie ja eigenlijk juist oogkleppen ophebben.

S: Ja nouja weet je, de Kamer van Koophandel kijkt op een hele andere manier naar het buitengebied dan dan de overheid en uh wij proberen juist alle belangen die er zijn juist af te wegen en de kamer van koophandel heeft eigenlijk maar een belang en dat is dan maar bedrijven toestaan en dan moet de gemeente altijd wel wat schappelijker zijn. Wij hebben altijd wel zoiets van ja.. dat is wel erg leuk maar je moet als gemeente wel kijken naar andere belangen die spelen. Als je het hebt over het toestaan van een recreatiebedrijf, daar komt altijd een stukje verkeer bij en hoe ga je daar dan mee om, je wilt niet dat dat uh parkeren van auto's weer daar gebeurt dat je landschap weer wordt aangetast. Je wilt ook zorgen dat je landschap gewoon mooi blijft en dat mensen gewoon kunnen recreëren en zonder dan last te hebben van al die auto's op een perceel. Je wilt ook niet zorgen dat al die auto's zorgen voor overlast voor overig verkeer dat daar gewoon uh moet rijden vanwege bestemmingsverkeer of vrachtverkeer.

L: Ja maar dat is juist in het Groene Hart een heel groot spanningsveld, dat je het juist recreatief aantrekkelijk wil maken en de agrariërs uh het aantrekkelijk willen hebben terwijl in uh een heel ander uh ik noem maar de Heuvelrug, ik weet niet of het een goed voorbeeld is maar dat is misschien wel een nationaal landschap, als je daar s echt goed naar de kaart gaat kijken, dan barst het van de recreatieve bedrijfjes en parkjes en camping, maargoed dat valt helemaal niet op als je er doorheen rijdt, maargoed dat is echt het belangrijkste element het recreatie en de natuur is dan natuurlijk weer de grote afweging. Maar hier is wel die spanning tussen recreatie en uh agrariër.

S: Ja maar ook het landschap...

L: En je cultuurhistorisch landschap wat echt heel oud is ik dacht 1315 ofzo he? Nouja dat spanningsveld daar zit je steeds in te zoeken.

S: Kijk als je hier wat bouwt dan zie je gelijk of als je hier iets toestaat dan zie je het gelijk van een verre afstand terwijl bij de Utrechtse Heuvelrug...

T: Dus dan wordt de ruimtelijke kwaliteit aangetast bedoel je?

L: Ja heel snel, omdat het zo opvalt. En in dat lint is het natuurlijk alweer wat minder want dat is wat meer boomgarde omdat dat een kleigebied was van de oeverwal. Daar is al vee meer beplanting en bebouwing van origine, dus dat kan ook veel meer opvangen. Dus uhm, maarja ook daar vind je ook wel eens een mooi doorzicht as je die daar dan hebt ook wel weer belangrijk. Dus het moet ook weer niet helemaal volgebouwd worden. Het is altijd zoeken he? Dus dan wel de lijn van dit college wat we nu hebben is dan heel uh heel erg wel zoeken naar oplossingen met die ondernemers. Maar dan inderdaad ga je dus een soort van spel van... Oke u wilt dit nou dan vinden wij belangrijk dat u dit in uw kwaliteit investeert.

T: Dus echt met de ondernemer aan tafel in gesprek.

L: Ja echt aan de koffietafel en uh.. Kijk een de een die begrijpt dat of die staat er dan wat meer open voor dan de ander want de uh dat is ook weer heel verschillen. Of de adviseur die ze bij zich hebben kan ook een heel verschil in zitten. Maar dat is wel de kunst om dat zoveel mogelijk uhh uit te leggen van eigenlijk is het voor wat hoort wat. En dan willen we wel mee gaan tot op zekere hoogte, en bent u bereid ook mee te denken in alternatieven die zowel voor u als voor het landschap uh ja...

S: Maar soms kunnen dingen ook gewoon echt niet, uh als je kijkt naar uh milieuwetgeving...

T: Ja natuurlijk die uh staan gewoon vast.

S: En dan zou je als gemeente mee willen werken maar dan moet je ook gewoon kunnen zeggen, ja sorry u wilt hier een recreatieve onderneming starten maar dat kan gewoon niet vanuit milieuwetgeving. Dan uh kun je wel als uh Kamer van koophandel als uh al gemeente mee willen werken maar dan loop je daar tegen aan.

L: Ja of provinciaal beleid gebeurt ook natuurlijk wel een, ja...

S: Ja dus zeg maar voor ons is het een een andere afweging dan uh voor de ondernemer zelf die ze hierbij moeten maken. En daar ligt gewoon een groot spanningsveld.

L: Ja, ja, schiet ons verder nog wat te binnen? Behoud door ontwikkelingen is natuurlijk zo'n mooie kreet toch? Die uh ook wel wordt gebezigd.

T: Ja maar dat uh zijn dus eigenlijk dat is dus het spanningsveld.

J. Ja daar zit de zoektocht. Ja want als je niks meer mogelijk maakt dan behoud je het ook niet.

T: Nee inderdaad, en wil je het behouden dan moet j eer ontwikkeling toestaan. Maar HOE ontwikkel je door de kwaliteit te bewaren.

S: Maar dan wil ik ook nog wel een leuke term bijvoegen, is gewoon maatwerk. Ja ik bedoel, elk perceel is natuurlijk anders in het buitengebied en elk landschap is anders, en waar je ook staat het is gewoon elke keer weer anders.

L: Ja en dat proberen we dus eigenlijk aan die koffietafel, maatwerk te realiseren zeg maar en dat is het lastige van bestemmingsplannen, ja in die zin redelijk rigide. Dan zitten er wel allerlei mogelijkheden in om om dingen weer anders te doen maar soms kom je ook daar dan niet mee uit de voeten maar soms ook wel als je een beetje creatief kijkt. Maar ja.. en de provincie zeg dan ook soms, dit is echt de grens. Ja en dan is dat ook gewoon een grens, ja je moet ook natuurlijk wel gewoon een grens hebben natuurlijk. Als je die niet hebt dan gaat iedereen steeds iets over de grens en dan ja waar houdt het dan op?

T: En dan hou je geen Groene Hart meer over..

L: Leuk vak hebben wij he?

S: Erg dynamisch

T: Nee ik vind het hartstikke mooi

---

\*\*\* Einde transcriptie



## Bijlage 6: Ingevulde tabellen van ondernemers

Datum: 08-04-2013  
 Dossiernummer: 04

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist				X	Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X				Dynamiek
Innoveren	Behoudend				X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk	X				Uitbundig
Variëren	Collectiviteit				X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	4
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	3	4
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	4
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4	4
Huurprijs- of grondprijsniveau	5	5
Nabijheid grote stad	4	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3	4
Representativiteit gebouw	3	3
Representativiteit omgeving	3	3
Aantrekkelijk omgeving	4	3
Landschappelijke schoonheid	4	4
Imago van het Groene Hart	5	5
Recreatiemogelijkheden	1	1
Lokale culturele bezienswaardigheden	2	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	5	5
Mentaliteit bevolking	5	4

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit		X				=100%
% Uitbestedingsrelaties uit				X		=100%
% Inkooprelaties uit				X	X	=100%
% Verkooprelaties uit			X	X	X	=100%
% Marktrelaties uit		X	X	X	X	=100%
% Omzet afkomstig uit			X	X	X	=100%

Datum: 08-04-2013  
 Dossiernummer: 02

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit				X	Dynamiek
Innoveren	Behoudend				X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk	X				Uitbundig
Variëren	Collectiviteit			X		Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	4	4
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1	1
Parkeermogelijkheden	4	3
Laad- en losmogelijkheden op terrein	2	1
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4	4
Huurprijs- of grondprijsniveau	1	1
Nabijheid grote stad	1	1
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	4
Representativiteit gebouw	2	3
Representativiteit omgeving	2	3
Aantrekkelijk omgeving	3	1
Landschappelijke schoonheid	1	0
Imago van het Groene Hart	1	0
Recreatiemogelijkheden	1	0
Lokale culturele bezienswaardigheden	1	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	1	0
Mentaliteit bevolking	3	3

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	20	50	30			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	60	20	20			=100%
% Inkooprelaties uit	-		40	60		=100%
% Verkooprelaties uit	50	20	20	10		=100%
% Marktrelaties uit						=100%
% Omzet afkomstig uit	50	20	20	10		=100%

Datum: 08-04-2013  
 Dossiernummer: 03

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist				X	Teamspeler
Groeien	Stabiliteit				X	Dynamiek
Innoveren	Behoudend				X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk	X				Uitbundig
Variëren	Collectiviteit	X				Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	4
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1	3
Parkeermogelijkheden	3	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	4	1
Beschikbaarheid opgeleid personeel	3	5
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	3
Nabijheid grote stad	4	1
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	2	0
Representativiteit gebouw	2	5
Representativiteit omgeving	2	3
Aantrekkelijk omgeving	2	4
Landschappelijke schoonheid	3	3
Imago van het Groene Hart	3	3
Recreatiemogelijkheden	0	0
Lokale culturele bezienswaardigheden	0	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	4
Mentaliteit bevolking	5	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	80	15	5			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit			<del>10</del>	<del>100</del>	<del>100</del>	=100%
% Inkooprelaties uit				100		=100%
% Verkooprelaties uit			10	80	10	=100%
% Marktrelaties uit			5	50	45	=100%
% Omzet afkomstig uit	5	5	15	50	25	=100%

Datum: 12-04-2013
Dossiernummer: 04

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist	X				Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X				Dynamiek
Innoveren	Behoudend	X				Vernieuwend
Presenteren	Degelijk				X	Uitbundig
Variëren	Collectiviteit	X				Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	5	3
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	5	2
Huurprijs- of grondprijsniveau	2	5
Nabijheid grote stad	5	5
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	5
Representativiteit gebouw	3	1
Representativiteit omgeving	5	1
Aantrekkelijk omgeving	5	1
Landschappelijke schoonheid	5	1
Imago van het Groene Hart	4	2
Recreatiemogelijkheden	5	1
Lokale culturele bezienswaardigheden	5	1
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	3	5
Mentaliteit bevolking	4	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	100					=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	30		20	50		=100%
% Inkooprelaties uit				100		=100%
% Verkooprelaties uit				100		=100%
% Marktrelaties uit				100		=100%
% Omzet afkomstig uit				100		=100%

Datum: 12-04-2013  
 Dossiernummer: 05

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit		X			Dynamiek
Innoveren	Behoudend		X			Vernieuwend
Presenteren	Degelijk	X				Uitbundig
Variëren	Collectiviteit			X		Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	5	5
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4	5
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	5
Nabijheid grote stad	4	2
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	2
Representativiteit gebouw	3	4
Representativiteit omgeving	4	3
Aantrekkelijk omgeving	4	2
Landschappelijke schoonheid	5	2
Imago van het Groene Hart	4	0
Recreatiemogelijkheden	3	0
Lokale culturele bezienswaardigheden	3	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	0
Mentaliteit bevolking	4	4

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	0	100%	0	100%	0	=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	80%	0	0	20%	0	=100%
% Inkooprelaties uit	5%	0	0	5%	90%	=100%
% Verkooprelaties uit	0%	10%	20%	40%	30%	=100%
% Marktrelaties uit	-	-	-	-	-	=100%
% Omzet afkomstig uit	-	10%	40%	30%	20%	=100%

Datum: 16-04-13
Dossiernummer: 06

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X			X	Dynamiek
Innoveren	Behoudend				X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X		Uitbundig
Variëren	Collectiviteit			X		Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Voor Hoeswijk  
120  
= nieuw adres

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1	1
Parkeermogelijkheden	4	4
Laad- en losmogelijkheden op terrein	4	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4	5
Huurprijs- of grondprijsniveau	5	5
Nabijheid grote stad	2	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3	3
Representativiteit gebouw	5	4
Representativiteit omgeving	5	4
Aantrekkelijk omgeving	4	5
Landschappelijke schoonheid	4	5
Imago van het Groene Hart	5	5
Recreatiemogelijkheden	4	5
Lokale culturele bezienswaardigheden	4	3
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	4
Mentaliteit bevolking	4	4

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	50	30	20			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	30	10	20	30		=100%
% Inkooprelaties uit	30	58	10	10		=100%
% Verkooprelaties uit	50	20	20	10		=100%
% Marktrelaties uit	10	25	25	40		=100%
% Omzet afkomstig uit	25	40	10	25		=100%

Datum: 16-04-13
Dossiernummer: 07

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit			X		Dynamiek
Innoveren	Behoudend			X		Vernieuwend
Presenteren	Degelijk		X			Uitbundig
Variëren	Collectiviteit				X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	X
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1	GEEN BELANG
Parkeermogelijkheden	5	-
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	
Beschikbaarheid opgeleid personeel	5	
Huurprijs- of grondprijsniveau		
Nabijheid grote stad	5	
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	
Representativiteit gebouw	5	
Representativiteit omgeving	5	
Aantrekkelijk omgeving	5	
Landschappelijke schoonheid	5	
Imago van het Groene Hart	5	
Recreatiemogelijkheden	4	
Lokale culturele bezienswaardigheden	2	
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	
Mentaliteit bevolking	5	

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	40	55	5			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	-	50	30	20		=100%
% Inkooprelaties uit				5	95	=100%
% Verkooprelaties uit	-	5	10	30	55	=100%
% Marktrelaties uit						=100%
% Omzet afkomstig uit		5	10	30	55	=100%

Datum: 16-04-13  
 Dossiernummer: 08

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist	X				Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X				Dynamiek
Innoveren	Behoudend	X				Vernieuwend
Presenteren	Degelijk		X			Uitbundig
Variëren	Collectiviteit	X				Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	3	5
Parkeermogelijkheden	4	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	2	5
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	3
Nabijheid grote stad	2	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3	2
Representativiteit gebouw	3	4
Representativiteit omgeving	4	5
Aantrekkelijk omgeving	4	5
Landschappelijke schoonheid	5	2
Imago van het Groene Hart	5	2
Recreatiemogelijkheden	5	1
Lokale culturele bezienswaardigheden	5	1
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	4
Mentaliteit bevolking	4	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	10		90			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	100					=100%
% Inkooprelaties uit				70	30	=100%
% Verkooprelaties uit			50	20	30	=100%
% Marktrelaties uit						=100%
% Omzet afkomstig uit			50	20	30	=100%



Datum: 18-04-2013  
 Dossiernummer: 09

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist		X				Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X					Dynamiek
Innoveren	Behoudend			X			Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X			Uitbundig
Variëren	Collectiviteit			X			Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	2
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	3	1
Parkeermogelijkheden	4	3
Laad- en losmogelijkheden op terrein	3	2
Beschikbaarheid opgeleid personeel	2	1
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	1
Nabijheid grote stad	4	5
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	3
Representativiteit gebouw	4	3
Representativiteit omgeving	4	3
Aantrekkelijk omgeving	4	3
Landschappelijke schoonheid	4	4
Imago van het Groene Hart	4	2
Recreatiemogelijkheden	4	0
Lokale culturele bezienswaardigheden	4	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	5	3
Mentaliteit bevolking	5	3

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	X					=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	10		90		—	=100%
% Inkooprelaties uit				100		=100%
% Verkooprelaties uit	5	10	80	5	—	=100%
% Marktrelaties uit	10		90			=100%
% Omzet afkomstig uit	5		80	15		=100%

Datum: 22-04-2013  
 Dossiernummer: 10

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X				Dynamiek
Innoveren	Behoudend			X		Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X		Uitbundig
Variëren	Collectiviteit		X			Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	5	5
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	nvt	nvt
Huurprijs- of grondprijsniveau	nvt	nvt
Nabijheid grote stad	5	5
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	5	5
Representativiteit gebouw	5	5
Representativiteit omgeving	5	5
Aantrekkelijk omgeving	5	5
Landschappelijke schoonheid	5	5
Imago van het Groene Hart	3	3
Recreatiemogelijkheden	5	5
Lokale culturele bezienswaardigheden	4	4
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	5	5
Mentaliteit bevolking	5	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	~	-	-	-	-	=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	30	20	30	20	0	=100%
% Inkooprelaties uit	30	20	40	10	0	=100%
% Verkooprelaties uit	10	10	10	45	25	=100%
% Marktrelaties uit	-	-	-	-	-	=100%
% Omzet afkomstig uit	10	10	10	45	25	=100%

Datum: 24 april 2013
Dossiernummer: 11-02

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit		X			Dynamiek
Innoveren	Behoudend		X			Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X		Uitbundig
Variëren	Collectiviteit				X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	4	4
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	4
Beschikbaarheid opgeleid personeel	—	—
Huurprijs- of grondprijsniveau	—	—
Nabijheid grote stad	3	4
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3	2
Representativiteit gebouw	5	4
Representativiteit omgeving	5	5
Aantrekkelijk omgeving	5	5
Landschappelijke schoonheid	5	5
Imago van het Groene Hart	5	5
Recreatiemogelijkheden	4	4
Lokale culturele bezienswaardigheden	3	3
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	5	4
Mentaliteit bevolking	4	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit						=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	10					=100%
% Inkooprelaties uit	60	20	20			=100%
% Verkooprelaties uit						=100%
% Marktrelaties uit						=100%
% Omzet afkomstig uit	40	40	20			=100%

Datum: 24-04-2013  
 Dossiernummer: 12

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist		X			Teamspeler
Groeien	Stabiliteit		X			Dynamiek
Innoveren	Behoudend		X			Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X		Uitbundig
Variëren	Collectiviteit				X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	2	3
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	4	4
Parkeermogelijkheden	1	0
Laad- en losmogelijkheden op terrein	0	0
Beschikbaarheid opgeleid personeel	1	1
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	4
Nabijheid grote stad	3	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	3
Representativiteit gebouw	4	4
Representativiteit omgeving	5	5
Aantrekkelijk omgeving	5	5
Landschappelijke schoonheid	5	5
Imago van het Groene Hart	5	5
Recreatiemogelijkheden	2	2
Lokale culturele bezienswaardigheden	2	2
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	2	2
Mentaliteit bevolking	3	3

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	1					=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	30%			70%		=100%
% Inkooprelaties uit				40%	60%	=100%
% Verkooprelaties uit					99%	=100%
% Marktrelaties uit					100%	=100%
% Omzet afkomstig uit					100%	=100%

Datum: 24-04-2013  
 Dossiernummer: 13

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist					X	Teamspeler
Groeien	Stabiliteit					X	Dynamiek
Innoveren	Behoudend					X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X			Uitbundig
Variëren	Collectiviteit					X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer		
Parkeermogelijkheden	1	1
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	5	5
Huurprijs- of grondprijsniveau	5	5
Nabijheid grote stad	5	5
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	4
Representativiteit gebouw	3	3
Representativiteit omgeving	4	4
Aantrekkelijk omgeving	5	5
Landschappelijke schoonheid	5	5
Imago van het Groene Hart	5	5
Recreatiemogelijkheden	1	1
Lokale culturele bezienswaardigheden	1	1
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	5	5
Mentaliteit bevolking	4	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	10	50		40		=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	10	70		20		=100%
% Inkooprelaties uit	5		15	80		=100%
% Verkooprelaties uit	70	20		10		=100%
% Marktrelaties uit	5	30		65		=100%
% Omzet afkomstig uit	70	20		10		=100%

Datum: 25-04-2013  
 Dossiernummer: 14

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit			X		Dynamiek
Innoveren	Behoudend			X		Vernieuwend
Presenteren	Degelijk					Uitbundig
Variëren	Collectiviteit	X	X			Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	3	1
Parkeermogelijkheden	3	0
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	2	4
Huurprijs- of grondprijsniveau	4	5
Nabijheid grote stad	5	1
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	1	1
Representativiteit gebouw	5	5
Representativiteit omgeving	5	5
Aantrekkelijk omgeving	4	3
Landschappelijke schoonheid	4	2
Imago van het Groene Hart	4	4
Recreatiemogelijkheden	2	0
Lokale culturele bezienswaardigheden	0	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	5
Mentaliteit bevolking	4	4

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	40	40	20			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	90	10				=100%
% Inkooprelaties uit	120	20		60		=100%
% Verkooprelaties uit	90	60	20	10		=100%
% Marktrelaties uit	10	60	20	10		=100%
% Omzet afkomstig uit	10	60	20	10		=100%

Datum: 26-04-2013
Dossiernummer: 15

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit					Dynamiek
Innoveren	Behoudend				X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk				X	Uitbundig
Variëren	Collectiviteit			X		Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	3
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	5	3
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	1	0
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	3
Nabijheid grote stad	3	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	5	2
Representativiteit gebouw	5	1
Representativiteit omgeving	5	1
Aantrekkelijk omgeving	5	1
Landschappelijke schoonheid	5	1
Imago van het Groene Hart	5	1
Recreatiemogelijkheden	3	3
Lokale culturele bezienswaardigheden	3	1
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	3	1
Mentaliteit bevolking	5	1

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	n.v.t.					=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	n.v.t.					=100%
% Inkooprelaties uit				50%	50%	=100%
% Verkooprelaties uit				80%	20%	=100%
% Marktrelaties uit		90%	10%			=100%
% Omzet afkomstig uit				80%	20%	=100%

Datum: 26-04-2013
Dossiernummer: 16

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist				X	Teamspeler
Groeien	Stabiliteit		X			Dynamiek
Innoveren	Behoudend		X			Vernieuwend
Presenteren	Degelijk		X			Uitbundig
Variëren	Collectiviteit	X				Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	4
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	4	0
Parkeermogelijkheden	5	4
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	5	5
Huurprijs- of grondprijsniveau	4	4
Nabijheid grote stad	3	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	4
Representativiteit gebouw	4	4
Representativiteit omgeving	4	4
Aantrekkelijk omgeving	4	4
Landschappelijke schoonheid	5	5
Imago van het Groene Hart	4	4
Recreatiemogelijkheden	4	4
Lokale culturele bezienswaardigheden	1	0
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	4
Mentaliteit bevolking	5	5

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	100					=100%
% Uitbestedingsrelaties uit			60	40		=100%
% Inkooprelaties uit			20	80		=100%
% Verkooprelaties uit			5	95		=100%
% Marktrelaties uit		20		80		=100%
% Omzet afkomstig uit	5		10	85		=100%



Datum: 29-04-2013
Dossiernummer: 17

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist		X			Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X				Dynamiek
Innoveren	Behoudend	X				Vernieuwend
Presenteren	Degelijk	X				Uitbundig
Variëren	Collectiviteit					Diversiteit
						X

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1	3
Parkeermogelijkheden	4	4
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	1	1
Huurprijs- of grondprijsniveau	4	3
Nabijheid grote stad	2	2
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	4	4
Representativiteit gebouw	3	4
Representativiteit omgeving	4	4
Aantrekkelijk omgeving	4	4
Landschappelijke schoonheid	5	3
Imago van het Groene Hart	5	3
Recreatiemogelijkheden	4	4
Lokale culturele bezienswaardigheden	3	3
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	5	5
Mentaliteit bevolking	5	4

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	60		40			=100%
% Uitbestedingsrelaties uit		50	25	25		=100%
% Inkooprelaties uit			25	50	25	=100%
% Verkooprelaties uit		25	50	25		=100%
% Marktrelaties uit		10	30	30	30	=100%
% Omzet afkomstig uit		25	50	25		=100%

Datum: 02-05-2013
Dossiernummer: 18

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit		X			Dynamiek
Innoveren	Behoudend			X		Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X		Uitbundig
Variëren	Collectiviteit			X		Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	3	4
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	1	1
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	3	3
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4	3
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	3
Nabijheid grote stad	3	3
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3	3
Representativiteit gebouw	4	3
Representativiteit omgeving	3	3
Aantrekkelijk omgeving	3	3
Landschappelijke schoonheid	3	3
Imago van het Groene Hart	3	3
Recreatiemogelijkheden	0	0
Lokale culturele bezienswaardigheden	3	3
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	3	3
Mentaliteit bevolking	2-3	3

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	<del>30</del>	30	30	40		=100%
% Uitbestedingsrelaties uit		30	30	40		=100%
% Inkooprelaties uit			50	50		=100%
% Verkooprelaties uit	60		40			=100%
% Marktrelaties uit	20	30		50		=100%
% Omzet afkomstig uit	40		40	20		=100%

Datum: 3/5/2013
Dossinummer: 19

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist			X		Teamspeler
Groeien	Stabiliteit			X		Dynamiek
Innoveren	Behoudend				X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk			X		Uitbundig
Variëren	Collectiviteit				X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	4	3
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	4	3
Parkeermogelijkheden	4	2
Laad- en losmogelijkheden op terrein	2	1
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4 → 4	3
Huurprijs- of grondprijsniveau	3	3
Nabijheid grote stad	3	2
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	3	3
Representativiteit gebouw	5	3 4
Representativiteit omgeving	4	4
Aantrekkelijk omgeving	4	3
Landschappelijke schoonheid	4	2
Imago van het Groene Hart	3	1
Recreatiemogelijkheden	3	2
Lokale culturele bezienswaardigheden	3	3
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	3
Mentaliteit bevolking	4	2

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	10	0	60	30	0	=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	30	20	20	30	0	=100%
% Inkooprelaties uit	10	10	30	50	0	=100%
% Verkooprelaties uit	10	10	30	50	0	=100%
% Marktrelaties uit	10	10	20	60	0	=100%
% Omzet afkomstig uit	15	10	20	55	0	=100%

Datum:	3-5-'13
Dossiernummer:	20

1. Leefstijl van ondernemer. Zet per rij één kruisje (in het vakje) bij ieder kenmerk waarvan u denkt dat het meest van toepassing is op u als ondernemer.

Samenwerken	Solist				X	Teamspeler
Groeien	Stabiliteit	X				Dynamiek
Innoveren	Behoudend	X			X	Vernieuwend
Presenteren	Degelijk	X				Uitbundig
Variëren	Collectiviteit	X			X	Diversiteit

2. Hoeveel waarde hecht u als ondernemer aan de onderstaande locatiefactoren en hoe groot is het belang van deze factoren voor het bedrijf? (0 t/m 5).

Locatiefactor	Waardering van de factoren	Belang van de factoren voor het functioneren van het bedrijf
Bereikbaarheid over de weg	5	5
Bereikbaarheid via openbaar vervoer	nvt	nvt
Parkeermogelijkheden	5	5
Laad- en losmogelijkheden op terrein	5	5
Beschikbaarheid opgeleid personeel	4	4
Huurprijs- of grondprijsniveau	5	5
Nabijheid grote stad	1	1
Nabijheid van zakenrelaties en leveranciers	1=1 2=5	idem
Representativiteit gebouw	3	4
Representativiteit omgeving	5	4
Aantrekkelijk omgeving	5	4
Landschappelijke schoonheid	5	industrie omgeving
Imago van het Groene Hart	5	"
Recreatiemogelijkheden	nvt	nvt
Lokale culturele bezienswaardigheden	nvt	nvt
Gevoel van veiligheid in openbare ruimte	4	4
Mentaliteit bevolking	5	4

3. Economisch toegevoegde waarde van de onderneming voor de lokale omgeving. (schatting)

	Eigen gemeente	Utrechtse Waarden	Provincie Utrecht	Nederland	Inter-nationaal	
% Werknemers uit	50	20		30	/	=100%
% Uitbestedingsrelaties uit	wat mogelijk is				/	=100%
% Inkooprelaties uit				100	/	=100%
% Verkooprelaties uit				100	/	=100%
% Marktrelaties uit				100	/	=100%
% Omzet afkomstig uit				100	/	=100%

# Bijlage 7: Transcripties interviews twintig ondernemers

## 01. Ondernemer 1

\*\*\* Start transcriptie

T: Ja ik ben mijn onderzoek gestart naar bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, naar wat zijn te bieden voor het buitengebied en wat het buitengebied beid voor de bedrijven daar. Want uh na de gemeente wil dus de bedrijven op bedrijventerreinen hebben maar de bedrijven die zeggen van nah, zonder ons blijft het Groen Hart eigenlijk niet bestaan.

A: Dat klopt.

T: Dus dan dacht ik van, ja, maar waarom zegt de gemeente ze moeten naar bedrijventerreinen? Ik ga onderzoeken wat die bedrijven te bieden hebben voor het Utrechtse Groene Hart. Want ik denk toch echt wel dat ze er moeten blijven.

A: Na, dat is dus mijn probleem van oudsher geweest. Kijk, voorheen had je Midden en Kleinbedrijf. De naam zegt het al, Midden en Kleinbedrijf zit in het Midden van van een centrum. Daar beginnen ze, een klein winkeltje, uhh prullaria. Nouja dat Midden en Kleinbedrijf hebt het al heel zwaar, er verdwijnt steeds meer, komt bijna niets meer, niks meer voor terug. Alleen nou heb je wel startende ondernemers en uh startende ondernemers die worden eigenlijk meteen gedirigeerd naar een industrieterrein. Ja dat is heel mooi, maar als je voor je eigen begint dan heb je echt geen tonnen om een gebouw van te kopen, laat staat te huren. Want de huren die zijn ook meestal toch wel tachtig, negentigduizend euro op jaarbasis en als je voor je eigen begint dan zal dat net je inkomen zijn. Dus ik denk, daar gaat het al fout. De meeste ondernemers die starten die beginnen eigenlijk op het platte land vanuit de lintbebouwing, thuis in een schuurtje, en uh nouja dat was bij mijn ook zo. Ik was begonnen eigenlijk op een boerderij in een lege kalvenschuur en uh ja uh gemeente had niks anders te bieden dus ik gaat naar de gemeente Benschop toe, toen de tijd hierzo. En dan klop je aan van uh ja we hebben daar geen oplossing voor uhh, ga maar. Dus ik zit daar dan drie jaar en krijg ik dan een procedure aan je uh je broek want dat wordt uh van gemeente Benschop wordt dat open gemeente Lopik en die zegt dan van uh dat mag niet. Dan ben je drie jaar aan het opstarten en dan sturen ze je d'r uit. Toen was d'r een gebouwtje op de Theokleefstraat dat stond leeg, nouja honderdvijftig vierkante meter, niet helemaal leeg nouja, d'r zat een installateur in die deed heel weinig en die zei nou ik al wel vast een stukje verkopen he, en dan zou ik dan dat hele spul te zijner tijd kopen. Dus daar ben ik ingegaan en dat mocht dus wel nou uiteindelijk hebben we er een stukje aangebouwd, dat mocht van de gemeente nog een stukje aangebouwd aan de andere kant. Nou uiteindelijk hebben we d'r vierhonderd meter, want ja... Een ondernemer groeit, en dat is ook de bedoeling, laten we eerlijk wezen. Nou uiteindelijk lag d'r een stuk braak grond achter waar niemand wat mee kon, dus ik dacht weetje wat, ik vraag gewoon of ik daar een stukje mag bouwen. Dan hebben we dat er extra d'r bij en uh ja dat zag de gemeente niet dus dat is een probleem dus hebben ze de grondprijs bepaald en uh ja moest alleen artikel negentien gewijzigd worden. Daar wordt dan een buurt mee gemoeid en die vonden het uh op een gegeven moment uh ja uh niet leuk want uh ja nog drukker dachten ze en uh ja een beetje onzin op zolder want ja in Amsterdam rijden ze ook voortdurend voor de stoep langs, dus snap je wat ik bedoel dus... ja? Dus waar trek je die grens naar wat nou te druk is of niet te druk is. Uiteindelijk uhm, zei de gemeente nou na veel vijven en zessen laten we het niet meer doen, we gaan (X) helpen, desnoods saneren. Oke, dus ik dacht dan gaan ze mij helpen naar een andere locatie, en dan is het voor ook allemaal opgelost. Nou ik uhh naar de gemeente toe, nouja dat is dan uh niet binden als dat in zo'n commissie vergadering. Maarja ik zei, jullie hadden beloofd mij te helpen. Nou dat heeft geresulteerd dat ik uh nul op de reces kreeg dus ik kocht er een garagebox bij die d'r naast tegenaan gebouwd zat en ik kocht er nog eentje bij nouja dat heb ik acht keer gedaan. Toen gingen ze naar de gemeente, de buurt, want ik gebruikte de boxen niet zoals het hoorden. Ik uh zette er spulletjes in... Maar er staat letterlijk in de tekst van de garagebox wat je er d'r in mag en wat je d'r niet in mag. d'r staat heel duidelijk in, hij is bedoeld voor het stallen van auto's, fiets, bromfiets uhm uh scooter klein huishoudelijk gerij en wat je er niet in mag is uh in werken en uit verkopen. Nee dat doen we ook niet, we slaan daar spullen in op. Nou... De gemeente komt en die zegt, dat mag niet. Nee ik was door de gemeente, door de burgemeester bij de gemeente, zo ging het eigenlijk, op het matje geroepen omdat zei zijden dat ik iet doe wat niet mag. Maar ik zei, dat mag wel... Nou dan zien we mekaar wel weer. He.. Zo ging die. En uh dat gebeurde ook, ik werd op het matje geroepen bij de rechtbank, en de rechter zeg van uh ja ik uh heb een probleem, ik moet je iets gaan verbieden wat niet omschreven staat. Nouja daar gaat het nou om, het bestemmingsplan is heel slecht van Lopik.

T: Ja het is dus onduidelijk wat er wel en niet mag dus.

A: Inderdaad want als het er duidelijk in staat dat het uh dat het mag dan uh. Ja dan kan je wel zeggen, de bedenker van die regel hebt dit niet bedoeld. Maarja dat is onzin, want het staat namelijk niet in het boekje. Nou uiteindelijk uh ik kreeg van de uh rechtbank Utrecht kreeg ik gelijk. Het mag wel. Nou gingen ze naar uh Den Haag. Ik gezegd, doet dat nou niet want dan gaat het geld kosten. Met een dwangsom van honderdduizend gleden, in die periode. Dus je wordt gedwongen je garageboxen te verlaten te verlaten en extern iets anders te gaan zoeken Toen begonnen de pesterijen van de gemeente Lopik om je d'r uit te drukken. Nou dat is alweer het afbreken van het Midden en Kleinbedrijf, want je hebt een locatie met een volledig legale bestemming en uh ja als je daar niemand klem zet en dan iemand anders die vraagt mag ik daar uh opnieuw starten want ik wilde dit verkopen.. mag ik 'm zou dat niet meer doen wordt er dan gesuggereerd door de gemeente, want ze willen die locatie weg. Nou achteraf weten we dat ook wel want ze wilden inbreien, ze wilden dat gebouw van mij weg hebben, en nou zijn ze een nieuw gebouw aan het bouwen, ja snap je wat ik bedoel? Uiteindelijk uhm.. zat ik eigenlijk klem en uh ik kreeg bij de Hoge Raad nog een keer gelijk dus ik zei, nou gaan jullie betalen, die schade van honderdduizend euro, want ik heb moeten verhuizen. Uiteindelijk is dat zo gegaan van uh ja nouja ja dan gaan we wel uh dan wouden ze eerst nog een keer komen praten dat uh dat wil ik wel maar dan moet dat uh over geen onzin meer gaan ik zeg ik wil wel uh maar dan moet het iets constructiefs worden. Nou dat bleef weer hangen, uiteindelijk uh had ik uh een boerderijgezien, dit spul... d'r stonden ouder schuren op en uh dus eigenlijk uh, gekocht. Ik denk van, ken mij het verrotte. Het staat niet in het bestemmingsplan dus kan ik het gewoon gaan gebruiken als opslag en uh ik die uh wethouder opgebeld van uh joh moet je eens luisteren ik zeg uh ik heb een voorstel, ik wil daar weg en uh ik wil daar m'n eigen gaan vestigen. Nou, dat mag niet zegt hij... Dan ga ik er in opslaan zeg ik... Nou dat mag ook niet zegt ie. Ik zeg dat mag wel, het staat niet in je boekje. Je goot er een betonplaat in, ander dak d'r op ik zeg en dan uh ga ik nooit meer van dit dorp weg. Nou en toen had ik ze dus stuk. Dus dan ken je zien dat het dus een raar spelletje is van overheid dat ze niet willen meedenken, nee eerder tegenwerken.. Uiteindelijk uh toen kwam d'r ene meneer (X), de wethouder uit het dorp van zeg, we moeten toch eens een keer een praatje maken. Ik zeg als het geen onzin is, dan ben je welkom. En hij hoorde dat verhaal van mij aan en uh ik zeg nou ik zeg we hebben eigenlijk geen keus, ik kan het dus niet meer verkopen want jullie hebben er zo'n negatieve publiciteit van gemaakt dat niemand meer op deze oude stek wil zitten. Want die weet dat het zwaard van Daan boven z'n hoofd hangt en dat jullie dat eens een keer gaan afslachten en dan moet ie zo weer de deur uit. Dus het is, of ik blijf daar zitten tot in lengte van jaren en dan maak ik hier mijn opslag, of ik verkoop het en dan gaan we hier opnieuw bouwen. Ja, ik zeg maare ik denk dat ik het hier slecht kan verkopen. Maar hij zegt nou uh.. ik dacht wel dat de gemeente daar misschien wel interesse in had. Dus toen kwam het onderliggende toontje dat zij daar wilden gaan bouwen. Is uiteindelijk niet doorgeslagen, de gemeente had zijn melk opgetrokken... De woningbouw had het gekocht. En uh, ik kreeg uiteindelijk hier een vergunning en uhm ... toen zei de wethouder van uhm, ja doen moeten we alleen nog even praten over die schade vergoeding nou, want dat zouden we met de koop verrekenen. Als je het verkocht had. Nou dat is uiteindelijk niet gelukt want de gemeente kocht het niet. En uh, ja dan zou de woningbouw die schadevergoeding uh gaan uitbetalen aan mij. Dus de gemeente betaalt aan de woningbouw en ik krijg geld van de woningbouw. Maar hij daar wat vanaf hebben dus er is vijftigduizend euro vanaf gegaan. Uh uiteindelijk is het verkocht... twee dagen voor de verkoop belde de directeur van de woningbouwvereniging op van joh, uh ik heb een probleem. Ik zeg van he wat is het probleem. Hij zegt nou, de gemeente heeft nog niet betaald. Ik zeg dan heb jij inderdaad een probleem van dan gaat het niet door. Maar ik zeg, ik wil d'r vanaf, ik wil in een keer gewoon helderheid hebben en ik uhm was al zo ver gegaan dat ik uhm een handtekening moest zetten dat ik afzag van verdere rechtsvervolgning naar de gemeente toe. Ze wouden natuurlijk hebben dat ik niet meer aan de bel trok, want ik had natuurlijk wel wat te slaan.. Want want d'r waren een paar mensen van de gemeente die uh flink buiten hun boekje waren gegaan. He uh iemand belanghebbend uit de straat die dus daar dus zo de soap heeft opgejut. En dat zijn gewoon bewoners, en als je die voor het hekkie haalt dan gaan ze gewoon uh natuurlijk onderuit want uh... je mag niet stemmen belanghebbend. Er waren wel een paar van dat soort dingen maar uiteindelijk is de soap over gegaan en het is verkocht en uhm d'r staat op internet dat hier de burgemeester met iemand van de provincie en nog een uh hotemetoot hierzo uh een uhm check uitreiken aan de woningbouwvereniging, dat is die vijfenzeventigduizend euro. Als ik ergens moeite mee heb dan is het dat er wel een bereidwillende wethouder is geweest die ervoor gezorgd heeft dat er eindelijk het probleem wordt opgelost dat ik hier vergunning kreeg, maar dat eigenlijk het gemeenschapsgeld, via een achterdeurtje wordt uitbetaald aan de woningbouw... Want he, eigenlijk moesten ze gewoon een boete betalen. Dat heeft de rechter beslist.

T: Ja inderdaad en het is dus op een andere manier gegaan.

A: Nou dat is de achterliggende gedachte, dus ik ben de voorvechter geweest van van het systeem, uit een dorpskern weg wat ze willen uh inbreiden, en gaat dan om de tafel zitten en zeg dan... we willen inbreiden, wat kost dat gebouw... Dan kun je verhuizen en waar ga je dan een plek mogelijk maken.

T: Inderdaad, in overleg.

A: Ja in overleg ga ja, maar hier was het nu nul overleg alleen maar tegenwerking. Dus ik heb ze het mes op de strot moeten zetten om te zeggen, hier ga ik het doen en anders hebben jullie een probleem. Dat is te gek voor woorden. Nou zitten d'r hier heel veel boerderijen die leeglopen, want uh die boeren zijn allemaal de strot omgedraaid, he... die moeten aan zoveel regels voldoen, die zitten klein en kunnen niet meer.. Dus uh die gebouwen staan daar. En die gebouwen, oude mensen kunnen die gebouwen niet meer onderhouden. Dus daar zou je ook is iets aan moeten doen. Dat roepen wij al jaren en dat er een oplossing voor moet komen. Maarja dat is de gemeente weer van ja, we willen geen bedrijvigheid. Nou kijk, daar zit nou de kruk als ze nou eens zouden nadenken, wat voor soort bedrijvigheid. Nou dan begin je dus schone bedrijvigheid, dat kunnen kantoren zijn, dat kunnen uhm, een uh groothandel zijn in (X).

T: Ja inderdaad, ik reed hier langs en ik herkende het niet eens.

A: Nee want het is een uitstraling van een agrarisch bedrijf. En uh, niemand heeft er last van. Uhm we hebben gezorgd, want je hebt ruimte juist dat je dus geen overlast hoeft te genereren op de weg... want we hebben, ook weer zo iets, je moet bij de gemeente nog meedenken om dat gebouw naar achter te halen wat dan hebben we hier ruimte, de vrachtwagen kan met z'n neus hier tussen, steekt achteruit naar achteren en kan zo het erf weer af dus.. Dat zijn nou van die dingen waar ik dan van denk in de lintbebouwing kan je veel beter iets toepassen om dan dit soort bedrijven uh in te plannen.

T: Ja dat uhm daar ben ik inderdaad ook naar op zoek, naar eigenlijk die stem van de ondernemer om eigenlijk te achterhalen van wat voor bedrijven zitten er nu en hoe verloopt dat en hoe vinden zij dat zij hier functioneren. Dat is uh...

A: d'r zit hier vlak schuin tegenover een bedrijfsschool, ideaal, en uh daar zou uh een uh in diverse locaties veel meer kunnen gebeuren. d'r zijn leegstaande schuurtjes, nou moet je een luisteren, d'r zijn heel veel ZZP'ers die zoeken een ruimte.

T: Ja inderdaad, gewoon een bureau, computer en uh.

A: Ja waar ze hun autootje in kunnen zetten het aanhangertje in op kunnen bergen en en uh *thats it*.

T: Maarja dan heb je het bestemmingsplan dat uh tegen zit inderdaad

A: Ja maar ik snap best, daar kan je dus over nadenken, van als je dus een ZZP'er daar neerzet dan mag hij geen zware machines daar neerzetten maar als hij zegt ik heb gewoon een afkortaagje en ik uhm moet een paar plankjes afkorten, heeft niemand daar last van.

T: Dan kan hij inderdaad groene en kan hij daarna...

A: Ja als hij body heeft dan zeg ik nou, dan is het ook het denken waar om te zeggen van nou zoek dan een lege hal op een industrieterrein. En uh de naam zegt het al, industrie.

T: Ja want daar verwacht je al het zwaardere werk wat je in principe niet op het platteland wil hebben.

A: Nee, dus de overheid moet z'n boekje gaan leren lezen want ik ben geen industrie, ik ben eigenlijk een detaillist.

T: Ja inderdaad, als ik hier naar binnen loop dan is het geen industrie nee.

A: Juist, daar maken ze dus een vergissing, ze stoppen alles op een industrieterrein. Nou wat je dus dan industrieterreinen die je moet gaan bewaken want je hebt meestal dan je ondernemersrisico die uh goederen hebben die geld waard zijn. Ja uh een aannemer heeft hout staan en uh een paar schroefjes en uh hooguit z'n computers van z'n kantoor maaruh het waarde volste spul zit dat niet in. Maar als ik daar gaat zitten met al m'n nieuwe gereedschap, ben ik iedere week aan de beurt... Paar ruitjes in, deuren eruit. Want dat komen ze halen. Maar op zo'n lintbebouwing kan je je eigen beter beschermen. Slootje d'r omheen, hek d'r voor uh ja, goed alarm d'r op. En ja dan heb je d'r geen last meer van. Dus het heeft allemaal voordelen, meer sociale controle en uh ja, ik vind een beetje levendigheid in zo'n uh lintbebouwing ook nog wel prettig.

T: Ja dat kan ik me heel goed voorstellen.

A: Anders ihet gewoon uh een heel dood iets.

T: Ja inderdaad dus dan wanneer al die boeren ook nog eens weg zouden gaan dan heb je alleen nog maar functie wonen.

A: Voorbeeld wat we hebben gezien, kijk maar naar Groningen he, daar trekt alles d'r uit. Daar wordt het allemaal niks. En dan kan je d'r wel met dwang weer een KPN neer te zetten...

T: Ja inderdaad dat gaat dan alleen maar geld kosten. Maar even over uh het bedrijf hier, uh hoeveel werknemers heeft u?

A: Totaal zeven.

T: En hoelang zit u al op deze plek?

A: 2009 zijn we gaan bouwen, 2010 zijn we uhm juli ingetrokken.

T: Ah ok dus inderdaad uh niet al te lang geleden. U vertelde al iets over de locatie dat er een soort van al iets vrij stond, dit stond te koop, ja. Dus eigenlijk zo bent u aan deze locatie gekomen. Uhm... ja de ruimtelijke kwaliteit.. Wat vind u verstaan onder ruimtelijke kwaliteit als ik dat zo zeg over het gebied hier bijvoorbeeld de directe omgeving.

A: Ja het zijn meest oude schuren, oude stallen en uh... nou daar zou je wat mee willen doen. Of hier zou je ze op moeten knappen zodat je je eigen kan vestigen. Of je moet het eraf schuiven en zeggen ik zet iets nieuws neer in de sfeer van agrarische omgeving.

T: Ja dus als het past in het landschap.

A: Ja inderdaad het moet passen in het landschap.

T: Zo zie ik dat inderdaad ook ja. Eens even kijken, u bent eigenaar van (X) neem ik aan?

A: Ja dat klopt, ja.

T: Ik heb hier ook nog wat dingetjes trouwens die uh, waarvan ik het op prijs zou stellen als u die voor mij wilt invullen. Want dan kan ik daar een soort van mooi overzicht maken van wat voor ondernemers zitten er in het Utrechtse Groene Hart en uhm dat is een soort van de leefstijl van de ondernemer en de tweede tabel is uhm ja waar hecht u als ondernemer waarde aan en in hoeverre is dat belangrijk voor uw zaak.

A: Ja dat mag op m'n gemak denk ik eens eventjes toch?

T: Ja dat is inderdaad prima. En tot slot eigenlijk wat uw economische toegevoegde waarde is aan het gebied qua werknemers, qua uhm ja relaties zakenrelaties hier in het gebied.

A: Aa, dat is heel boeiend op dit ogenblik. Want we zijn eigenlijk uhm de toeleverancier van bouw en industrie.

T: Ja nee dat is echt perfect, want stel u zit in de stad, dan moet iedereen hier vandaan naar de stad toe.

A: en nu is het uh voor iedereen toegankelijk.

T: Dus eigenlijk is die tabel hartstikke goed van toepassing. En uhm in hoeverre is de ruimtelijke kwaliteit hier in de omgeving belangrijk voor uw zaak. Hoe kunt u dat uh omschrijven.

A: Uhm, de ruimtelijke omgeving is is uhm niet zo belangrijk. Ja in die zin, ja het enigste is dat je uhm bereikbaar bent en dat heb je in lintbebouwingen dus als deze. Want ja ik snap best dat je in een heel smal buurtje, smal weggetje, dan heb je met z'n alle een probleem. Er moet wel een bepaalde bereikbaarheid zijn. En uh het voordeel is dat je uit de voeten getrapt bent van heel veel uhm situaties, dus je bent uhm onopvallend. Aan de andere kant kun je door je eigen kwaliteit dus uhm je eigen laten gelden van uh hier zit ik. Uhm ja nouja, ik ervaar deze situatie als zijnde uh een verrijking voor het landelijk gebied. Er is beweging, uiteindelijk blijft de locatie bestaan. He, want anders die oude schuren die staan te verpauperen en dat ben je nou kwijt.

T: Ja inderdaad en dat is ook nou niet echt kwaliteit van het Groene Hart als er een schuur staat te vervallen. En denkt u dat uw bedrijf, ja uhm hetzelfde functioneert op een bedrijventerrein als hier in het buitengebied?

A: Nee...

T: Waarom denkt u van niet..

A: Uhm.. Al zou je hetzelfde gebouw daar neerzetten dan zijn de risico's van de ondernemer te groot. Alleen al om het uit te leggen is van uhm wij hebben dus allemaal nieuwe goederen die allemaal erg gewild zijn voor criminele, dus je bent eigenlijk de juwelier op het industrieterrein, als je dat zou doen. Want een juwelier in de stad is meestal het mikpunt in de criminele sfeer, en uh de dat is op een industrieterrein als je uh de voorbeelden ziet vanuit het verleden dan uh hebben verschillende gereedschapsleveranciers hebben op industrieterreinen gezeten en uh ja wij zijn meestal het mikpunt. Ramkraken, even gouv uhm een gevel d'r uit en uh zes, zeven minuten dan zijn ze met een heleboel geld weg dus ja de overlevingskansen voor een ondernemer zijn natuurlijk uh heel erg zwaar.

T: Dat is inderdaad te begrijpen want ik zag inderdaad mooi spullen staan. Uhm. Vind u het belangrijk uh hoe gemakkelijk het is om eigenlijk de activiteiten die u nu doet uit te breiden dus misschien nog een stal er achter uh of..

A: Ja nouja, d'r zit dus, dat is het grote voordeel je zit dus niet meer gebonden aan. En ja ik snap dat best daar daar goede regelgeving voor moet komen dat ze niet in lengte van jaren uh uh bijvoorbeeld niet iedereen z'n land vol bouwt met schuren. Maar wat we zien is dat uhm een agrariër, die krijgt dus wat ruimte als hij dus wilt

groeien in z'n vee, dat hij ruimte krijgt om d'r een gedeelte bij te bouwen om z'n vee te stallen bijvoorbeeld. Als dat in dezelfde frequentie gaat dan heb ik daar geen moeite mee. Bestemmingsplan behoort iedere tien jaar aangepast te worden dan krijg je dus een stukje extra ruimte bij je bebouwing dus je bebouwing ja uh hoe moet je dat zeggen, je je uh de rooie lijn noemen ze dat wel zeg maar weet je wel.. nou je hebt dus zoveel vierkante meter mag je bebouwd hebben en uh dan heb je nog een stukje dat je later aan mag bouwen en dat wordt eens in de tien jaar eigenlijk een stukje opgerekt. Dus uh dus het ligt eigenlijk aan banden dat je niet uh klakkeloos kan bouwen. Dat stuurt de ondernemer ook dat hij efficiënt in z'n jas blijft zitten, maar d'r moet wel speelruimte blijven want je hebt natuurlijk in de lintbebouwing ruimte zat.

[...]

T: Vindt u het ook belangrijk om nieuwe activiteiten te beginnen hier op dit terrein?

A: Nou ja wij innoveren, d'r komen iedere keer wat nieuwe producten bij.

T: Ja en dat is gewoon allemaal binnen de...

A: Binnen de lijn van de uh ja van de het boekje. Zullen we anders eerst even een bakkie koffie doen of heb je haast?

[...]

T: Eens even kijk ja, dan de economische betekenis. Uhm ja gaat uw voorkeur uit naar zakenrelaties hier in de omgeving of gaat u ook verder Nederland in...

A: Nee je ziet eigenlijk dat uhm.. Das heel apart.. We hebben eigenlijk drie functies. We leveren de regio dus de plaatselijke aannemers, de installateurs uh daar is het eigenlijk een beetje mee begonnen. Uh Het is eigenlijk begonnen met het repareren van gereedschap. Daarnaast zijn we nieuw gaan verkopen dat groeide, we zijn uiteindelijk zo ver gekomen dat we zijn gaan leveren aan andere collega's en uh dan heb je de groothandelsfunctie en daarnaast zijn we ook importeur geworden dus uhm het is een driedelige functie in een gebouw.. Dat houdt wel in, je hebt (X), (X) en je hebt (X). Zit allemaal onder een paraplu en daarnaast staat het administratiekantoor. Dus uhm het is, aan de buitenkant zie je dat niet uh uiteindelijk is het uh ja een aanvulling op het economische belang vind ik, want uiteindelijk uh uhm ben ik daar niet zo beheims in wanneer je eens een paar miljoen omzet draait, daar eet de straat lekker van mee.

T: Ja want het wordt allemaal eigenlijk in de regio verspreid.

A: Exact, en dan denk ik nou, zonder me eigen, op de borst te slaan, ik vind het uh uh tuurlijk, de overheid kan belasting halen, en uh daar moeten we met z'n alle van leven uiteindelijk. Uh vindt ik ook helemaal niet verkeerd dat je belasting moet betalen, want dat vind ik een vrij normale zaak. Maar uiteindelijk zijn we d'r wel trots op om te zeggen nou kijk eens, wij dragen een aardig steentje bij aan die samenleving. En het mooie daarvan is, is dat ik het nog leuk vind ook om zo'n organisatie te hebben. Het is dus uhm een uh situatie die is ontstaan uit een uh ja een uh een soort hobby die uit de hand gelopen is. En als je d'r naar kijkt dan zeg ik zelf wel eens van terugkijken van uh dat dat mogelijk geweest is had ik niet durven dromen.

T: Dat is inderdaad wel interessant, bent u daarom ook misschien meer gericht op werknemers die uit de regio komen?

A: Ja het is allemaal regio, van uh ja de de geen die het verst weg zit zit uh is de boekhouder die zit uh, in Woerden.. Dat is naast de deur voor ons. Dat is ook wel het prettigste dat je ook wel uit de regio mensen het.

T: Ja dat kan ik me inderdaad ook voorstellen. Want op die manier geven zij eigenlijk ook weer geld uit in de regio zelf. Het is een impuls voor de regio, werkgelegenheid. Uhm, ja dat omzetverlies als u op een bedrijventerrein zou zitten, uhm nou hoe..

A: Nou omzet verlies heb je niet dat zal het niet wezen, het biedt ook geen meerwaarde op een industrieterrein voor ons, want wij bereiken die klanten toch wel op het industrieterrein... Alleen d'r zit een groot gevaar, het risico voor ons is dat als gereedschapshandel he uh, d'r zit voor een vermogen aan uh nieuw spul, wat op een industrieterrein eigenlijk te gevaarlijk is. En uh, ik heb het voorbeeld van uh willen stellen naar de gemeente, die zeggen, ja moet je eens luisteren, dat is ondernemersrisico zeggen ze dan... Dan heb ik die wethouder uitgelegd van, dan zeg ik joh in zo'n hoorzitting, let wel, we hebben niet voor niks een uitspraak ondernemersrisico, dat is niet het risico wat jullie denken dat wij moeten nemen maar dat is het ondernemersrisico. En het ondernemersrisico is het risico dat de ondernemer durft te nemen, waar die zich vestigt, en uh, dat kwam nog een keer terug op een volgende hoorzitting... Ja dat is ondernemersrisico nou toen heb ik dat nog een keer uitgelegd aan die meneer (X). Ik zeg meneer (X), let op, dan ga ik het je nog een keer uitleggen wat het ondernemersrisico is, ik zeg dat is het risico wat de ondernemer durft te lopen... En ik zeg, ik wil daar van afwijken als u meneer (X), als gemeente mij wil verzekeren. Maar hij zegt, maar meneer wij zijn geen verzekering... Nou kijk en daar gaat het mij nou om, als ik drie keer bij de verzekering aanklop dat er ingebroken is, he? Dan praten we over een tonnetje of anderhalve ton schade dan zegt de verzekering, wij willen u niet meer verzekeren. Dus dan uh ja ben ik vogelvrij. En uh dat ik aan uh de verzekering als een uh hele hoge premie betaal en dat ik voor klasse vier verzekerd moet zijn met deze volume voorraad dat is al uh dat is al erg genoeg. Maar maar doordat je je eigen bescheert, dus eigenlijk over nadenkt van waar kan ik mijneigen wel vestigen dat in uh in alle redelijkheid wel goed gaat.. Ja die ruimte krijg je van de gemeente niet want die zeggen allemaal, naar dat industrieterrein.. En uh he, stel dat er nou eens een juwelier zou zijn he, een edelsmid, ik noem maar een voorbeeld, die z'n eigen wil vestigen maar geen winkel aan huis wil hebben, klein showroompje, dan zou dat bijvoorbeeld op een industrieterrein al lastig wezen... he, in de lintbebouwing valt hij niet op en kan hij z'n gang gaan.

T: Ja inderdaad, gewoon een beetje zo d'r achter, dan ziet niemand het.

A: Nou en over die voordelen die je ken bieden in de lintbebouwing.

T: Zoals de sociale veiligheid inderdaad. Want ja 'savonds op een bedrijventerrein, is er gewoon niemand. Uhm.. steunt u naast de werknemers hier uit de omgeving ook nog uhm andere dingen, sportactiviteiten bijvoorbeeld, verenigen ofzo?

A: Uh ja dat doen wij, zwembad, voetbalverenigen en wij hebben natuurlijk uhm voetbalvereniging hier op Lopik Cabauw uh Benschop. Nou we hebben de gym, uh ja diverse activiteiten in de sport wordt door ons ondersteunt. Weliswaar niet met grote gedragen maar overal doe je wat.

T: Ja nee, dat is hartstikke mooi toch, want ja zo uhm dacht ik dat ook in principe, van die bedrijven die stralen ook wel wat uit in de regio, die willen helpen zonder die bedrijven, ja

A: Juist zonder die bedrijven kan er heel veel niet. Nou ik zou je eens een voorbeeld geven. Hier de plaatselijke gym was uhm een te kleine gymvereniging, dus met andere woorden daar komt van de gemeente natuurlijk heel weinig. [...] Dat is zo'n voorbeeld, de strijd was toen de tijd de gemeente Benschop en Lopik zijn samen gekomen en de gemeente Benschop had dus niks meer te zeggen dus die uh zit onder de paraplu. En dan wordt zo'n sportvereniging in Benschop een beetje op de tweede rang geschoven. Uh, de centen gingen wel naar de vereniging uh in Lopik, maar ze wilde eigenlijk die verenigingen samen voegen.. Dat is weer zo iets van uhm, bezuinigen. Ik vind dus eigenlijk een beetje van de gemeente Benschop de gymvereniging afpakken. Je hebt een gebouw, je hebt een vereniging, nou.. Uit protest, omdat de gemeente toen zo lullig tegen mij deed, heb ik demonstratief uh gezegd, nou gaan we die gym hier helpen. En daar hebben we een trimlingbaan neergelegd, en dan praat je over enkele duizenden gul.. uh euro's. Dus nou, ik denk geloof ik iets van twaalfduizend euro kostte die, ik denk het ken me niet verdomme, nou zet ik die gemeente Lopik ... uh he? Nou dus die hebben daar nog schrik van.

T: Nou kijk dat was eigenlijk wel het interview waar ik uh me op had gericht, Bent u nog geïnteresseerd in uh ja, de uitkomsten van het onderzoek?

A: Ja dat vind ik wel leuk ja om te horen.

T: Nou dan zou ik dat gewoon uh daar iets over laten horen..

A: Je snapt wel ook wel mijn rebelseid om jou te vertellen wat mijn is overkomen.

T: Ja nee dat uhm kan ik heel erg begrijpen..

A: En ik uh vind het een schoolvoorbeeld om te zeggen tegen de overheid van uh, zelfs de provincie is hier geweest, om een handtekening te zetten voor de woningbouwvereniging... Dus die hebben nou gezien wat er mogelijk is in de lintbebouwing. En ik vind dat we daar voor veel meer ruimte voor moeten bieden. Tuurlijk wel gestuurd, heb ik helemaal geen moeite mee.. Wat wil ik zeggen.. Een gebouw met uhm gouden pilaren, past niet in uhm de lintbebouwing.

T: Nee dat is uhm duidelijk.

A: Dus je moet wel in principe je eigen aanpassen en zeggen van nou, die uitstraling uh moeten we nou eens vergeten. Het gaat om uh een ondernemer die uhm die heeft alleen maar uh meer kans als hij dus onderneemt op kwaliteit... Dus wat hij presteert, dan komt die klant vanzelf. Dat dat uh gebouw is helemaal niet interessant. Die uitstraling is helemaal niet interessant.

T: Nee en dat is eigenlijk het geen waarop de gemeente blijft hameren, want dan gebeurt er van alles.

A: Juist, juist.

T: En dan de laatste vraag, zou ik hier in de omgeving nog wat fotootjes mogen maken voor in mijn verslag?

A: Ja tuurlijk ga je gang.

---

\*\*\* Einde transcriptie

## 02. Ondernemer 2

\*\*\* Start transcriptie

T: Ja, de agrarische sector zei u. Daar heeft u ervaring mee.

P: Gesprek op 8 april om half 11 Tim Burmanje en (X) van (X). Weten ze dat ook weer.

T: Dank u wel.

P: Oke, vertel.

T: Nou ik ben een onderzoek gestart bij de KVK en bij Bureau Buiten, dat is een advies bureau. Als combinatie, een afstudeer stage. Om te kijken naar bedrijven in het buitengebied, in het Utrechtse Groene Hart. Om te kijken wat bedrijvigheid nou toevoegt aan het, aan de ruimtelijke kwaliteit. En daarvoor kijk ik zowel naar bedrijven op bedrijven terreinen als bedrijven buiten bedrijven terreinen. En uhm, ja want de gemeente die zegt vaak van we willen bedrijven zo veel mogelijk op bedrijven terreinen want dan houd je het open en netjes. Maar de ondernemers die zegen nee laat ons alsjeblieft in het Groene Hart, zo houd je het Groene Hart gewoon ja economisch vitaal. En ja dan ga ik dus met die ondernemers praten van wat bieden ze nou eigenlijk.. voor het Utrechtse Groene Hart. Ja het zou fijn zijn als u begint met ja vertellen wat (X) eigenlijk inhoudt, hoe lang jullie er al zitten, werknemers.. Een beetje een inleidend verhaal.

P: Ja algemeen beeld. (X) is een (X), dat is een speciaal soort vereniging waar mensen die met elkaar, elkaars risico willen afdekken ten aanzien van het brand gevaar, in verenigd zijn. Het is een coöperatie model, het is ontstaan is 1907 en na wat omzwervingen een jaartje of 15 of 20 geleden in dit pand terecht gekomen.

T: Oke.

P: Voormalige (X). Uhm, in dit pand voeren wij uit het vak (X), en daarnaast bemiddelen wij in (X). Dus wij bieden onze klanten, die voor meer dan 90 procent de kwalificatie particulier kunnen krijgen, mensen die bij een bedrijf werken en in loondienst zijn zijn dat meestal, die zijn onze klanten en die kunnen wij een totaal pakket aan (X) aanbieden. Vanuit deze locatie.

T: Oke, dat is mooi. En qua werknemers.. Hoe..

P: Bijna 10 fte hier en dat is, dat wordt ingevuld met 13 medewerkers.

T: Ja, dat is dus alleen in dit pand.

P: Ja.

T: Uhm, u zei dat u uit de agrarische sector dat u daar bekend mee bent?

P: Zelf, ja zeker.

T: En hoe bent u hier bij gekomen qua, had u zelf een boeren bedrijf en bent u zo eigenlijk verder gaan kijken?

P: Ik heb een, ik ben in 1983 in (X) terecht gekomen, eigenlijk heel toevallig door een open sollicitatie bij (X) in Leeuwarden terecht gekomen in de buitendienst, en na wat omzwervingen ben ik daar in 2009 in een andere setting heb ik daar afscheid van genomen en in 2010 ben ik hierbinnen gekomen als adjunct directeur en februari 2011 uh, gepromoveerd tot directeur. Regionaal werkende (X).

T: Echt gericht op de regio

P: Ja.

T: Oke, dat is interessant. Uhm, weet u iets over hoe (X) hier is gekomen, in dit pand?

P: Er was in het verleden hier een Rabobank in gevestigd, en uhm ja op een gegeven moment ging de Rabobank een groter pand betrekken midden in het dorp en kwam dit pand vrij. En de toenmalige directeur die zag daar de potentie in. En die heeft van (X) dit gebouw overgenomen. Met daarbij de beperking dat hij daarbij de volgende 15 jaar er geen bank in mocht vestigen, nou het was inmiddels achter de rug dus vandaar dat we een regio bank zijn. Het aardige is, en dat heeft denk ik zijdelings ook wel een relatie tot uhm, leefbaarheid van plattelandsgemeenten in zijn algemeenheid, je ziet dat de Rabobank die altijd een vooraanstaande rol speelde, elk gehucht had wel zijn eigen bank, dat die zich in een moordend tempo aan het terugtrekken is ten aanzien van het aantal vestigingen. Overigens zie je dat ook bij andere banken gebeuren, (X) die sluit tussen nu en 2014 geloof ik ook 100 vestigingen, en dat houdt wel in dat mensen die behoefte hebben aan een stukje persoonlijke begeleiding, dat die in ieder geval vanuit die grote organisaties daar van verstoken blijven. Of dat ze meer moeite zullen moeten doen. Om die informatie te krijgen, nou ik denk dat daar een gat ontstaat in dienstverlening en wij proberen dat in te vullen.

T: Oke, dus de wat kleinere ..

P: Ja, en ook in het verlengde daarvan zeg maar de buiten gebieden, kleine kernen, dat rekenen wij nadrukkelijk tot onze doelgroep.

T: Ja dus je zou eigenlijk kunnen zeggen dat jullie hier in het buitengebied gewoon midden in jullie werkveld zitten?

P: Ja.

T: Dus een plek, laten we zeggen, hartje centrum Utrecht, Amsterdam no way.

P: No way.

T: Dat is inderdaad erg interessant. Uhm, qua ruimtelijke kwaliteit, wat zou u daaronder verstaan? Hier in het Utrechtse Groene Hart, buitengebied?

P: ... Hoe bedoel je dat?

T: Ja qua uhm, wat vindt u de kernwaarden van het Utrechtse Groene Hart hier om u heen? Aangezien ja, een plekje in Amsterdam centrum dat zou niet kunnen want dat is niet goed voor het bedrijf.. Niet goed voor de klanten. Maar biedt het nog wat meer? Rust/ruimte? Ja...

P: Kijk uhm, ik begrijp de richting van je vraagstelling. Uhm, wij hebben als operationele zakelijke kernwaarden dat wij laagdrempelig willen zijn, bereikbaar willen zijn, dichtbij de klant willen zijn. Nou dat kunnen we bereiken doordat onze doelgroep uh, het landelijke buitengebied is, kleine kernen is, mensen die daar wonen. uh, waar openbaar vervoer over het algemeen een no go is, wil je graag dat je per auto goed bereikbaar bent, dat klanten goed de auto kwijt kunnen. Nou dat red je op de Keizersgracht niet. Maar in het dorp red je dat uitstekend. En mensen die voelen ook bij ons bedrijf, bij onze uitstraling, bij ons vestigingspunt niet een bepaalde drempel. Wij zijn laagdrempelig ook daardoor. Automatisch, wij zijn.. het pand oogt niet als een duur pand, meer een woonhuis waar toevallig een entree in gebouwd is. Je kijkt er ook niet aan af dat er een kluis in zit bijvoorbeeld. Dat past bij onze doel groep, de particulieren en agrarische ondernemers.

T: Ja

P: En daar hebben wij bijvoorbeeld een ontzettende grote voorsprong. Een notaris kantoor is per definitie altijd een heel statig heren ... pand, met grote eikenhouten deuren. Die deuren zijn altijd dicht en ze gaan niet automatisch voor je open. En dat geeft dus een drempel.

T: Ja dat kan ik me voorstellen.

P: Je loopt daar niet naar binnen, dat doet geen hond. Maar hier wel. Nou dat is leuk, dat wil ik houden zo.

T: Ja nou dat is, echt..

P: Ja, in zijn algemeenheid vind ik voor het buitengebied geld, is dat het economisch actief moet zijn. Er moet iets gebeuren. En pas op dat moment dat er iets gebeurd, uhm, kun je ook werken aan... Waarden als natuur, mooi, rust, en dat soort dingen. Dat klinkt misschien gek maar als je van dit type buitengebied moet je niet proberen uh, een stille gebied ofzo te maken waar je de bedrijvigheid de nek omdraait. Uhm, een aardige in dit verband is dat je kunt stellen, je kunt op een economisch kerkhof geen ecologisch paradijs bouwen.

T: Nee

P: Er moet gewoon geld verdiend worden, dat moeten wij, dat moeten onze klanten. Uh we zitten midden tussen de agrariërs in, die moeten ook een paar centen verdienen want anders kunnen ze ook hun business niet runnen. Als je dat om zeep helpt, dan help je ook de primaire bewoners van het buitengebied om zeep.

T: Ja de leefbaarheid..

P: De leefbaarheid die gaat achteruit.

T: Zo meteen heb ik ook soort van een vragenlijstje, wat ik u zou willen laten invullen. Ik ben eigenlijk ook op zoek naar de, ja wat voor soort ondernemers zitten er in het Groene Hart? Uhm, ja verschillen die met bedrijventerreinen? En dan heb ik ook nog een tabelletje met de waardering van de locatie factoren hier in het gebied en het belang dat daaraan wordt gehecht. Vanuit het bedrijf. En als laatste nog de economisch toegevoegde waarde, dus een soort van schatting van zoveel klanten zitten in de eigen gemeente of in de Utrechtse Waarde, provincie Utrecht. En ook marktrelaties, verkoop relaties. Dat geeft me dan een beetje een inzicht van, hoe belangrijk jullie zijn voor het Groene Hart. Dat kunnen we aan het einde doen.

P: Prima

T: En dan uh, stel u zou op een bedrijventerrein zich moeten vestigen? Hoe zou u daar tegenaan kijken? Zou u zeggen van nou, dat zou in principe kunnen maar .... Het past totaal niet bij ons en dat willen we niet, we doen er alles aan om in het buitengebied te blijven. Want de gemeente zegt, het liefst alle bedrijven op een bedrijventerrein



niks aan de hand. Maar ja dan is de vraag van wat hebben de ondernemers daar als antwoord op? Wat zou voor (X)de hoofdreden zijn om te zeggen van we willen in het buitengebied blijven?

P: Uhm, ...wij zouden ons op een bedrijventerrein sec operationeel best kunnen redden, uh alhoewel de zeg maar uitstraling van een bedrijventerrein is over het algemeen toch productie. Nou een echt productie bedrijf zijn we niet. We zijn een kennis bedrijf dus op dat punt, wij veroorzaken geen geluidsoverlast, stankoverlast of andere typen van overlast omdat wij zo'n bedrijf zijn. Wij kunnen bij uitstek denk ik in zo'n buitengebied een hele mooie rustige rol spelen, om zo'n buitengebied toch wat extra dimensie te geven, dynamiek daarin te brengen. Buitengebied is over het algemeen voor een heel groot deel het feestje van agrarische bedrijven. Nou de agrarische sector krimpt in aantallen, groeit qua volume. Bedrijven worden steeds groter, dat houdt in dat heel veel gebouwen leeg komen te staan. Daar kan je twee dingen mee, 3 eigenlijk. Je kunt proberen te zoeken naar een andere bestemming, je kunt ze gaan slopen, of wat je soms ziet gebeuren is dat je ze moet laten leegstaan. Nou, als dat gebeurt leegstand.. Ga maar eens kijken in noord Groningen, in die akkerbouw gebieden daar zie je kolossale boerderijen, die echt ook melkfabrieken, die compleet verpauperen omdat ze gewoon leegstaan en er niet iets anders mee gedaan kan worden. En ik denk dat je daarmee mooie buitengebieden nou juist om zeep helpt. Met de beste bedoelingen, is het effect precies averechts.

T: Ja precies met het vervallen van fabrieken, schuren..

P: Ja, ja. En ik zie ook binnen bestemmingsplannen dat gemeentes en ook provincies daar nadrukkelijk wel oog voor hebben. Ze zeggen van ja we moeten, zeg maar dat we daar wel wat grip op willen houden, zorgen dat het platteland dat daar dynamiek blijft, dat daar ondernemers kunnen vestigen. Ook in die vrijkomende gebouwen of een pand wat daar toevallig zo ontstaan is. Dit pand is gewoon in de tijd dat alles kon als bank hier neergezet. Dat is gewoon niet haalbaar om dat weer terug te gaan ploegen naar woonhuis of iets dergelijks. Je kan er ook geen boerderij van maken, als er al animo voor was.. Of varkens in los laten.. Dat wordt hem niet dus dan denk ik ja, dan kan je met typen bedrijven als ons kun je een dubbelslag slaan.

T: Ja

P: Wij zitten hier mooi en we zorgen voor een klein stukje extra leefbaarheid op het platteland. En dat is een afgeleide, ik bedoel daar doe ik het niet voor, maar het is wel leuk dat dingen die in ons voordeel zijn, ook in het voordeel van het buitengebied zijn.

T: En ziet u deze locatie als ideale locatie? Of denk u in een dorpskern...

P: Nee, nee kijk doordat onze klanten over het algemeen meer reisafstand hebben, moeten wij goed bereikbaar zijn per auto.

T: Dus (X) is dan..

P: En uh, je moet daar dus ook.. Je moet dat faciliteren met genoeg parkeerruimte. Nou Benschop sec zou nog wel lukken, maar dit is natuurlijk wel ideaal. Ik heb 5a 6 plaatsen waar mensen gewoon even hun auto ja. En als een gesprek wat langer duurt is dat geen enkel probleem. Dus dat ja, kan niet beter.

T: Mooi.

P: Nou ja, uiteindelijk kan alles beter maar ja.. Ik ben dik tevreden.

T: Ja dat is mooi. Uhm, nou als u een cijfer zou moeten geven hoe belangrijk de uitstaling en het imago van de omgeving is voor het bedrijf op een schaal van 1 tot 10?

P: ... Die vraag begrijp ik niet goed.

T: De uitstraling dus de goeie bereikbaarheid de rust de ruimte het platteland

P: kijk, wij hebben een bepaald werkgebied en dat is primair Lopikerwaard en Krimpener Waard en uhm, en we hebben een bepaald type klant. Daar wil je zo dicht mogelijk bij zitten, en dat zitten we nu.

T: Dus dat..

P: Dus dat ik een 8 in een cijfer uitgedrukt. Dat is een bepaalde filosofie, wij bedienen uh klanten niet met internet distributie maar met persoonlijke verkoop. Natuurlijk gebruiken we wel internet, maar niet, wij gebruiken internet voor communicatie, niet voor distributie. Dat is een ander type dienstverlening dat je hebt. Wij proberen klanten echt van dienst te zijn met een stukje persoonlijk advies, wat hoogwaardiger dienstverlening dan het internet. Daarvoor gaan wij naar klanten toe en daarvoor proberen we klanten te bewegen naar ons toe te komen. Nou als je dat laatste doet moet je er wel voor zorgen dat je verrekke bereikbaar bent. Anders komen ze echt niet.

T: Nee, en de uitstraling helpt daar in principe ook wel bij.

P: Ja natuurlijk. Ja. Als hier een enorm kasteel achtig landgoed zou hebben met een oprijlaan, dan hebben wij maar een klant. Maar wij hebben gewoon normale mensen die normaal binnen willen komen lopen in het klompenhok hierbuiten en hun klompen uit willen schoppen.

T: Ja dus de MKB komt hier gewoon..

P: Particulieren

T: Particulieren ja.

P: Ja die zetten de rollator bij de buitendeur en komen ze effe advies vragen.

T: Ja dat is mooi, je komt binnen en staat meteen.. Vindt u het belangrijk om hier nieuwe activiteiten te ontwikkelen, dus gewoon uitbreiding om uitbreiding van jullie doen nu (X) en (X), zijn jullie ook nog van plan om nieuwe dingen te kunnen ontwikkelen? Of at mogelijk wordt gemaakt door de gemeente?

P: Nee wij zijn een financiële dienstverlener, en dat is een tak van sport die verder erg milieuvriendelijk is een geen belasting geeft naar buiten toe. Het is eigenlijk denk ik vanuit bestemmingsplannen en randvoorwaardelijke zaken een ideale tak van sport om op een rustige manier in het buitengebied weg te zetten. Ik zou de vraag eerder om willen draaien, ik denk dat het heel erg belangrijk is dat het buitengebied leefbaar blijft door activiteiten, door dynamiek door dat er dingen gebeuren. En je kunt een gebied wat leeft, wat je graag wil laten leven, moet je niet op ijs zetten. Daar moet je bedrijvigheid in toelaten.

T: Ja en het liefst in overleg in te passen.

P: Ja tuurlijk moet je daar geen bedrijvigheid in toelaten die enorme belasting om het ruimtelijk gebied geeft, uhm dus ik zie daar wel degelijk een rol in voor de overheid om dat te reguleren. Maar je moet het niet doodknippen. Gelukkig gaat dat op dit moment de goede kant op, ik zie in bestemmingsplannen dat daar ruimte voor geboden wordt, dat er overigens best wel toch wel dingen komen waarvan je zegt moet dat nou? Een fenomeen, windmolens, wil je nou windmolens in dat buitengebied? Ik denk nee. Want je zal maar zo'n kreng hebben binnen 500 meter van je af. Je wordt hartstikke gek. Nou ja dat, 20 jaar geleden kon er helemaal niks in dat buitengebied en nu kan er veel meer.

[...]

T: Ja, want ik heb inderdaad daar verderop staan een paar windmolens..

P: Ja maar dat zijn kleintjes, bij Lopik staan er 3 hele grote, maar dat moet dan maar vooral zo blijven. Inmiddels is het denken over dat apparaten gelukkig ook uh, nogal veranderd. Ik bedoel rij een keer door de Flevopolder of de Noordoostpolder en je ziet zelf hoe je een gebied volkomen kan verpesten met dat soort dingen.

T: Ja je ziet een soort muur van molens.

P: Ja ongelooflijk. Middenin het land. Dat soort dingen moet je wel reguleren, kijk als je met 16 miljoen kleine oppervlakten zit dan zul je dingen moeten regelen maar je moet het buitengebied niet doodmaken.

T: Ja dat is dan inderdaad wat ik mag onderzoeken. Ja dan komen we eigenlijk bij het laatste puntje, de economische betekenis van jullie voor het buiten gebied. Nou ja de zaken relaties, daar hadden we het al een beetje over, die zitten gewoon hier in de Lopikerwaard. Hebben jullie toevallig ook nog buiten het Groene Hart klanten, laten we zeggen Utrechtse Heuvelrug

P: Oh ja hoor

T: Okee.

P: (X) pre-volume zal zo'n 60, 70 procent hier uit het kerngebied komen. uh en voor een procent of 30/35 daarbuiten.

T: Dat is dan wel een interessante want stel u zou hier niet zitten dan, wie moet het dan doen? Dan kunnen ze u niet zo makkelijk vinden en gaan ze .. Dan is die verbondenheid een stuk minder.

P: klopt, één simpel voorbeeld. Als je hier de weg uitrijdt die kant uit, dan ga je via het dorp, (X), kom je in het dorpje (X). Nou en het eerste assurantie bureau, financiële dienstverlening, ik weet niet eens waar.. Nou Vlist heeft geen assurantie kantoor of bank, misschien een pin automaat. En dan kom je in Stolwijk terecht, dat is 20 kilometer die kant uit, pas bij de eerste gehucht waar dan wel een financiële dienstverlener zit in de vorm van een regiobank en een pin automaat van de voormalige Rabobank. Ja ik vind dat ontwikkelingen waarbij ik denk van kijk ja, dat is bedenkelijk.

T: Dat alles zo wegtrekt uit de regio.

P: Ja, kip ei he? Er zijn maatschappelijke ontwikkelingen uh, overheden hebben een bepaald beeld. Je ziet iets ontstaan en gaat het bijsturen, maar dat zijn net mammoet tankers, voordat je het bijgestuurd hebt kan het wel mindere effecten met zich meebrengen. Waar altijd een enorm gevoelig punt ligt, is het wonen in het buitengebied in relatie tot bedrijfsmatige activiteiten. ... En ook daar gaat de overheid wel aan sleutelen om een soort sub bestemming te creëren in de vorm van agrarisch wonen en dat vind ik eigenlijk wel een vondst want dat is eigenlijk wel de oplossing denk ik voor de bewoningsproblematiek. Kijk op het moment dat jij een agrarisch bedrijf en particuliere woning hebt dan kun jij als particulier dat agrarische bedrijf stil krijgen. Als je gaat klagen.

T: Ja.

P: Dat is natuurlijk nooit de bedoeling geweest. Ik bedoel iemand die op de een of andere manier uh uh, in een vrijkomend gebouw komt te zitten of een particuliere woning overneemt, daarvan vinden wij met z'n allen die moet zich aanpassen aan zijn omgeving, niet andersom. Maar de regelgeving die was zodanig dat de bedrijven zich moesten aanpassen aan diegene die het geluk had dat die daar kon wonen. Ja daar worden dingen aan gedaan door aparte bestemmingsplan mogelijkheden te creëren. Dan zeg je nou je hebt particulier wonen met een agrarische bestemming. Je mag daar wonen, voor het gezin als particulier, maar je mag niet klagen over je boeren die een of twee keer per jaar mest moeten uitrijden, ja.

T: U ziet daar dus een verandering in komen?

P: Ja... Ik zie nadrukkelijk, omdat ik er zelf mee bezig geweest ben, dat het bestemmingsplan bijvoorbeeld waar ik zelf mee te maken heb, dat twee jaar geleden is vastgesteld, dat die nadrukkelijk meer mogelijkheden biedt voor bedrijfsactiviteiten in het buitengebied dan die daarvoor. Daar zit 10 jaar tussen, maar daar zit die ontwikkeling in de 10 jaar is heel snel gekanteld. Ja. Die is niet 180 graden, maar wel meer dan 90 graden de andere kant op gedraaid. En dat vind ik toch wel heel spectaculair.

T: Ja dat ze het zelf ook in gaan zien dat bedrijvigheid ook wel..

P: Ja je zult wat meer moeten, maar met bescherming van uh, mensen die daar een boterham in verdienen. Die kan je niet in een situatie manoeuvreren dat ze geen kant meer op kunnen. Daar zijn natuurlijk spectaculair pijnlijke voorbeelden van, hier in het Utrechtse ook. Met alle mogelijke stankcircels en richtlijnen en weet ik veel, habitat richtlijn zus of zo, of natura 2000 plannen. Wat soms voor catastrofale expansie problemen luistert. Kijk een bedrijf moet ook kunnen groeien, op het moment dat dat niet meer kan dan weet je het bedrijf is op den duur gedoemd om onderuit te gaan.

T: Ja, loopt het vast.

P: Ja.

T: Jullie als (X) steunen jullie ook activiteiten hier in de omgeving qua verenigingen? Sportverenigingen on..?

P: Ja, zeker.

T: Dat is namelijk ook interessant want dat lees je overal, dat er veel wordt gegeven en gesponsord in het buiten gebied. En dan stel je zou bedrijven niet de ruimte geven, en ze verplaatsen, dan zou dat in principe ook een soort van gaan veranderen. Kunt u voorbeelden noemen..?

P: Nou lokale verenigingen die je helpt, hetzij met geld, hetzij met goederen of diensten. Er is hier iemand die kopieert hier zich een ongeluk op onze kopieermachine zonder dat hij er voor de rekening gepresenteerd krijgt. En we zorgen voor shirtjes een keer in de zoveel tijd voor, ik weet het niet eens meer, de voetbal wordt gesponsord, poolstok verenigingen worden gesponsord, uh.. De toneel vereniging wordt gesponsord, ja..

T: De verbondenheid die je hebt met de omgeving dat je dat. wilt behouden

P: Ja het zijn onze klanten. Enne, die daar wil je iets voor terugdoen. Dat zijn soms echt niet van die grote bedragen hoor maar kijk als je een enorme hoeveelheid uren die vrijwilligers in bepaalde dingen steken kunt faciliteren door een paar honderd euro aan geld of wat kennis over marketing of hoe je een uitnodiging goed opstelt. Nou ik heb een marketing figuur huur ik in, kost handen met geld. Nou die mag ook wel eens zo'n dingetje maken en dan krijg ik gewoon de rekening en dat is een honderdje of vier vijf, maar zo'n vereniging die heeft een mooi programma boekje met alles er in en mijn advertentie komt daar dan weer mooier uit, zo help je elkaar.

T: Dus een beetje die levendigheid erin houden.

P: Ja zeker.

T: Oke, nou uhm, dit was het eigenlijk voor mijn onderzoek. Bent u geïnteresseerd naar de uitkomsten van het onderzoek?

P: Ja ik wel. Vind ik leuk. Ik zal mijn mail adres even geven. [...] (X), Ja.

T: dan ergens in de zomervakantie dan uh.. moet het afgerond zijn. Dan nog een vraag of u deze voor mij zou willen invullen?

P: Oh ja hoor.

---

\*\*\* Einde transcriptie

### 03. Ondernemer 3

---

\*\*\* Start transcriptie

T: Nou ik uh doe mijn afstudeeronderzoek bij de Kamer van Koophandel en bij een adviesbureau, Bureau BUITEN in Utrecht, aan de universiteit Utrecht doe ik het. En daarin doe ik onderzoek naar bedrijvigheid in het Utrechtse Groene Hart eigenlijk. Dus het gedeelte Groene Hart binnen de provincie Utrecht, naar uhm ja wat bedrijven eigenlijk te bieden hebben voor het buitengebied en daarom heb ik speciaal bedrijven buiten bedrijventerreinen en bedrijven binnen bedrijventerreinen uitgekozen om te kijken hoe daar verschil in zit aangezien gemeente graag zien dat bedrijven op bedrijven terreinen zitten en ondernemers juist zeggen van nou, er moeten bedrijven in het buitengebied behouden worden om het levendig en economisch vitaal te houden eigenlijk. En nou ja had ik jullie eigenlijk benaderd om te kijken van uh wat bieden jullie het buitengebied en welke betekenis heeft dat voor het bedrijf.

J: Even kijken hoor uh opleiding doe je?

T: Ik doe economische geografie, en dit is dan m'n master jaar dus is dit mijn afstudeerscriptie.

J: Ja, nou wij zitten hier uh uhm bijna twintig jaar en uhm wij wij... Moet je voorstellen je bent begonnen, nog een stukje langer zelfs, vijfentwintig jaar geleden ben ik begonnen, twintig jaar geleden ben ik hiernaartoe gegaan, en toen hadden wij een bedrijf dat uhm handig was om mee op een uh industrieterrein te zitten, de voorzieningen waren makkelijk uh transportauto's komen makkelijk voorbij rijden. Als je kijkt naar, wij hebben ons afgelopen jaar ontwikkeld, wij ontwikkelen hier voornamelijk (X) uhm als je kijkt naar dan is het eigenlijk helemaal niet zo belangrijk waar waar we zitten maar de locaties die we hebben of die we eigenlijk nodig hebben, die moet zorgen dat je in ieder geval uhm spreekruimtes hebt, je moet zorgen dat je uhm een bepaalde omgeving bied waar mensen zich uh makkelijk kunnen bewegen. Nou eigenlijk als je nou bij ons kijkt dan uh willen we eigenlijk heel erg graag van het industrieterrein af, en uhm alleen, we krijgen daar geen toestemming voor. Uh als je nou kijkt, we hebben hier aan de overkant uh sinds kort een uh een of ander autobedrijf gekregen.. nou dat industrieterrein staat op een gegeven moment wordt dat een beetje afgewaardeerd, komen de autohandelaren tevoorschijn. De provincie heeft wel geprobeerd pas om de bestrating aan te passen om de uh, maar eigenlijk is dat uh het niet, uh wij zijn bezig geweest om bijvoorbeeld om uh op (X) uh in het buitengebied een boerderij te kopen en uh waar we iets mee wilde, maar daar kregen we geen toestemming voor van de gemeente want ja het ligt buiten, ja daar heb jij meer verstand van, maar het ligt buiten waar wij mogen zitten in ieder geval.. Dus dan uh kan je wel een kantoor aan huis hebben, maar dan kan je niet uh zoals wij daar met z'n alle zomaar zitten. Terwijl wij eigenlijk zoeken wij een pand uh.. wij hebben best wat centjes op de bank staan, wij willen een uh een pand waar we genoeg vrijheid hebben uh waar uh inspiratie is, waar ruimte is om te overleggen, een leuke tuin d'r omheen he, en uh daar willen wij in investeren, maar wij kunnen dat nergens eigenlijk. He en toen kwam ik jou ding tegen en dat is eigenlijk precies andersom als jij er dan het bedoeld maar wij zijn dus eigenlijk op zoek naar zo'n partij die heel graag uit het industriegebied weg willen maar waarvan de provincie dus van zegt, van joh moet je luisteren hoor eens, jullie zijn kantoor, want daar valt dat dan onder en uh jullie blijven maar lekker op een industrieterrein. Sterker nog, wij zijn hier helemaal uitgegroeid, want we zitten hier in uh een ruimtetje, dat kun je zelf ook wel zien, dat dat niet meer van deze tijd is uh maar alle hokjes zitten wel helemaal volgestouwd met mensen en uh wij zouden het liefst uh, je kan straks wel kijken hoeveel fietsen er staan, dat wij op onze fiets naar ons werk kunnen komen. Ik heb een stuk of twaalf medewerkers die op de fiets komen, maar de gemeente zegt van ja, er komt hier wel bouwgrond beschikbaar maar je mag daar geen kantoor op bouwen. Want er staat zoveel leeg in de omgeving en de provincie zegt nu gewoon, van luister je vertrekt maar uit Montfoort, je gaat maar naar Woerden, je gaat maar naar IJsselstein toe want daar is wel de ruimte, en daar staat heel veel leeg. Daar hebben ze best een punt mee, dat snap ik ook wel, maar moet ik nou straks, dertien uh collega's van mij die uh ook bij andere bedrijven kunnen werken, maar die kiezen voor ons bedrijf van wegen het dorpe karakter, van wegen het feit dat we met elkaar ergens voor staan uh op het fietsje naar werk komen uh, da vinden mensen prettig, een aantal. Dat is een van de gronden dat ze hier werken en uh die trap je straks allemaal een auto in. Ik heb de kosten ervan, we gaan straks weer allemaal met mensen extra in een auto zitten en eigenlijk willen we gewoon hier ergens blijven en uh we mogen en niet bouwen en we mogen niet naar iets wat we eigenlijk zouden willen. Nou voor ons is dat eigenlijk een hele maffe situatie, en daar zijn we ook helemaal niet blij mee.

T: Neer dat snap ik, en dat is nou ook een beetje de uh...

J: Dus wat uh wij aan het buitengebied, dat is dan ook een beetje je vraag, wat wij daaraan kunne bieden. Ik denk dat als je ons op een buitengebied zet dat je dan uh genoeg uh uh stukjes hebt wat eigenlijk verpaupt is, uh je ziet de huizenmarkt in elkaar storten, dus wat dure spullen blijven over. En ik denk dat als wij buiten met mooie tuinen eromheen een uh moois pulletje ergens mogen wonen uh nouja wonen, bezitten of hoe je dat ook wilt noemen. Dan zouden wij daar heel blij mee zijn, en ik denk dat wij daar ook echt meerwaarde hebben omdat je dan de omgeving omhoog trekt en dat zou voor mij geen probleem moeten zijn. Andere kant van het verhaal, dat

snap ik wel is van ja u h je trekt wel auto's een bepaald gebied binnen. En en wij hebben geen vrachtverkeer en dergelijken maar het is wel natuurlijk een feit dat u h er komen elke dag hier u h ja weet ik veel, er zijn een aantal collega's die met de auto komen, er zijn een aantal klanten die eens een keertje komen kijken en eens ergens naartoe rijden. Dus ja als je dat op gebieden doet die daar niet voor aangewezen zijn, ja dan heeft dat wel z'n nadelen maar u h in andere gebieden mag het schijnbaar wel want u h in deze omgeving mag dr helemaal niks maar u h als ik dan in richting van Brabant ga en dergelijke dan verbaas ik me alsmat weer dat er ons soort bedrijven daar allemaal wel op mooie locaties mogen zitten. Maar wij mogen dat dus blijkbaar niet. Dus wat hebben wij te bieden, dat was eigenlijk je vraag... Maar ik denk dat wij iets te bieden hebben dat wij ergens iets moois kunnen bewonen, met mooie groene tuinen dr omheen waar wij onze ei kwijt kunnen waar wij die inspiratie vinden die ons als ontwikkelaars eigenlijk zoeken en dat is een stuk beter dan tegenover een garagebedrijf te zitten u h die allemaal oude auto's op z'n u h terrein heeft staan die de hele dag dubbel geparkeerd staan waar je alle ellende van hebt.

T: Ja dus echt het imago dat dat speelt bij jullie wel een u h.

J: Ja het imago vinden wij echt belangrijk. Kijk en u h ik ik zou ook het liefst iets willen hebben zo, zo'n groen achtig gebouw en een gebouw met een binnentuin erin met zo'n omheining er omheen waar je makkelijk je u h auto's op een leuke manier weg kan zetten. Weetje, wij hebben u h het geld ervoor, maar het is gewoon niet te realiseren hier.

T: Ja dat is inderdaad best mooi dat een bedrijf gewoon in het buitengebied wil gaan zitten en er heel veel aan wil doen eigenlijk, dus wil aan bijdragen.

J: Een kantoor aan huis mag wel maar zoals wij mogen eigenlijk helemaal niks.

T: Dat zou helemaal, omdat jullie ook bewust zijn van de omgeving zoals je eigenlijk net zie.

J: Ja maar ik denk dat er wel mee bedrijven zijn... Maar ja zo is het dus bij ons.

T: Oke nou dat is interessant. Hoeveel werknemers hebben jullie ongeveer?

J: Uhm, zeventien.

T: Ah oke, en er kwamen dus al dertien daarvan op de fiets.

J: Ja we hebben drie bedrijfsautootjes en u h als je kijkt bij ons, dan moeten eigenlijk moeten we nog vier mensen dr bij hebben, probeer het allemaal een beetje te remmen, u h we willen eigenlijk ook niet te groot worden al een hele lange tijd, maar ja u h dit jaar zullen er nog wel een stuk of drie a vier mensen bij moeten komen.

T: Dus u h de crisis, hebben jullie geen las van blijkbaar?

J: Nee nee de crisis hebben wij totaal geen last van, wij zitten vol voor dit jaar. Ja we hebben dit jaar u h we kunnen er geen werk meer bij gebruiken.

T: En jullie zitten hier dus al twintig a vijfentwintig jaar, zo zo..

J: Ja en de laatste jaren zijn we dus eigenlijk zo hard gegroeid want u h en daarvoor een stuk minder. Wij hebben een product ontwikkeld waar echt veel vraag naar is en waar we eigenlijk ook aan door blijven ontwikkelen en beginnen nu dingen te ontwikkelen die over twee jaar belangrijk zijn. En dan elke keer daar eigenlijk op in proberen te grijpen. We hebben zo'n zesduizend klanten en u h ja nou goed die hoeven niet allemaal hierheen te komen, sterker nog, doen we eigenlijk altijd per regio u h van der valk en dat soort dingen, laten we altijd in groepjes komen op gebruikersdagen of iets dergelijks. Want weetje, u h daar zijn we ook te groot voor geworden om dat u h hier te kunnen doen en dat u h dat is ook lastig want dan moet iedereen naar Midden Nederland rijden. En u h onze klanten zitten echt door heel Nederland heen dus meestal pakken we in het noorden wat, pakken we in het oosten wat en in het westen wat. Of we pakken heel specifiek u h, we hebben eigenlijk geen acquisitie u h maar dan gebruiken we eens een keer een beurs als ontmoetingsplek en dan maken we een u h ontbijt-bijeenkomst of zoiets dan weetje wel. Als mensen toch al van plan zijn ergens naartoe te gaan dan u h als ze dan u h even bijgepraat worden over onze producten en dergelijken. Dus daar zijn we ook wel een beetje vanaf gestapt, want vroeger reden we en iedereen af en hadden we hiernaast een u h een hierachter nog wat gezamenlijke ruimtes zitten, zo'n seminar ruimte waar we allemaal mensen dan naartoe lieten komen, maar je merkt dan toch ook wel dat het lastig is dat je u h dan uit Terneuzen, heel veel klanten zitten daar dan en moeten dan dat hele klere eind moeten rijden en Delfzijl, dus dan probeer je dan toch wel wat beter te doen. En het is ook natuurlijk vanwege het feit dat de technologie zo veranderd is. Tegenwoordig kijk ik met iedereen mee op het scherm. He dus ook bij ons kunnen al mensen thuis werken, maar dan heb je daar ook best wel wat problemen mee, maar je merkt dus wel dat bij ons u h de centrale voorzieningen, zijn eigenlijk heel anders geworden. Daar moeten we overleggen met elkaar. Dit is bijvoorbeeld een hele onhandige ruimte, meestal schuiven we die dingen uit elkaar want we hebben net zitten eten he, u h zoals ik zo met jou zit te praten, praat niet makkelijk he... Dan kan je beter een kleinere tafel hebben waar je tegenover elkaar zit en dit is het net niet. Dit is echt een setting om te kunnen eten. Wij hebben dus eigenlijk een kleine spreekruimte nodig met wat voorzieningen en een grotere en een nog grotere. E met met de moderne middelen erbij dan kunnen we teleconverance weetje.. Dus je ziet gewoon dat dat de panden die twintig jaar geleden gebouwd zijn, die zijn eigenlijk allemaal niet meer bruikbaar. Dus als je dit kijkt, dit heb ik twintig jaar geleden neergezet, met die hokjes dicht... nou dat is het nu niet meer... Nou dan kan je dus twee dingen doen, u h wij kunnen dit pand helemaal gaan gebruiken, want de onderburen die u h gaan dr uit en dan kunnen we aan de voorkant de gevel eruit halen, maar dan zie je toch dat je bij hier die sloper zit en die u h, we hebben daar als je het industrieterrein op komt, moet je maar eens kijken, daar hadden we hele mooie parkeerterreinen zitten, en dat heeft iemand onderhands verkocht en daar hebben ze een of andere opslag gemaakt van asfalt en dat soort rotzooi. Weetje, en dat dat is nou leeg want daar zijn ze nou mee stil gezet door de provincie tijdelijk u h maar dat zijn terreinen waar je eigenlijk als (X) niet wilt zitten want dan gaan ze z'n bak lossen en dan kun je drie minuten lang niemand verstaan hier en dat is het niet. Dus u h, ja ik denk dat dat voor ons heel specifiek ja dan ben je eigenlijk een beetje uitgekeken op zo'n punt van waar je nu zit.

T: Ja dus eigenlijk twintig, vijfentwintig jaar geleden bewust gekozen voor deze locaties en nu is het gewoon.. het past niet meer.

J: En qua imago niet meer u h niet meer wat we willen en ook zeker niet meer met de u h huidige settings en ik denk dat dat wel heel veel bedrijven hebben van ja je merkt gewoon van ja waarom zit je bij elkaar op kantoor... Vaak om te overleggen en daar heb je eigenlijk een andere soort omgeving nodig, omgevingen met leuke hoekjes waar je makkelijk kan zitten, waar even snel wat door kan nemen en dan is die centrale kantoorplek is eigenlijk een stuk minder belangrijk geworden want dat kan je overal tegenkomen. Want mensen werken ook heel anders. Als je bij mij kijkt, bij ons hebben ze ook duidelijk ook een tuurlijk een bedrijf, veel Hbo'ers, universitair dat zijn allemaal mensen die die bewust met hun carrière omgaan, die bewust u h ergens mee werken. Wij hebben niet een bepaalde productiesetting en u h die die hebben een andere manier van werken. Ik heb een collega die is vanochtend om negen uur begonnen, doet hij elke maandag, en die gaat om drie uur naar huis want dan komen zn kinderen thuis en dat haalt hij vanavond weer eens een keertje in he? En dat vindt hij lekker en dat is ook een van de redenen dat hij bij ons dat werk doet. Ik zeg zo, moet je luisteren ik kan het makkelijk combineren, nou dus dan u h komt hij op z'n fietsje hier naartoe en dat zijn natuurlijk wel de mensen van deze tijd die dat zo organiseren.

T: Mensen worden inderdaad steeds flexibeler in de manier van werken.

J: Ja inderdaad flexibeler, op een andere manier en ook andere dingen belangrijk vinden.

T: En dan produceren jullie niet echt iets wat u h..

J: Ja we produceren inderdaad wel wat maar wat je zegt niet iets fysieks nee. Maar ik denk sowieso als je dan naar Nederland kijkt dat het produceren sowieso steeds minder wordt, we worden steeds meer een uitvalsbasis voor handelsbedrijven, kantoren voor dat soort dingen dus u h, ja. Wij hadden hier een hele grote fabriek zitten op het gebied van u h buitenspiegels, een van de grootste ter wereld, eentje die is helemaal weg nu. En wat houden ze over? Een verkoopkantoor, en de hele productie wordt naar lage lonen landen verplaatst nou dan is dat een hele andere ontwikkeling buiten jou hele u h gehele gebied om maar dat zijn natuurlijk wel de dingen waar we mee te maken hebben hier. Dus ook uit dat oogpunt gezien zie je ook wel dat dat u h ja dat hele u h indeling van terreinen u h behoeftes dat dat ook anders moet en zou moeten kunnen. Kijk dat de mensen op het terrein zouden kunnen zeggen van joh, maak een gedeelte waar mensen met vrachtwagens gemakkelijk doorheen kunnen sjezen en we hebben een gedeelte wat er wat gemoedelijker uit ziet en waar meer ruimte en rust is om andere dingen te doen.

T: ja wat eigenlijk voldoet aan de wensen van de degene die daar zitten. Uhm, even nog uw functie binnen het bedrijf?

J: Ik ben directeur, ja. Gedeeltelijk ook nog eigenaar. Ik heb heel veel jaren geleden de helft verkocht.

T: U bent ook gewoon hiermee begonnen.

J: Ja ik ben hier inderdaad mee begonnen, u h op mn negentwintigste had ik een (X) voor iemand gebouwd en u h maar daar had ik de auteursrechten niet van behouden door mn kinderlijk onschuld en u h daar is een kleine discussie over geweest en uiteindelijk hebben ze mij een hele hoop centjes betaald om te kunnen zeggen van joh dan zijn wij ook deel eigenaar en dan heb ik daar 50% van verkocht.

T: Qua ruimtelijke kwaliteit, u had het al over imago, mooi groen en wat ziet u eigenlijk als ruimtelijke kwaliteit?

J: Ja ik heb jou vakgebied niet he? Ik ben programmeur van oudsher dus u h..

T: Maar dat is juist mooi om te kijken naar ondernemers op letten qua omgeving.

J: Ja nouja dat zeg ik u h voor mij zijn mn burens minstens zo belangrijk, dan het pand waar ik in zit. Je kan het nog zo mooi pand hebben, u h maar als je burens er naast een enorme klerezooi er van maken of u h, dan dan wil je daar niet zitten en u h dus dat is voor mij een aspect en u h het andere aspect is dat ik u h ja gewoon qua u h.. hierachter hebben we zo gelukkig aangepast. Hier hebben we zo'n stukje industrieterrein gehad daar moest je zigzaggen doorheen u h want anders bleef je tot je wielkast erin staan ergens, nou dat zijn ook echt dingen die ik absoluut niet zoek. Ik zoek gewoon in de openbare weg moet gewoon goed zijn, netjes zijn. Ik zoek qua punt waar ik zit, nou dat heb ik denk ik genoeg uitgelegd net, iets waar ik bepaalde vrijheid heb, waar bepaalde rust heerst, waar u h als je kijkt, je zit bij de universiteit Utrecht he? Als je dan zo kijkt en zo een stukje richting (X) gaat daar heb je heel veel rustige terreinen zitten waar je zou kunnen zeggen van joh nou daar zou ik

bijvoorbeeld wel willen zitten daar. Toch heel dicht bij de staf en toch de rust die er kan heersen om je ding te kunnen doen. En dan snap ik als er dan te veel verkeer komt, dat dat dan ook weer niks wordt maar voor mij zouden ze dan best wel heel ander soort type terreinen mogen ontwikkelen. Enerzijds snap ik heus wel dat ze ons niet in het buitengebied willen hebben he? Ze willen daar allemaal dat verkeer niet hebben, ondanks dat erg jammer is want wij zouden ons daar heel erg prettig voelen, uhm maar anderzijds denk ik van ja faciliteer dan ander soort gebieden waar dit soort type bedrijven zich wel kunnen vestigen en dat zo'n plek aan de achterkant van de universiteit terrein... Ja wij hebben veel te maken met u ja mensen zoals jij, jong getalenteerde waar je wat makkelijk mee wilt uitwisselen en u anderzijds wil je ook niet op zo'n industrieterrein zitten, nou dan zijn dat eigenlijk wel de mooiste plekken. En bij (X) in de buurt, makkelijk qua infrastructuur nou dat dat zou voor mij de ideale plek zijn. Nou zet er een bordje neer, dan kom ik bouwen!

T: Oh dat is interessant, maar zijn jullie ook nu nu actief aan het zoeken?

J: Ja eigenlijk wel, wij zijn op dit moment eigenlijk aan het kijken naar vier opties... onze aandeelhouders zijn de projectontwikkelaars, die hebben een u heel veel panden leeg staan op dit moment en die zouden ook het liefste willen dat we daarheen gaan. Het dichtstbij is in (X) maar dat zit eigenlijk op een oud industrieterrein en dat heeft alles wat we niet willen, dus dan ja u, dan hebben we zoiets van ja we willen best onze aandeelhouders ergens tegemoet komen, maar dat vinden we heel erg afschuwelijk om daar te gaan zitten. Uhm alles is mis wat daar mis kan zijn in onze ogen. Maar dan zeggen ze van, in de loop van de jaren gaan we dat uhm opknappen en gaan we dingen doen, maarja dat daar hebben we nu niet zo heel veel aan... Uhm wij zijn aan de andere kant van (X) daar is een pand nu u dat lijkt op een heel groot woonhuis, dat is van (X) geweest. En dat bied voor de rest, dan behalve dat het dan aan een provinciale weg zit, maarja zit het wel aan een doorlopende weg, wij vinden dat dan erg eng dat we dan zo'n weg op moeten maar het pand op zich bied genoeg ruimte en de ruimte er omheen om ons ding te kunnen doen. Het pand zelf heeft eigenlijk de kavelstelsel structuur met laagjes en de dingetjes waar je van kan zeggen, he u een dakterras kan dr op, dr kan van alles gedaan worden om dr wat van de maken en u het pand op zich ziet er heel erg leuk uit en buiten liggen er leuke tuinen omheen om er wat leuk mee te kunnen doen. Dus daar zeggen we van u, ja ik weet eigenlijk niet waarom ze dat gebouw ooit zo hebben gebouwd maar het is een heel bijzonder pand om te om te zien en daar zouden wij wel kunnen passen. En dan andere optie is om toch op het industrieterrein te blijven, als we dat zouden willen dan uhm zouden we u nu moeten zeggen u ja u ik u, je neemt het nu op. Maar ik zou een beetje moeten jikken, dan zou je moeten zeggen dat je deels een werkplaatsje erbij kunnen hebben want dan zouden we wel een vergunning hebben, nou daar heb je ook verschillende overheden die daar dan u hun ding over zeggen, daar wil ik ook weer niet te veel over zeggen, maar de ene zegt dan, joh het mag niet, en de ander zegt dan als ik het dan zo regel dan mag het weer wel. En zo zijn dr tegenstrijdige belangen natuurlijk bij de verschillende overheden. De een zegt van ja we willen graag u u hier onze OZB blijven innen en u hier de werkgelegenheid willen hebben, en nou de ander zegt dan van u joh moet je eens luisteren maar ergens anders kan je wel terecht want wij gaan over het grotere geheel. Dus dat zijn eigenlijk de drie grote dingen waar we mee bezig zijn, het pand in (X), of hier nieuw bouwen, dat we hier blijven zitten... wat we een hele lange tijd hebben gedacht zijn we eigenlijk een beetje over uit dat we dat niet gaan doen... Dat heeft echt wel met de afkaveling van het industrieterrein te maken... dat we zeggen van ja, dat willen we eigenlijk niet en we zeggen ook van joh we willen er wat leuk van maken. Dan zouden we nog liever een heel oud pand kopen en dat u een leuke uitstraling te geven, iets geinigs van de maken. En dat u we moeten ook echt wat want uhm we hebben hier uhm... Ja als je hier kijkt, dan loop je straks tegen twee wc's aan, dr zit een zit toilet en een sta toilet, 'sochtend moet je hier een nummertje trekken wil je hier naar de wc gaan. Nou dat verwacht je niet..

T: Nee inderdaad je wil gewoon iets van, wat voldoet aan je wensen

J: Daar kun je best een tijdje op wachten en u je kan best u goed kijken.. wij hebben natuurlijk een hele goeie u ja, we hebben even afgewacht of we zouden worden geraakt door de crisis maar dat is absoluut het geval.. en dan moet je op een gegeven moment wel weer een stap naar voren kunnen en durven zetten. Anderzijds is het zo, wij hebben het geluk dat we een hele goeie spaarrekening hebben want het bedrijfsleven wordt dan enorm genekt omdat de banken hun geen geld willen geven... Kijk wij zijn een partij die zijn al twintig jaar winstdraaien u maar als je u iets wil lenen, ik weet niet wat voor bedragen hoor.. maar u dan krijg je dat gewoon niet.. En dat dat is natuurlijk niet handig, dat is voor de economie natuurlijk niet handig. Maar dat is weer een ander punt. Maar we zijn dus concreet met drie panden bezig en uhm we moeten een keus gaan maken.

T: Nouja zoals ik hoor zijn jullie niet heel erg gebonden aan deze omgeving.. U had het over een uhm..

J: Inderdaad, wij zijn helemaal niet verbonden maar behalve dan het aller grootste belang is, zijn onze personeelsleden. Dus we zijn enorm verbonden aan deze omgeving, jij zegt van niet...

T: Ja maar meer zo van, we zijn nu op zoek naar uhm een optie in (X) of (X)..

J: Uuh ja, u ja..

T: Dus wat ik bedoelde het bedrijventerrein in principe.. in dit geval.

J: Ja wij zitten niet vast op een locatie in ieder geval waar bepaalde uhm moeilijke vergunningen op zit of iets dergelijks maar in principe willen we heel graag ergens blijven waar we heen kunnen fietsen. Kijk als dat ietsjes verder is dan denk ik ook nog wel dat ik de lol er van in zie, dat ik zeg van joh we geven iedereen een lekkere tour fiets en je kan douchen op je werk.. dat kan ik me ook nog iets van bedenken.. u maar wel een beetje in die range eigenlijk.

T: Ik zat zelf dan namelijk te denken van (X) die faciliteert u alle voorzieningen van u bedrijven hier op het terrein dat bijvoorbeeld, maar dat het u het gaat veel groter bij jullie...

J: Ja, u wij maken hier (X) voor het beheer van gebouwen, installaties en machines en dat doen we dan bijvoorbeeld voor zo'n zesduizend klanten zoals (X), (X), veel ook wereldwijd en dat soort dingen.. u uhm maar ja (X), (X), (X).. Dat soort klanten hebben wij. We zitten niet uhm ja, als de telefoon maar werkt dan zeggen wij van u ja voor ons zijn er dan weer andere infrastructures waar jij weer niks mee hebt maar u u snel internet is voor ons van levensbelang en dat is hier, ja hier moeten we lijntjes aan elkaar bundelen van dit is echt al heel lang geleden gebouwd en u dat is veel belangrijker voor ons dan u een weet ik veel, dat er vrachtwagens van drieëntwintig meter op het terrein kunnen komen. Daar hebben weer andere bedrijven weer last van. Maar ik denk ook dat ze dat soort bedrijven ook beter bij elkaar kunnen zetten. Kijk ik denk dan als je kijkt naar u de het havengebied van Rotterdam dan wordt dat toch meestal meer op een soort van u bepaalde functies worden dingen bij elkaar gezet want dan moet je met dubbeltrailers ergens doorheen. Kijk hier willen ze nou ook, af en toe zie ik nou daar bij onze overuren hebben een transportbedrijf... daar komen ze met die dubbeltrailers voorbijrijden ja... Die kunnen hier de bocht niet nemen. Dus het zijn eigenlijk de de dit soort terreinen niet zo geschikt voor. Onlangs ze pas opgeknaapt zijn, kijk daar moet je dan weer moderne industrieterreinen voor hebben. Maar eigenlijk moet je ook zeggen, ik had ze veel liever dat bedrijf hier helemaal niet gehad want die ikt helemaal niet geschikt hiervoor. Ga hun nou asjeblijft nou dicht bij de snelweg zetten he en u daar hebben hun lol van, daar kunnen al hun spullen worden opgehaald en kunnen die truckers er ruim vanaf draaien he en u ik weet dat het Schuitema pand leeg komt over een jaar, en hier geeft de provincie een vergunning af om om een heel groot nieuw complex daar neer te zetten. Ja en daar u dat kan er bij mij weer niet in. Want als je het aan mij had gevraagd had ik gezegd van joh, zet daar dan gewoon wat rustigere bedrijven neer die u die u en bundel wat meer bij elkaar. Maar ik denk dat dat sowieso beter beleid is dat u industriesoorten dus bij elkaar gezet kunnen worden. Waar je ze als een soort van vergunningsstelsel van je mag hier type een of twee mag je bouwen en mag je alles door elkaar bouwen, als het maar maximum daar aan voldoet. Dan hou je natuurlijk toch altijd dat je een dienstverlener naast een industrieruimte krijg. Hier op dat stukje hiertussen als je straks weggaat dan heb je u een heel klein stukje grond open en u heel veel jaren, kan ik al heel veel jaren kopen van de eigenaar.. maar daarnaast zit (X). En ook nog een sociale (X) die af en toe z'n bakken uit de kraan laat vallen en dat dat daar wil niemand naast zitten... Ik ga echt daar niet naast zitten, ik schrik me hier al elke keer een hoedje als hij die stomme acties uit haalt, laat staan als ik er naast ga zitten.

T: Ja dus dat heeft dan ook wel weer met de uitsraling, het imago te maken van het bedrijf?

J: Ja absoluut ja. Dat is belangrijk, vind ik wel.

T: En als jullie dan op een nieuwe vestiging zitten dan uhm zijn jullie dan ook uhm ja vestigen jullie dan ook de aandacht of er nieuwe activiteiten ontplooit kunnen worden.. of dat jullie uhm kunnen uitbreiden...

J: Nee ik denk niet dat dat uhm van invloed is en uhm kijk.. Ik nee, dat geloof ik helemaal niet. Ik denk wel dat het allemaal wat makkelijker werkt dat als je gewoon weer een pand hebben dat gewoon goed voldoet en ik denk dat iedereen gewoon veel vrolijker werkt dat als die uhm u, z'n spulletjes goed kwijt kan u kijk als je bij ons kijk, staat daar zo'n fietsenrekje hier tussen en daar hebben we geen ruimte meer om een overdekte fiets u ding neer te zetten. Dan kan dat voor jou heel simpel klinken..

Maar als jij een mooie nieuwe fiets hebt, kijk ze hebben net allemaal een bedrijfsfiets hier en je bent er zuinig op en je moet dat ding buiten zetten en we hebben nergens een plekje waar dat u dat ding binnen kan staan of onder een afdakje kan staan, dan is dat voor iemand z'n u ja hoe hij zich voelt is dat een stuk minder. En dat zijn maar hele kleine dingetjes he maar dat kunnen we gewoon niet faciliteren hier en ik denk dat als je dat goed faciliteert en als je dat goed faciliteert en de ruimte is er om lekker u je te bewegen, lekker te overleggen met elkaar dat je product dan ook altijd weer beter wordt. Dan heb je wind mee. Dus indirect ja, direct nee.

T: Ok, dus eigenlijk de leefomgeving zo creëren dat het zo voor iedereen u ..

J: Ja optimaal werkt. Ik heb hier een autistisch iemand zitten, nou die heeft eigenlijk iets heel anders nodig maar die zit nou ergens tussen wat heel erg ongelukkig voor hem is maar hij moet eigenlijk helemaal de rust in een hoekje hebben. He... u en je moet je voorstellen dat de meeste (X) een ja moet je eens kijken daar in Utrecht u programmeur zijn toch altijd een beetje nudjes... ja die hangen eigenlijk al tegen het autisme aan. Maar het zijn natuurlijk toch allemaal mensen met bepaalde gedachte spijnsels die dat werk doen.

T: Ja nee dat uhm kan ik me helemaal voorstellen. Ik snap er zelf namelijk vrij weinig van. Uhm ja dan eigenlijk nog de economische betekenis hier voor ja de Utrechtse waarde dus ja uh de vier gemeenten hier.

J: Ja nou kijk als ik hier weg ga en ik ga ergens anders heen.. Ik heb genoeg geld om niks meer te doen. En uh maargoed, er zijn heel veel mensen die dus heel hard gewerkt hebben en nog steeds heel hard werken en uh die uh zitten hier en die hebben vertrouwen in jou dat je iets op een bepaalde manier regelt. En uh op het moment dat ik het verkoop dan wordt mijn bankrekening niet dunner van en uh ben ik van uh dan heb ik er geen omkijken meer nou om het zomaar te zeggen. Uh maar dan gaat het naar een uh groot (X) bedrijf of een uh ander groot bedrijf, uhm ja die heeft die paar mensen hier eigenlijk helemaal niet nodig want die uh.. Dus op het moment dat wij hier uit de regio weg gaan betekent dat in ieder geval banenverlies. En dan zou je best wel bepaalde specifieke (X) overhouden maar iemand die test, dat is echt niet zo specifiek, uh dat speciaal iemand die hier in dienst is dat moet doen. Dus ik denk dat als wij echt zouden besluiten om uit de regio te vertrekken dan doet dat niks met de economie van ons bedrijf. Er zal ongetwijfeld winstgevend blijven uhm maar de werkgelegenheid die neemt af..

T: Ja inderdaad dat klopt, en uh de ja dus de de werknemers uit de omgeving.. Bent u specifiek gericht op werknemers uit de omgeving? Of ook..

J: Ja nouja we hebben ze ook van iets verder vandaan, maar alles komt hier nouja het verste wat we hier hebben zitten is Utrecht. Utrecht, Nieuwegein, IJsselstein uh Woerden, Linschoten, dus allemaal een straal, Utrecht is de verste en daar heb ik er eentje van, dat is dan achttien kilometer en de meeste, ja de rest zit toch wel binnen een straal van acht of negen kilometer.

T: En dan de zakenrelaties? U zei het net al dat die overal zitten..

J: Ja overal zitten die eigenlijk, internationaal. Maar daar fietsen we niet heen.

T: Kan ik me inderdaad voorstellen, ook niet met zo'n mooie nieuwe fiets. Uhm, nouja u zei het al, van jullie willen graag uh in het buitengebied, een mooi pand, zou dat uhm ja, winstgevend, of nou.. Winstgevend uhm omzet vergroten?

J: Nouja voor ons niet nee.

T: Nee, het is gewoon..

J: Ik denk doordat mensen uh nog beter in hun vel zitten, wordt uh de productiviteit zeker niet lager. Daar ga ik van uit. Dat is da ook het enige

T: Dat is is dan ook het enige inderdaad, want jullie zijn een (X) bedrijf en niet een fietswinkel die de mooie landweggetjes belangrijk vindt.

J: Nee inderdaad daar hebben wij niet veel aan nee.

T: Uhm, ja dan uhm steunen jullie uhm ja verenigingen in de omgeving? Voetbalvereniging, zwembaden.

J: Ja, we doen veel met jeugd... Voetbalvereniging, uh ... nouja van alles en nog wat. Eigenlijk allemaal op het gebied van jeugd. Want dat is onze nieuwe aanwas ook eigenlijk altijd. En dan bedoel ik ook alleen regionale dingen, dus dat uh niks landelijks zeg maar. Altijd op het lokale verenigingsleven eigenlijk.

T: Ja want dat is namelijk wel interessant want stel jullie zitten in de stad of uhm nouja weet ik veel waar, ergens anders, dan blijft het buitengebied, het buitengebied zonder enige economische impuls of zoiets.

J: Ja, nee dat is absoluut een feit dat uh de kijk wij hebben de uh ja we zijn heel langzaam groter geworden en we vinden ook dat je maatschappelijk gezien.. en dat hoeft je niet bij ons op de site te vinden want dat is uhm ja dat zetten we ook niet op de site... Want dan worden we helemaal gek gebeld maar dat hebben we natuurlijk gezien dat je ook iets terug kan doen voor de maatschappij en dat uh dat enerzijds doen we dat door uh bijvoorbeeld een autistisch iemand aan te nemen wat niet altijd even makkelijk is en anderzijds doen we dat door actief mee te doen aan stage programma's, lezingen te geven. Dat is dan weer een andere poot waar we elk jaar naar kijken en de derde poot is dat we altijd uh dingen sponsoren als uh het lokale zwembad wat het moeilijk heeft uh uh bepaalde verenigingen, verenigingen die zoveel jaar bestaan en dat wij dan iets extra's doen om uh dat te helpen en te faciliteren en dat uh.. Maar altijd zoeken we de klik met jeugd.

T: Ja, dat is interessant want, ja stel die bedrijven zouden er niet zijn, waar waar..

J: Ja, dan zijn ze goede sponsoren kwijt..

T: En uhm tot slot dan eigenlijk..

J: Oh kijk naar dat gaat snel dan..

T: Ja inderdaad, maar het was een helder verhaal.. Maar bent u geïnteresseerd in de uhm uitkomsten van het onderzoek?

J: Jazeker!

T: Nou want dan kan ik die namelijk mailen wanneer ik er klaar mee ben. En uhm dan heb ik uw email adres..

J: Nou mooi en die veranderd ook niet dus als je hem daar heen kan sturen graag.

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 04. Ondernemer 4

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Ik ben dus bezig met een onderzoek naar uh bedrijven in het Utrechtse Groene Hart op bedrijventerreinen en buiten bedrijventerreinen en daar doe ik namelijk onderzoek naar de relatie eigenlijk tussen het bedrijf en de ruimtelijke omgeving. Zowel economisch, sociaal en dus ook uh de fysieke ruimte hier omheen op het bedrijventerrein en daarbuiten zoals het platteland enzo. En uh hiervoor heb ik inderdaad meerdere bedrijven benaderd die hier in de omgeving zitten uhm uit verschillende sectoren, om toch te kijken zo van goh, hoe zitten die bedrijven in elkaar en ja, bieden zij de omgeving echt iets wat uh essentieel is voor het Groene Hart. Want, nou, de bedrijven wil de gemeente allemaal het liefst op bedrijventerreinen hebben en daar zeggen bedrijven zelf in het buitengebied, dus buiten bedrijventerreinen van... ja ho eens, uhm wij moeten hier wel blijven want anders verpaupert het Groene Hart letterlijk aangezien er dan niemand meer komt, er wordt geen geld meer verdiend. En ja dan was dus eigenlijk mijn idee om met ondernemers zelf te gaan praten van goh, hoe denken zij daarover en hoe staan zij tegenover het Groene Hart. En daarvoor leek het... uh nouja u zei al van, wij maken (X) en uh dat is het... Maar ook dan heeft u denk ik wel een connectie met de omgeving. U heeft personeel in dienst u levert misschien producten hier in de omgeving, klanten zitten in de omgeving, dat is een beetje hetgeen waar ik mij in interesseer en hoe, ja hoe de productie dan hier verloopt qua uh producten die binnen komen, waar het vandaan komt... Ja ik hoef niet precies te weten waar het vandaan komt, maar uhm.. ja de omgeving enzo. En dat uh vond ik wel een interessant onderwerp dus dacht ik goh.. Nou kunt u mij hier vanuit het bedrijf wat meer over vertellen.. U vertelde net al iets over de uh producten die u fabriceert, maar over het bedrijf hoe het hier is gekomen, of u zelf uit deze omgeving komt.

M: Uhm, nee ik kom zelf niet uit deze omgeving, uhm ik kom eigenlijk uit (X) vandaan, nou en uh ja ... En door uh allerlei toestanden waardoor ik hier ben gaan werken... en toen moest ik elke keer natuurlijk vanuit (X) hier naartoe rijden was het wel elke keer uh van uhm om vijf uur je bed uit wil je hier uh om half 8 zijn. En uh op een gegeven moment zijn we hier naartoe verhuisd en uh nou dat bedrijf dat ging op een gegeven moment uh ook dit bedrijf ging weer failliet

T: Oh, dit bedrijf is failliet gegaan?

J: Ja, het is failliet gegaan ja. En uh ja uh, toen dacht ik bij mijn eigen van uh dan pak ik het zelf wel op en dan om die (X) te maken en uh, nou ja... We zijn dan eerst op (X) begonnen zeg maar uhm in een kleine loods.

T: En uhm, was dat op een industrieterrein of of..

J: Uhm, (X) was een uhm, tja hoe moet je dat zien, dat is richting (X) zeg maar.. En uhm het was net een stukje wat ze dus zeiden van, dat is een bedrijventerrein. Het was uhm niet groter als uh, wat zal het zijn geweest... uhm zevenhonderd meter bij zevenhonderd meter. Dus uhm dat was een heel klein dingetje en uh daar, vroeger heeft daar uh altijd (X) in gezeten... Dat is zo'n wanden toestand. Die maakten daar wanden, timmerfabriek uh en uh die zijn dr uit gegaan en wij hadden daar zo'n stuk van gehuurd en daar zijn we dan eigenlijk begonnen. En uh ja van lieverlee uh is dat was groter geworden natuurlijk ja en uh die mensen daar dat werd uh dat dat verpauperde daar weetje. Dat was daar achter uh ja, we hebben al een hennepplantage meegemaakt daar uh ja ja wij werden dus uh in de weekenden een beetje uh ja, misselijk en uh ziek en en, nou dan gingen we 'smaandags weer beginnen en uh dinsdag waren we weer op en top. Ja geen wonder, die uh die hennepplantage die roken wij niet meer. En ja want het schijnt, de hele bovenverdieping lag daar vol men hennep.. En dan konden ze via er langs komen en uh dat hebben ze dus dan opgerold en dan ja we moesten er dan ook uit want die andere vent ging er uit. En uh toen roken we het wel ja... Ik had er toen die tijd een hond lopen en ja die uh liep linearecta naar een hoek toe, ja later bleek dat daar precies in die ja zeg maar een beetje die lucht uh circulatie te zitten en dus ja die hond die rook dat wel natuurlijk. En die vond dat wel lekker. Op een gegeven moment... maargoed dat hele spulletje is opgerold en dan denk ik ja.. ik zag daar achter een beetje gespuis zo en uh ja.. dus toen zijn we daar weggegaan en toen wijn we hiernaartoe gegaan.

T: Oke, en kende u het hier al? Of was dat uh..

J: Nee, dat was dan via een makelaar, dat uh was gewoon uh zoeken hier in de omgeving van uh, is er een geschikt bedrijfspandje voor ons... Niet al te duur natuurlijk want dat uh komt dan weer uit je budget en dan uh... Dus hebben we dit uh genomen en uh ja..

T: Wel dus een beetje specifiek deze omgeving uitgekozen en niet uh...

J: Ik ging niet meer uh.. nog een keer verkassen om uh nee. Een beetje dichtbij om reden dat je uh, dan zit je hier uh hier zit je centraal.. En we hebben dus klanten door heel Nederland heen zitten. En uh ja en als je dan centraler zit dan uh kijk als ik tweeënehalf uur in de auto zit dan uh nou dan ben ik een heel end hoor. Dan zit ik bij wijze van spreken uh flink in Groningen of in uh Limburg..

T: U dacht dan niet zo van, goh.. Ik kom uit (X) laat ik in de buurt bij (X) uh weer

J: Nee, nee, nee... Ook ik wist natuurlijk wat voor bedrijven daar overal zaten... Hoeveel plastic lasbedrijven daar al zaten. Dus ja kijk daar moet ik niet wezen natuurlijk of uh dr naast gaan zitten. Er was er maar eentje en dat was Imas hiero, en daar uh dat was, was dus een concurrent...

T: oh, oke ja die is..

J: Inderdaad, ter zielen.. Dat uh, tenminste ter zielen.. dat uh uh het pand is weg, machines zijn weg... Ze zijn geloof ik met zn vieren of met zn vijven zijn ze doorgedaan alleen als (X).

T: Dus nu eigenlijk geen concurrent meer hier in de omgeving.

J: In principe niet nee.. Ze zitten nou in uh in principe zo van, kan je dit maken voor me?

T: Alleen maar mooi dus eigenlijk zo..

[...]

T: Want u produceert hier alles zelf, de fabriek staat hierachter zeg maar?

J: Nee, hier beneden, nee hierachter is uhm.. niet van mij.. Nee nee. Ik heb het alleen hier, dit stuk van links naar rechts en uh ja goed en dan heb je natuurlijk die recessie handel en dan uhm wordt het allemaal wat minder en wat minder en dan uh natuurlijk dus ik had het hier dat hele bovenste stuk over. Dus dat heb ik dan aan de kringloop verhuurt...

T: Oh oke ja, dat zag ik inderdaad al buiten hangen ja.

J: Ja en we werken ook maar met zn tweeën...

T: Oh, jullie werken hier echt maar met zn tweeën.. Komt dat nou allemaal door de crisis? Of.. merken jullie daar echt iets van?

J: Dat uhm.. Ja dat merken we wel. Wij maken ook dingen voor de bouw.. Dat zijn dan weer van die (X)... Ja dat is uhm dat zit tussen uh zeg maar tussen de stenen in en uh, ja dat moet ook op een bepaalde manier gelast worden en ja.. Dat is drastisch naar beneden gegaan natuurlijk. De bouw is in elkaar geklapt. Dus ja hun zeggen, ja ik heb het niet meer nodig, ik heb het niet meer nodig...

T: Merkt u al dat er verandering aan zit te komen?

J: Ja, ik weet wel uh ik kan wel precies zien van he... dat begint weer een beetje op te krabbelen... Want wij maken ook veel voor uhm (X) voor (X). En uh ja die uh die is verplicht bij elke oplevering van een huis zo'n (X) te geven Met allerlei toestanden erin en uh garanties, en uhm kiebouw keuring. Dus die kijk als die zegt van uh, ik heb zoveel (X) nodig, dan weten wij precies van uh.. Oh dr zijn zo en zoveel woningen weer opgeleverd. Maarja dat uh, we hadden dus uh zeg maar uh twee drie jaar terug dan uh nou hadden wij toch zo'n vierduizend, vijfduizend van die (X) te maken over een heel jaar. Ja als we nu dus al aan de duizend komen dan uh staan we al helemaal te juichen want dan wordt ook de viak uitgehangen. Dus uh ja, je ziet dat die recessie uh ja dat die toch wel uh een knauw geeft natuurlijk en dat is bij iedereen. En dan die bedrijven die zeggen van het gaat mij uitstekend.. Dan zeg ik je liegt in je eigen zak want uh...

T: Het kan eigenlijk niet aangezien er niks gebeurt dus...

J: Nee inderdaad... Ik spreek dus ook veel uh zeg maar concurrenten of uh ja het zijn tussenhandelaren en uh die jongens die verkopen dus alleen maar.. Nou dan komen ze bij je van uh ... Kan je dit maken, kan dat maken? En uh, je hebt dat en dat een keer gemaakt of uh dat wordt zo gepiept en ja ja, dr was er ook eentje bij die zei, och, nou ik barst in het werk en ja... Ik weet niet waar je dat dan onder brengt maar ik zie niks... Ja uiteindelijk is het uh, ja dan hor je het verhaaltje van uh ja ja de recessie heeft ook wel toegeslagen. Wat ik wel gezien heb ik het uh ijl het na.. Je kan nu spreken over een recessie en dan ik heb hem over uh zeg maar over twee drie maanden heb ik m uiteindelijk te pakken.

T: Ja inderdaad, u levert eigenlijk gewoon nog een soort van in de recessie..

J: Het inderdaad uitleveren en zo... En dan gaat het uh

T: Dan komen er geen orders meer binnen.

J: Dus dan uh, het enigste wat wij dus dichtbij hebben is uh (X), die dus waar we dus aan leveren. Dat is een uh ja, dat zijn jongens die heel veel met uh uhm promotiemateriaal en geschenkenmateriaal en en uh (X) doen ze e n ja ze doen uhm.. Als er eentje dus zegt van uh, ik ga jou sponsoren of iets dergelijks... Dan uh gaan ze naar (X) toe en dan uh kunnen ze daar (X) maken en uh dat soort spul allemaal. Nouja wij leveren dan uh veel uh van die (X) aan en uh ja ook daarin is de klad gekomen.

Want ja wat gaan ze dus doen uh.. Je kan alles wel gaan promoten en weet ik veel wat.. En uh dr is geen budget, en dan uh zeggen ze ook van nou... Ik ga geen congres meer doen, of uh ja dan hebben ze dat ook niet meer nodig. Dat uh merk je wel.

T: Oke, en ja ik zou zeggen, zelf had ik bedacht dat het allemaal uit China zou komen, is dat uh..

J: Nee, nee, dat uh..

T: Er is geen markt hiervoor in China?

J: Nee, nouja, dr komt ook een heleboel uit China vandaan, maar ja de kwaliteit is uh, heb ik dus van uh ja uh ik had er een klant bij zitten en die had dus een inderdaad uh een heleboel uit China gekocht, of nouja Taiwan was dat dan.. En uhm ja die container die komt aan en de eerste grote dozen dir vooraan stonden waren perfect en uh toe hij dus meer ging spitten werd het product steeds slechter en slechter en slechter. Ja nouja daar is hij ook alweer mee gestopt want hij zegt ja ik ken een kwart van die container weg gooien want daar heb ik niks aan. En het is natuurlijk eerst betalen voordat jij die container hebt gezien. Zo werk dat daar.

T: Ja en inderdaad achteraf zeggen dat het niet klopt gaat dan moeilijk.. Zij zeggen dan natuurlijk dat ze het er heel ingestopt hebben.

J: Uh ja, ze hebben daar natuurlijk allerlei scenario's voor en uh daar kom jij toch niet meer tussen. Want ten eerste is het heel ver weg en ten tweede ja uh je kan wel mailen of weet ik veel wat, maarja ze klikken het zo weg. Zo van, hebben we niet gehad of uh ja.. Noem ze allemaal maar op he?

T: Oke dat is dus interessant...

J: Ja wij zijn nog een van de weinige die in de omgeving van die mappen maken enzo. De rest eigenlijk van de bedrijven die dus bestonden is allemaal al weg, dat is allemaal uhh failliet, overgezocht uh samen gegaan, he, nouja het gaat eerst samen en dan uh zie je dat het spul in rook opgaat eigenlijk.

T: Dus het is eigenlijk wel knap dat jullie nog overeind zijn gebleven in deze tijd.

J: Ja nou kijk, wij hebben dus niet een een pand van blabla en uh je ziet, met zn tweeën zijn we begonnen en uh dat is al die tijd zo gebleven.

T: Oke, en hoelang zaten jullie hier al?

J: Hier zitten we al iets van zes jaar ofzo. En uh op (X) zijn we acht of negen jaar hebben we daar gezeten ofzo.

T: Oke, en ja maar zaten jullie dus ook al met zn tweeën, dus ook niet gegroeid, gekrompen.

J: Nee ik heb dan uh, ik had eerst dan iemand bij en die uh scheidde er mee uit, die was uh in de zestig ofzo. En toen zei zij, van nou stop ik er mee want ja.. En toen uh was er een buurvrouw en die zei goh, ik vind dat wel leuk, en weet ik veel wat. Dus ik zei nou... dan leid ik je op, dus die heb ik opgeleid en uh ja, die is altijd gebleven en die uh ja die zit uh over een paar maanden al uh twaalf en een half jaar hier dus uh..

T: Kijk dat is nou nog een een zekerheid.

J: Ja nouja dat kom je tegenwoordig niet vaak meer tegen. Dat iemand twaalf en een half jaar bij een bedrijf in dienst is. Dat uh, dus ja dat uh... En ik vind twee man ja dat vind ik uh, als je dat op die minder kan uh uh produceren dan uh..

T: Ja dat lijkt mij toch wel goed voor de ultieme communicatie. Een persoon, een op een.

J: Ja een persoon en uh, ja dan uh dat is uh makkelijk... Ja wat dat betreft is ze uh makkelijk te verdelen ook. Het zware werk doe ik dan, het snijden en uh het voorbereiden en het uh inkomen en uh nou de verkoop enzo. Dan leg ik het hele spulletje kant en klaar neer en dan uh is het klaar voor mij, de rest doet zij.

T: Dus is het inderdaad zo mooi verdeeld ja. Iedereen weet wat diegene moet doen dan werkt het ook goed.

J: Ja ze weet precies hoe de vork in de steel zit.

T: Dat is dan ook misschien wel uh de kracht van het bedrijf, gewoon duidelijk en helder.

J: Ja en uh het is niet altijd roze geur en manenschijn hoor, want uh dr staan ook wel eens twee kemphanen tegenover elkaar en uh ja, ja dan uh is het op een gegeven moment dan uh... Ja jij had toch gelijk, nouja dan krijg ik een bak koffie van je..

T: Ja nouja zo hou je elkaar ook scherp geloof ik. Om nou de hele tijd er mee in te stemmen met alles wat de ander zegt werkt ook niet. Ja nouja... over de ruimtelijke omgeving dan nog.. Wat verstaat u onder ruimtelijke kwaliteit.. Heeft u daar als ondernemer een beeld bij, of een mening over? Want u woont in de buurt, neem ik aan?

J: Ja ik woon zelf in Lopik ja.. Ja, op zicht is dat uh... is het uh niet slecht vertoeven natuurlijk hier.

T: Nee, en waarom vindt u dat exact?

J: Dit is uh een vrij mooie omgeving uh.. Kijk als je twintig keer hetzelfde uh paadje hebt bewandeld dan uh he.. weet je het ook wel.. Maar toch ja je zit hier vlak bij de lek. Um.. ja, en wat we dus veel al deden was daar bij Zwaluwsteek gingen we zaterdags of zondags daar naartoe... Ja ik hoef daar niet specifiek helemaal naar Zandvoort te rijden.. Of uh, en als je dus zeg van wat als ik uh ga even sjouwen met de honden, of weet ik veel wat... Je rijdt bijwijken van spreken tien of vijftien kilometer en je zit verderop in Zeist of iets dergelijks, zit je in de bossen. Dus wat dat betreft is het wel uh super hier natuurlijk eigenlijk wat dat betreft.

T: Ja nee dat kan ik me inderdaad voorstellen ja. Maar het bedrijventerrein zelf, want ik zag namelijk zelf dat het uh gerevitaliseerd wordt...

J: Oh ja dat hier, dat bord... met de wegen enzo...

T: Ah oke, dat is dus specifiek voor de wegen hier.

J: Ja en er schijnt nieuwe rioleringen in te zitten geloof ik.

T: Maar het hoeft volgens u ook niet verder opgeknapt te worden?

J: Nee, ik uh ben dr misschien een leek in maar uh zo ligt het dicht en zo ligt het weer open... Want uh dan moet die dr bij en dan moet die dr bij... En dan uh weer eens een kabeltje en dan weer eens een kabeltje... En ja wat we nou wel een keer gehad hebben is uh, dat in een keer de telefoon en de hele klerenzooi dr uit was. En dat je bij je eigen denkt van jonge jonge jonge... en dus dan ga je dus bellen... uhm mobiel.. en dan is het jongens... zus en zo... Ja nouja wie heeft het dan stuk gemaakt... Ja nouja dat weet ik toch ook niet... En uh dan uiteindelijk dan als je dan uh de (X) pakt van jongen moet je eens luisteren... Wie gaat dat dan betalen? Ik zei ja, dat zoek jij maar uit.. Want wij lagen plat, de overkant lag plat dus uh.. ik zei ja, ik zeg... Dus dat was niet dat het een paar uur was.. Nee het waren drie dagen.. Ja want ze moesten eerst uitzoeken wie er nou een gat gegraven had en wie dat kabeltje dan kapot gemaakt had. Want dat moest dan betaald worden en weet ik veel wat allemaal. Dus ik zei ja.. dan betaal ik dan de rekening van de (X) en dan ben ik klaar. Dus ik zeg, nouja dan krijg je een claim, en nouja (X) is natuurlijk een uh log lichaam en ja het interesseert hun allemaal niets..

T: Ja en hebben in principe ook geld zat..

J: Ja maar op dit moment komen ze dan wel geld tekort en moeten ze alles gaan verkopen..

T: Denkt u dat dit trouwens dat u uh op de ideale locatie zit voor het bedrijf?

J: Ik denk het wel.. Het is uh zoals ik zal zei, het ligt centraal, centraal in Nederland uh... de aan en af voer wegen dat is uh de eerste grote weg ligt tussen tien minuten rijden hier vandaan.. De A2, dus uh je kan zo alle kanten op. De wegen die uh, he, Oude Rijn zit hier tien minuten vandaan, dus ja.. Van noord oost zuid west kun je meteen uh de grote weg op.

T: Ja want er komen wel eens grote vrachtwagens die komen goederen aanleveren, de spullen die jullie hier nodig hebben. Dat hebben jullie dus eigenlijk wel nodig, een goede bereikbaarheid. En in de lintbebouwing gewoon ergens uh niet echt op het platteland maar uh net buiten een bedrijventerrein, is dat misschien een optie voor jullie? Aangezien jullie toch maar in theorie niet al te groot zijn, lijkt mij met zw tweeën...

J: Nee, nee.. Als je zo afgelegen zit dan uhm... Nee, uh, dan komt er weinig verkeer of dan komt er vrij weinig.... Het enigste wat je hier ziet is wel eens uh van.. Oh jullie maken (X) oh, he... Dan komt er dus op een uh industriegebied, daar komt ook Jantje, Pietje, Klaasje he... Van van de vervoersmaatschappijen of of uh toeleveringsjongens ja, en uh dr rijden hier een hoop mensen rond van uhm die dus een bedrijf hebben of iets dergelijks of iets dergelijks van uh of wacht even, ik heb (X) nodig en dat heb ik daar gezien.

T: Ja, ja dus inderdaad de de klanten die rijden voorbij en die zien dat dan..

J: Die zien dat, en en die denken ook van, wacht even ik wip even langs of uhm nou ik ga even op de site kijken, of of weet ik veel wat. En dan uh ja.. Dat is eigenlijk soort reclame eigenlijk wat je je eigen dat jeje eigen daar neer zet.

T: Ja en stel je zou in de lintbebouwing zitten dan uh... Komt meneer van het vervoersbedrijf niet langs rijden..

J: Nee kijk die boeren die daar langsrijden op zo'n trekkertje een keer per dag, nee dan uh hoef ik het niet van te hebben natuurlijk.

T: Nee die heeft in principe geen honderd (X) nodig.

J: Nee nee die zegt misschien eens een keer, heb je (X) voor me want uh ik moet mn boekhouding bijhouden en dan houdt het op.

T: Oke dat is wel interessant ja.. Dat is een goeie! Uhm ja ja, vindt u de uitstraling van het bedrijf.. Vind u dat belangrijk? Of hecht u daar waarde aan?

J: Uhm.. de uitstraling...

T: Ja van de omgeving, het bedrijventerrein, of het Groene Hart in principe..

J: Ja je moet daar wel uhm goed kunnen komen.. he, je moet niet uh allerlei uhm.. net zoals nu uhm met die weg zo bezig zijn dan uhm.. Ja dan hoor je ze van alle kanten klagen als er dan een vrachtwagen uhm moet komen, dat ze zeggen van joh jetje, het is wel een rotzooitje daaro. Ja dan uh moeten ze daar dan even doorheen prikken. Maarja wanneer dat dan uh allemaal klaar is vind ik wel dat uh het makkelijk bereikbaar moet zijn.

T: Inderdaad, het moet dus makkelijk bereikbaar zijn. Dat is belangrijk.

J: Ja dat hebben ze hier uh ja hier verderop hebben ze dat hek hier dichtgemaakt.. Ja, want je moet dus, je moet er omheen en dat hebben ze gedaan omdat de rede dat hier om vijf uur stond er dan een uh file tot het eind van de straat want ja je moet die weg daar op. Dus ja dat uh hebben ze nou die rotonde neergeknald en ja dat is wel een pluspunt geweest. Ja ze kunnen er wel door dus alleen de uh brandweer en en de uh ziekenwagen kan er doorheen en dat is het enigste.

T: Ja dus alleen in nood eigenlijk. Uhm, ja vind u het belangrijk dat u hier zit, dat er dat u ruimte krijgt om ja uit te breiden qua, misschien stukje bebouwing voor een grotere fabriek, een nieuwe machine...

J: Hier heb ik dat wel ja..

T: en is dat dan ook iets waarvan u denkt van goh..

J: Uhm.. Ja nouja dr kan iemand komen die uh ik weet dus, dat ik het net over (X) had ja en die man die zegt ook wel eens van ja.. wij staan daar ook te lossen dus ja... Nou dan had hij het er toen die tijd over. Zo van, dan zei hij van dan neem ik de hele boel maar mee en dan uh zit ik dat maar bij jou neer. Ja, bij mij is ook de aantal vierkante meter al vol.. Ja en dus je zou zeggen van dan zet je er een stukje aan.. Maar dat staat uh ja dat mag ik hier en dat kan ik hier. Dus ja.. Ik vind het wel belangrijk dat je bijvoorbeeld makkelijk kan parkeren ja.. Niet dat je als je een een bedrijf hebt en dat je zegt van uh, nouja dan moet ik mijn auto dus een uh kilometer verderop zetten want dan uh he.. en dan zeggen van nou uh dan moet ik zo'n heel stuk gaan lopen voordat ik bij dat bedrijf ben... Nou dat dat uh dat parkeer terrein vind ik toch wel vrij belangrijk. Maar ik zit hier wel aardig ja...

T: Ja dat is zeker, dat is mooi.. Uhm, even kijken. Ja u zei net dat uh uw relaties, uw zakenrelaties door heel Nederland zitten maar heeft u ook specifieke relaties hier in de omgeving waarvan u denkt van uh hiervoor zit ik hier wel erg goed. Bijvoorbeeld bedrijven op het bedrijventerrein die uhm klant zijn bijvoorbeeld, of uhm...

J: Uhm.. Nouja hier in (X) heb ik er dus eentje zitten die die (X).. Dan uh voor de rest heb ik eigenlijk weinig hier uh op het industrieterrein verder helemaal geen klanten zitten. Dus uh nee nee. Het is voor ons wel eens makkelijk om te zeggen van uh, god hebben jullie dit of hebben jullie dat.. of of of kijk wij hebben geen vorkheftruck, ik noem maar wat.. Dan uh ja er rijden vorkheftrucks genoeg uh dus dan kan je zo vragen van goh haal jij die pallet er even uit of weet ik veel wat. En dan uh ja..

T: Toch een beetje gemak eigenlijk

J: Dat is uh, ja, dat is wel uh ja...

T: Hier en daar een vrienden dienst enzo..

J: Dat is hier, ja dat is meestal zo van uh.. Ja volgende keer heb ik een (X) van je nodig weetje wel. Nouja goed daar kan ik een vorkheftruck dan voor leven, voor dat (X).

T: En uhm u zei al dat u zelf u hier uit de buurt kwam en uh ja, eigenlijk dat er twee mensen uit de buurt komen die werken hier dus. Dat is op zich wel leuk want ja... Ze zeggen, iedereen moet op een bedrijventerrein, uh want uh ja.. Nouja laat ik het zo zeggen.. Alle bedrijven die hier zitten die die voegen eigenlijk niks toe dus moeten ze op een bedrijventerrein, maar in principe alle bedrijven die ik nu heb gesproken die hebben vooral werknemers uit de omgeving zelf. Dus het is echt een soort van uh

J: Kliek..

T: Ja, nouja het houd zichzelf allemaal in stand en als je die bedrijven niet vrij zou laten, zal ik niet zeggen, maar niet meer de ruimte geeft... Dan dan is er ook niet meer ruimte voor werkgelegenheid hier en dan hou je het Groene Hart ook niet meer in stand zou ik het willen noemen.

J: Nou als een als een, ja.. Als ik het hele bedrijventerrein zou opheffen dan dan uh ja heb je wel een heel groot probleem. Want een heleboel uit de omgeving zijn dan broodloos. Dat is uh.. JA ik zie ook weinig mensen dus uh.. Ja dr komen er wel een paar uit Schoonhoven of of IJsselstein of misschien uit woerden.. Dan zie je ze wel eens bij de bus staan, maar het kan nooit ver weg zijn.

T: Nee, nee, niet meer uit (X)..

J: Nee ze komen niet uit weet ik veel waar vandaan.

T: uhm, ja zou er spraken zijn van omzetverlies als u in de lintbebouwing zou gaan zitten?  
 J: Jazeker, ja dan wordt het een uh, ja, denk dat je dan toch wel uh ja zo'n twintig a dertig procent uh zakt het allemaal in elkaar.  
 T: Ja u zei het net al, u zit hier prima, goed bereikbaar  
 J: Zoals ik al zei, dan komt er is eentje aan de deur van uh god uh ohja ik ik uh, het is niet altijd zo dat ze moeten bellen van uh... uh ja kunnen we even een afspraak maken of iets dergelijks... Die uh komen dan propt verloren binnen van uh, ja ik ben die en die en ik wil uh ja ik zie dat je (X) maakt en ik heb uh, kun je eens een keer wat laten zien? Dan uh ja ik wil niet zeggen dat ze allemaal nog een keer terugkomen maar als er dan toch zo'n aantal die zeggen van uh ow wacht even... Bestel maar. En als je dat uh als je dan in die lintbebouwing zit dan uh dan verlies je dat.  
 T: Ja dan heb je die klandizie niet meer nee...  
 J: Dan uh dan is het gebeurt.  
 T: Ja, uhm dan eigenlijk al de laatste vraag, steunt u ja verenigen hier in de buurt, ja bijvoorbeeld uh in Lopik of zoiets de voetbalverenigingen of zoiets. Dus vanuit het bedrijf dat verbonden is met de uh met de omgeving..  
 J: Uhm.. Nou ik had altijd een uhm ja... Mijn zoon die zit dus eigenlijk bij de (X).. En uh nou dan was het altijd uh.. die zitten een stuk verderop buiten de bebouwde kom eigenlijk... Maarja als het dan regent dan.. Ja toen hadden ze helemaal geen huisvesting ofzo, en ja dat was allemaal afgekeurd en ja dat was allemaal een grote krottenzooi, en dat was allemaal netjes uh weer een nieuwe keet gekregen en alles en dat hebben ze uh.. En uh ja die uh hebben dus op een gegeven moment omdat het hier boven leeg stond.. dan was het van uh.. kunnen wij bijvoorbeeld uh.. Ja dan was er even dan hadden ze een of ander item Halloween of iets dergelijks. Zo van, mogen wij bij jou boven zitten.. Uhm nouja doe maar joh. He als je het weer netjes opruimt en geen klerenzooi van schopt dan ja.. ja nou god dan uh ja dat vond ik altijd wel van uh dat moet ik promoten op die manier.  
 T: Ja nee dat uh is hartstikke mooi. Een beetje in stand houden en het verzorgen van de levendigheid hier..  
 J: Niet alleen dat mijn zoon daar op zit.. Want uh nouja het was natuurlijk wel makkelijk zo van pa kan jij uh, mag dat zo. Ja ik vond dat toch van uh, ja dan was het van uh ja.. We moeten dit of dat even vervoeren ofzo.. Nouja kom maar op jonge. Dan uh doe ik dat wel even ofzo. Of die kinderen ophalen of. En uh nou dan zag ik ook meteen wat er binnen kwam, en ja het mes snijdt aan twee kanten.. Maar ik moet zeggen, daar heb ik nooit wat uh hoeven zeggen of uh.. Jongen jullie moeten een luisteren, jullie hebben er zo'n klerenzooi van gemaakt ga dit maar schoonmaken. Ne, dat is allemaal netjes gedaan en opgeruimd en uh ja.. Dat wisten ze zelf ook wel natuurlijk want kijk.. De ene keer uh was het voor elkaar en als we een klerenzooi er van maken een tweede keer, dan hoeven wij er niet meer te komen. Dus uh ja dat heb ik dan wel gedaan. Maar ik heb het financieel nooit gedaan want uh ja..  
 T: Nee ja, inderdaad het hoeft niet perse financieel, het kan ook inderdaad uh de ruimte beschikbaar bestellen of uh dienst verlenen ofzo..  
 J: Ik moet zeggen, ze hebben het dan ook weer gewaardeerd want ze hebben daar dan een of ander bord staan waarop staat wie er allemaal aan mee geholpen heeft om dit te bereiken, dit wat ze daaro hebben en daar staat onze naam ook bij. Dus uh dat hebben ze ook wel leuk gedaan.  
 T: En dat is dan ook gelijk een soort van promotie voor u..  
 J: En dat is dan niet van mijn zoon afkomstig geweest maar van uh van uh de leiding van hun zelf geweest. Zo van uh.. Jou vaders naam moet er ook bij staan want.. die had elke keer mochten we daar uh ... daar boven natuurlijk uh ja, zo draaien, of hoe noemen ze dat. Dat ze daar dan een bijeenkomst hebben..  
 T: Oke dat is dus mooi, en dat was het eigenlijk ook wel een beetje. Nog een vraag of u dit formulier voor mij wilt invullen. Het gaat over uhm.. Kijk het zijn drie tabellen. Een over het soort ondernemer, waardoor ik inzicht krijg in wat voor soort ondernemers er in het Groene Hart zitten. En een tweede die gaat over hoe u de locatiefactoren hier waardeert. En dan de economische, uh ja, de economische waarde van het bedrijf in het uh Groene Hart is. Want dat kan ik een mooi overzicht maken van, kijk klanten, werknemers uit eigen omgeving.. Uh en dan kom je uiteindelijk.. uh ik heb nu al drie bedrijven en die zeggen allemaal uh... Uit eigen gemeente dat is eigenlijk de meeste werknemers en de e meeste klanten. En ja zo dunt het steeds verder uit. En dan kan ik dus heel mooi zeggen van, kijk die bedrijven moet je er houden want ze onderhouden eigenlijk het hele het hele gebied.  
 J: Ja en dat ben ik dan eigenlijk helemaal niet..  
 T: Nee maar u zorgt dan wel voor werkgelegenheid. U komt er zelf vandaan in principe..  
 J: Uhu, oke ja hoor geen probleem.  
 [...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 05. Ondernemer 5

\*\*\* Start transcriptie

T: Eens even kijken, nou ik ben van de Universiteit Utrecht, ik studeer economische geografie en ik ben bezig met mij afstudeer onderzoek bij de Kamer van Koophandel en bureau Buiten adviesbureau. Nou doe ik onderzoek naar de relatie tussen bedrijven en het Utrechtse Groene Hart, dus wat biedt het bedrijf voor de ruimtelijke omgeving in het Utrechtse Groene Hart. En wat beidt het Groene Hart voor de bedrijven? Qua imago en qua uitstraling. Zou u eerst iets kunnen vertellen over het bedrijf, hoe jullie hier zijn gekomen, wat jullie hier doen, ja.  
 A: Ja, we zijn hier in 2011 gekomen met (X) met een, ja wij importeren hardhout uit Peru, uit Suriname uit Brazilië. Allemaal hout met een FSC keurmerk, vrijwel allemaal, dat staat voor duurzame ontbossing. En wij maken nu gebruik van de opslag en de machines die hier bij onze zusteronderneming in de (X) staan.  
 T: Ok.  
 A: En het bedrijf hier aan de overkant valt onder dezelfde paraplu zeg maar.  
 T: Ja ik herkende het en dacht dit moet het wel zijn.  
 A: Ja, ja. En wij, groepje collega's wat hier werken, met zijn vieren zijn we en we komen van een andere houthandel vandaan. Maar daar werd gereorganiseerd, ge – downsized, crisis..  
 T: Oh ja  
 A: Ja maar wij vonden het eigenlijk toch wel een mooi vak, dus op deze nieuwe stek zijn we het weer op aan het bouwen.  
 T: Ok, dus jullie, hoe importeren jullie?  
 A: Het ruwe hout, bakken met gezaagd hout die importeren we meestal per container, naar de haven van Rotterdam toe, vanuit Rotterdam met de vrachtwagen naar hier. En dan gaat het soms ruw naar klanten toe maar soms ook geschaafd. Dus we maken ook gebruik van de schaaftfaciliteiten hier.  
 T: Oh dan krijg je dus wat hier staat?  
 A: Ja inderdaad .  
 T: Ja dat is wel interessant. En jullie werken hier met zijn vieren?  
 A: Ja.  
 T: En allemaal uit de omgeving of zijn jullie..?  
 A: Twee uit Montfoort, een uit Bodegraven en een uit Ridderkerk. Ridderkerk is een eindje weg maar die andere die..  
 T: Ja nee.  
 A: Montfoort is zeker in de buurt.  
 T: Want alles wat er staat is dat van jullie of is dat..  
 A: Als je heel goed oplet dan zie je dat in het midden een grens loopt. En de hele achterkant is van de (X), dat is een andere hardhout importeur. Andere doelgroep.  
 T: Dus er zijn meerdere bedrijven die gebruik maken van één terrein in hetzelfde circuit eigenlijk.  
 A: Ja klopt, ja.  
 T: Hoe zijn jullie eigenlijk op deze locatie gekomen? Aangezien jullie hier nog maar net zitten?  
 A: Ja dat is wel een beetje, nou geen ingewikkeld verhaal, maar heeft wel een lange historie. In 1913 is in (X), achter (X) richting (X), daar is (X) heette dat. Daar is van 1913 aan gebouwd, eerst wilgenhout, toen eikenhout en toen in 1970 is men aan tropisch hout gaan doen, bij dat bedrijf ben ik komen te werken in 1990, dus van dat moment was ik zelf ook onderdeel van het geheel. Maar in 1980 had men al (X) overgenomen, dat hoorde al bij het bedrijf. Dus je had (X) als houthandel in (X) en (X) als schaverij. Dat hoorde bij dezelfde bedrijven groep. In 2005 zijn allebei die bedrijven verkocht aan Precise Woods. Dat is een Zwitsers georiënteerde onderneming, die wereldwijd



opereert. In Brazilië hebben ze bos, in Afrika, in Costa Rica. Met het hoofdkantoor zoals ik al zei in Zwitserland. Nou en na die overname in 2005, het eerste tijdje ging het nog redelijk maar toen kwam al snel de crisis en dat gaf intern een hoop problemen. Dus toen werd het bedrijf ingekrompen en een van de eerste stappen was de schaverij afstoten. En dat was dus dit bedrijf. Dat heeft toen de vorige eigenaar, meneer (X) weer teruggekocht. Die zei, al die mensen die daar werken hebben al jarenlang hard voor mij gewerkt en dan zouden ze opeens zonder werk zitten. Dat wil ik niet. En er was natuurlijk geld na die transactie, omdat hij het verkocht had. Dus hij heeft het teruggekocht en toen was (X) die handel bleef in (X) en de schaverij hier werd weer een (X) onderneming. Dus (X) dat ging door maar uiteindelijk moest ook de afdeling verkoop eraan geloven nou daar gaf ik toevallig leiding aan, dus toen ben ik ook weggegaan in goed overleg zoals dat heet. En toen kwam ik in contact met meneer (X) en die zei, zullen we niet een nieuwe Houthandel opstarten? Ik heb de (X) en daar is nog wat terrein bij dus daar kan je gebruik van maken en ja wat mij betreft zet je een nieuwe houthandel op met behulp van kapitaal wat ter beschikking was. Zo is dat gegaan. Dus de aanleiding was, (X) kocht in 1980 dat terrein, een gedeelte wordt gebruikt door (X) een deel door ons en een deel door (X).

T: OK.

A: Maar de geschiedenis voor 1980, (X), hoe dat hier gekomen is, want dat is al, het zit hier op zich al heel lang. Die weet ik niet.

T: Nee ok, dat kan ik me voorstellen.

A: Ja hoe je hier als houtbedrijf terecht komt.. Dat weet ik niet. Zelf een bomenzagerij toen het overgenomen werd, de stammen die hier nog opgezaagd werden.

T: Ok. Maar wat, dat vraag ik me dan af, jullie komen van en houtzagerij naar een houthandel. En die moest inkrimpen maar begonnen jullie zelf ongeveer hetzelfde.

A: Ja het grote verschil is, die onderneming in (X) is beursgenoteerd, die heeft heel erg veel tijd nodig om elke weer te rapporteren naar mensen ver weg. En wij zijn maar met zn vieren en hebben jarenlange ervaring in het hout. We zijn vooral bezig met hoe we de klant kunnen helpen en de rapportage die doen we natuurlijk ook wel maar het is niet onze hobby zeg maar.

T: Ok, daar onderscheiden jullie je mee? Gewoon klantgericht?

A: Ja en daardoor lukt het in deze tijd toch om een bedrijf op te bouwen.

T: ja want sinds 2011, dan zit je eigenlijk midden in de crisis, om dan een bedrijf op te starten.. Dat is knap geloof ik.

A: Ja. Maar oh zo leuk hoor.

T: Ja, een uitdaging. En ja jullie zijn met zn vieren ook eigenaar, of?

A: Nee, we hebben, meneer (X) is groot aandeelhouder eigenlijk, die speelt geen actieve rol meer in het bedrijf maar is onze bank. Dan hebben we een financieel directeur, (X), die is een keer in de week. Die heeft een deel van de aandelen en ik heb dan een deeltje.

T: Oh dus zo is het verdeeld. En nou jullie zijn veel duurzaam bezig, heel bewust, zijn jullie dan ook heel bewust op de ruimtelijke omgeving? Het Groene Hart. Want als ik nu net zo naar buiten keek, mooi landschap.

A: is mooi he?

T: ja u zit hier perfect.

A: We zijn er hartstikke zuinig op, anders zou het ons eigen uitzicht beïnvloeden. Maar verder doen we daar eigenlijk aan het beheer niet zo veel.

T: Nee ok, maar wat vinden jullie ruimtelijke kwaliteit?

A: Nou dit is natuurlijk fantastisch, de aanrijdroute hiernaartoe is ook gewoon heel aardig. Het is nog wel een stukje van de A12, het is eigenlijk een afgelegen gat Lopik, maar je zit toch nog heel centraal. Als het helder is zie je de A2 gewoon lopen daar.

T: Ok. Die is dichtbij dan, in dat opzicht.

A: Ja. Naar IJsselstein zou het nog wel 10 kilometer zijn hoor, maar ja wat is 10 kilometer?

T: ja inderdaad, als je hout haalt uit Peru.

A: Ja precies.

T: Even kijken, ... nou waarom jullie hier zijn gaan vestigen is duidelijk, de ruimte en de historie in principe. Maar, zouden jullie ook kunnen zeggen van we zitten nu op een bedrijventerrein maar we zijn heel erg bezig met duurzaamheid en het milieu, dat we niet ergens anders willen zitten niet op een industrie terrein? Ik heb hier een voorbeeld in het buitengebied in de lintbebouwing, grote schuur, met kantoor erbij. Dat je dan meer de uitstraling hebt van duurzaam, open, natuur.

A: Nee, nee, het moet toch vooral efficiënt zijn. En ons product zelf is, sowieso hout is natuurlijk de meest fantastische grondstof die er bestaat, en dan duurzaam bebost dat maakt het natuurlijk nog meer natuur vriendelijk, maar het moet het verder niet van zijn natuurlijke uitstraling hebben ofzo. Het wordt gewoon voorgeschreven door architecten en die moeten de juiste hout tegen de juiste prijs op de juiste plek hebben. Maar het is niet dat het hout, we zijn geen consumenten bedrijf. Klanten komen niet bij ons omdat we in het Groene Hart zitten.

T: Nee oke.

A: Of in een natuurlijke omgeving. Dat speelt eigenlijk helemaal geen rol.

T: Het is eigenlijk een bijkomende zaak?

A: Ja. Op zich zouden we ook in Den Haag of Rotterdam kunnen zitten. Ik zou het minder leuk vinden, dan mis ik het uitzicht, maar verder zakelijk gezien zou dat geen nadeel zijn voor ons.

T: Nee ok. En de ideale locatie, wat zou dat zijn? Als je mocht kiezen.

A: Als ik gewoon zo mocht kiezen, dan zou ik geloof ik vlakbij de haven gaan zitten.

T: Oke.

A: Dat je een korte aanvoerlijn hebt vanuit de haven.

T: Gewoon echt bereikbaarheid en ..

A: Ja, kijk in zo'n stad als Rotterdam zit je natuurlijk ook nog eens redelijk centraal. Maar dit is, ik heb er eerlijk gezegd ook niet heel diep over nagedacht, je zit hier gewoon en het loopt.

T: Ja. En het is praktisch aangezien..

A: Ja je hebt wel veel ruimte nodig met hout, want dat, dus dat moet er wel zijn.

T: De bereikbaarheid was dus eigenlijk ja het meest belangrijke ook wel neem ik aan?

A: Ja.

T: Want die vrachtwagens die komen dagelijks.

A: Ja, in en uit.

T: Ja maar de uitstraling van het bedrijf, hoe zit het daarmee? Zijn jullie daar ook op gericht? Hoe presenteren wij ons hier op het industrieterrein?

A: Nee, het enige wat me daarin interesseert is of klanten ons kunnen vinden als ze op bezoek komen. Dus we vragen wel kon je ons makkelijk vinden?

T: Ja het is makkelijk te vinden.

A: Ja want het bord staat bij de deur.

T: Ja nou ik kwam hier binnen met de bus, (X), (X), aflopen.

A: Je had het hout natuurlijk al gezien, dat scheelt.

T: Ja.

A: Dat is vrijwel het enige wat me interesseert, of klanten ons kunnen vinden.

T: Ja ok, en hoe makkelijk.

A: Ja. En het openbaar vervoer zelfs nog maar in geringe mate, want de meeste klanten als ze met bezoek komen, komen met de auto.

T: Ja en je kan niet even drie plankjes meenemen in..

A: Nee.

T: Dat gaat allemaal in grote verpakkingen allemaal weg?

A: Ja.

T: En zijn jullie dan ook een beetje gefocust op nieuwe ontwikkelingen in deze industrie? Dat jullie bijvoorbeeld extra grond erbij kunnen hebben voor uitbreiding of misschien, ik denk dan hoofdzakelijk aan het uitbreiden van het stallen van het hout of nieuwe machines neerzetten voor jullie zelf?

A: Ja dat is toevallig wel een item want het gaat best goed, dus we zitten na te denken over een extra schaafmachine of iets dergelijks. We hebben opzich geen extra terrein nodig maar een extra gebouw..

T: Ja kijk, en dat daar zijn jullie wel een beetje op gericht? Dat dat makkelijk is in deze omgeving?

A: Ja .

T: en wordt het ook toegestaan?

A: Nou we zijn aan het nadenken over hoe we dat aan gaan pakken. Dus we hebben nog geen vergunningsaanvraag ingediend. Ik denk het trouwens wel hoor, het is midden op het terrein.

T: Ja want ze zijn het industrieterrein aan het revitaliseren las is bij het bord daarvoor. Wat houdt dat precies in?

A: Nou die revitalisering, er is hier zo'n groenstrook gemaakt bijvoorbeeld, dat was. En de straat is opgehoogd. Ja en ik weet niet hoe ingewikkeld jouw onderzoek moet of mag zijn maar we hebben een beheerder van het industrieterrein en die is daar constant mee bezig.

T: Ja het gaat er meer om hoe de ondernemers het zien en hoe ze dat vinden dat het verloopt?

A: Ja nou die kruising daar, daar ben je natuurlijk niet geweest, maar die ligt al half jaar, zijn ze druk. Maar ja er is ook vorst geweest natuurlijk, dus toen konden ze niet door.

T: Oh ja de vrachtwagens kunnen er dan niet door. Ja ok, maar jullie houden je er wel een beetje mee bezig met wat, het bedrijventerrein, het moet wel toegankelijk zijn?

A: Ja toegankelijk. Maar aantrekkelijk hoeft het niet per se te zijn.

T: Nee ok, want dat speelt geloof ik nu wel een beetje. De bedrijventerreinen zijn niet meer aantrekkelijk, bedrijven willen niet meer op een bedrijventerrein. Vandaar dat we dan nieuwe bedrijventerreinen gaan maken die dan wel misschien passen.

A: Geld dat voor industriële bedrijven ook? Is dat niet meer voor winkelbedrijven die...

T: Ja inderdaad meer de consumentenbedrijven want de gemeente ziet het liefst zo veel mogelijk bedrijven op een bedrijventerrein, en zo min mogelijk in de lintbebouwing. Maar dan zeggen die bedrijven van ja maar ik kan niet functioneren op een bedrijventerrein dus ik wil hier blijven. Ja en dan zou je kunnen denken als je een bedrijventerrein zo aantrekkelijk maakt, dat ze er wel willen gaan zitten. Zou het dan eventueel wel kunnen. Als je heel vaak hoort van de uitstraling doet er eigenlijk niet toe van verschillende bedrijven.

A: Ja je staat toevallig wel met de doelgroep.

T: Ja vandaar dat ik ook verschillende, ik spreek eigenlijk alle bedrijven, groot en klein. Alle sectoren. Dat is op zich wel interessant. Ja ik ben wel net begonnen met de interviews, dus ja ik heb drie bedrijven gesproken, die zaten in de lintbebouwing, en die zeiden van ja ik wil hier niet weg want op een bedrijventerrein is onveilig, geen uitstraling, imago. En dan spreek je nu bedrijven op een bedrijventerrein die zeggen van ja imago doet er niet toe, dus je ziet wel een scheiding van we zitten hier prima, en de mensen die in het buitengebied zitten, die zitten daar ook prima. Dus dat is wel hetgeen dat ik nu een beetje begin te zien. Nou nu de economische betekenis van het bedrijf voor het gebied. Want ik zie namelijk veel bedrijven die veel contact hebben met omliggende ondernemers, gemeente en de provincie. Maar jullie zijn een wat groter bedrijf, jullie halen van buiten, en exporteren wereldwijd.

A: Ja wereldwijd exporteren we niet zo zeer, wel Europa wijd. Dat wel. België, Nederland, Duitsland, Denemarken. Frankrijk binnenkort. Ja dan zie je de logistieke functie van Nederland zeg maar, als een aanvoerland doet het daar goed. Maar landen verder weg die hebben natuurlijk hun eigen aankomsthavens en houtspecialisten, dus daar hebben ze ons niet voor nodig.

T: Ok, en als het gaat om zakenrelaties, om dingen die jullie nodig hebben of uitbesteden, zijn jullie dan op zoek naar specifieke bedrijven in de omgeving? Of gaan jullie dan echt specifieke gericht op dit willen we, waar kunnen we het vinden, maakt niet uit war het zit?

A: Ja daar heb ik een voorbeeld van, toen we begonnen in 2011 dacht ik nou ik ga met lokale ondernemers, vind ik leuk en zou ik zelf ook leuk vinden. Dus ik heb aardig wat gesprekken gehad met transportbedrijf Verweij om er maar een te noemen, maar die is gewoon stukken duurder als iemand van verder weg. En ja uiteindelijk ben ik daar dus niet uitgekomen.

T: Maar de interesse die lag er dus wel?

A: Ja, dat is dan ook wel weer goedkoop van mezelf, mooie woorden maar als het een cent meer kost dan doe je het al niet. Maar ja, mijn klanten moeten betalen dus..

Maar ja, het is natuurlijk niet zo veel waard dan eigenlijk als je denkt aan ondernemers, maar je zegt het mag geen cent meer kosten. Klopt natuurlijk eigenlijk ook niet.

T: Beetje scheef is dat.

A: Maar zo werkt het in ieder geval op dit moment wel.

T: Ja, helemaal met de crisis en de opstartfase, dan zoek je toch een beetje de..

A: Elk dubbeltje..

T: Ja dus de interesse was er wel om in de omgeving te zoeken? Maar als het dan niet..

A: Ja dat vind ik wel een mooie gedachte dat je elkaar lokaal zoveel mogelijk helpt. Kijk visitekaartjes en brochures enzo dat wordt geregeld door (X) en die zit beneden in het pand. Dat is, en daarvan heb ik werkelijk niet veel nagekeken of die nu duur zijn. En dat was zo aantrekkelijk, als ik wat wil bespreken loop ik gewoon naar beneden. Ja en is het dan 50 euro meer, dan maakt dat natuurlijk niet uit.

T: Ja je hoeft niet ..

A: Maar dat is nog meer dat het een huisgenoot is haast, als een lokale ondernemer. Dat is toevallig dan zo.

T: Ja ok.

A: De afstand is gewoon super makkelijk.

T: Ja nee dat is het ook, je zou kunnen zeggen lokale ondernemers omdat het dichtbij is. Maar je zou ook kunnen zeggen geen lokale ondernemers omdat het te duur is. Zo zit het een beetje in elkaar, ok.

A: Ja, ja.

T: Zou je denken dat er sprake is van omzet verlies, als je ergens anders zou zitten? Of nou, in het buitengebied. Als dat überhaupt zou mogen met vrachtverkeer?

A: Nou, ja als de kosten van het bedrijf gelijk blijven, dan denk ik niet dat het uitmaakt.

T: Nee ok.

A: Nee omdat ons hout komt erin per vrachtwagen en gaat eruit per vrachtwagen.

T: Jullie bewerken het.

A: Ja en de klanten komen, ja ze komen wel kennismaken, maar ze komen niet hout uitzoeken ofzo. Ze bestellen telefonisch of per mail een pak hout, en wij zorgen dat het er komt.

T: Ok, dus wel klantgericht maar dan eigenlijk op afstand.

A: Ja.

T: Ja vandaar dus eigenlijk ook in principe dat de uitstraling er minder toe doet.

A: Ja precies, en de logistieke plek dus wel heel erg belangrijk is. Er moet wel makkelijke aan en afvoer zijn.

T: ja en de aanvoer wegen hier in de omgeving zijn die naar behoren voor de vrachtwagens?

A: Ja nou dat is zowel naar de A12 als de A2 heel goed en ja zelfs als er op de A12 file staat gaan vrachtwagens via de nieuwe Lek, nee Lekkerkerk, want dan kom je op de provinciale weg uit. Is een rot eind maar als je door kan rijden is het beter dan in de file staan. Dat is gewoon een hele goeie weg eigenlijk.

T: Geen industrie terrein langs de A12 willen we want dan zijn ze er in een keer, maar hier heb je twee uitvalswegen.

A: Ja, ja.

T: En die krijg je er gewoon gratis bij in principe.

A: Ja.

T: en zijn jullie ook in andere dingen betrokken hier in de buurt qua stichting of vereniging sponsoren.

A: We hebben, dat kan natuurlijk geen kwaad als mensen ons logo zien, als mensen dan een keer langskomen dan weten ze dat we er zitten, dus het Rode Kruis gaat binnenkort een krantje uitbrengen hier lokaal en die moet natuurlijk betaald worden. En het logo erin kost 80 euro, eigenlijk zakelijk is het totaal niet van belang want we willen geen eens consumenten hebben op ons terrein, is alleen maar gevaarlijk. Maar wel een stukje aanwezig zijn in het lokale, want mensen komen hier wel langs en zien dan (X) hout ja en wat is dat dan? Dan zien ze ons logo en dat we (X) doen en dan heb je toch een beetje een goed gevoel.

T: Beetje duurzaamheid in de omgeving is ook goed.

A: Ja.

T: Maar geen voetbal vereniging, zwembad. Is gewoon niet de doelgroep?

A: Nee, dat is een en ook wel omdat we hier dan toch niet echt uit het dorp komen. Ik denk als je echt onderdeel bent van de samenleving als persoon, dat je dat dan weer eerder zou doen. Ik ben natuurlijk wel eens gebeld door een speeltuin vereniging, en die hadden gewoon de lijst van de Kamer van Koophandel uit Lopik en die gingen overal gewoon 10 of 20 euro ophalen, ja dat doe ik gewoon niet. Daar heb ik echt helemaal niks mee.

T: Nee.

A: Als ze een keer een houten paal nodig hebben da wil ik die best gratis geven.

T: Ja zo inderdaad. Maar dat gebeurt, inderdaad als dat niet de doelgroep is zou het inderdaad zo kunnen Nou dat was wel eigenlijk de strekking van het verhaal, zou u geïnteresseerd zijn in de uitkomsten van het onderzoek?

A: Ja natuurlijk.

T: Dat is mooi, dan stuur ik u in de zomervakantie, juli/augustus dan moet het af zijn, dan stuur ik die rond. Een vraag is of u nog een formulier voor mij wil invullen. Zijn drie tabelletjes. De ene is de leefstijl van de ondernemer, dan kan ik een beetje kijken van ja wat voor ondernemers zitten er in het Groene Hart, de tweede is hoe belangrijk u de locatie factoren hier in de buurt vindt. En de derde is de economisch toegevoegde waarde, dus het percentage inkoop relatie ,komt die uit de Utrechtse Waarden, uit de provincie Utrecht, internationaal. Nou en uitbesteding bijvoorbeeld, dat jullie hier beneden iets hebben dat is dan toch wel weer eigen gemeente en is wel interessant voor mij en de werknemers uit de provincie zelf, in plaats van dat ze uit Den Haag komen bijvoorbeeld.

A: Ja. dat doe ik gelijk even.

---

\*\*\* Einde transcriptie

## 06. Ondernemer 6

*Helaas kreeg ik geen toestemming om het interview op te nemen. Hierdoor ben ik genoodzaakt om puntsgewijs de besproken zaken te benoemen.*

(X) is eigenaar van het bedrijf dat al van oudsher gevestigd is op de huidige locatie. Voor uitbreiding van de werkzaamheden is er een oude boerderij opgekocht. Hiervoor wordt de oude vervallen schuur op dat terrein met de zelfde oppervlakte herbouwd, volgens de regels en wetgeving die op dit moment gelden voor bebouwing in het buitengebied. Maar zover heeft het voor (X) nog niet mogen komen. Hij is hier al enkele jaren mee bezig maar heeft nog geen groen licht gekregen. Omwonenden zouden niet blij zijn met de komst van (X).

(X) heeft zo'n 30 werknemers in dienst waarvan ongeveer de helft woonachtig zijn in de gemeente Montfoort. Er wordt bewust gekozen voor werknemers uit de omgeving omdat (X) hier zich meer verbonden mee voelt en merkt dat de mentaliteit van personen uit grotere steden bijvoorbeeld minder aansluit bij het bedrijf.

Mede door de werkzaamheden die (X) verricht is hij zich ervan bewust dat er zorgvuldig omgegaan moet worden met het Groene Hart en dat niet ieder bedrijf zomaar kan gaan bouwen in het buitengebied. Eigenlijk heeft het bedrijf een dubbele functie voor het buitengebied, in economisch en in ruimtelijk opzicht is (X) betrokken bij het buitengebied. Uitbestedingsrelaties, werknemers en dergelijke zorgen voor de economische impuls van de Utrechtse Waarden en door het onderhoud van de groenvoorzieningen, zowel in de directe omgeving (gemeente Montfoort) als in de Utrechtse Waarden zorgt (X) voor het behoud van de ruimtelijke kwaliteit.

(X) houdt zich bezig met het onderhoud van groenvoorzieningen waardoor zij zich als bedrijf mee willen associëren. Een plaats op een bedrijventerrein is, één, in dit formaat onbetaalbaar en bijna nergens te vinden, en ten tweede hoort dit totaal niet bij het imago wat (X) wil uitstralen. Hoewel de bereikbaarheid op een bedrijventerrein wel beter is, kan/wil (X) zich daar beter niet vestigen. Bereikbaarheid is namelijk niet van essentieel belang voor het bedrijf.

De nieuwe locatie waar (X) zich wil gaan vestigen zou helemaal afgestemd moeten worden op de omgeving. In overleg met de gemeente Montfoort, (X) en enkele omwonende is er een ontwerp gemaakt waarin groenstroken zijn aangelegd en het perceel aan de achterzijde niet bebouwd wordt. Hierdoor wordt de openheid zo min mogelijk aangetast. Niet te vergeten is dat er op dit moment dezelfde bebouwing aanwezig is alleen wil (X) dit vernieuwen en inpassen in de ruimtelijke omgeving.

Ter compensatie van het opkopen van de oude boerderij heeft (X) groen toegezegd natuurcompensatie te verrichten, zo'n 8 a 10 ha. vochtig wilgenbos. Dit moet in de buurt worden aangelegd zodat het zorgt voor een stukje kwaliteitsverbetering van de ruimtelijke omgeving.

Niet alleen voor uitbreiding van de huidige werkzaamheden, maar ook om niet activiteiten te starten, wil (X) zich zo snel mogelijk op de nieuwe locatie vestigen. (X) wil zich gaan specialiseren in het opwekken van biomassa uit houtsnippers die worden verkregen uit de onderhoud van het wilgenbos dat wordt aangelegd. Dit komt de regio ten goede aangezien er energie wordt opgewekt dat in de regio ingezet kan worden, bijvoorbeeld voor de verwarming van het plaatselijke zwembad.

Dat (X) betrokken is met de regio blijkt ook uit de economische waarde die zij vertegenwoordigen. Het merendeel van de werknemers, uitbestedingsrelaties en verkooprelaties is afkomstig uit de gemeente Montfoort. Daarnaast steunt (X) ook nog de plaatselijke scouting aangezien (X) hier zelf vroeger lid van is geweest.

## 07. Ondernemer 7

---

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Ik doe dus de studie economische geografie waardoor ik eigenlijk bij bureau BUITEN ben gekomen, dat is een adviesbureau voor de ruimtelijke omgeving en economie en samen met de Kamer van Koophandel hadden zij een opdracht eigenlijk klaar liggen om te kijken hoe bedrijven nou eigenlijk functioneren in het Groene Hart en wat zij te bieden hebben voor het Groene Hart. De gemeente zegt van, we willen alles op een bedrijventerrein want dan hou je alles mooi open en dan ja dan verrommelt het Groene Hart niet. Maar de ondernemers die zeggen van, laat ons hier zitten want wij houden het Groene Hart levendig aangezien de boeren eigenlijk allemaal wegtrekken en als jullie ons hier niet houden dan ja wordt de vitaliteit aangetast.

F: Nou kijk we zitten natuurlijk hier in Benschop en dat heeft eigenlijk geen echt industrieterrein...

[...]

F: Dus (X) heeft eigenlijk geen industrieterrein en nouja voor de werkgelegenheid heb ik hier zo mensen uit Benschop zelf. Dus ja uiteindelijk heb ik ook het liefst mensen hier uit het dorp. Dat is lekker dichtbij en ja dat is toch wel misschien een mentaliteitskwestie of uh.. En nouja uiteindelijk werkt dat goed en dat bedrijf is eigenlijk dus ontstaan.. Mijn vader is begonnen, die was boer, en die was na de Tweede Wereldoorlog begonnen met (X) op te kopen. En uiteindelijk vandaar dat hij dit bedrijf zo ontstaan is, en uiteindelijk werden er allemaal gebouwen neergezet, zonder vergunning ooit, en toen kwam er een generaal pardon en toen hadden we mooi die vierkante meters. Maar uiteindelijk hebben we in 2002, ja 2001, zijn we begonnen met helemaal nieuwbouw te doen. Dus alles wat hier nou staat is eigenlijk vanaf 2001 gebouwd. Zegmaar het laatste pand is denk ik 3 a 4 jaar geleden gebouwd, maar ik zit aan m'n bouwblok is nog, m'n bouwoppervlak heb ik nog wel ruimte in maar ik heb te veel vierkante meters gebouwd, of althans ik heb precies het aantal vierkante meters gebouwd wat ik maximaal mag bouwen. En wat je dan ziet, dat elke 10 jaar komt er een soort herziening van het bouwbesluit en dan in die herziening mag je nog 10% meer bouwen, of 5%. En dat heb ik dus 4 jaar geleden gehad, vandaar dat ik toen weer gebouwd heb. Maar vandaaruit zou er nu weer de behoefte zijn om een hal te bouwen van een 800 tot een 1000 vierkantemeter, en dat krijg ik niet voor elkaar. En dat kan je dan mooi voor je afstudeerprojectje proberen of dat ik dat wel voor elkaar krijg.

T: Nouja kijk dat is dan wel een gegeven. Want als ik kan achterhalen hoe belangrijk bedrijven eigenlijk zijn dat ze eigenlijk meer ruimte zouden moeten krijgen. Niet zo van bedrijven jullie mogen alles doen wat jullie willen, maar gewoon in overleg met de gemeente..

F: Maar wat wij ook hier gedaan hebben is dat wij hebben de gemeente die zegt dan van.. Omdat m'n pand in het buitengebied gebouwd wordt, mag de goothoogte niet een bepaalde.. Dan mag de goothoogte maar een bepaalde hoogte zijn, mag dat misschien weer met een ontheffing.. Maar bij zo'n groot pand krijg je dat nooit voor elkaar dus ik heb ook best wel... Mijn grond is misschien ook wel goedkoper dan maar ik heb natuurlijk ook restricties daarin. En dat je dan ook weer niet mag uitbreiden daarin dat is natuurlijk ook een hele lastige restrictie. Ik ben nu 55 en het bedrijf draait goed, en ik zou graag uit willen breiden, maar het is voor mij geen optie om het hele spulletje maar te laten voor wat het is en naar een industrieterrein te gaan en alles weer een keer opnieuw te gaan doen.

T: Nee want eigenlijk hebben jullie alles hier nieuw en is dat eigenlijk niet echt mogelijk dat te verplaatsen.

F: In uiteindelijk als je natuurlijk uh, als je natuurlijk ruimte moet gaan huren, of ik moet elders een pand gaan kopen en alles daar dan neer zetten ja dat is in het kader van de efficiëntie werkt dat natuurlijk niet. Want dan moet je contant heen en weer pendelen en ja..

T: Dat is dan in principe ook niet goed voor het Groene Hart natuurlijk.

F: Nee inderdaad dat is ook niet goed, en wij hebben uiteindelijk toch vrij weinig bewegingen hier. Want ja elke dag komt er 1 vrachtwagen en die komt de bestellingen allemaal ophalen en dan wordt er eens een keer wat afgeleverd. Ik denk dat wij als op een dag nou eens hier 6 vrachtwagens krijgen en misschien 4 bestelbussen, en ja dan

ben je aan het eind. Bij elkaar hebben we hier dan 11 man personeel inclusief mezelf. Nouja er gebeurt dus eigenlijk niet zoveel. Nouja er gebeurt genoeg.. En wat natuurlijk het voordeel is, gezien de handel wat ik verkoop.. Als ik natuurlijk op een industrieterrein zit dan heb je natuurlijk veel meer met inbraak en ellende te maken. En dat is natuurlijk, kijk ik woon er naast. En dat is dan het hele voordeel.

T: Ja nee inderdaad dat heb ik vaker gehoord. Die sociale veiligheid ook.. 'sAvonds, 'snachts zijn er ook gewoon mensen. Want dat hoorde ik ook hier verderop van (X).

F: Oh oke je hebt al meerdere gesprekken gehad?

T: Ja ik heb al meerdere gesprekken gehad, ik heb (X) gehad. Daar werd mij precies hetzelfde verteld.

F: Oh, die wilde ook uitbreiden?

T: Nee, nee die had een heel traject afgelegd want hij komt ergens anders vandaan en hij had gesteggel met de gemeente..

F:Nouja het valt me mee dat hij jou laat komen, want hij is normaal is hij niet zo spraakzaam.

T: Nouja hij had het ook zo van ja een bedrijventerrein is niks voor ons, de veiligheid en inbraken enzo. Alles wordt daar gestolen..

F: Ja hij is daar helemaal panisch voor. Hij zou het liefst een pand hebben met een slotgracht eromheen. Want hij is daar echt panisch voor.

T: Oke, want wat wat verkopen jullie hier?

F: Nou wij leveren aan (X), dus eigenlijk wij zijn de grootste toeleverancier in de Benelux van alle (X). Maar natuurlijk niet alleen (X) maar bijvoorbeeld ook uh het hele (X) loopt op (X).. Ja dat gaat overal naartoe. Ik heb klanten in Rusland, Oekraïne, Griekenland, Finland Noorwegen en dan in uh Zuid Amerika, Suriname, Bolivia heb ik nog een klant zitten... Dus het gaat overal heen.

T: Dat is inderdaad best interessant. Jullie zitten hier in het buitengebied en voorzien eigenlijk in principe de wereld.

F: Ja, ja. En eigenlijk het bedrijf is dus ontstaan door (X) op de kopen. Daar is mijn vader mee begonnen. Als je dan kijkt die hele lijn hoe dat gegaan is, net na de Tweede Wereldoorlog waren natuurlijk heel veel mogelijkheden, maar er was natuurlijk niet al te veel geld natuurlijk. Maar door die handel, dat ze een paar goede zetten hadden gedaan. Hadden ze toch kapitaal waarmee ze konden werken. En die gebruikte handel ja dat ging maar beter beter, en toen ben ik in de zaak gekomen, toen is eigenlijk ook het omslagpunt gekomen dat de import vanuit China werd zo goedkoop dat eigenlijk ... En de arbeid werd zo duur dat als je die gebruikte handel had en je kocht het heel goedkoop dan uh kon je veel beter die spullen uit China kopen want dat die want dan kon je precies kopen wat je wilde, het zat goed verpakt en uiteindelijk heb ik toen het bedrijf omgevormd, helemaal naar nieuwe spullen. En eigenlijk is daardoor die stijgende lijn alleen maar zo gegaan. En dat is eigenlijk dat is geen wijsheid maar dat is meer puur geluk geweest dat dat doordat mijn vader heeft zijn geld natuurlijk verdiend met gebruikte handel. En daardoor zou je dat dan ook niet snel loslaten, en al toen ik kwam veranderde al het gebruikte in steen, en alles wat ik aanraakte in nieuw veranderden in goud. Dus uiteindelijk ben ik, ja in, toen ik ja rond de 20 was een jaar naar Amerika toe gegaan, spullen gaan kopen, en toen ik 30 was, heb ik de stoute schoenen aangenomen en heb ik een ticket gekocht naar China alleen. Vanuit Hong Kong, China in, zonder agent en uiteindelijk dat ik dat toen gedaan heb heb ik uiteindelijk dit bedrijf. Zo zie ik het eigenlijk wel.

T: Ja want alleen een soort van functie veranderd, van gebruikte spullen naar nieuwe spullen.

F: Maar de doelgroep is hetzelfde gebleven. Want eigenlijk de klanten zijn niet veranderd. Ik heb ook alleen gezien zo voor die klanten, heb ik gezorgd... Aan die gebruikte handel zat heel veel werk aan en heel veel opslag had je daarvoor nodig, heel veel arbeidskracht had je daarvoor nodig. En uiteindelijk dat ik die hele gebruikte handel die is ook eigenlijk in een dal gegaan en die mensen die daaraan zijn blijven hangen zijn hun geld ook weer kwijtgeraakt.

T: Oke, dus in principe bent u op het juiste moment de splitsing genomen.

F: Het juiste moment, precies met de generatie zo is dat precies goed gegaan zo eigenlijk.

T: En u woont hier nu zo hiernaast, het ziet er redelijk nieuw uit, of opgeknapt.

F: Nou, voorkant is van 1937 en de achterkant is van 1897 en dat heeft mijn vader de voorkant laten bouwen, want het huis was dan helemaal verzakt, het was drie stenen van voor naar achter verzakt, omdat het op een kelder gebouwd was. Het was een prachtig huisje hoor. Ik heb er eigenlijk spijt van dat het oude huis er niet meer staat, maarja toen in '73 waren de normen natuurlijk helemaal anders. M'n vader wilde gewoon in een goed huis wonen en heeft gewoon die hele voorkant afgebroken en een nieuw huis daarvoor gezet. Zo ging dat.

T: En dan was dit het terrein van de boerderij neem ik aan?

F: Ja uhm, mijn vader heeft zijn eerste zakmesjes tussen de koeien verkocht. Dat heb ik allemaal niet meegemaakt dat mijn vader nog boer was. Maar dus hij was boer, en dat ging toen ook heel slecht dat boeren. Doordat er bepaalde grassoorten stonden waar de koeien allemaal buikloop van kregen, en daardoor is dat fout gegaan, of althans, mijn opa was bijna failliet gegaan net voor de oorlog. Want die moest bij mijn andere opa op bezoek komen. Ze wisten nog niet dat dat familie van elkaar zouden worden want mijn vader en moeder die hadden nog niks met elkaar. Maar mijn opa, (X) moest bij de kassier van de boeren leenbank op bezoek komen, dat later mijn opa werd. En uiteindelijk, mijn moeder weet nog dat dat een heel moeilijk gesprek was, en die zou bijna failliet gegaan zijn en dat was in 1938. En toen is mijn opa in 1942 aan iets met z'n longen overleden dus die heb ik nooit gekend en toen is mijn oma alleen overgebleven met (X) en een bankschuld van hier tot Tokyo natuurlijk en maar die twee hadden best wel een aardige handelsgeest maar toen uiteindelijk die hebben het fundament gelegd voor dit bedrijf.

T: Mooi dat het dan nu nog steeds zo goed gaat.

F: Ja inderdaad en de recessie heb ik ook helemaal geen last van..

T: Nee? Oh ja dat was ook een van de punten..

F: Nee dus het loopt allemaal goed en uh, uiteindelijk, de handel is goed en als je natuurlijk kijkt bij al de mensen die je interviewt, daar zullen de meeste wel zeggen dat ze daar last van hebben.

T: Ja inderdaad dat hoor je wel ja.

F:Nouja bij mij dus niet, dus ik ga eigenlijk zo tegen de stroom in. En ja dus dan heb ik geluk he? Want als je allemaal goede mensen naar huis moet sturen dan ben je slecht af.

T: En helemaal, u zei net dat u specifiek voor werknemers uit de buurt kiest eigenlijk.. Dat is gewoon echt (X) en omstreken

F: Dat klopt, dan heb je toch een soort van sociale controle. Kijk als bijvoorbeeld hier iemand wat steelt, dan werkt het in een dorp nog zo van.. Heb je het gehoord? Hij heeft wat gestolen.. En die wordt dus nagewezen... En in de stad, daar ben je anoniem. Als je daar iets steelt dan heb je net zo gouv weer een andere baan. En ja uiteindelijk, ze weten dat het zwaard van Damokles boven hun hoofd hangt, en uiteindelijk... Nou wil ik niet zeggen dat iedereen zo is.. Maar ik denk de mentaliteit als je iemand echt uit de stad neemt, dat is dan toch vaak een hele andere mentaliteit.

T: Ja dat kan ik best begrijpen ja.

F: Dat is een ja... en uiteindelijk sluit het misschien ook beter aan bij mijn gedachtegang..

T: Iedereen heeft zo zijn eigen gedachte gang inderdaad en dat is dus wel uniek aan de bedrijven hier in het Groene Hart geloof ik ook wel. Dat ze ook echt allemaal iets willen geven aan het Groene Hart, iets willen bieden. En dan is het of werknemers of uh sponsering van het een of het ander. Maar ik neem aan dat u ook hier bent opgegroeid in het uh..

F: Ja ik ben hier geboren in dit huis ja. En ik heb denk ik 10 jaar ergens anders gewoond, want toen woonden mijn ouders hier nog. Ik heb dit eigenlijk al in 1982 van mijn vader gekocht. Dus dat was nog precies de goede tijd en toen was het ook allemaal niet zo duur.. Dus ja..

T: Dat is wel mooi natuurlijk. En dan stonden hier dus die stallen en die zijn dus eigenlijk...

F: Dat is allemaal tegen de grond gegaan en uiteindelijk.. Toen in die tijd was het toen nog zo.. Die handel, die gebruikte handel, dan kocht je bijvoorbeeld een lot, daar zat 10% wat goed was, wat je kon verkopen... En er zat misschien 40% spul in dat zo was.. En er zat 50% afval in. Troep. En dat lot ging je natuurlijk kopen op die 10% en uiteindelijk. Maar die spullen dat ging allemaal hier maar zo worden neergegooid en neergegooid en voor mijn idee heb ik mijn hele leven alleen maar opgeruimd. Het was eigenlijk een grote bende.

T: Ja inderdaad, als 10% maar goed was.

F: En uiteindelijk uh ja betaalde die 10% toch het hele lot. En maarja opruimen en afval wegdoen, dat kosten geld en dat werd maar uitgesteld. Laat maar liggen weet je wel. En dat heb ik eigenlijk allemaal op moeten ruimen.

T: En dat is dan ook nu allemaal gebeurt..?

F: Ook dan bijvoorbeeld wat het was, mijn oom dan en mijn vader die kochten dan in, rond 1960 die kochten 160 duizend, 20 liter jerrycans. 160 duizend he? Even een voorstelling van maken.. Er gaan er 1200 in een 20 foot container. Je hebt een 20 foot en een 40 foot container. Dus in een kleine container gaan er dus 1200 in. Dus als je dan praat over 160 duizend jerrycans, dan kan je er al een beetje een voorstelling van maken.. Het was enorm.

T: En dat stond allemaal hier?

F: Ja en die jerrycans die kochten ze voor de oud ijzerprijs, dus uiteindelijk voor wat het in het oude.. Misschien een halve cent meer dan als dat het in het oude ijzer op zou brengen. Dus die jerrycans die moesten natuurlijk van een... Ik weet natuurlijk helemaal niet, ik ben van 1957 dus ik heb dat allemaal niet mee gemaakt.. Maar ik had wel van de overlevering gehoord. En uiteindelijk werd dat met het toenmalige vrachtwagen allemaal hier gebracht... Die vrachtwagens van toen konden lang niet zoveel

meenemen als nu, ook in volume enzo, en die jerrycans die werden toen hier als huizen opgestapeld. Dus men nam een slechte jerrycan en die legde ze dan op het gras in het weiland en dan maakte men een fundament van jerrycans van en zo bouwde ze een huis van jerrycans in een dakvorm en dan werd er boven een zijl op gelegd, om die jerrycans te beschermen voor de elementen. Nou uiteindelijk hier in (X) zeiden ze natuurlijk van, die jongens van (X) die zijn helemaal gek geworden met al hun troep. Ze kochten die jerrycans, en uiteindelijk uh 4 maanden later breekt de Suwis crisis uit. Dus het Suwiskanaal daar bij Egypte en Israël werd dat kanaal werd dicht gegooid dus die schepen konden daar niet meer door, dus ook die olieschepen niet.. Dus iedereen, jongens er komt olie schaarste.. Dus iedereen gaat hamsteren.. Dus die jerrycans gingen als zoetebroodjes over de weg. Dus die werden voor iets meer als de oud ijerprijs gekocht en die gingen gewoon voor een volwaardige jerrycan weg. Dus toen hadden ze eigenlijk de jackpot. En enen daar is goud aan verdiend. En toen konden ze ook in een keer met de grote jongens mee doen. Want toen zaten ze aan de tafel met (X) en de grote jongen. En ze waren toen een serieuze partij geworden waar men rekening mee moest houden. Nou uiteindelijk 15 jaar later kochten ze 120 duizend jerrycans, die, daar kwam geen Suwiscrisis, die jerrycans waren gebruikt, er zat overal nog een scheutje benzine in, een scheutje olie, diesel.. Weet ik het wat. Die jerrycans hebben jarenlang buiten gestaan en die gingen roesten. Op een gegeven moment was het zo dat als je zo een jerrycan oppakte vanaf de grond die onderoplag, pakte je hem beet en dan had je een halve jerrycan in je hand. Die was gewoon helemaal doorgeroest. Maar dat had natuurlijk het gevolg dat het hele terrein vervuild was. Toen ik in '93 het bedrijf over nam van mijn vader, dat had ik wel eerder willen doen maar dat ging door omstandigheden niet. Toen zei ik tegen m'n vader van.. Ik wil dat bedrijf wel van je overnemen, maar ik wil geen vervuiling. Dus toen hebben we eigenhandig dat hele.. Zonder opdracht van de gemeente of weet ik het wat, hebben wij eigenhandig dat gehele terrein gesaneerd, kosten 400 duizend gulden. En die 400 duizend gulden die moest de helft mijn oom betalen, want mijn oom en mijn vader deden het samen.. En de andere helft mijn vader. Dus dat hele terrein gesaneerd, toen heb ik dat bedrijf overgenomen en ik zeg ja, het is wel leuk, dan neem ik straks dit bedrijf over en dan komt het milieu en die zegt.. Dit bedrijf is vervuild en dan moet ik een miljoen betalen en dan ben ik failliet... Dus ja en eigenlijk uit voorzorg daarvan heb ik dat hele terrein gesaneerd. Toen werd het hele terrein opgeruimd, opgeruimd, opgeruimd en werden alle gebouwen tegen de grond gegooid, alles nieuw gebouwd en nou, nu kan je het allemaal bekijken. Je kan het van voor en achter, alles ligt er keurig bij. Wij hebben ook heel erg, ja zo zit ik ook wel denk ik in elkaar. Precies het tegenovergestelde van mijn vader. Mijn vader die vond dat allemaal misschien niet zo belangrijk.. Maar ook tijdens de bouw hebben wij ook uh, daar gaat bijvoorbeeld de welstand die gaat er naar kijken, en die welstand commissie die gaat dan kijken en zeggen van.. Er moet geleiding in zo'n pand zitten. Je mag niet een rechte muur hebben.. Nou dus uiteindelijk heb ik daar allemaal aan voldaan. Oke ik heb ook een goed lopend bedrijf, dus ik kon dat ook betalen, dus uiteindelijk.. Ik ben helemaal mat de gemeente mee gegaan, nou je kan er zo eens een keer omheen lopen en dan kan je eens een beetje kijken wat het is. Uiteindelijk.. Maar dan zie je later mensen die bijvoorbeeld in het buitengebied dingen bouwen.. En die zie je dan dingen bouwen waarvan je denkt van.. Heb ik daar zoveel extra voor moeten betalen en dit keurt de welstand in een keer maar goed weetjewel.

T: Ja gewoon van die grote loodsen eigenlijk.

F: Ja en wat die welstand eigenlijk is ook maar net hoe iemand z'n pet staat. Uiteindelijk ja in de welstandscmissie daar zit iemand die heeft er dan voor geleerd maar ja ik denk, over smaak valt niet te twisten. Wat ik leuk vind kan een ander natuurlijk helemaal niet leuk vinden.

T: Ja dat is inderdaad ook een kwestie van.. wat is nou kwaliteit? En dat ja, hoe zien jullie dat zelf? Hoe kijken jullie er tegen aan over de kwaliteit van het Groene Hart en wat jullie daar aan bijdragen..

F: Nou ik dnek dat uh dat uh, ik had hier dus een buurman en ik ben voor dat ik ging bouwen, ben ik al m'n burens langs gegaan. Ik heb gezegd, dit zijn mijn plannen, nou uiteindelijk ben ik eerst met de gemeente wezen praten en de gemeente heeft verteld wat mijn rechten waren. Ik had hier natuurlijk uh ja misschien 3800 meter bebouwd ofzo, ik weet niet meer precies. En uiteindelijk zegt de gemeente, als je dat afbreekt, dat is jou bouwblok. Met die muurhoogte, dat en dat en dat, Nou ok, uiteindelijk later mocht je nog zoveel % uitbreiden. Uiteindelijk toen ben ik al de burens langs gegaan en dan kom ik bij een buurman, een paar huizen verderop.. En die buurman, die is een vrijgezelle buurman, die heeft tot z'n 35<sup>ste</sup> gestudeerd en heeft nog nooit gewerkt.. Nou dan kom ik daar, z'n moeder was er ook nog bij.. Ik heb er drie keer, ik ben er drie keer geweest. Toen heb ik zitten praten als brugman, maar ik kreeg van hem geen toezegging.. Als je nou dit doet of als je nou dat doet ga ik akkoord. Dus ik kon dat er gewoon niet uitrekken.. Dus uiteindelijk na drie keer werd ik het ook zat, dus heb ik op een gegeven moment ook zat dus heb ik gezegd tegen die man van, joh, ik ga toch m'n aanvraag indienen... Dus als je bezwaar indient, nou ja dan zie ik het wel. Dan gaan we dat traject maar in. Uiteindelijk daardoor heeft die man het dus drie jaar tegen kunnen houden. En dat is naar de raad van staten gegaan, in de commissie zat J. Voorhoeve.. Van Srebrenica, ja dat was voor jou tijd. Jij had de Srebrenica.. Maar goed toen was hij minister van defensie dus die zat dus in het forum. En uiteindelijk uh het heeft die man 2500 gulden gekost, en uiteindelijk mocht ik toch bouwen. En ja dan eigenlijk vind ik van ja.. Uh ja dan is uiteindelijk weer het recht wat natuurlijk dat ergens iets tegen gedaan kan worden, maar ze hebben het natuurlijk wel mij drie jaar vertraagd. Dat is dan een hoop ellende.. En ja kijk, je hebt natuurlijk bepaalde rechten, maar ja daar gaan toch weer mensen tegen die rechten in. En ja en zo onredelijk ben ik helemaal niet maarja.. Aan de andere kant kan je het allemaal door je eigen bril bekijken maar probeer het ook eens een keer door iemand anders zo'n bril te bekijken.

T: Ja dus proberen te onderhandelen..

F: Ja en toen dus uiteindelijk heb ik hem nog aangeboden, ik wilde dan vastleggen dan dat er een groenstrook kwam, toen zei hij dat er een geluidswal moest komen.. Toen heb ik nog een gesprek gehad met de wethouder.. En toen zei de wethouder.. Wat voor geluidswal had u dan gedacht? En toe zei hij, nou een kunststofgeluidsscherm... Nou die wethouder die steeg op uit z'n stoel toen hij dat zei natuurlijk.. Ja dat sloeg helemaal nergens op. In het buitengebied een kunststofgeluidsscherm weetje wel? Dus uiteindelijk toen heb ik weer gebeld.. Dat was meer aan de andere kant.. Maar toen had ik geen last meer van hem he... Want ja het had hem natuurlijk 2500 gulden gekost. T: Ja en het had hem dus zo nog een keer 2500 gulden kunnen kosten.

F: En uiteindelijk ja.. Je zit eigenlijk aan een dood paard te trekken. Het is maar net wat voor adviseur je hebt. Heb je een advocaat neem je die in de hand.. En die advocaat zit er natuurlijk ook voor z'n eigen belang. Hij zit er voor jou belang maar ook voor z'n eigen belang natuurlijk. En uiteindelijk als twee mensen ruzie hebben, is het hetzelfde als twee boeren ruzie krijgen.. De een zit aan de kop te trekken, de ander aan de kont en de advocaat die melkt hem. Zo werkt dat eigenlijk.

T: En u had niet van te voren bedacht van uh laat ik kijken hoe het op een bedrijventerrein is, of hoe het daar...

F: Nee, nee dat was eigenlijk helemaal niet voor dit bedrijf. Dit bedrijf dat staat al zolang hier.. En ja aan de andere kant, ja dit is toch wel een fantastische locatie. En ik moet zeggen, als ik nu, ik ben nu 55 dus als ik dit nog een keer zou moeten doen, dan denk ik misschien toch dat ik naar een industrieterrein toe zou gaan.. En dan zou ik een grote vierkante blokkendoos bouwen. Met hele hoge stellingen erin, want uiteindelijk, je gaat natuurlijk ook voor de efficiëntie.. En uiteindelijk, wij hebben dit pand hier zo ingericht dat ik er zoveel mogelijk kub spullen in kan opslaan. En uiteindelijk dat is dan niet op de meest efficiënte manier maar dan kan ik wel zoveel mogelijk spullen in opslaan. En uiteindelijk wat het dan is, is dan uh, de manier van hoe ik nu werk... Het wegstapelen, de goederen komen nu binnen in een grote container, in een 40 foot of of 20 foot container... Dan komen, die goederen zijn er allemaal los in geladen, dat wordt er uit gehaald, op pallets gezet, op soort gezet, op kleur op maat, noem maar op.. En dan vervolgens worden die spullen weer los weggestapeld. Dus die dozen worden los weggestapeld. En dat heeft als voordeel dat op het moment als ik het rustig heb kan ik het wegstapelen en als ik het druk heb dan moet ik zo snel mogelijk die dingen weg kunnen halen. En eigenlijk kast het wegstapelen mij veel meer tijd als dat ik zo'n grote blokkendoos heb staan, want dan kan je gewoon de spullen op een pallet zetten en dan zet je het weg. Maar het weghalen kost mij dan toch weer meer tijd. En eigenlijk in geval van drukte heb ik altijd te weinig mensen, en als het rustig is heb je altijd te veel mensen. Dus eigenlijk dit systeem werkt eigenlijk wel goed voor mij want in tijd van als het rustig is stapelen ze dat weg.

T: Dus dan gaat het echt om de efficiëntie.

F: En uiteindelijk uh en tuurlijk dat wegstapelen kost meer tijd in zo'n grote hangar maar het weghalen gaat weer sneller dus ja het is natuurlijk ja, weetje je streeft toch natuurlijk efficiëntie na. En uiteindelijk de rede dat ik zeg dat ik naar een industrieterrein zou gaan.. Dat zeg ik niet omdat ik, kijk als ik hier uit zou kunnen breiden dan zou ik dat niet doen. Maarja...

T: Ja dat uitbreiden vindt u wel een van de belangrijkste zaken.

F: Ja uitbreiden inderdaad. Het belemmertje nu namelijk in je werk. Want uiteindelijk heb ik natuurlijk jarenlang problemen gehad dat ik bijvoorbeeld ik weet nog goed, ik kreeg bijvoorbeeld in rond 1990 kwam er een container binnen en er zat voor (X) duizend dollar handel in.. En die handel komt binnen en er was nergens plek. En ik moest het buiten onder een folie-vel neerzetten, e dat heeft er gewoon twee weken gestaan. Staat gewoon (X) duizend euro handel... En uiteindelijk..maarja nu ben ik nog lang niet zo ver dat ik hopeloos in de problemen zit maar waar wat extra ruimte is, is altijd lekker. Dan werk je, hoe minder ruimte dat ik krijg, hoe lager de efficiëntie. Als ik gewoon wat ruimte over heb dan werk je gewoon wat efficiënter.

T: Ja dat is opzich best logisch, overzicht.. Maar had u dan hier het liefst ook een grote blokkendoos neergezet..

F: Nee dat dat is ook niet reëel, want je moet ook.. kijk ik ben ook reëel, kijk je gaat niet in het buitengebied een grote blokkendoos neerzetten.

T: Nee, het zich dus eigenlijk wel in u van..

F: Ik zou het ook niet leuk vinden als mijn overburen zo'n blokkendoos neer zou zetten. Dan zou ook een vlag op een modderschuit zijn.. Ik vind wel dat panden een beetje in het uh, ja aan de andere kant kan je natuurlijk zeggen van.. Iemand die een hele grote ligboxenstal neerzet, dat mag wel.. Maar iemand die zo'n zelfde ligboxenstal neerzet en aan de buitenkant ziet het er precies hetzelfde uit en gaat er alleen dus spullen in doen.. En dat mag dan niet. Dus dat is natuurlijk eigenlijk best krom. Maar ik weet ook.. Er zijn hier mensen geweest in Benschop die hebben gewoon een hele mooie schuur laten bouwen onder het mom van.. Ik ga er een fruitbedrijf in beginnen, dat fruitbedrijf is er nooit gekomen.

T: Ja, dus om de aanvraag om het door te laten gaan.

F: Want er zijn natuurlijk altijd mazen in de wet.. En pas heb ik dan ook weer iemand gesproken en die zegt van, je kan dus... Misschien kom je dat wel tegen, want dan hoor ik het graag, bijvoorbeeld van stel je voor. Hier aan de overkant komt een huis vrij. Een boerderij, en bij die boerderij zit een u 1500 vierkante meter schuur bij. Nou koop ik dat huis en nou breek ik die schuur af en dan mag ik die 1500 vierkante meter overnemen naar mij.

T: Ja dat is inderdaad die ruimte voor ruimte regeling waar ik een keer over heb gehoord.

F: Dus uiteindelijk ja, je bent natuurlijk bezig met je handen en dit hoor je wel eens. Maarja daar moet je dan tijd en energie in steken. Want eigenlijk zou je gewoon als iemand mij belt van goh, heb jij interesse in duizend vierkante meter.. Nou dan ga ik gelijk aan de onderhandelingstafel zitten.

T: Ja dus dan wordt het opgekocht en..

F: Ja dan stel je voor.. Dat die persoon zegt tegen de gemeente, ik ga die schuur afbreken.. En misschien is daar, ja enigszins kan ik daar ook de gemeente daar ook nog wel in begrijpen.. Kijk je kan natuurlijk eenrichtingverkeer gaan denken als natuurlijk bij elk bedrijf natuurlijk een bedrijfshal achter neergezet wordt, dan hebben industrieterreinen geen functie meer. Dan ja want men doet het, kijk als je het doet uit uh overwegingen voor het geld. Want kijk over vierkante meters zijn hier goedkoper dan op een industrieterrein... En ja het bedrijf was hier nou eenmaal en ja ik denk dat daar wel.. Dat ze daar wat meer rekening mee moeten houden. Ze moeten eigenlijk meer kijken van de bedrijven die er al waren die moet je ook wat meer gunnen. Maar de bedrijven die dan opnieuw beginnen, die moet je dan eigenlijk, zoals bij (X).. Als je natuurlijk kijkt naar, hij zat hiervoor in Benschop in het dorp, in de dorpskern, daar kocht hij ook alle garageboxen op. Al die mensen natuurlijk niet blij want de garageboxen die, ja er kwam er een en hij kocht ze. De particulier die kon dat niet betalen en uiteindelijk dus wilde ze hem weg hebben.. Hij had al vrij veel bewegingen daar en uiteindelijk daar omdat hij die bewegingen had, heeft hij.. En hij heeft telkens tegen lopen te houden, want de gemeente die wilde wat met de ruimte gaan doen daar e wilde dat van hem hebben. En omdat de gemeente dat hebben wilde, daarom heeft hij daar een vergunning voor gekregen.. En dat is eigenlijk natuurlijk krom. Want als nou een ander het had willen hebben.. Dan had de gemeente nooit toegegeven, maar omdat de gemeente dat zelf wilden... En ja dat is ook een rechtsongelijkheid..

T: Ja nee dat was ook het geval. Hij vond het heel vreemd dat het zo was gegaan..

F: Kijk dat hij dat als ondernemer probeert, had ik ook geprobeerd. Maar kijk het is hem wel gelukt.

T: Maar u zei dat uhm ja de bereikbaarheid, dat vind u wel belangrijk, maar dat is niet top prioriteit.

F: Nee dat is uiteindelijk.. Ik heb natuurlijk een verrassende bereikbaarheid.. Want op een gegeven moment, die brug is nu inmiddels weg, maar uh zeg maar een 150 misschien 200 meter verderop lag vroeger een brug. En ik weet nog dat wij een vrachtwagen en aanhangercombinatie hadden en dan moest je heel sturen en dan kon je er nog overheen rijden. Nou ik ben er nog overheen gereden over die brug. Nou wat het zo op een gegeven momentvoldeed de brug niet meer aan de eisen, die was veel te smal. Dus uiteindelijk moest er een nieuwe brug komen. Nou toen werd er over gepraat kijk en dan is het zo als de gemeente jou te willen is dan moet je ook de gemeente weer te willen zijn. Wisselwerking. Dus uiteindelijk vroegen ze van.. Willen jullie die brug voor de deur? Ja privé zeg ik liever niet.. Want alser natuurlijk over de brug komt rijden dan schijnen alle lampen in je in je.. Maar uiteindelijk hebben wij ervoor gekozen, oke die brug die mag hier voor het bedrijf. Nou dat is nu nog beter, de vrachtwagens rijden hierheen en daar heeft niemand last van, hij rijdt zo het terrein op en het is dus ook eigenlijk een beetje geconcentreerd. Hier zitten wij, hier tegenover zitten Van Beuzekom, ja eigenlijk is dit een beetje het industrieterrein van Benschop.

T: Ja gewoon inderdaad geconcentreerd wel. En zo was het dus ook een beetje bedacht dat die brug hier kwam en dat zij daar zaten, en jullie hier..

F: Uh, ja dat denk ik wel ja. Daar zou best wel naar gekeken zijn. Dus ja dat is ook wel, ja ik weet nog wel dat ik de eerste was die over die brug reed, m'n vrouw zij dat en dan kon ik daardoor altijd zeggen dat jij de eerste was die daar overheen reed. Toen was ik denk ik twintig toen dat gebeurde. Dus uh zolang ligt die brug er al, die ligt er 35 jaar.

T: En de uitstraling van het bedrijf, ik zie al dat het, ja de voorgevel heeft een soort van, ja hoe zeg je dat..

F: Ja het is vrij modern wel..

T: Ja maar de boerderijuitstraling..

F: Een dakmodel, maar je krijgt er ook geen vergunning voor, je krijgt geen vergunning voor een plat dak. Dat denk ik niet dat.. Dat kan je wel proberen, maar ik denk niet dat daar snel uh.. Ze willen toch, ze willen ook bijvoorbeeld dat gebouwen in de lengte worden neergezet. Stel je voor dat ik nu hier een pand neer zet en het dak zo.. En daar is best wel wat voor te zeggen.. Ze willen doorkijk hebben.

T: Inderdaad die openheid ja.

F: Daarom is het ook eigenlijk zo wanneer je een huis laat bouwen, dan heb je het liefst, het huis en de schuur er naast. Want dan kan je achter je huis gaan zitten en dan kijk je de wijde wereld in. Maar dat willen ze niet, want ze willen dat jij dat huis neer zet en de schuur achter het huis plaatst.

T: Dus voor de beleving van andere..

F: Voor de doorkijk eigenlijk, ja maarja.. Ik ben nu 55 maar als ik met de zaak zou stoppen, dan wil ik eigenlijk niet meer hier wonen. Dan wil ik eigenlijk een huis hier in het buitengebied, dat ik mijn deur open doe dat ik zo de polder in kijk. Dat is eigenlijk mijn streven.

T: Ja want dan heeft u in principe hier niks meer mee te maken, en dan heeft u wel de verkeersbewegingen en dat bedrijf er naast. Daar valt inderdaad wel wat voor te zeggen. Even kijken, zou u denkt u dat er omzet verlies zou zijn als u op een bedrijventerrein zou zitten?

F: Nee dat denk ik niet..

T: Heeft dat een specifieke rede?

F: Mijn handel heeft zo'n specifieke doelgroep en dat is allemaal uh zeg maar, al mijn klanten, op misschien twee na.. Die zijn nu 75 plus, die bestellen allemaal via het internet. Dus het, uhm de winkelier heeft een log-in code en die kan z'n eigen order intoetsen.. En dan op het moment dat hij dat heeft gedaan drukt hij op de knop enter, dat gaat hier de printer draaien, dag en nacht, en dan komt de picklist eruit, die list komt in het magazijn en de eerste regel is het eerste rek, en de laatste regel is het laatste rek. Dus ze hoeven nooit twee keer dezelfde route te lopen. Dan komt die list weer terug op het kantoor, en dan wordt er gekeken naar.. Was alles er, ja, druk je op de knop enter en dan krijgt de klant per email z'n factuur. Dus het is allemaal volledig geautomatiseerd. En ik heb uh, er komen nog wel klanten hier die komen afhalen.. Het is eigenlijk een cash and carry groothandel.. Maar ik sluit niet uit dat dat in de toekomst dat ik daar mee stop. Want als er natuurlijk nu een klant komt en die uh heeft van die verrijdbare karretjes en die gooit hij dan helemaal vol met spullen.. En op het moment dat dan die spullen, dan moeten er twee man komen, een man moet die spullen er uit halen, en die moet het opnoemen aan degene bij de computer en om het moment als die hele order klaar is dan draaien ze de factuur uit en dan gaat hij weg. Maar door dat je dat twee man laat doen, dan vertraagt dat de zaak enorm. Daarom denken we dat in de toekomst ook een punt wordt, want je gaat je klanten de bedrijf ontzeggen. En eigenlijk die mensen komen nu binnen en dat is altijd leuk, een beetje ouwe hoeren, bakkie koffie doen en, maar die man vertelt je ook weer wat je kopen moet. Want die wijsheid heb ik niet van mezelf. Dus wat ik kopen moet, moet mijn klant mij vertellen. Dus uiteindelijk als die klant niet meer komt dan moet ik naar die klant toe. Want dat is dan natuurlijk lastiger. Dus die afstand tussen je klant wordt dan weer groter. Dat zijn hele moeilijke dilemma's wat je daarin hebt Maar uiteindelijk als ik midden in een industrieterrein zou zitten dan zou ik niks meer of minder verkopen.

T: Ja in principe komen ze dan hier gewoon... Ja en dan de uitstraling die heeft er in principe er minder mee te maken. Gewoon de efficiëntie, bereikbaarheid. Even kijken ja, steunt u ook verenigingen zeg maar, bijvoorbeeld de voetbalvereniging..

F: Nouja nee, ik ben dan ook geen voetbalfanaat. Kijk ik heb nou bijvoorbeeld als de Sinterklaas, de Koninginnedag, dan geeft ik er altijd wel geld aan. En prijzen voor de bazaar, dat doe ik allemaal weetjewel.

T: Ja dat inderdaad bedoel ik allemaal ja.

F: Maar kijk dat voetbal, ja ik ben eigenlijk anti-voetbal, al wil ik anti-voetbal niet zeggen want ik heb er gewoon helemaal niks mee. En ja dat is een kwestie van uh ja.. De ene sport wordt natuurlijk super gesubsidieerd en de andere sport niet.. Kijk als je nou toevallig motorsport leuk vindt, daar hou ik meer van.. Dan krijg je niks. Dus ook geen terrein, en ja.. Hier in het voetbal is.. Ja er is natuurlijk wel wat voor te zeggen, de jongens zijn van de straat enzo. En als dat er allemaal niet zou zijn en dan zitten die jongens op zaterdag in een bushokje, ruiten eruit te tikken want dat krijg je dan natuurlijk. Maar ja met dat soort filosofie hou ik me ook niet zo mee bezig.

T: Nee maar Sinterklaas inderdaad of de gewone dingen, de levendigheid. U bent wel betrokken, dus dat is toch wel interessant. Want dat hoor je eigenlijk van alle bedrijven dat ze wel betrokken zijn bij de omgeving.

F: Ja dat is waar alleen voetbal daar heb ik dan weer niks mee.

T: Nee nouja, Sinterklaas en de andere dingen.. Wat was het.

F: Ja eigenlijk aan alle dingen doe je wel mee.. Kijk uiteindelijk ging dat dan weer zo ver, dan kwam er weer iemand... Ja ik ben van de hockeyvereniging in Breukelen.. Of ik wilde sponsoren.. Ja maar waar is het eind, waar houdt het op. En toen heb ik gezegd ik doe dat voor (X), maar komt er een uit (X) dan zijn er ook wel weer een paar die ik dan weer doe, maarja uiteindelijk, je moet een keer een grens stellen. Want anders, ja uiteindelijk is het dan ook zo, van ik ben van dat en dat.. Nou hier heb je 100 euro.. Een keer daarop komt hij weer van, het jaar daarvoor had ik 150 gekregen.. En toen was ik er meteen klaar mee. Want op een gegeven moment weet je dat ook niet meer, en dan nemen ze gewoon misbruik van zo'n situatie. Ja dat houdt op natuurlijk.

T: Ja dat is inderdaad wel mooi want kijk, stel die bedrijven zouden, stel u zou op een bedrijventerrein zitten dan is die ..

F: Dan is die binding veel minder..

T: Ja die verbinding is dan minder en dan zijn die verenigingen.. Het sinterklaas zou dan niet door kunnen gaan, ook de binding met het dorp is dan ook minder.

F: Als er bijvoorbeeld met Koninginnedag, kijk ik verkoop natuurlijk vlaggen en allemaal van dat soort spul.. En joh hier neem mee.. Niet lullen, ik importeer dat toch allemaal zelf uit China, dus ja.. Als je dan ziet wat de prijs is in China en voordat het dan in de winkel ligt ja dan geeft ik eigenlijk nog geen eens zoveel weg. Het lijkt dat ik veel weggeef.. Maar uiteindelijk omdat mijn inkoop natuurlijk heel goed is. Maar aan de andere kant zouden moeten kopen, dan zouden ze het natuurlijk voor de volle pond moeten kopen. Dus uiteindelijk ja.

T: Nouja en alle werknemers komen hier dus uit de buurt in principe..

F: Ja, klopt.

T: Ook mooi natuurlijk, als u hier niet zou zitten dan ontbreekt er toch een stukje werkgelegenheid.

F: Kijk naar, ik weet niet of je ook bij (X) geweest?

T: Nee, nee

F: Want dat is eigenlijk de grootste, he.. Dat is de automobiefabriek (X). En dan kom je denk ik uit bij (X) of (X). En je moet het zo zien.. Dat is ook het meest extreme verhaal hier in heel de omgeving.. Want je hebt gewoon een automobiefabriek in het midden, midden in het dorp. Kan je je niet voorstellen he? Dus wat uiteindelijk (X), die doet dus uhm vrachtwagens terminal trackers daar zijn ze de tweede speler op de wereldmarkt mee. Dus als je bijvoorbeeld in een haven komt, de nieuwerwetse havens hebben dat dan niet maar die ouderwetse havens bijvoorbeeld, die moeten bijvoorbeeld als je naar Hoek van Holland gaat en die boten die bijvoorbeeld naar Engeland toe gaan, daar staan dus chassis op met een 40 foot container bijvoorbeeld, en dat chassis moet er worden afgehaald worden.. En daar hebben ze dan een terminal tracker voor, die haken ze aan en die trekt dat ding van de boot af en zet hem op de kade. Dan komt er weer een vrachtwagen en die neemt dat ding weer meer. En die dingen maken dus (X), en daar werken ja is verreweg de grootste werkgever uit de hele omtrek want daar werken honderden mensen. Dus uhm ja ik weet helemaal niet, ik denk dat er zo'n 300 man werkt hier in (X). Ja dus daarom is dat ook de gene ja dat is het grootste voorbeeld dat je maar kan voorstellen. Maarja uiteindelijk is het natuurlijk zo, in hoeverre, kijk misschien moet je als je bij die man binnen wilt komen, uh dan moet je misschien wel een beetje met een verhaal zeggen dat je dat onderzoek doet en wat het streven is en dat je eigenlijk die mensen wil helpen die in het buitengebied... En dan gaan de bellen dus rinkelen en dan mag je gelijk komen. Want het is maar net hoe open iemand ergens voor staat.

T: Ja dat klopt, net als hier eigenlijk. U wilt graag uitbreiden dus uhm .. Ja bent u trouwens als bezig met uitbreidingen aanvragen..

F: Nee neenee, ik heb namelijk al 3 jaar geleden gebouwd en toen zat ik al aan mijn max. Dus ja en toe was eigenlijk al heel erg apart. Toen zei iemand tegen mij.. Wist je dat je uit mag breiden? Ik gelijk naar de gemeente.. En ja ik mocht uitbreiden. Potverdorie ik mag uitbreiden en ja ik had nog maar, ik was nog maar 5 jaar geleden gestopt met bouwen. En in een keer toen had ik en toen werd er verteld dat ik daar een hal van 3000 meter op mocht bouwen. Toen had de gemeente een fout gemaakt.. En ik liep vooruit op het bestemmingsplan en toen, omdat ik vooruit liep op het bestemmingsplan moest de raad van staten toestemming geven.. En toen kwamen ze er bij de raad van staten achter dat ik maar 2000 meter mocht bouwen. En ja ik had al een hele tekening gemaakt, en ja een hele schuur afbreken... Maar ik dacht toen van... Jaa nu kan ik het hele plan weer terug doen want anders had ik die hele stuur niet afgebroken. Dan had ik er een stukje aan gebouwd. Dus ik dacht dat ga ik helemaal niet doen.. Ik hou mijn plan gewoon zoals het is. En ik maak de schuur gewoon 1/3 korter en ik heb alle trajecten al gehad en ja dan is het misschien maar niet zo efficiënt maar als ik dan later toch weer wel uit mag breiden kan ik dat stuk er altijd weer aanzetten.

T: Oke dus daar heeft u in principe.. Ja al per ongeluk aan gedacht.

F: En uiteindelijk nu als ik dat raad van staten verhaal was eigenlijk omdat ik voor het bestemmingsplan uit wilde lopen. Kijk zo'n bestemmingsplan is een plan. En uiteindelijk is dat 99% van de keren dat als dat dan gebeurt wordt het ook uitgevoerd als dat plan wat er ligt. En uiteindelijk toen is dat dus bij de raad van staten is dat dus bekeken en daar werd ook goedkeuring aangegeven. Maar toen kwamen ze er achter dat de gemeente een fout gemaakt had. Dus als ik nou gewoon een half jaar later nog een keer had gedaan.. dan had misschien de gemeente de stempels er opgezet en dan had ik wel die 3000 meter mogen hebben. Dat is natuurlijk jammer.

T: Inderdaad dat kan ik me voorstellen. En tot slot had ik nog een formulier voor u met de vraag of u deze voor mij kunt invullen...

[...]

---

\*\*\* Einde transcriptie

*Opmerking: (X) beschikt nog over zo'n 2 hectare land dat afgelopen jaar helemaal 'gerenoveerd' is op hun kosten. Ze voelen toch wel die betrokkenheid bij het buitengebied en willen daar graag voor zorgen. Het was dusdanig verzakt dat er ook nauwelijks gras meer op groeiden.. Nu verhuurt hij het da weer aan een boer die er af en toe zijn koeien en/of schapen op laat grazen.*

## 08. Ondernemer 8

*Opmerking: Wegens miscommunicatie was er niet al te veel tijd voor het interview. De meest essentiële dingen zijn hier wel echter besproken.*

---

\*\*\* Start transcriptie

T: Ik ben dus bezig met een onderzoek voor de KvK en Bureau BUITEN, een advies bureau in Utrecht, naar de relatie tussen bedrijven en de ruimtelijke omgeving. Daarvoor heb ik bedrijven uit het buitengebied en bedrijven op een bedrijventerrein benaderd om eigenlijk te vragen wat bieden bedrijven de omgeving en wat vinden zij hiervan. Ik studeer Economische Geografie, dus het in die trant opgezet. Nou was ik eigenlijk benieuwd naar wat voor werkzaamheden jullie hier eigenlijk uitvoeren en hoe jullie hier eigenlijk terechtgekomen zijn.

G: Nouja, wij doen (X) van van alles en nog wat, (X), (X), van alles en nog wat. Daarnaast doen we ook de schade herstellen, kleine schade van luxe wagens, bedrijfswagens. (X) doen we daar, (X) doen we daar en hier doen we (X). Daar (X)en (X)eigenlijk ook van alles en nog wat. En ook in kleinere mate.

T: Oke, en hoe is het bedrijf hier terecht gekomen? Zit het hier vanaf het eerste moment of..

G: Ik ben hier in 1980 begonnen. Ik ben begonnen achter mijn huis in de (X), ben gewoon (X) en toen ben ik hier verder gegaan met het (X) van van alles en nog wat.

T: Omdat hier dan de ruimte was en het ook toegestaan werd of ook om andere redenen?

G: Ja hier was gewoon de ruimte en dat was gewoon wat ik nodig had.

T: Had u liever niet in het buitengebied willen blijven zitten aangezien u daar begonnen bent?

G: Nee nee nee, we groeiden zo hard en hadden echt meer ruimte nodig, dus dat ging echt niet meer.

T: Hoeveel werknemers werken hier?

G: In totaal denk ik zo'n uhm.. Ja we hebben hier ook een (X) bij en ik denk dat we totaal uhm.. Ja het zijn dus wel drie BV's, maar denk dat we er totaal een 55 man hebben denk ik.

T: Oke, dat zijn er aardig wat als ik dat zo mag zeggen.. En komen ze allemaal hier uit de buurt? Of ook echt van verder buiten de regio?

G: Nee die komen eigenlijk overal vandaan, we hebben veel Poolse mensen, Turkse mensen die dan wel in Nederland wonen maar daarnaast hebben we ook nog 10 a 15 uitzendkrachten.. Want ja, vandaag heb je veel werk en morgen heb je weer weinig werk dus daar moet je mee spelen.

T: En wat vindt u van dit bedrijventerrein?

G: Ja oh dat is wel oke.

T: Ik neem aan dat het dan te maken heeft met de bereikbaarheid, het aanleveren van de kranen en vrachtwagens en dergelijken?

G: Ja ach, als het nog ruimer is is het beter, maar uh het kost allemaal geld natuurlijk, ruimte. Ze zijn nu al de straat aan het opknappen en het wordt gewoon netjes.

T: En dit is dan eigenlijk voor jullie de ideale locatie als ..

G: Ja, zo zie ik het wel ja.

T: Ja u had dus eigenlijk bewust gekozen voor deze locatie?

G: Ja nouja ik kom hier uit de buurt en moet gewoon eigenlijk naar een bedrijventerrein omdat daar de ruimte was.

T: Heeft u ook een beetje gevoeld bij het Groene Hart, als bedrijf. In de zin van, of jullie daar iets mee hebben?

G: Nee.. niks nee.

T: Ook niet het imago van het Groene Hart, dat rust en ruimte uitstraalt zeg maar.

G: Nee, nee.. Ik vind het mooi allemaal maar ik vind het prima... Maar het doet me niks.

T: Ja ook misschien omdat u hier vandaan komt en hier woont dat u er van kan genieten maar met het bedrijf dus niet. Even kijken, is hier plek voor uitbreiding? Bent u daarmee bezig.

G: We hebben eigenlijk al uitgebreid. We hebben de burens, hebben we gekocht zo'n 4 a 5 jaar geleden. Die was gestopt en weg gegaan en daar hebben we een nieuw pand neergezet.

T: Dus eigenlijk komt er zo steeds wat bij?

G: Nee, zoals het nu is, is het groot zat joh.

T: En de ligging en de bereikbaarheid is dat dan het belangrijkste hier?

G: Eigenlijk zou je zeggen dat we een beetje in een achterland zouden zitten. We hebben een kilometer of 10 naar IJsselstein toe zitten we dan pas aan de A2, dus ja..

T: Het had wat dichterbij gemogen dus?

G: Ja...

T: Die werknemers komen dus in principe uit het hele land vandaan.. Als u op zoek bent naar werknemers, kijkt u specifiek naar mensen uit de omgeving? Of gaat het echt om de benodigde kennis, maakt niet uit waarvandaan.

G: We zoeken op t ogenblik een goeie (X) maar die is moeilijk te vinden. Dan zoeken we met uitzendbureaus enzo.

T: En dat gaat dan in principe door het hele land dan. Ja, ik heb dan hier nog een vraag of er omzet verlies zou zijn wanneer u in het buitengebied gevestigd zou zitten..

G: Ja, nouja dat is te moeilijk, dat kan je niet meten. Mensen komen toch eigenlijk vanuit het hele land hiernaartoe, dus weet ik dat zo snel nog niet.

T: Best interessant, aangezien toch de werkgelegenheid hier, ja dat is toch mooi voor het Groene Hart. Stel het bedrijf was hier niet gevestigd dan trek je eigenlijk heel veel weg. Maar sponsoren jullie naast deze werkzaamheden ook nog verenigingen of iets dergelijks?

G: Nouja, sponsoren, sponsoren.. Kijk je hebt van die kinderen met die vakanties dan geven we wel eens wat en dr komen wel eens mensen wat vragen. Dan geven we ook wel eens wat maar niet veel. Want ze beginnen wel de deur plat te lopen. En weetje wat het nadeel is... Komt het op de goede plek? Daar zijn we dan ook wel mee bezig. Laatst had ik dan iets voor het rode kruis, moest ik 80 euro betalen en toen kwam er een vent met een boekje en daar moest ik dan 350 euro voor betalen. En toen was ik het zat. En ja ook wij vinden het moeilijk op het ogenblik dus ja je moet toch wel op de centjes letten.

T: Ja want de crisis is ook wel te merken hier.

G: Oh, jawel hoor. Maar dat is overal wel zo denk ik.

T: Ja, nouja dan heb ik laatst een (X) bedrijf gesproken en daar ging het dan weer bijzonder goed mee. Maarja dat is (X) in deze tijd he.

T: Eens even kijken, nou had ik nog een formulier voor u, of u die voor mij kunt invullen. Dan kan ik namelijk een beeld vormen van de leefstijlen van de ondernemers in het Groene Hart.

[...]

G: Uh, nouja zeg jij het maar dan geef ik wel antwoord.

T: Oke, dat is ook prima. Werk u veel samen met bedrijven?

G: Nee eigenlijk doen we hier alles zelf.

T: Bent u gericht op groei van het bedrijf?

G: Nee, nee.. Ik wil zelf kleiner worden

T: Doet u veel aan innovatie in het vakgebied of is het meer vasthouden aan hetgeen wat jullie nu doen.

G: Nee we vernieuwen eigenlijk niet echt nee..

T: Hoe presenteert u zich? Doet u dat uitbundig of juist totaal niet?

G: Nouja die jongen beneden die doet dus de website enzo.. En dat is eigenlijk het enige.

T: Dus er wordt wel iets aan gedaan dus..

G: Ja.

T: En wilt u in een omgeving zitten met soortgelijke bedrijven dus echt collectief of juist zo divers mogelijk?

G: Nee nouja dat maakt ons niet echt uit, wij doen gewoon wat er binnen komt dus wat die andere bedrijven doen maakt niet zoveel uit.

T: Dan even kijken, dan hebben we de locatiefactoren. Hierin hebben we een kolom van de waardering hoe het nu in principe is.. en dan hebben we een kolom van het belang van deze locatiefactoren voor het functioneren van het bedrijf. Hierin heb ik een score gemaakt van 0 t/m 5. Hierin is 0 totaal geen waarde of belang en 5 is dan dus de maximale waarde van die locatiefactor. Als ik ze opnoem, kunt u er dan een cijfer aan geven?

G: Dat proberen we..

T: Dan beginnen we met de bereikbaarheid over de weg..

G: Ja.. is goed.

T: En is dat ook zo in voor het belang van het bedrijf?

G: Ja, ja, ja..

T: De bereikbaarheid via openbaarvervoer, vind u dat op dit moment goed?

G: Ja het beste is natuurlijk naast de weg wonen en ja dat is hier niet echt dan he..

T: Dus het is in principe niet optimaal. En het is wel belangrijk dat u via het openbaar vervoer bereikbaar bent?

G: Uh, ja..

T: Parkeermogelijkheden, vindt u dat het hier.. Ik was al net op zoek dus ik kwam er al een aantal tegen..

G: Ja dat zijn ze nu dus voor aan het werk he.. De stratenmakers zijn daar bezig en maken daar voor de vrachtwagens een nieuw terrein voor. Dus er wordt aan gewerkt.

T: Oh oke dat is mooi en op dit moment is het dus wel oke?

G: Ja, redelijk denk ik zo. Het kan altijd beter natuurlijk.

T: En ik neem aan dat het ook van belang is voor u dat u goed bereikbaar bent voor vrachtwagens en dergelijken.. En laad en losmogelijkheden hoe beoordeelt u dat?

G: Ja dat doen we allemaal zelf en dat is prima geregeld.

T: En het is dus ook van belang aangezien er anders dus geen werk verricht kan worden..

G: Ja..

T: Uh. Opgeleid personeel.. hier in de omgeving.. Het personeel dat u nodig zou hebben of dat in de omgeving te vinden is.

G: Nou dat is moeilijk, dat moeten we echt overal vandaan trekken.

T: Het is dan ook op dit punt dan heel erg belangrijk maar in deze tijd valt het net even wat anders, ja.. Uhm de huurprijs van de grond, grondprijs, is dat van belang voor het bedrijf?

G: Nah.. Dat is gewoon een beetje normaal.

T: En de nabijheid van een grote stad..

G: Hoe bedoel je?

T: Nouja bijvoorbeeld de nabijheid van een grote stad als Utrecht, of u dat waardeert als ondernemer.

G: Nee dat maakt me niks uit

T: En voor het bedrijf?

G: Nee, ook niet voor het bedrijf..

T: Zakenrelaties en leveranciers..

G: Ja die hebben we zat natuurlijk ja..

T: Ja maar zitten die ook hier in de omgeving..

G: Nouja kijk klanten zitten door het hele land heen he..

T: Ja inderdaad die zitten door het hele land heen.. En die heb je inderdaad ook nodig ja. En de representativiteit van het gebouw.. Denk u dat het zo..

G: Nou dit is best nog wel oud.. En we moeten er nog veel aan doen, maar op dit moment wordt er weinig geld verdient dus..

T: Oke, dus op zich is het op dit moment niet al te best maar u ziet het graag beter ook voor het bedrijf... En ja.. De omgeving, heeft u.. Waardeert u dat?

G: Jawel, het wordt nu opgeknapt dus ja ik vind het wel wat. Al is het dan nu wel een rotzooi want ja al die vrachtwagens moeten er langs.. En ook als het er dus netjes uitziet is dat belangrijk.



T: Aantrekkelijke omgeving..

G: Ja, dat is in principe hetzelfde..

T: De landschappelijke schoonheid.. Dat heeft betrekking dan op het buitengebied.

G: Ja dat is mooi ja..

T: En ja dat is het, het is mooi maar voor het bedrijf is het niet van belang. Het imago van het Groene Hart, dus de rust, ruimte en ja de openheid.

G: Nouja, dat is dus wel mooi..

T: En voor het bedrijf?

G: Nee, voor het bedrijf zegt het helemaal niks.

T: Ja, recreatiemogelijkheden?

G: Ja die zijn hier wel ja, in de Lek zijn ze, verderop bij de Lek zijn ze... Klein Scheveningen van vroeger. En hier verderop, kom even niet op de naam maar daar heb je ook zo'n uh activiteiten gebied. Daar kan je verspringen en daar hebben ze dan van die shows zo van, wie heeft er de mooiste auto, weet je wel..

T: Ohja, dat wordt hier dus allemaal een beetje georganiseerd. Vind u dat dan belangrijk voor het functioneren van het bedrijf?

G: Voor het bedrijf stelt het niks voor..

T: Culturele bezienswaardigheden?

G: Ja hetzelfde..

T: Zo van het is er wel maar het is niet van belang voor het bedrijf?

G: Ja, zo ja..

T: Gevoel van veiligheid in de openbare ruimte?

G: Sorry wat?

T: Nouja of u zich hier veilig voelt op het bedrijventerrein, sociale veiligheid en dergelijken.

G: Oh ja dat is wel goed hier hoor.

[...]

T: Even kijken, en de mentaliteit van de bevolking..

G: Ja dat is hier op het platteland beter als in de Randstad. Zeker de mentaliteit..

T: Ah, ja dat heb ik inderdaad vaker gehoord. En dan even kijken het laatste tabelletje, de economisch toegevoegde waarde eigenlijk van het bedrijf voor de omgeving van het bedrijf, in percentages, van hoeveel werknemers komen er uit de eigen gemeente?

G: ... Ik denk uh, 10% a 15%

T: En de provincie Utrecht zijn er neem ik aan meer dan..

G: Ja daar komen er ... Het is een beetje verdeelt eigenlijk. Daar komen er wel een aantal vandaan hoor, Utrecht en omstreken. Utrecht die kant uit, Vleuten en De Meern enzo. Het is gewoon een beetje verdeeld eigenlijk.

T: En verder uit Nederland, Noord-Holland bijvoorbeeld, Flevoland..

G: Uh... Nee

T: En uitbestedingsrelaties, hebben jullie die.. Qua..

G: Werk uitbesteden?

T: Ja..

G: Uh, ja reclame besteden we uit.. Maar verder volgens mij niet zoveel.. hoor.

T: En laten jullie dat hier in de gemeente doen, of wordt dat ergens anders in de provincie geregeld.

G: Nee dat wordt hier plaatselijk gedaan.

T: De inkooprelaties..

G: Ja dat doen we eigenlijk met elkaar. Die besteld de verf en die weer iets anders..

T: En waar komen die spullen dan meestal vandaan?

G: Ja, waar komt dat vandaan.. Dat komt uit Nijmegen, Arnhem enzo.

T: Dus wel uit Nederland in ieder geval.

G: Ja.. Voor (X) komt het wel dan uit het buitenland het... Komt veel uit Frankrijk, Duitsland en België..

T: Verkooprelaties, ook internationaal veel klanten zitten?

G: Wij uh, doen voor Mammuto, en die zitten in Rusland natuurlijk. Maarja als je naar andere dingen kijkt (X) enzo.. Dan zitten we veel in Frankrijk, Zwitserland, Oostenrijk, België, Denemarken, Engeland gaan we zelfs naartoe.

T: Oke, en ook dan hier in de gemeente waar jullie actief zijn, of de provincie?

G: Ja daar ook inderdaad wel.

T: De omzet, komt veel al in de buurt met de verkooprelaties neem ik aan.

G: Nouja met elkaar hebben we zo'n 8 a 9 miljoen omzet..

T: En dat komt dus eigenlijk ook overal vandaan, gemeente, provincie, Nederland en dus internationaal.

G: Ja...

T: Dan wil ik u bij deze bedanken..

G: Nou, keurig.. Hebben we snel gedaan toch?

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 09. Ondernemer 9

\*\*\* Start transcriptie

T: Ik doe dus eigenlijk wat ik net zei, economische geografie aan de Universiteit Utrecht. Het master jaar en ja daarvoor ben ik dus begonnen aan een afstudeerscriptie over ja de wisselwerking eigenlijk tussen de bedrijven en het buitengebied in het Utrechtse Groene Hart. En wat ik al zei, kleine, grote bedrijven benader ik om te kijken van goh, wat voegen zij toe en wat vinden zij dat zij aan het buitengebied hebben. Want heel veel bedrijven zijn hier eigenlijk zo gegroeid, mensen zijn hier opgegroeid en hun ouders hadden dan al een boeren bedrijf die er mee stopten waardoor ze dan een loonwerkersbedrijfje zijn begonnen in de oude schuur of een klein winkeltje. Nou en daarvoor ben ik dus eigenlijk op zoek naar, ja hoe u hier bent gekomen en wat denkt u dat u van het buitengebied eigenlijk voor het bedrijf.. Wat u daarvan krijgt voor het bedrijf.. Want ja u dit eigenlijk in de creatieve sector als ik dat zo mag zeggen. En daar heb ik er vrij weinig van gesproken en die zijn er ook niet heel veel te vinden naar mijn mening. En ja kunt u mij wat vertellen over het bedrijf.

C: Ja, nou goed, ik ben 3,5 jaar geleden hier naartoe verhuist dus ik ben nog redelijk vers. En ik woonde in Utrecht stad, echt in de binnenstad en ik had mijn bedrijf op Lager Weide, ik al een tijd personeel en een stagiair meestal over de vloer, dus we zaten eigenlijk vaak met z'n 3en. En op een gegeven moment merkte ik dat het steeds stroever ging dus ik had zoiets van.. Nou het liefst ga ik alleen door en dan vind ik het ook meteen jammer om een groot kantoor aan te houden, terwijl je eigenlijk als vormgever aan een computer genoeg hebt, en een goede internetverbinding. Toen dacht ik als van, nou ik ga lekker alleen verder dus ik stond op het punt om afscheid te nemen van mijn werknemer en voor de stagiair had ik eigenlijk al te weinig werk voor want het werk werd wel ietsje minder door de crises. En nouja weet je het kost ook heel veel tijd zo'n stagiair begeleiden, we hadden er ook een aantal gehad die wat tegen vielen zeg maar, dat je denkt van pff daar moet je ook wel heel veel energie in stoppen.. Dus nouja toen was dat een beetje die richting op gegaan en toen vonden we in een keer dit huisje zomaar. We waren al echt wel heel lang op zoek ook naar het buitengebied, omdat we de rust zochten en ja we hadden elke keer zochten we vluchtwegen om in de rust en de stilte te komen... Maarja het verschil nu is dat je af en toe eens naar de stad kan als je iets nodig hebt. Dus dat je nu in de rust bent in plaats van dat je dat moet zoeken. En uh nou goed dus dat is ons heel goed bevallen die stap, het was een enorme gok, kan je het niet echt noemen maar je weet toch niet wat je staat te wachten.. Het is toch echt een hele andere leefomgeving hier he, en met name ook een

heel uh bedrijf die neemt ook een heel leven over he.. De dieren en.. Ja we hebben gewoon alles in een keer overgenomen. Ook haar manier van werken, om daarin op die manier je eigen weg te vinden eigenlijk, maar wel om gewoon door te starten als het ware. Nouja zoals ik zei, keuterboer, he? Want je moet toch wat dingen weten van het land, hoe dingen werken en je komt toch wel altijd dingen tegen waar je geen idee van hebt.. Dus we hebben echt in een half jaar tijd een spoedcursus 'Hoe leef je op het land' gevolgd. En we hadden een trekjetje gekocht, nouja goed. Dus de vanzelfsprekendheid dat ik ook mijn bedrijf dus hier zou neerzetten. Dat leek mij gewoon ideaal, dat ik aan huis kan werken dus nouja daar hadden we ook wel bij de aankoop op gelet. Is er een mogelijkheid tot kantoor aan huis.. En toen nou, leende deze schuur zich daar heel erg voor. Het was eigenlijk een garage, dus we hebben de schuur in tweeën gedeeld, dus dan heb je ook nog een andere kant en daar hebben we een toilet tussen gebouwd zodat je via de schuur naar het toilet kan en ook via het kantoor. En nouja, alles is er en ja ik dacht van ja voor mij klanten maakt het niet echt uit waar ik zit. Ik merkte ook in de praktijk dat ik vrijwel niet meer naar klanten hoeft, dus gewoon eigenlijk op mijn honk kon blijven, dus maakte het ook niet uit waar je zit. Dat is ook gebleken, uh voor mezelf was het nog wel spannend van nouja weetje, maakt het de klanten echt niks uit? Je kan wel denken dat het niks uit maakt maar he.. Maar in de praktijk bleek allemaal dat het gewoon allemaal doorging en dat ik nog steeds klanten van 15 jaar geleden bedien. En uh ja dus dat ik eigenlijk nooit langs hoeft te komen en dus dat is heel prettig. En daarmee dacht ik van ja.. daarmee zit ik hier en dan wil ik ook een beetje kijken of hier nog een markt is. Dus dat heb ik ook geprobeerd en nouja dat begint ook een beetje te groeien zeg maar. Ik heb nouja nogal een stuk of 4 a 5 bedrijven heb ik wat aan gedaan hier aan de Wetering, en nou december heb ik dan gekozen om dan dat bord te plaatsen op die rotonde. Dat was een vrij grote investering he. Je moet echt wel voor een jaar echt wel een bedrag neer leggen. Maar goed als ik nu kijk dan heb ik toch zeker wel, niet de helft maar 1/3 heb ik wel terugverdiend daarvan. Door gewoon uh.. En dan zitten we pas in april. Dus in die zin is het gewoon leuk dat je toch wat naamsbekendheid krijgt en dat moet ook, nouja een beetje.. Er moet een emmer voldruppelen he. De bekendheid dat groei, en je merkt dat zo'n bord wel van.. Ah dat is die jongen van dat bord of weet je wel. Ze weten je toch wel een beetje te vinden en een beetje bekend mee te raken. Dat is dus als ze wat nodig hebben dan moeten ze naar (X). Dat idee.

T: Dus het netwerk begint zich hier..

C: Ja en op een hele natuurlijke manier zeg maar. Ik ben niet iemand die de boer op gaat en ik heb wel even gedacht vorig jaar, want toen ging het wat minder, het was vrij stil, en ach je hebt altijd wel stille periodes en dan word je altijd zo van nou.. Dus toen heb ik uh wel wat (X) gemaakt voor mezelf om in Lopik te gaan verspreiden..

Maar goed dat is er toen niet van gekomen, toen is het zo druk geworden dat het eigenlijk weetje. Zo gaat het dan eigenlijk vaak, en eigenlijk merk ik wel dat het altijd wel gewoon makkelijk door gaat in de tijd.

T: Dus wat hier een beetje hangt dat heeft u allemaal gemaakt?

C: Ja dat is, uh ja.. We doen vrij veel nog voor de (X), dat is de (X). En dat ja heel divers en ook heel leuk om te doen. En dat is ook wat de consument zien he. Dat is leuk voor de.. We maken een aantal (X) en uh ja veel gewoon veel (X) ja. Van foldertjes tot (X).

T: Ja ik zag al inderdaad wat op de website.

C: (X), ja precies, nouja goed. Het is dus vrij breed, en ik kan niet zeggen dat ik nou een eigen stijl heb, zo van daar herken je (X) aan.. Maar ik luister gewoon heel goed naar wat de klant wil of verwacht. Ja sommige bureaus gaan geheel hun eigen cours en die willen perse dat verkopen en dat zie je dan wel eens. Ja goed dus ik probeer gewoon aan te sluiten bij de vraag en dan maken we gewoon dat wat ze willen.

T: Ja want jullie, ja u werkt zelfstandig. Alleen het werk gebeurt hier en het drukken dat gebeurt ergens anders?

C: Ja op heel veel plekken. Ook daar heb ik een heel netwerk en gewoon mensen die gewoon precies doen en daar heel sterk in zijn en die daarin... He er zijn ook heel veel verschillende soorten technieken.. Je hebt zeefdruk je hebt offstes, maar je hebt ook digitaal en zo heb je allerlei mogelijkheden om dingen te produceren. Dus nou goed ik kom wel echt uit het drukkersvak, dus zowel orders begeleiden met een calculator dus ik kan ook gewoon ja orders uitrekenen en kijken wat er nodig is. Ik ken het hele proces. Dat heeft wel z'n voordelen ja.

T: Ja u had het net eigenlijk al over de rust en de omgeving die u zo belangrijk vind eigenlijk. Is dat dan ook de ruimtelijke kwaliteit? Het is een ja, vakterm maar dan ben ik toch benieuwd naar wat mensen gewoon, bedrijven wat zij ruimtelijke kwaliteit vinden. Hoe zien zij dat..

C: Uhm nou dat vind ik nogal lastig, ik hecht heel veel waarde aan de ruimte en de rust. En omdat het.. je wordt minder afgeleid om de dingen waar het echt om gaat zeg maar. De ratrace zoals het wel eens wordt genoemd zeg maar he, waar we allemaal in leven.. Nouja goed ik denk dat we echt voorbijgaan aan heel veel dingen.

T: Kunt u daar een voorbeeld van geven?

C: Nouja een klein voorbeeld, toen ik hier kwam wonen dat de kinderen je groeten hier. En ik het begin denk je van.. Wat mot je van me, weetje wel? En dan denk ik van wouw, wat zijn we ongezond bezig in de stad.. Dat klopt van geen kant dat je genoodzaakt wordt om met oogkleppen door het leven hoort te gaan. Dat is wat een stad je dwingt te doen. Je kan niet voor iedereen open staan in een stad. Dat is heel triest eigenlijk want daardoor weet je misschien alleen nog wie er naast je woont en aan de overkant misschien, maar daarbuiten.. He.. Ja dan denk je.. We zitten allemaal op elkaar dus dan ken je elkaar wel weetje. Maar in de stad is dat dus de praktijk van niet. In de stad is iedereen voor zichzelf.

T: Ja en heeft zo z'n eigen leven en zo z'n eigen netwerk..

C: Hier is het een gemeenschap, en familie, en letterlijk vaak ook... Nee maar als ik kijk. Mijn kinderen zitten op een school hier van 49 leerlingen totaal he, dus dan heb je drie combinatieklassen en dat is, ik zie daar enorm veel het voordeel van. Het ook een heel hoog aangeschreven school he qua kwaliteit, maar dat hoeft niet perse.. Ik denk wel dat dat makkelijk te realiseren is.. Maar dat je gewoon.. Ja groot speelt met klein he dus het is ook wat dat betreft is het ook veel minder verdeling..

T: Zoals je eigenlijk dus ziet in de stad..

C: Ja en we hebben het allemaal meegemaakt dus ik kan het echt uit ervaring vertellen he. En ja.. nouja wat ik zeg.. Ik denk dat een stad heel ongezond is voor een mens. Niet alleen omdat er heel veel vervuiling is hoor. Nouja mijn zoontje zegt wel van ja in de stad ruikt het heel veel vuilniszakken. En dat ruiken we dus al niet eens meer en dat is wel zo. En he hier ruikt het naar stront he, dat is natuurlijk ook weer zo.. Ook niet altijd he maar we zitten hier naast een koeienboer met 120 koeien en dat ruikt je natuurlijk wel.

T: Ja dat ruikt je wel maar ja, ik kom zelf ook uit de stad maar dan zou je wel zeggen van ja.. Het heeft wel wat, het hoort er bij. Kan ook wel zeggen dat vuilniszakken bij de stad horen maar dat is toch even net iets anders.

C: En en de stilte is ook weer heel apart om te merken. Want als ik nu weer in de stad kom.. Ik kom er nog wel wekelijks, maar dan hoor je gewoon een muur van geluid. Of het nou om 6 uur is dan hoor je het nog. Er is gewoon een basis geluid in de stad en dat is echt.. Nouja dat is hier niet. Het is hier gewoon echt stil. En dat is heel fijn nog om in stilte te leven soms, om dat even gewoon stil te zijn zeg maar.

T: Kan ik me best voorstellen ja, en ook qua creativiteit, inspiratie.. Heeft dat ook..

C: Ja ik denk het wel ja, het geeft ruimte..

T: Ook in je hoofd dan denk ik.

C: Ja precies dan is er ook ruimte voor mensen, om ze toe te laten in je hart.

T: Waardoor het wat makkelijker gaat neem ik dan ook dat het..

C: Minder afleiding dus kan je ook meer focussen.. En dat geldt voor alle vlakken denk ik. Dus dan ja ik denk dat het wel heel veel geeft.

T: Ja nee dat is mooi. Ja u zei eigenlijk al hoe u hier bent gevestigd en is dit dan ook de meest dieale locatie dan voor het bedrijf als er vanuit het bedrijf wordt gekeken?

C: Vanuit het bedrijf dnek ik niet, maar vanuit mijn prive wel denk ik. Het is maar net wat je hoger acht.

T: Inderdaad

C: Voor mij dan, kijk ik heb dan twee jonge kinderen, een van 4 en een van 8 en het is gewoon heel prettig om die gewoon gewoon te zien opgroeien en niet dat je iedereen om 7 uur thuis komt en dat ze dan al naar bed gaan. Dat is ook een klein voorbeeld, maar ik merkt het ook bijvoorbeeld ook gewoon in de praktijk hier met de dieren die hier leven.. Of dat je gewoon hout gaat hakken als even niks te doen hebt, of je gaat even naar de dieren kijken hoe het gaat en een beetje voeren, weetje wel. Het geeft veel meer mogelijkheden om wat te doen dan wanneer je op kantoor zit en denkt van oh...

T: Het is 5 uur en ik mag weer naar huis. Want een bedrijventerrein hier in de buurt, stel de gemeente zou zeggen, alle bedrijfjes klein groot, willen we eigenlijk op een bedrijventerrein hebben.. Zou dat mogelijk zijn voor u eigenlijk?

C: Ja dat heb ik natuurlijk altijd gedaan, ik heb 16 jaar op een bedrijventerrein gezeten.

T: En zou het..

[...]

T: U ontvangt in principe geen klanten hier?

C: Ja ook wel..

T: Maar als u dan op een bedrijventerrein zit dan zou ik zo iets hebben van goh, ja ik zit hier met een (X), en dan zit ik hier op een bedrijventerrein en dan ontvang ik hier klanten in een omgeving waar ik misschien helemaal niet wil zitten.

C: Oja, nou zo kijk ik niet, ik zou me eerder... Nouja goed.. In het begin dacht ik dat dus wel. Kijk een bedrijventerrein kan soms een betere uitstraling hebben, zakelijker en... Kijk toen ik iemand in dienst had en je hebt een stagiair zitten dan heb je voor je gevoel iets.. Weetje wel, zeg maar, zichtbaar een bedrijf. En als je in je eentje in een schuurtje zit dan kan dat voor een klant een drempel te zijn om met iemand in zee te gaan. Dat denk ik dus.

T: Oke, zo heb ik dat nog niet gehoord.

C: Ja dus dat is misschien.. Ja daar heb ik dus nu geen last meer van, maar toen ik dus begon dacht ik nog wel dat dat misschien wel moeilijk is voor een klant. Zeg maar om zo, weet je wel. Maar je ik denk dat je gewoon moet uitgaan van je eigen kunnen in dit vak en dat je zegt van.. Nou dit is wat ik al heb gemaakt en dit is gewoon mijn bedrijf, ik kan u dienen want ja het is gewoon een dienstverlenend beroep. En ja zegt u het maar hoe u het wilt.

T: Ja, u zit hier en zij kunnen komen wanneer ze willen in principe..

C: Dus ik heb wel wat aanloop zo af en toe, en dat is wel eens leuk. Nouja je ziet ook zo'n boer, die komt gewoon even wat voer brengen, en ze gaat het gewoon de hele dag door. En de pakjesdienst is hier he..

T: Ja het komt hier geloof ik allemaal met pakketten binnen denk ik zo

C: Ja ook maar ook heel veel rechtstreeks wordt er gewoon bezorgd en ik heb hier mijn eigen pakbonnen en nouja dat wordt allemaal rechtstreeks gedaan.

T: Dus van de drukker gelijk naar de klant.

C: Ja..

T: Het imago en de uitstraling van het bedrijf is dat, speelt dat mee in de beleving van ja van de mensen die hier dan zouden moeten komen.. Denkt u dat ze daardoor meer gebonden zijn voor de mensen die hier dan al eerder zijn geweest.. Die denken van goh, ja dat is wel aardig en heel leuk dat hij hier zo in het buitengebied zit en ...

C: Ja je merkt wel dat het een soort, iets oproept bij mensen.. Het is een beetje hetzelfde van, als je zegt.. Ja dat is een leuke gedachte of het is wel interessant weet je wel.. Ze vinden het allemaal wel interessant en leuk.. Maar ze zouden er zelf niks mee moeten.. Maar dus dat is een beetje.. Maarja het is gewoon leuk dat je dan een extra element toe voegt aan je creativiteit.

T: Dus het bedrijf profileert zich een beetje op deze manier hier op deze plek.

C: Ja nouja ik heb nu bijvoorbeeld een blog ook op een website.. We hebben een gezamenlijke club van wat bedrijfjes hier, die (X) gerelateerd zijn. En dat zijn dan.. nouja (X) heet dat dan, en nouja daar proberen we elkaar ook gewoon een beetje in te vinden in hoe we elkaar kunnen helpen zeg maar. En nouja we hebben dus een eigen website en daar kan je jezelf dan ook weer profileren en dan een blogje eraan vast. En dan probeer ik dat landleven ook een beetje te integreren in wat ik ben en doe zeg maar.

T: Je zou kunnen zeggen van ja, ik zit in het buitengebied wanneer je dat dan minder snel zou zeggen als je op een bedrijventerrein zit.. Van ik zit op dit bedrijventerrein..

C: Ja precies, dus in die zin.. denk ik wel dat het past in deze tijd. He, net even anders dan anders. En dat ook een beetje uitbuiten. Ja nouja zoals de boeren ook boerengolf houden..

T: Iedereen verzint zo wat inderdaad. Want boeren, nouja niet allemaal, maar veel daarvan die...

C: Ja die komen toch inkomstenbronnen tekort in deze tijd. Maar ja dat zie je dus ook heel veel ontstaan, dit soort samenwerkingsverbanden.. Ook hier in de regio wel hoor.

T: Want hoe nieuw is dit (X)?

C: Volgens mij zijn we nu 2 jaar onderweg ofzo.

T: Oke dus toen u hier begon was dit er nog niet..

C: Nee wat zij kwam in een keer bij mij aan de deur zo van.. Lijkt jou dat wat om hieraan mee te doen. En toen had ik hier net een bordje aan de weg staan. Dus iedereen zag van uh.. Want dat werkt heel goed een bord aan de weg.

T: En mag dat zomaar?

C: Nou dat is eigenlijk mocht dat niet.. En toen heeft onze overbuurman die ook heel veel politieke connecties heeft enzo heeft toen eigenlijk een soort geregeld dat we dat wel mochten doen zeg maar. Er zijn wel nog steeds wel restricties maar kijk meneer (X), dat is gewoon een recreatielandschap begonnen eigenlijk met een hele camping erbij enzo. Een soort nouja maakt niet uit. Ik weet niet eens hoe je het noemt. Maar een soort gasterij zeg maar. Maar die had een heel groot bord aan de weg, en dat moest wel weg, dat was wel weer te veel van het goeie. Het mag wel klein maar nu te groot. En dan ook niet aan de overkant van de weg. Want sommige zetten het dan ook wel tegen de Wetering aan..

T: Ja dat het dus echt de doorkijk belemmert.

C: Ja zo zou je het kunnen zeggen ja.

T: Speelt bereikbaarheid een rol in het..

C: Nou, ik denk wel dat het een rol zou kunnen spelen, maar niet voor mij zeg maar.

T: Ja want het is inderdaad wel een smal weggetje en je zit in principe wel redelijk dicht bij de snelweg.

C: Ja het is een kwartier naar de A2, en dat zeg ik dan ook altijd en dat zit dan ook redelijk dichtbij. Want voor ons gevoel is het dan dichtbij maar als je het voor het eerst rijdt denk je zo van.. Goh dat is nog best ver weet je wel. Dit end ook, het is gewoon 3 km.

T: Maar in principe, Amsterdam, Utrecht.. Alles dichtbij.

C: Ja je zit toch wel echt in het midden van Nederland. Maar we zitten ver genoeg van de snelweg om hem niet te horen. Dat vind ik wel heel belangrijk. Want er zijn dan weinig plekken waar je helemaal niks hoort.

T: Ja inderdaad, ik was laatst op de Veluwe en daar hoorde je hem ook gewoon nog de snelweg. Dan denk je toch van.. He dat is nou jammer. Maar uh heeft u nouja niet plannen, maar zou u hier willen uitbreiden als dat eventueel mogelijk is.

C: Nee daar heb ik geen behoefte aan, ik vind het heerlijk allen.

T: Ja of wat kan het zijn dat je er een kleine drukkerij ernaast zou doen.. Een stuk of twee machines ofzo.

C: Nouja wat zou kunnen dat we een keer zo (X) neerzetten ofzo weetje wel voor (X). Maar weetje het staat nooit op zichzelf dat ding. Als je een (X) hebt moet je eigenlijk ook weer (X), en allerlei materialen in voorraad hebben..

T: Dus eigenlijk te gecompliceerd.

C: Ja nouja je weet gewoon wat voor consequenties het heeft. Dan wil je eigenlijk ook meteen weer dit en dat hebben en voor je het weet heb je gewoon drie keer deze ruimte nodig.

T: Dat snap ik ja, anders heb je alleen een geprint velletje papier.

C: Ja en daar willen mensen dan ook weer iets mee waar ook een heel systeem bij hoort. En ik heb gelukkig hele goede connecties op dat vlak. Dus ja dat besteed ik gewoon veel liever uit. Je moet gewoon doen waar je goed in bent. Ik ben dan gewoon goed in creatief en iets moois maken voor de mens en dan vinden ze het heel fijn dat ik het ook even regel dat het ook goed geproduceerd wordt. Ik ben dan nu voor BCD travel, dat is een groot reisbureau op zakelijk gebied weetje wel. Dat zit in Utrecht maarja via via ben ik daar gewoon binnen gekomen. En ja dat vind ik gewoon heel fijn als ik het zo voor ze regel, ze hebben het vaak druk zat op zo'n communicatie afdeling, en ja ik ken de wegen en ik weet je wel. Nouja zij zeggen gewoon wat ze willen. En daar hoeft ik niet de wereld aan te verdienen maar ik verdien er wel iets aan en dat is leuk toch?

T: En die relaties zitten die hier in de buurt, of komen die ook uit de stad..

C: Het meeste is ja de meeste klanten komen nog wel uit de stad hoor.

T: Oke en dan een paar dus hier..

C: Ja gewoon een uh tuinaanleg bedrijf, heb ik een keer een website voor gemaakt, uh (X) waar ik het net over had, daar heb ik alle (X) voor gedaan. En op de uitkijktoren een vierwindstreken horizon gemaakt. Dat is dan ook in de krant gekomen, promotie.. Ja weetje voor haar heb ik een huisstijl gemaakt, m'n buurvrouw die doet ook tuinonderhoud. Voor een aannemer heb ik een huisstijl gemaakt.

T: Dus dat is echt..

C: Ja nouja als je hier dus langs rijdt dan zie je zo dus al 4, 3 a 4 borden staan die ik gemaakt heb.

T: Dus die connectie die merk je dus niet eens indirect maar gewoon direct. Het is zichtbaar. En gaat daar ook de voorkeur naar uit, om zoveel mogelijk hier in de omgeving..

C: Nee hoor dat maakt mij helemaal niet uit. Weetje, het komt allemaal binnen en je maakt het en je stuurt het weer terug. Je probeert het op die manier gewoon leuk te houden met elkaar. Ik ben altijd heel snel, dat vinden ze leuk en dat vinden ze prettig. Bijna dezelfde dag nog retour weet je wel. En zo probeer ik het altijd te doen, en als het langer duurt dan weten ze ook wel waarom, of dat heb je het er even over. Maar je bouwt iets op met de klant, betrouwbaarheid en je weet gewoon wat je d'r aan hebt, hij zorgt gewoon dat het goed komt. En dat maakt dus eigenlijk niet uit waar het vandaan komt. Het is gewoon prima.

T: Even kijken hoor. Ja steunt u ook op andere manieren hier verenigen in de omgeving of de scouting ofzo..

C: Uhm, nou... Financieel...

T: Nouja het hoeft niet eens financieel te zijn.. U ontwerpt eens een keer iets voor de scouting..

C: Oh, ja ja ja, we doen altijd mee aan de beursvloer. Heb je daar wel eens van gehoord?

T: De beursvloer, nee daar heb ik nog niet van gehoord.

C: Nouja dat is een initiatief om bedrijven te koppelen aan stichtingen, organisaties die ja die gewoon maatschappelijk iets doen. Van zorgboerderij tot hulp in de huishouding, weet ik veel wat je allemaal kan verzinnen. Maar daar komen dus stichtingen als 'Een handje helpen', of maar ook allerlei verenigingen uit de omgeving die komen daar en bedrijven die etaleren zich dar en die moeten dan aan elkaar gekoppeld worden. Dus die komen dan langs je tafeltje en zeggen van ja.. Ik zoek iemand die voor mij een foldertje kan maken ofzo. Dat zeggen ze dan tegen mij. En dan zeg ik oke, dat is prima, wat heb je te bieden? En dan zeggen zij bijvoorbeeld van.. nou een slagroomtaart, of ze bieden je een ruimte aan die ik gratis mag gebruiken voor een workshop, of uh nouja noem maar op. Het is dus een grote beurs en handel en nouja goed, over het algemeen wordt er een soort waarde aan toegekend zeg maar voor de boeken. Maar dat gaat eigenlijk allemaal nergens over. En dan is het eigenlijk gewoon een vriendendienst zeg maar. In die zin sponsor ik die bedrijven dus wel. Ik heb dan een koor in Polsbroek gedaan en dan hadden ze een jubileum concert.. En dan krijg je een gratis kaartje ofzo. Weet ik veel, dat boeit allemaal niet wat je er dan voor krijgt.

T: Het gaat gewoon om de maatschappelijke..

C: Ja en je wordt dan ook toch wel weer een beetje bekend zeg maar. Want je weet toch nooit. Iemand die in de vereniging zit heeft ook een baan...

T: Ja en die heeft dan misschien ook folders nodig of een poster..

C: Precies, op die manier probeer je dan toch wel weer... Ja en dat is een hele leuke manier. En dat doen we dan wel als Maatwerk. Als Maatwerk gaan wij daar heen. Dus niet echt als (X). Maar als ik daar sta dan ben ik toch wel echt (X).. Maar zeg maar wat er tegenover staat is dan wel voor 'Het Maatwerk' zeg maar.

T: En er zijn dan niet meerdere, ja (X) zeg maar.

C: Nee, nee die andere jongen doet vooral websites en maar die zitten wel een beetje in mijn.. Maar we hebben zoveel verschillende klanten dus dat is echt niet uh... We beconcurreren elkaar niet.

T: Ja dat was het eigenlijk wel zo voor mij. Uhm nou even die twee bedrijven die u zojuist noemde...

C: Ja dat is uh, sowieso, (X).. Even kijken...

[...]

C: (X), ik was even de naam kwijt. En dan moet je (X) hebben. Maarja je moet altijd maar afwachten of ze dat willen he, zo'n interview. Zeg maar meneer (X).

T: Nog een vraag waar ik u niet direct over heb gehoord. De sociale veiligheid..

C: Ohja, nou dat is hier wel goed hoor..

T: Speelt dat hier dan ook uhm.. Ja nouja als ik die computer hier zo zie staan dan..

C: Nouja ik heb alarm, en ja ik laat hier heel vaak dingen open staan, auto, fietsen niet op slot..

T: Ja want op een bedrijventerrein wordt het nog vaak gezegd dat het onveilig is.

C: Maar hier heb je zo'n sociale controle, je hebt hier ook geen wegen waar je dan weg kan. Je bent hier sowieso al 3km verder voordat je eens naar linkst of naar rechts kan en daar ben je ook wel zeker 1,5km verder. En de overburen.. Ja er is hier een soort, ze zijn niet bemoeierig, maar ze zijn wel betrokken en iedereen ziet toch wel wat er gaande is. Als er hier een meneer loop 'savonds, die niet beend is, dat weet iedereen, dan houden ze hem in de gaten. Als hij zich een beetje apart gedraagt ofzo. Ja hij wordt gewoon gezien. Dus je kan in ieder geval op aan dat het safe is. Ook gelijk anders dan de stad.

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 10. Ondernemer 10

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Ik zal even kort uitleggen waar ik mee bezig ben. Ik studeer economische geografie aan de Universiteit Utrecht en ben nu bezig met mijn afstudeerstage bij de KvK en een adviesbureau Bureau Buiten en dat is ook in Utrecht gevestigd. En ja zij vroegen zich eigenlijk af hoe de relaties tussen bedrijven en de omgeving en het Utrechtse Groene Hart, ja dus het Groene Hart in in de provincie Utrecht. En ja want de gemeente die zegt van... Die bedrijven willen we zo veel mogelijk op bedrijventerreinen om ja het gebied open en schoon te houden in principe. Maarja die bedrijven die zeggen dan weer.. Joh we moeten hier blijven want anders komt er geen geld meer binnen en verpaupert de boel hier eigenlijk. En daarvoor ben ik dus bedrijven gaan benaderen die in het Buitengebied en op bedrijventerreinen zitten om te gaan kijken van.. Wat is hun relatie ermee en hoe gebruiken zij het buitengebied en hoe.. ja, en wat geven ze er aan terug eigenlijk. Ja, en een Bed and Breakfast is volgens mij uitliem.

V: Ja het is dat gebouw dat hier staat, helemaal van voor naar achter.

T: Ja dat vroeg ik me inderdaad al af hoe het hier nou precies in elkaar zit.

V: Ja nouja ik denk dat op een bedrijventerrein heel duidelijk is dat..

T: Ja nee daarom...

V: En dat dat een heel andere uitstraling geeft dan hier in deze omgeving natuurlijk.

T: Dat geloof ik best. Zou u me wat kunnen vertellen hoe jullie hier zijn gekomen en hoe lang jullie hier al zitten..

V: Uhm ja het is een melkveebedrijf dit eigenlijk.. Hier achter uh.. Ja binnen onze familie wij pachten dat en dat is al sinds 1903, maar het bedrijf bestaat al sinds 1700 ofzo. Ja toen was dit al een bedrijf. Het huis is ook 200 jaar oud, samen met de boerderij.. Dus ja dat bedrijf is zich gaan ontwikkelen steeds meer en toen in 1998 had mijn moeder het idee.. Dat was vroeger de vee-schuur.. Het voorste gedeelte met de pannen.. Dat was toen opgeknapt met de medewerking van de monumentenzorg zeg maar. Het is helemaal gerestaureerd, het dak was ingezakt. Het was eigenlijk een heel mooi gebouwtje geworden daar voor. En toen had mijn moeder het idee om een B&B te beginnen en ja dat is ook gebeurt dan, het is er helemaal voor ingericht. En het liep eigenlijk best wel leuk. Toen was het nog kleinschalig, 2 kamers en toen hebben we het in 2010, is het hiervoor verbouwd en is dat ontbijt en zitruimte geworden dus de slaapkamers zijn verdwenen. Nu is het achter helemaal ingericht met wat luxere kamers. Dus helemaal met brandveiligheid en het voldoet aan alle eisen. Met subsidie van de (X) hebben we gehad en de provincie heeft er nog mee gesubsidieerd aan en we merken gewoon dat het door de consumenten gewoon heel erg gewaardeerd wordt. Ja, zoveel rust en het is dan veel zakelijk publiek, ja zakelijke mensen zeg maar van beurzen zeg maar en bedrijven die gewoon werken in en om Utrecht. En die komen dan hier uit hun werk en ja het is hier dan volkomen rust heel dicht bij de stad. En de klandizie is uiteindelijk gewoon goed.

T: Ja ik zag het inderdaad liggen op Google maps en dacht.. Hoe zou ik daar nou eens komen, nouja de bus 20 minuten en je bent er.

V: Ja je bent er zo. En je hebt daar achter de A12, de A2 en daar achter ligt dan gelijk Utrecht, dus.. En het is dus makkelijk te vinden ook.

T: Ja, en je hoort er niks van.

V: Nee, daar verbazen mensen zich dan ook over. Je zit in een drukke stad, je rijdt 5 min en je bent eigenlijk heel rustig in het buitengebied zeg maar.

T: Want wanneer, uhm .. Jullie hadden hier eerst een boeren bedrijf?

V: Ja, nouja nog steeds, daar achter, de schuur is naar achter gebouwd. Ja vroeger stonden hier in het achterhuis de koeien en toen ook in die schuur nog koeien en ja dat is eigenlijk een oude vee-schuur en dat is eigenlijk.. Ja het heeft een paar jaar leeg gestaan en toen hebben we, ja is dat ook helemaal opgeknapt. Met de verbouwing was het zo van ja.. Je gaat het daarvoor niet opknappen als het geen functie heeft. Je gaat het niet laten restaureren voor niks. En de andere kant waren de voegen er helemaal uit en de ramen waren slecht. En dat hebben we dan allemaal in 1 keer helemaal opgeknapt en ja als het dus een functie krijgt kan je er ook wat geld in investeren.

T: Jullie hebben hier dus eigenlijk een boeren bedrijf en een B&B.

V: Ja, het boeren bedrijf dat doe ik dan en mijn ouders doen de B&B dan.

T: Oke, en dat boerenbedrijf dat zat er al, daar is het mee begonnen.

V: Ja, het zit allemaal op een adres zeg maar. Het zijn dus niet twee aparte dingen maar het is een geheel zeg maar. En dan doen we allebei ons eigen ding zeg maar.

T: Met hoeveel werken jullie hier? Hebben jullie werknemers is dienst of..

V: De pure B&B dat doen m'n vader en moeder gewoon met z'n tweeën en dat gaat makkelijk. We hebben wel een keer een schoonmaakhulp, maar in principe is dat goed te doen. En de melkveehouderij dat doe ik en daar help m'n vader me dan mee. Maar dat gaat denk ik buiten dit..

T: Nouja, dat is in principe ook interessant..

V: Ja maar voor het onderzoek, ik weet niet of dat specifiek over de B&B gaat of over het melkveebedrijf zeg maar.

T: Nouja, als u het zo zegt, in principe kan het allebei, het is een soort van dubbel interview dan. Hoe het met de B&B gaat en hoe het in de melkveehouderij gaat. Want ja, de boerenbedrijven schijnen een beetje te vertrekken uit het Groene Hart.

V: Nee juist niet eigenlijk.. Daar ben ik het niet mee eens hoor. De bedrijven worden groter en dat is eigenlijk al sinds jaar en dag dat de kleinere bedrijven voor lief en leed aan het ophouden zijn en dat er bedrijven zijn die groter worden.. Maar er is nog steeds een tekort aan landbouwgrond .. Maar de bedrijven worden groter dus het klopt wel dat er bedrijven vertrekken.. Maar de bedrijven specialiseren zich en worden wat groter en dat zie je overal, in alle branches eigenlijk wel he..

T: Ja inderdaad, dat ze vertrekken maar dat de grond nog wel gebruikt wordt, ja.. En zitten jullie hier ook dan met land tekort?

V: Nou nee je merkt gewoon om je heen dat als de grond te koop staat is het zo weg.

T: Dat gaat heel snel.

V: Heel snel, en ja d'r gaat best wat kapitaal in zitten want zulk land wat te huur is ja daar is veel vraag naar. Absoluut niet dat het buitengebied ja.. Dat er grond over zou zijn zeg maar. Het wordt allemaal goed gebruikt ja. En ja je ziet het aan de prijs en aan het gebied, er is nergens grond liggen wat verwaarloosd is. Dat zie je in Roemenië of Bulgarije wel van die stukken helemaal verwilderd maar dat zie je hier dus eigenlijk niet. Wat ja daar is de grond ook gewoon te duur voor eigenlijk.

T: En inderdaad zo dicht bij de stad enzo. Maar jullie zijn hier ook opgegroeid neem ik aan..

V: Ja.. Geboren en getogen.

T: Dus de verbondenheid met de regio die zit er wel. Jullie hebben ook wel iets met deze plek en hebben niet zoiets van goh, we willen ergens anders zitten.

V: Nee met een boerenbedrijf is dat helemaal niet uhm.. vanzelfsprekend. Want je moet natuurlijk bij stukken land zitten. En ja de B&B is hier ook.. Ja het is gewoon de meerwaarde is gewoon dat het zo vrij ligt. Kijk we hebben niet de relatie dat we dan reclame maken dat het op een boerderij is want dan krijg je dat alle mensen de hele tijd in de stallen lopen te knoeien.. Maar ze kunne best wel naar die koeien kijken maar niet zo dat ze komen om bij de koeien te kijken. Niet met die in steeds kus. Er wordt gewerkt met machines enzo.. Als ze komen en ze willen kijken dan uh kan dat altijd. Het is dan niet zo van een boerencamping dat ze achter je aan lopen te springen de hele tijd.

T: Nee inderdaad, dat viel me ook helemaal niet op dat het op een boerderij was. Die scheiding hebben jullie er wel ingehouden.

V: Nou meer ook omdat je van uh.. er wordt best druk gewerkt en je rijdt met machines en ja als mensen met kinderen komen en denken van.. Nou we lopen een keer naar achteren toen.. Ja nee het zou zo maar kunnen dat er een machine aan komt en ja dan heb je wel een stukje verantwoordelijkheid.

T: En die herten die hiervoor staan, hertjes.. zijn ook van jullie?

V: Ja, dat is een soort van stukje hobby en dat past ook weer heel goed eigenlijk met de B&B de hele aankleding eigenlijk. Het geheel maakt het wel mooi zo zeg maar.

T: Dat kan ik me wel zo voorstellen ja. En dan eigenlijk een beetje een vakterm.. Ruimtelijke kwaliteit, wat verstaan jullie onder ruimtelijke kwaliteit als veehouderij of als B&B eigenaren.

V: Ik denk dat het voor de melkveehouderij dat het land goed verkaveld is en dat hebben we hier aardig voor elkaar. Het kan altijd beter natuurlijk maar dus dat is dus dat je al je percelen bij elkaar heb liggen en niet dan stukken verderop nog wat percelen zeg maar. Dat is voor de melkveehouderij wel de ruimtelijke kwaliteit hier. En ja de plek is gewoon perfect hier.. Dicht bij de snelweg en dan kunnen mensen gewoon die van hun werk komen heel snel niet een half uur met de auto moeten rijden maar gewoon snel op de plek kunnen zijn waar ze moeten slapen. En je merkt gewoon dat dit een perfecte plek is, ook gewoon een stukje van de weg af, dus de ruimtelijke kwaliteit voor de B&B is ook gewoon perfect.

T: Ja dus gewoon echt de rust en de bereikbaarheid.

V: Ja. Ook wel eens dat mensen met de auto komen of een busje met wat spullen die kunnen hem hier neer zetten. Ik garandeer niks maar ze hoeven niet echt bang te zijn dat hij leeg gestolen zal worden.

T: Nee inderdaad, het is hier dus veilig neem ik aan.

V: Ja.

T: Is het dan echt een beetje ook die sociale controle hier? Merken jullie dat ook, dus de contacten met de burens enzo.

V: Nouja, we zitten hier van de weg af natuurlijk dus je hebt eigenlijk niet zo'n last van ongewenste mensen achterom. Maarja tegenwoordig weet je het natuurlijk nooit maar het is niet uh.. En ja hier zit ook een huisje voor en dat maakt ook nog veel uit.

T: Ja daar moet je toch wel dan altijd langs ja.

V: En ja met de melkveehouderij is het zo dat ja, of ik ben thuis of mijn ouders zijn thuis.. Ja, er is altijd wel iemand. Het gebeurt niet vaak dat er nooit iemand is. En als wij er niet zijn dan brand er altijd wel wat ligt bij de gasten ofzo. Er is dus altijd wel leven.

T: En bij het opknappen en het verbouwen wat jullie de afgelopen tijd hebben gedaan.. Jullie zeiden al dat het in combinatie was met de monumentenzorg en de provincie..

V: Ja het is een officieel rijksmonument de melkveehouderij en dat gebouw dus dan heb je te maken met uh.. Bepaalde gevels mag je niks aan veranderen, je mag niet zomaar ergens een raam in maken of een deur.. Dus dan moet je eerst een heel plan in dienen. Het dak daar doen ze niet zo moeilijk over met het dakraam. Als hij maar gewoon helemaal in het riet weer terug te brengen zijn weet je .. Dan is het ook gewoon makkelijk weer terug te herstellen in de oude staat. En we hadden eerste een..

[...]

V: Maar toen heb ik een cultuurhistorische waarde bepaling laten doen en toen werd het precies beschreven als monument. Je merkt wel met de vergunningaanvraag, met dat document erbij dan kan je heel goed uh.. Ja de ingang is aan de andere kant, dus dan heb je ze ook niet zo over het erf heen. Ze parkeren aan de voorkant, en dan lopen ze voorom en dan gaan ze aan de achterkant naar binnen. Dus je hebt ze ook niet op je erf zeg maar de mensen, anders krijg je dat ze allemaal door elkaar gaan lopen. En dan kom je ze tegen en ik ben dan aan het werk en dat moet je weer tijd hebben voor een praatje terwijl je eigenlijk druk bent. Het is best leuk als mensen af en toe naar achter komen maar het moet niet dagelijks zijn. Want ja dan gaat het eigenlijk niet goed zeg maar. Dus dan ben je met je werk bezig en zij hebben alle tijd en ja.. dan kan je niet zomaar doi zeggen. En ja dan hebben we dus daar een deur in gemaakt dus dat is eigenlijk uhm.. Ja daar moest je wel aan de eisen van monumentenzorg voldoen en aan de achtergevel ook, daar hebben ze kozijnen die achter de muur geplaatst moest worden en allemaal zulk soort dingen. En nouja goed dan hadden we dus een vergunning aangevraagd en met de subsidie erbij kan je dus, het is namelijk best prijzig zo'n verbouwing, en dan kan je met je kamerprijzen nog wel een beetje scherp in de markt zitten waardoor je klandizie hebt.. maar kijk je kan ook te hoog in de markt zitten want dan gaan je kamerprijzen veel te hoog. En dan trek je weer geen mensen. En dat is natuurlijk wel belangrijk om het allemaal een beetje terug te verdienen.

T: En de functieverandering, hadden jullie daar nog problemen mee?

V: Nee, nee, want het is uh de gemeente stimuleert heel erg juist die verbinding tussen de stad en het platteland. En daar is dan ook die subsidie heel belangrijk voor geweest. En die stonden hier heel positief tegenover, ze hebben hier zelfs nog.. een bestemmingsplanwijziging zat er toen aan te komen.. en het was hier 100 of 200 meter voor B&B en toen hebben ze nog een uitzonderingsbevoegdheid aan toegevoegd tot, in ieder geval 3 of 400 meter.. In ieder geval precies wat wij hadden.. En daar konden ze een uitzondering maken in bestaande of cultuurhistorische gebouwen zeg maar. De gemeente ziet ook wel dat al er niks mee gebeurt dat het verpaupert en dat je dat dan niet gaat opknappen. En als dat dan een functie heeft dat het dan beter behouden blijft. Daar zijn ze wel goed van doordacht. Ja het is ook zo nu ligt het er mooi bij.. Dat komt ook omdat we het dus dan onderhouden maarja als het geen functie heeft... Ja goed allemaal leuk en aardig, ik kan er een nieuw dak opzetten maar uh... ja je krijgt er niks voor.

T: Dat is op zich best grappig dat jullie, ja dan eigenlijk de medewerking kregen van de gemeente. Ik hoorde namelijk bij andere bedrijven dat zij werden tegengewerkt in principe.

V: Ja het ligt inderdaad ook aan de functie die het krijgt.. Bepaalde dingen willen ze wel mee helpen maar als jij zegt dat je in die schuur aan auto's zit te sleutelen.. Daar hebben ze helemaal niks mee. Want het is voor hun helemaal uit den bozen dat er bedrijvigheid zeg maar, of dat wanneer je een bedrijfje hebt waar echt gewerkt wordt, droogopslag is niet moeilijk.. Maar echt een bedrijf waar gewerkt wordt, daar doen ze best uh.. Daar zijn ze heel huiverig voor want ja dan gaan overal in een keer bedrijfjes vestigen en dat willen ze niet. En dat vind ik dan ook wel weer te begrijpen.

T: Ja als..

V: Ja want dat gaat het industrieterrein opeens leeglopen naar het platteland en dat moet niet. Maar het is dan wel zo als je natuurlijk.. Ze willen natuurlijk wel een hoop op een industrieterrein krijgen maar als je nu natuurlijk uhm.. Je hebt hier van die bebouwingslinten bij Benschop en overal. En als die gebouwen daartussen geen functie hebben dan gaan er misschien ook weer hele ongewenste dingen in gebeuren. Ik bedoel.. uh dat ze daar wiet gaan kweken en als je er dan wat meer toestaat als mensen het toch kunnen ontwikkelen en kunnen blijven behouden... Kijk met nieuwbouw moet je altijd voorzichtig zijn met andere functies.. Dus daar denk ik dan wel dat het heel belangrijk is dat het daar mogelijk blijft wat er dan kan gebeuren, alleen moet je wel heel goed nadenken wat je nou wel wil. Dat moet de gemeente wel.

T: Ja het kan dus nog wat scherper volgens u?

V: Nouja droogopslag wel. Ze willen gewoon niet een toename van het aantal verkeersbewegingen enzo. Ja kijk als ik hier natuurlijk een lasbedrijf of een weet ik veel wat, dan krijg je allemaal hele gekke dingen die je helemaal niet wil. Dus echt bedrijvigheid dat je echt op een industrieterrein wilt hebben. Dat hoort ook niet in het buitengebied.

T: Nee dat klopt, gewoon de industriële activiteiten die moeten gewoon..

V: Ja het moet echt wel agrarisch gerelateerd of wat zijn. En dat kan je denk ik ook wel met een bestemmingsplan goed ondervangen.

T: Ja jullie zeiden eigenlijk al dat het imago en de uitstraling van de omgeving toch wel echt essentieel is voor...

V: Ja het is voor ons echt.. Dat als je ons in Montfoort neer zou zetten dan is het toch echt heel anders dan wanneer we hier zitten.

T: Ja jullie gebruiken echt de omgeving..

V: We merken gewoon dat de klanten dat ze daardoor terug komen. Ze kunnen dat ook echt waarderen..

[...]

V: Daar stonden we dan in het begin dan helemaal niet bij stil, maar dat merkte we gewoon toen we nog kleinschalig waren dat ze het hier zo mooi vonden, die rust en de ruimte. Ja want wij zijn het natuurlijk zo gewent, dat je ja.. Je beseft het niet meer.

T: Inderdaad, dus jullie dachten niet van.. goh dit is een unieke plek voor een B&B, maar meer van goh we kunnen hier een B&B beginnen omdat we een gebouw over hebben.

V: Zo is het dus eigenlijk begonnen in 1998 en je merkte dat de mensen uit de stad dat heel erg waarderen. En ja hadden geen idee van hoe die markt eigenlijk was maar het liep gelijk heel goed. Mensen die echt in Utrecht ergens werken of doen die hadden gewoon gedacht van.. we komen zomers eens met vrienden hier overnachten ofzo, of een weekendje weg of wat. En we hadden dan zelf nog zitten twijfelen of we er een verwarming in hadden moeten maken.. En dat hebben we da uiteindelijk ook nog gedaan maar toen ja gelijk, volop dat we vol zaten.

T: Ja want je zou zeggen een hotel in het centrum..

V: Ja maar de mensen die echt veel onderweg zijn, die zijn die grote hotels ook een keer zat en die willen dan ook soms gewoon de rust van het platteland. En uh ja we zijn vaak wel iets goedkoper dan hotels, maarja soms stunten hotels met hun prijzen dat ze dan nog wel eens goedkoper dan ons zijn. Maar je merkt wel dat mensen gewoon uh.. ja je moet wel kijken dat je niet veel duurder bent.. Maarja daar zoeken ze dan toch wel hun eigen weg daarin.

T: Iets unieks wat in principe dus ok dichtbij ligt. En ja jullie zijn dus dan verbonden met de omgeving, en is dat ook echt.. Ja het is een beetje een rare vraag, maar in welke mate speelt de verbondenheid met de directe ruimtelijke omgeving een rol bij het functioneren van het bedrijf? En ja..

V: Nouja wat ik al net zei, de mensen vinden de rust en ruimte gewoon fijn..

T: En ja ze komen ook nog zelfs terug, dat is nog mooier.

V: Ja en aan die kant is het terras dan en dan kan je ook echt gewoon zeker een halve kilometer over de polder uitkijken.. En ja dan lopen er 'savonds wel een de koeien rond weetje.. En ja dat is gewoon, dan staan mensen helemaal versteld. Als ze dan op het terras zitten en dat de koeien dan staan te grazen onder hun voeten weet je wel.

T: Ja dat is inderdaad mooi, ik kom dan zelf uit Haarlem en studeer in Utrecht. Maar het platteland is fascinerend. Lekker om doorheen te lopen en fietsen.

V: Ja en de zon gaat dan ook nog aan die kant onder dus je zit savonds op het terras en ja daar zit je dan perfect eigenlijk.

T: En ik zag dat er aan die kant een nieuwe schuur wordt gebouwd?

V: Ja het dak wordt daar omhoog gezet ja.

T: Oh, oke. Hoe kijken jullie daar dan tegenaan? Of is dat uh..

V: Ja nouja, kan gebeuren, die bedrijven ontwikkelen zich ook dus uh..

T: Jullie vinden het dus niet echt vervelend?

V: Nee, nouja je kan er dan moeilijk over gaan doen maar daar schiet je ook niks mee op. Maar ik vind ook dat bedrijven zich moeten kunnen blijven ontwikkelen. Het was trouwens al een bestaande schuur, de hebben alleen het dak omhoog gebracht.

T: Oke, ze hebben gewoon, ja..

V: En dan die andere schuur hebben ze 5 jaar terug gebouwd 6 jaar terug. Maar uh als je hier naast elkaar zit en je kunt elkaar ook de ruimte om je te ontwikkelen...  
[...]

V: hier werkt dan een verstandelijk beperkt iemand en die moet dan ook nog met de bus terug naar De Meern. Aangezien m'n moeder er niet is dan helpt zij af en toe mee.

T: En zij woont dan in De Meern?

V: Ja ze hebben daar zo'n huis waar ze met z'n alle wonen met begeleiding er bij ofzo.

T: Oke, dus jullie zijn ook nog maatschappelijk betrokken in die zin.

V: Zij komt hier al 25 jaar volgens mij. Eerst hielp ze m'n moeder in het huis met schoonmaakklusje en alles, en nu doet ze dus daar ook een beetje helpen.

T: Nou goed dus de bereikbaarheid op zo'n unieke locatie ligt dan ook belangrijk.

V: Ja de A2 dus en Utrecht centrum, af en toe dus de bus, maar de meeste mensen komen toch wel met de auto.

T: Ja inderdaad met de bus was het trouwens prima te doen. Maar vinden jullie het belangrijk om uit te breiden hier als het goed gaat.

V: Nouja de B&B is uh.. Het pand is helemaal in gebruik, de zolder zou nu in gebruik kunnen worden genomen. Maarja dan krijg je ook allemaal dingen met geluid van boven naar beneden en vluchtwegen. Dus we hebben nu niet echt de intentie om nu uit te gaan breiden. Het is leuk zo erbij. En het pand is vol nou. Dan moet je er een ander pand bij zetten en dat is ook weer zo ja..

T: Ja inderdaad of iets er achter aan te bouwen.

V: Ja maar dan ga je dat pand weer schade toedoen en dat mag dan ook niet van monumenten zorg. Dus die zouden dat ook niet toestaan.

T: En ook niet jullie ambitie om de uit te breiden.

V: Nee, nee.

T: En het melkveebedrijf?

V: Ja dat wil je natuurlijk wel door blijven ontwikkelen. Het is dus echt meer een nevenactiviteit die B&B wat mijn ouders nou doen. En als zij er mee stoppen dan moeten wij het er bij gaan doen. En dan ja, dan heb je de koeien en dat en dan denk ik dat de melkveehouderij door ontwikkeld en dat je dit gewoon zo als d'r bij houdt. Het is mooi zo.. En asl het dan groter wordt.. Mensen waarderen het denk ik dat het niet zo massaal is.

T: Dat kan ik me voorstellen.. Niet dat hier hordes mensen lopen.

V: Ja nouja in het weekend is het soms wel eens zo met families.. Er kunnen namelijk 10 mensen in, het zijn 4 tweepersoons en 2 eenpersoons kamers. En dan heb je wel als ze met de hele familie weg gaan dat ze dat hele ding huren en dan gaan ze hier overdag dingen doen en 'savonds zitten ze hier met elkaar op de kamer tv kijken en alles. Dus ja dan is het zo leuk, als je het veel groter maakt dan..

T: Ook iets minder persoonlijk denk ik dan.

V: Ja, en ik weet ook niet of de gemeente daar mee akkoord gaan. Want het stopt gewoon na 300 meter. Het moet niet zijn dat hier een ding met 80 kamers komt te staan weet je wel. Ik denk dat dat niet van de gemeente de bedoeling is. Het buitengebied moet natuurlijk wel op z'n manier blijven.

T: En die melkveehouderij die kan je in principe.. Ik heb net geleerd dat iedere keer als er een nieuw bestemmingsplan komt, komt er extra bouwgrond bij.

V: Nou ja hebt gewoon je bouwblok en daar kan je gewoon in uitbreiden, en ik kan ook gewoon een uitbreiding aanvragen. Maarja als ik buiten het bouwblok ga, dan moet je weet zo'n bestemmingsplanprocedure hebben bij de gemeente, maar in principe staat de gemeente de ontwikkeling van de landbouw niet in de weg. Hun zien ook dat de boeren de dragers zijn van het buitengebied. Als jij hier de polder op kijken en ziet dat het zo groen is, komt dat door de veehouderijen. Als niemand het meer gebruikt en niemand maait het meer.. Ik weet niet of je wel eens door Montfoort heen komt dan heb je daar een perceel van een boer die dat niet wilde gebruiken ofzo.. Nouja lang verhaal.. Dan zie je gelijk allemaal onkruid enzo.. Dan wordt het gewoon allemaal niet meer gebruikt enzo.

T: Dus de gemeente die uh.

V: Ja het is hier wel een plattelandsgemeente, die weten dus wel dat de landbouw de drager is van het buitengebied. En moet je dat op een andere manier bij gaan houden, dan wordt het uh duurder en..

T: Ja als je ook al de landbouwbedrijven een soort van stop of halt toe zegt..

V: Dat is absoluut niet de intentie van de gemeente. Een landbouwbedrijf op een bedrijventerrein is helemaal geen optie want.. ja dan krijg je ook alleen maar meer verkeersbewegingen. De koeien moeten het land in kunnen dus ja, dat gaat niet..

T: Hebben jullie hier dan veel verkeersbewegingen voor het boerenbedrijf..

V: Ja, nouja melk halen, voer brengen en met ja, dat zijn gewoon de vaste dingen. En dan zit je hier dus dichtbij de provinciale weg dus dat is goed te doen. En voor de B&B zijn het gewoon de gasten die komen en gaan.

T: Inderdaad de personen auto's die dan komen. En zijn jullie zijn veel betrokken bij de ondernemers uit de buurt? Dus uhm..

V: De B&B?

T: Ja, de fietswinkel bijvoorbeeld of iets dergelijks of uhm de bakker..

V: Ja, ja de fietswinkel die heeft dan wat fietsen hier staan, die kunnen wij voor het verhuren. Die uhm en ja we hebben dan ook contact met andere B&B's, als we dan vol zitten dan verwijzen we wel eens door naar andere en ook andersom. En via (X), ik weet niet of je daar wel een keer van gehoord heb. Zij organiseren dan nu zoals vandaag moet er iemand naar de BHV cursus en dan wordt dat dan gezamenlijk georganiseerd op een locatie. Ze hebben wel veel contact met elkaar ja. Ze hebben dus laatst een fietstocht gehouden. Rond zo al die dingen in het buitengebied. Hoe heet dat ook weer...?

T: De Utrechtse Waarde?

V: Ja, nee hoe heet dat nou.. (X)?

T: Oh, nou daar heb ik nog niet van gehoord, dat zal ik eens opzoeken.

V: En daar konden mensen dan, er waren heel veel lokale B&B's en andere dingen in het buitengebied waren open .. En dan konden mensen met de fiets die die tochten maakten.. Ja en daar had de gemeente dan aan bij gedragen... van die fietstochten doen langs allerlei dingen in het buitengebied, een landwinkel of uh.. wij met de B&B deden mee en uh, ja wat nog meer.. Zo'n boerengolf, eentje die er wat recreatie bij deed, die deed ook mee. En dan kon je zo een rondje fietsen dan zeg maar ja. Dus op die manier hebben we dan wel contacten met de andere in de buurt.

T: En..

V: We hebben trouwens ook nog met een restaurant in de binnenstad hier ook wel eens bruiloften, die brengen dan soms hier mensen onder. Je hebt dus met echte horecaondernemers dan ook echt wat dingen lopen.

T: Een beetje als een hecht gemeenschap.

V: Ja die hebben dan dat ze een bruiloft moeten organiseren, je hebt hier meestal de wat luxere bruiloften hier in Montfoort. Je hebt hier dat kasteel Montfoort ook. Tenminste het is wat chiquer en daar komen dan mensen van de een komt uit Groningen en de ander uit Maastricht en dan trouwen ze in Montfoort omdat dat een beetje centraal ligt. En dan moeten ze heel veel overnachtingen regelen en dan regelt hij dus in de buurt, of hij geeft ons adres of telefoonnummer door, om mensen onder te brengen dan zeg maar.

T: Ja nouja, dit is eigenlijk ook een vraag die niet echt van toepassing is van jullie want.. Ja in hoeverre denkt u dat er spraken is van omzetverlies wanneer u op een bedrijventerrein gevestigd zou zitten.

V: Ja nou ik denk ook niet dat die van toepassing is..

T: Want in principe zou u daar niet kunnen functioneren..

V: Nee, maar daar kan je zo'n pand ook niet neer zetten.. Als ik daar in zo'n hal ga zitten, dan nee..

T: Inderdaad een B&B op een bedrijventerrein is raar.

V: Dan zou het een hotel moeten gaan worden ofzo en dat is dus een heel anders idee dan deze melkveehouderij. En omdat dit pand zo is heb je deze bestemming er aan gegeven. Het is niet zo dat ik nu zeg dat ik het op een industrieterrein zou zetten.

T: En ook inderdaad de melkveehouderij dat..

V: Nee die ook inderdaad niet nee.

T: Het is echt de locatie en de omgeving die et doet.

V: En ik denk als ik echt zo'n pand zou moeten kopen en ik zou het moeten gaan verbouwen dan weet ik ook niet of het nog wel rendabel is om dit zo te doen. Maar dat is dus niet mijn ding.

T: En zijn jullie ook, hebben jullie ook een voorkeur voor relaties met ondernemers hier in de buurt aan te gaan of maakt het jullie niet zoveel uit en zoeken jullie het ook verder weg? Bijvoorbeeld, Amersfoort bijvoorbeeld, dus op een wat grotere schaal werken?

V: Nee, nou m'n moeder heeft dan nog wel contacten gehad met de VVV in Utrecht. Als alles in Utrecht met een beurs vol zou zitten dan bellen ze ons ook wel eens om mensen onder te brengen. Ze is wel eens bij de (X) in de Meren wezen praten. Je hebt daar ook wel eens mensen die daar staan en een overnachting zoeken. Ook wel eens een keer een restaurant in IJsselstein en die kwam hier dan alle B&B's af om dan kaartjes af te geven en hij neemt dan ook weer wat mee. Zo is de wisselwerking dan met andere ondernemers. Maar het is nou niet direct zo van, het gaat eigenlijk wel goed zo. Meer hoeven we dus eigenlijk niet te doen.

T: En tot slot eigenlijk.. Steunen jullie activiteiten of verenigingen hier in de buurt? Vanuit de melkveehouderij of vanuit de B&B.

V: Uhm, verenigingen in de buurt.. Nee nouja ik ben lid van de (X), maar dat is meer een belangenbehartigingsorganisatie.. Maar echt dingen ondersteunen dat niet echt zo zeer nee.

T: Het is dus gewoon echt het bedrijf en niet dat er een voetbalvereniging...

V: Nee dat is niet nee..

T: Ook misschien mee omdat jullie de andere kant eigenlijk op kijken. De mensen hier in de directe omgeving die overnachten hier in principe niet.

V: Nee, nou.. Je hebt wel eens mensen dat wanneer ze een bruiloft geven.. Of dan hebben ze gasten over, familie uit het buitenland ofzo.. Normaal namen ze ze in huis maar nou merk je dat ze een keer langs komen van.. Joh kunnen zij niet hier... Weetje, als jij een oom in Australië hebt en hij komt twee weken over dan kan je hem bij jou in huis laten slapen.. Maarja een hoop mensen vinden dat toch weer lastig. En dan slaapt hij hier dan kan ik met mijn ding door gaan en ga een paar dagen met die man op stap. Hij kan dan ook lekker vrij z'n gang gaan.

T: Oh dus het is wel een beetje de bekendheid in de omgeving die..

V: Ja dat hebben we wel hoor dus uh ja..

T: En dan denken jullie niet van goh, laten we die naamsbekendheid creëren om het misschien nog..

V: Ja er heeft wel eens een keer een artikel in de krant gestaan.. Maar verder om nou verder reclame te gaan maken in de stad... Mensen weten het wel eigenlijk.

T: Oke, nouja, jullie zitten hier ook dan wel al..

V: Ja je zit dan ook nog langs de weg en die komen dan langs en die zeggen dan dat ze iedere keer dat bord zien .. En ja ze weten al dat het hier zit.

T: Ja dus dat bord is eigenlijk al voldoende.

V: Ja, en dan komen ze langs omdat ze mensen voor een bruiloft onder moeten brengen.. terwijl ze dus al jaren langs rijden denken ze toch een keer van.. He, ik ga daar een kijken wat dat nou kost en hoe dat nou kan en wat mogelijk is. Dus uh ja..

T: Wat leuk.

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 11. Ondernemer 11

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Om te beginnen zal ik even een korte introductie geven wat ik aan het doen ben en waarom ik bedrijven hiervoor aan het benaderen ben. Voor de UU waar ik de master Economische Geografie doe.. Dat heeft te maken over hoe de economie verspreid is over het land in principe en waar en hoe en waarom bedrijven zich verplaatsen. Voor de waarom vraag. En voor mijn afstudeerscriptie ben ik bezig om op mijn stage bij de KvK en een advies bureau, Bureau Buiten in Utrecht, en daar ben ik naar aan het kijken wat de waarde is van het Groene Hart voor bedrijven en wat biedt het Groene Hart de bedrijven. Want de gemeente ziet alle bedrijven het liefst zo veel mogelijk allemaal op een bedrijventerrein. En dan zeggen de bedrijven juist weer van.. Laat ons hier zitten want ja, wij houden het levendig en vitaal en onderhouden in principe het land, de mensen, de verenigingen enzo. Dus vandaar dat ik eigenlijk het Groene Hart in ga om met die bedrijven ga praten om te kijken hoe zij het Groene Hart zien en hoe denken zij daar over. Zo ben ik eigenlijk ook bij jullie gekomen.

J: En welk soort bedrijven doe je dan zoal?

T: Ja alle bedrijven eigenlijk.

J: Dus niet dan alleen recreatieve bedrijven zoals wij dus?

T: Nee nee, jullie zijn volgens mij het eerste recreatieve bedrijf waar ik bij op bezoek ga eigenlijk.

J: En dan heb je alles zo via de KvK geregeld zo.

T: Ja. En ja, allemaal soorten dus, vervoer, transport dus, kleine handel, een klein reclamebureau, eigenlijk alles wat in het buitengebied zit en op bedrijven terreinen, om een beetje dat verschil zo te krijgen. Ja jullie zijn een zorgboerderij?

J: Nee, nouja je moet het eigenlijk zo zien als 2 bedrijven hebben wij hier. Ik doe dan wat met vee, met jong vee opfokken. Dat doe ik dus voor andere boeren die daar zelf geen tijd voor hebben, dat doe ik dus voor hun. En mijn vrouw heeft een zeg maar het recreatieaandeel.

M: Ja, in de hooiberg.

J: Die ontvangen dan gasten voor een verjaardag of iemand die wil kinderfeestjes organiseren.

M: of ja recreatieve programma's over de boerderij.

T: Oke, de de connectie met e boerderij is er dus wel. Want ik had inderdaad iets op internet gevonden maar kon niet veel vinden. En ik zag inderdaad de boerderij, kinderen enzo. Dus ik dacht misschien is dit wel zo'n zorgboerderij. Maar hier staan verder dus ook geen borden of iets dergelijks.

M: Nee nouja we hebben daar nog en brug verderop en daar staat een bord.

J: Ja we hebben twee ingangen.

M: En de mensen die hier komen, komen eigenlijk altijd via die kant en dan zijn ze gelijk bij de hooiberg.

T: Hoelang zitten jullie hier al? Of..

J: Ik ben hier geboren en ik zit hier dus al 64 jaar.

M: En ik dan 35 jaar.

T: En de bedrijven die..

J: Nouja voorheen hadden wij samen een boerenbedrijf overgenomen van mijn moeder, een melkveehouderij bedrijf, dus koeien enzo. En tot voor twee jaar terug heb ik mijn melkvee verkocht. Ik had geen opvolger die het voort zou zetten. Dus ben ik eigenlijk een beetje terug geschakeld door jongvee op te gaan fokken. Ben je ook minder aan tijd gebonden. De leeftijd begint ook een beetje mee te spelen.

T: Mooi dat het dan dus zo opgelost kan worden.

J: Ja nouja als je geen opvolger hebt dan moet je toch een keer wat natuurlijk.

T: Ja, want deed u dat daarvoor ook al dat jongvee opfokken.

J: Nee nee nee, dat deed ik dan m'n eigen jongvee opfokken en ja die heb ik dus niet meer. Maar je kan dus nu wel andere kalfjes opkopen en ze dan gaan opfokken en dat kan dan ook.. Dus dan gaan ze weer door. Ze zijn hier dan zo twee jaar. Van 9 weken tot ze twee jaar oud zijn.

T: En is daar veel vraag naar hier? Ik heb er namelijk nooit echt van gehoord dat..

J: Ja, de laatste jaren is daar behoorlijk vraag naar ja.

T: Omdat de boeren dan andere dingen te doen hebben ofzo?

J: Ja die bieren die gaan dan uitbreiden ofzo.. En dan hebben ze al vaak werk genoeg voor het eigen bedrijf en als ze dan ook nog die kalfjes op moeten fokken zelf.. Ja dat zien ze dan niet zitten op een gegeven moment en dan gaan ze andere boeren zoeken.

M: En soms hebben ze dan ook geen ruimte he..

T: En met het recreatiebedrijf, hoelang geleden is dat opgezet?

J: Met dat recreatie gebeuren zijn we zo'n 10 jaar geleden mee begonnen.

T: Gewoon als voor erbij.

J: Ja, m'n vrouw die werkte daarvoor altijd en had daar niet zo'n zin meer in. Nou dan gaat je wat voor je eigen beginnen. Dus..

T: Ja is daar ook dan veel vraag naar?

M: Uhm, nee maar eigenlijk, jawel.. We blijven kleinschalig, we worden niet heel grootschalig als een boerin.. We doen het een beetje kleinschalig op die manier. Maar het loopt goed. Het jaar loopt het op dit moment heel goed. Maar het is eigenlijk dus heel verschillend. Het zijn vaak pieken en dalen. Maar het begint op het moment een beetje gelijk te worden het hele jaar door. Anders had je het alleen in de zomerperiode voor de schoolvakanties en september enzo. Dan hadden we het heel druk en nu begint het het hele jaar door te lopen.

T: Ja heeft dat ook iets met de bekendheid te maken?

M: ja ook wel ja, maar we hebben ook gewoon meer tijd. We hebben daarnaast ook nog een aanpassing gedaan in de hooiberg, dus dat scheelt ook. Het wordt allemaal mooi natuurlijk. Eerst was het echt landelijk.

J: We zijn begonnen dan op pakken stro.

M: Ja zomers ja.. En toen zaten er dus allemaal mensen. En in de winter is het dan dicht want dan is het te koud.

J: En nou heeft het ook wat meer luxe dus.

T: maar nog wel in de sfeer van de boerderij neem ik aan?

M: We willen het wel landelijk houden tot een bepaalde hoogte maar verder, hebben we nu dus dan 2 wc's, eerst hadden we er 1. Mar dat is weer allemaal uitgebreid. En ook een makkelijker werkbare keuken erin. Eerst was het heel gewoontjes maar het had wel een bepaalde sfeer in die zin. Maar dat was niet altijd werkbaar, laat ik het zo maar zeggen. En nu hebben we het dus sinds kort weer veranderd, en ja het wordt makkelijker werken. Daar ga je ook naar kijken natuurlijk.

J: Eerst zat er dus geen verwarming in en nu dan weer wel.

T: Ja, dan kan je dus ook in de winter bijvoorbeeld door.

J: Ja dan kan je het wat meer doortrekken.

T: En is dat goed gegaan met de gemeente met verbouwen enzo?

M: Ja, ja we zijn niet... Ja we hebben het eigenlijk in dezelfde stijl gehouden, dus geen hele grote veranderingen. En de laatste verandering ook, het gaat eigenlijk prima ja.

T: Ja gewoon een beetje..

J: Voor hebben we dingen binnenin veranderd.

M: De buitenkant is eigenlijk nog steeds hetzelfde.

J: De wc's zitten dan in dat bijgebouwtje, en dat was geen probleem.

M: Dus wij hebben daar geen problemen mee. Maar het is maar net hoe je het aanpakt misschien. Als wij het grootschalig zouden hebben aangepakt dan wordt het weer een heel ander verhaal natuurlijk. En dat je het authentieke een beetje wil vasthouden daar zijn we toch wel gevoelig voor. Dat het een beetje in stand blijft.

T: Dus eigenlijk om het Groene Hart te gebruiken waarvoor het ooit werd gebruikt en het zo mooi te houden.

M: Dat hebben we ook gezien met het huis. Dat hebben we ook in de oude stijl teruggebouwd. Nou dat was dan ook zo voor elkaar. Maar wil je het heel anders dan.. Maar wij wilden het het dus ook hoor. Het is ook onze stijl we wilde het een beetje behouden ook voor de mensen om ons heen en na ons. Ook al is het geen boerderij meer. Maar dat de mensen wel kunnen zien dat hier een boerderij, hier heeft de familie (X) meer dan 100 jaar gezeten, in die zin.

T: Dus toch een beetje die betrokkenheid bij de buurt..

M: Vinden wij wel ja.

T: En de de boerderij dan. Is dar een soort van vraag voor uitbreiding? Dus dat er nog meer kalfjes kunnen komen dat de boerderij uitgebreid kan worden?

J: Nee, nee..

M: Nee, dat kan niet meer.

J: We zitten nu wat het aantal betreft tot het plafond en als ik er meer van zou willen moet ik er weer wat bij gaan zetten.. En dat doe ik niet want ik ben dan nu al 64 en daar ga ik dan niet in investeren. Ik hoop dit nog een jaar of 10 te kunnen doen in gezondheid en dan ja.. Dan ben je er denk ik ook wel doorheen.

T: En wordt het overgenomen?

J: Nee, ik denk dat het gewoon vervalt zeg maar. Ja dat opfokken wordt dan nog wel overgenomen door andere maar hier gebeurt het niet meer dan.

M: Ja en je gaat met de tijd mee.. Anders keek je jaren vooruit en nu, met dat kalveren opfokken, dat bestond nog helemaal niet een aantal jaren geleden. Dus wie weet of er over 10 jaar iets heel anders bedacht is waardoor men het wel ziet zitten bijvoorbeeld. Of ja mensen gaan het ook ergens anders voor gebruiken. Of in 2en of in 3en delen. Dat weetje.. qua wonen. Dat gaat ook steeds veel meer spelen natuurlijk.

J: Wie weet vestigt zich hier wel een bedrijf ofzo. Er staan dan nu namelijk al een schuur, die kan je dan een beetje opknappen als je dat wil.



T: Dan moet de gemeente daar dan wel in mee gaan in principe. Maar als het hier dan zou stoppen zou het jammer zijn voor het Groene Hart dat ze een agrarisch bedrijf missen. Zoals we nu best veel zien door de schaalvergroting dus bijvoorbeeld.. Kleine boeren stoppen, worden overgenomen door grote bedrijven.. Dat is toch wel wat je nu een beetje ziet. En ik denk dat dat wel zonde is.

J: En vaak komt het probleem wat er met die oude gebouwen moet gebeuren. En het is eigenlijk geen probleem om hier dan een bedrijf in te zetten dan .

T: Ja het lastige wordt dan wel weer dat die bedrijven willen groeien en daar is dan weer geen ruimte voor enzo.

J: Ja dat wordt weer lastig.

M: En dan zit er geen agrarische bestemming meer op, nu nog wel.

J: Ja en daar kan je nog wel wat doen zonder al te veel problemen.

M: Want ik denk als jij nog iets wil bouwen Jos dat dan nog wel kan.

J: Ja agrarische bouwen dan he. Geen woonhuis hoor.

M: Nee een schuur inderdaad dan.

T: Die ruimte is er inderdaad dan wel voor agrariërs, dat dat wordt aangemoedigd ook om dat in stand te houden. En hebben jullie ook werknemers, of doen jullie alles met z'n tweeën?

M: Nee, die ander halve keer dat er iemand helpt ... Er staat niemand op de loonlijst laten we het zo zeggen.

J: Wat familie en vrienden komen af en toe wat helpen ook.

T: En komen die dan echt uit de omgeving ook?

J: Ja nouja de familie zit hier eigenlijk allemaal vlakbij.

M: Ja, dat is wel t meest wat we dan hebben, zo'n stuk of 20 a 30 per groep. En ja dat kan je wel voor t eest alleen aan. Voor de grote groepen heb je dan wel even hulp nodig. En het is dan ook niet dat dat dat dagelijks of wekelijks gebeurt ofzo.

T: Jullie hadden het net al over het mooi houden van het Groene Hart, is dat dan ook de ruimtelijke kwaliteit? Dat is dan weer echt een term van mijn studie. Dan probeer ik echt te kijken van.. Wat ondernemers mooi vinden aan de omgeving en wat zij de kwaliteit vinden. Ik heb namelijk met iemand van de KvK gepraat en van de gemeente Woerden en dan probeer ik zo een beetje en beeld te krijgen hoe ondernemers hun omgeving zien. Want ja dit is heel anders dan bijvoorbeeld Leidsche Rijn of centrum Utrecht. Wat vinden jullie hier zo mooi aan de omgeving.

J: Ja, de ruimte, weidse blikken die je hier nog hebt. Ja je kan zo naar achter kijken dan kan je zo 2 km ver kijken. Dat vind ik persoonlijk altijd wel uh.. Ja en dan zie je je collega's in de verte dus. En de vrijheid die je dus hebt. Maar ik ben ook niet anders gewent. Ik heb altijd op een boeren bedrijf gewerkt en ik ben al die ruimte gewent natuurlijk.

T: Ja inderdaad u bent hier dan ook mee opgegroeid en dan weet u ook dus precies wat u er van vindt en wat je er aan hebt.

J: Ja en al die kavels en polders hier, het is natuurlijk ook een beetje geschiedenis.

M: En het moet eigenlijk ook zo veel mogelijk blijven. Ik weet we kunnen niet stil blijven staan, maar we moeten er wel zuiniger mee om worden gegaan vind ik persoonlijk. Er wordt wel steeds meer naar gekeken maar dat kan zeker nog wel wat scherper.

J: Je krijgt dan wat dingen die botsen heel vaak he. We willen alles behouden maar we moeten ook weer wat verdienen. Dus echt met de tijd meegaan zeg maar en dat wringt dan wel eens ja.

T: Inderdaad en dat ben ik dus aan het onderzoeken, hoe het past enzo.

M: Maar ja er wordt dus dan ook wel tegenwoordig meer gekeken als je dan bijvoorbeeld over een bedrijventerrein fietst en dat is nou dan ook vanwege de recessie dat je heel veel dingen leeg ziet staan en dat daar meer naar gekeken moet worden wat er hier kan gebeuren voordat ze op het weiland een groot gebouw neer gaan zetten. Ik heb dus wel het idee dat er meer naar gekeken wordt of het echt in het landschap past.. Maar daar zit nog wel een markt dat er meer naar gekeken moet worden. En ja dat we er zuiniger mee om moeten gaan. Als je gaat kijken hoeveel dingen er leeg staan... En dat is dan eigenlijk weer een stukje grond.. Wij wonen dan ook heel ruim, dat geef ik dan toe, maar we hebben die ruimte ook nodig voor je werk en ook voor de recreatie. De mensen die daar dan ook weer van mee mogen genieten is ook heel belangrijk. Dan kom je uit Leidsche Rijn op je fiets en je gaat hier lekker genieten in het Groene Hart.. Ja het is een wisselwerking en het een heeft ook weer met het ander te maken.

T: dat is zeker. En de spoorlijn die hierachter loopt. Toen ik daar op het bankje zat, kwamen er redelijk vaak wat treinen langs.

J: Ja toch treinen komen daar langs..

M: Ja ruim 400 op een dag he?

J: Nou, 300.

M: Ja een van de drukste lijnen..

T: Maar daar storen jullie je niet aan?

M: Nee, eigenlijk horen we steeds minder want de treinen produceren in die zin minder geluid.

J: ja de treinen worden op zich wat meer geluidempender. En ja we hebben hier dan een nieuw huis gebouwd, zo'n 2 jaar geleden..

M: en nou horen we helemaal niks mee.

J: En ja als je dus dubbele isolatie hebt ja dan..

M: Maar ook buiten, daar hoor je het ook veel minder. We hebben wel eens gehad dat we buiten zaten dat we niet konden praten, dat is dan nog een aantal jaar geleden.

T: En het stoort eigenlijk dus ook niet echt.

J: nee, nee..

T: Want ik kan me voornemen dat jullie zeggen dat jullie een boerenbedrijf hebben en ja dat spoor... willen we eigenlijk helemaal niet. Dat jullie in principe ergens anders willen zitten dan deze locatie.

J: uhm ja.. dan wordt het iets anders als je natuurlijk je land over het spoor hebt liggen. Dat bedoel jij dan?

T: Nouja nee..

J: Dat je er iedere keer overheen moet..

T: Nouja meer zo voor het recreatie gedeelte. Iets meer rust aangezien we wel op een boerderij in het buitengebied zitten.

J: Nee, nee daar hebben wij geen last van.

[...]

T: Oh dat is later er tussen gebouwd. Ik snap hem.

J: En dan tegenwoordig hoeft ook geen enkele boer meer het spoor over...

T: Ja dat is allemaal geregeld ja. Als u uit gaat van deze locatie.. Ja, voor een recreatiebedrijf is het een beetje lastig, ook voor een boerenbedrijf trouwens.. Want is het mogelijk om het bedrijf voort te zetten op een bedrijventerrein? Dus stel dat de gemeente zeg, alle bedrijven uit het groene Hart, we maken geen selectie. We moeten alles zorgen dat het op het bedrijventerrein allemaal geplaatst wordt behalve dan de boerenbedrijven.. Maar dat de recreatie dan naar het bedrijventerrein verplaatst moet worden... Zou dan kunnen functioneren?

J: Nee, dat denk ik niet.

T: Want het heeft echt de omgeving nodig dan?

J: De buitenlucht, de vrijheid, de ruimte.. Ja dat is dan echt recreatie he..

T: Dat is namelijk inderdaad meer een vraag voor bedrijven die niet zo gebruik maken van de ruimtelijke omgeving of dat zou kunnen. Maar toch misschien zegt u van.. Het is mogelijk als.... Dit en dit en dit..

J: Nee ik denk niet dat dat volhoudt zeg maar.

T: We hadden het er over of het recreatie gedeelte op een bedrijventerrein zou kunne functioneren..

M: Oke...

T: Ja en Jos zei eigenlijk al dat dat niet mogelijk was..

M: Ja he, dat denk ik ook.

J: En ja de combinatie met de boerderij natuurlijk ook he..

T: ja het houdt elkaar een beetje in stand.

J: Ja want mensen die hier komen voor de recreatie komen ook even bij de boerderij kijken. Want dan geef ik wel eens een rondleiding op de boerderij. Ja en de kinderen ook weer..

M: Ja want net ook weer kwam er iemand langs die kennen we dan ook.. en die komen dan even achterom en even bij de koeien kijken. En dat is natuurlijk zo belangrijk dat die kinderen ook die dieren zien. Die hele kleintje vinden dat gewoon heel leuk maar als ze wat ouder worden, dat ze ook weten waar hun voedsel vandaan komt he.. En ja daar heeft het ook allemaal mee te maken. De bewustwording. En daar moet je dan eigenlijk bij heel klein al mee beginnen. Niet als je 30 bent ofzo weetje. Eigenlijk gewoon al veel eerder. Het is we zo. Het is voor ons nog heel gewoon.. En, maar wij zien zelf ook wel vanuit de kinderen met de klassen die uit Oudewater komen dat het ook al meer stand wordt.. En dat ze misschien vanuit de stad wel de moeite nemen om het zo uit te leggen, dat kan. Maar hier bespeuren we iets van.. Ja dat weten we wel omdat we in Oudewater wonen. Maar dat is ook al niet meer zo.. Het verschil wordt steeds groter.. Vroeger stonden we er veel dichterbij.

J: Ja vroeger werkte ook bijna iedereen in de agrarische sector.

M: ja, ook dat ja.

J: Ik ging vroeger al bij m'n opa op bezoek en ja wat is er wel niet veranderd in de tijd tussen toen en nu.. Dat is zo gigantisch veel.

M: Ja vooral Turkse of Marokkaanse kinderen staan er vaak ook veel dichterbij merken wij. Dan komen ze gewoon uit de stad weetje, Utrecht, Woerden ofzo.. En die staan er dus dichterbij bij de natuur.. Ook qua eten staan ze er veel dichterbij. Dat bespeurden wij he Jan?

J: Ja dat verschil dat kun je wel merken ja. Ook de vragen die ze stellen enzo.

M: Ja en wel dus geïnteresseerd.. En dat verbaasde ons de eerste keer dat dat ons overkwam.. Want wij hadden eigenlijk altijd maar blanke kinderen als ik het zo mag zeggen.. En nou dat veranderd en de vragen zijn ook ander. Het hangt dan ook van de school af, maar dat zien we wel ja. En die staan dan toch dichterbij de natuur ja. Ik zeg ook niet allemaal maar die kinderen die wij dan gehad hebben.. Nou dat is heel wat anders, die zijn er veel meer mee bezig. Ook nog veel die een moestuin hebben. Dat komt nou ook wel weer meer in, maar in die kringen is het veel meer als bij de Nederlanders zeg maar.

T: Jullie zorgen eigenlijk een soort van de verbondenheid met het Groene Hart. Gewoon zo is het, en zo was het vroeger hier en wij hebben het dus zo nog steeds. En dat laten jullie hierdoor dus graag zien.

M: En als je op een bepaalde manier dus je boterham kan verdienen. Dat is ook belangrijk.

T: Ja uniek eigenlijk.. Ik ben het niet veel tegen gekomen die combinatie, boerenbedrijf en recreatie.. Dat kom nu wel steeds meer in.

M: inderdaad je hebt ze dan ook in steeds verschillende variaties..

J: Ja wat dat betreft komt we iets meer beweging in. Het wordt ook goed gepromoot.

M: Maar ook mensen die een bedrijf hebben als dit en geen boer meer hebben. Dus alleen recreatie boerderij zijn. Dus het gaat dan samen, maar het kan ook en boerderij heten en het kan er op lijken maar dat het al niet meer zo is.

J: ja dat ze dan geen beesten meer hebben bedoel jij.

M: Ja inderdaad, of ze gaan het een ligger boerderij van maken of dat soort dingen. Appartementen. Dat zie je op dit moment ook heel erg veel. B&B enzo wordt gedaan. Dus dan heeft het nog wel de uitstraling van de boerderij maar dan is het niet altijd meer. Zo is dat bij (X), daar zijn ze begonnen met de verbreding op de boerderij.. En nu zijn het gewoon particulieren.. jij zou het ook kunnen beginnen als je dat zou willen.. Iedereen, dus niet dat je specifiek een boerderij moet hebben. Als je op de lijst kijkt is het echte groepje agrariërs niet zo groot meer.

T: Nee die neemt af.

M: Iemand gaat bijvoorbeeld porselein schilderen, ik noem nou maar wat. Of die gaan een ander soort workshop geven, of die gaat met de mensen de natuur in. Dat zijn allemaal dingen dat mensen op pakken.

J: Ja het wordt heel gevarieerd. Ja

M: en dat vinden wij ook goed hoor. Want je investeert er ook weer in.

J: Zo hou je ook een beetje levendigheid in het gebied.

T: ja want het is beter dat wanneer die boeren zouden stoppen dat er niks meer voor in de plaats komt.

J: Ja dan krijg je die verpauperde bende en leegstand enzo.

M: Dus dat is eigenlijk ook weer zoiets wat je jaren terug je niet had kunnen bedenken en dat nu dan eigenlijk ook ontstaat dus wie weet wat er over 10 jaar weer bedacht is. Die ontwikkeling gaat alleen maar steeds sneller. Toen wij begonnen dacht je dus tien jaar vooruit soms wel 15 jaar. En nou denk je veel korter vooruit.. De tijd gaat zo snel. Iedereen speelt er dan ook zo snel op in ja.

T: Is de uitstraling, het imago, echt van belang bij jullie voor de boerderij en het recreatie gedeelte?

J: Ja voor mij wel.

M: Ja ook voor mij wel ja.

T: Jullie hebben het dan ook in dezelfde staat opgeknapt, zoals het vroeger was..

M: Ja ellen dan met de luxe van nu he.

T: Ja dat kan ik me voorstellen. En even kijken, ja ook de verbondenheid is ook een puntje wat niet gemist mag worden, met de omgeving. Jullie zijn het ultieme voorbeeld eigenlijk..

[...]

M: Ja dat is wel duidelijk ja.

T: Jullie gebruiken eigenlijk de omgeving om te functioneren.

M: Ja eigenlijk wel ja. In het begin was het, nu ook wel een klein beetje voor het eten maar ook natuurlijk om het functioneren nu meer. Je moet het ook naar je zin hebben natuurlijk.. Maar dat heeft ook weer met elkaar woont en ook het werk moet naar je zin zijn natuurlijk. Maar goed Jan is hier geboren en hij weet ook niet beter. Hij is hier opgegroeid.. En ik ben hier dan 35, ik had wel erg moeten wennen maar nu heb ik het zeker naar m'n zin ja.

T: Speelt de bereikbaarheid een rol van betekenis bij het functioneren voor de boerderij..

M: Wij wonen hier wel vrij gunstig..

J: En ja als je aan bussen vol mensen denkt dan... is zeg maar de bereikbaarheid belangrijk dus ja.

T: Ja een schoolbus bijvoorbeeld..

M: Ja, die mogelijkheid is er dus wel. Het is niet dat wij da speciaal voor ingericht zijn maar het is wel een mogelijkheid.

J: Nouja hier kan je dus wel met een bus komen en stel je bent ergens achterin Lindschoten.. dan wordt het een stuk lastiger.

T: Maar inderdaad voor hier of jullie dat belangrijk vinden.

M: Nouja je went eraan zoals het is. Al had ik verderop gewoon, ja dan doe je het daar maar mee. Dat ben je dan gewent.

J: Ja en dan voor ons bedrijf..

T: Inderdaad, voor het functioneren daarvan.

J: En of dan de bereikbaarheid belangrijk is..

M: Oh zo ja, oke.. Mar ja dat is wel zo..

J: Ik denk dat het wel steeds meer gaat worden ja. Als ik z naar een boerenbedrijf krijg. De bedrijven worden zelf ook een stuk groter en de aan en afvoer ook. Dus ja het is wel belangrijk dat ze wel goed bij je kunnen komen.

T: En ja, stel jullie zouden verderop zitten dat de scholen zo iets hebben van.. Laten we iets anders zoeken wat wel makkelijk te bereiken is.

M: Ja, ja, ja

J: Maar die bereikbaarheid die moet wel...

T: Komen er voor de boerderij dan vrachtwagens of hoe moet ik dat zien?

J: Ja, nouja toen hier nog koeien gemolken werden kwamen hier dus 3 keer in de week een tankauto om die melk op te halen.

M: En die worden dan ook nog eens steeds groter..

J: En dan ook nog 3x in de week kwam er een vracht voer binnen.

T: En nu dan voor die kalven, gebeurt dat kleinschalig?

J: Ja het is daardoor wel stukken minder geworden ja.

T: En die kalfjes zelf, hoe komen die hier dan.

J: Ja nouja die haal je zelf even met de tractor of komt zo'n boer brengen.. Maar geen grote dingen meer.

M: maar dat geld natuurlijk niet overal zo maar wij zitten in dat opzicht wel vrij gunstig.

J: Ja, goed, we zitten hier vlak bij de A12..

M: Dus echt een pluspunt, afslag 13 en dan ben je zo hier. Ook nu je met het busje bent gekomen.. Ook die mogelijkheid was er een aantal jaar geleden niet. Dus eigenlijk gaan we op de bereikbaarheid alleen maar op vooruit. Toch?

J: Ja en het is natuurlijk heel belangrijk dat je goed bereikbaar bent.

T: Tegenwoordig wel steeds meer ja. En zoals jullie eigenlijk al zeiden, het uitbreiden van de activiteiten dat dat niet echt nodig is voor jullie. Dus dat het zoals het nu is wel goed is..

M: Nee, ja.. En dan zit je toch weer met personeel. Dat is dan weer het andere verhaal. Maar misschien zeggen ooit een van onze kinderen dat ze het wel weer verder willen. Of dat we het gaan verhuren of iets dergelijks. Zo kan het ook. Dat wil ik ok wel open houden. Maar wijzelf gaan het niet verder uitbreiden zeg maar.

J: Ja als ik 30 was zou ik het nog wel doen maar nu niet meer.

M: Ja en dan was het dus anders. Je handelt op het moment dat is en als ik dus nu kijk naar de jongeren die nu beginnen, ook in de verbreding, die ja, die gooien bijna alles om en beginnen helemaal nieuw. Daar hebben ze gelijk in want ze hebben alles gelijk prima voor elkaar. Wij hebben er 10 jaar over gedaan om het zo te krijgen als nu.

T: Zijn jullie er van bewust als jullie zakenrelaties aan gaan om ze uit de buurt te halen.. Dus de boeren uit de buurt voor de kalven of.. dat jullie scholen aanspreken om langs te komen uit de buurt. Of gaan jullie ook echt verder het land in hiervoor?

M: Nee we blijven wel in de omgeving toch he?

J: Ja nee dat doen we zeker ja.

M: Heeft ook een beetje met duurzaamheid te maken, niet te veel kilometers.

T: Ja en misschien wel de verbondenheid met de omgeving..

M: Ja, ja

T: En dan de werknemers, zoals familie uit de buurt dat die af en toe eens komen helpen bijvoorbeeld. Die komen dus ook uit de omgeving..

M: Ja, Oudewater, meeste uit Oudewater..

T: En ja in principe zouden jullie niet kunnen functioneren op een bedrijventerrein dus omzetverlies... Ja beetje lastig.. Dat is dan iets van 100% denk ik.

J: Ja dat denk ik wel ja..

T: Ook inderdaad een recreatie bedrijf..

M: Nee ik denk niet dat we daar helemaal gelukkig van worden daar.

T: En even kijken steunen jullie vanuit, of de boerderij, of het recreatiebedrijf nog verenigingen hier, de scouting, voetbal, sinterklaas op basisscholen?

M: Uh Ja wat hebben we.. Ik bedoel we hebben de stichting ALS, steunt kinderen in Polen.. Maar dat soort dingen als die dan hier komen dan sponsoren wij die ja.

T: En echt hier uit de omgeving dus dat jullie de ruimte beschikbaar stellen voor sinterklaas..

M: Oja dat is wel eens voorgekomen ja... En zelfs binnenkort ook de buurtvereniging.. Ja dat zijn ze aan het opzetten.. En die komen dan ook hier in de hooiberg zodat die kinderen wat te doen hebben ja.

J: Ja we stellen dus de ruimte beschikbaar voor een paar uur.

T: Het hoeft inderdaad ook niet financieel te zijn inderdaad. Maar als jullie dus beschikken over bijvoorbeeld een goede ruimte..

M: Ja dan moet je wel alleen eventjes kijken dat je... Ja je doet er dus dan een paar in het jaar.. Maar dat moet je dus wel een beetje afschermen en een grens trekken.. En daar moet je je wel eens voor wapenen. En ja er zijn natuurlijk heel veel goede doelen, dat weten we allemaal. Maarja daar moet je wel een keuze in maken.

J: Ja, dat moet wel.

T: Anders komt iedereen aan de deur..

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 12. Ondernemer 12

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Ik ben bezig met mij afstudeeronderzoek. Ik studeer economische geografie, dus ik ben aan het kijken naar waar bedrijven gevestigd zijn en waarom dat zo is. En bij de KvK doe ik onderzoek naar bedrijven in het Groene Hart, wat doen bedrijven daar, wat voor bedrijven zitten daar. En daarvoor benader ik allerlei soorten bedrijven, op bedrijventerreinen en daarbuiten. Dus ben ik ook zo bij jullie gekomen. En ja, kunt u me wat vertellen over het bedrijf, hoe het hier is gekomen, hoelang jullie al bestaan enzo, en wat jullie hier doen. Ik ben vanaf die kant aangekomen en toen zag ik inderdaad al wat vrachtwagens staan...

M: Ja wij zitten hier al 60 jaar.

T: Oke, dus overgenomen..

M: Ja, de hele generatie. M'n vader is hier begonnen, die was eerst bij m'n opa. En ja zolang zitten wij hier al.

T: Oke, en daarvoor speciaal deze plek? Is dat..

M: Nou, hij kon toen dit stukje land kopen. EN dat heeft hij gekocht, eerst een klein stukje en toen steeds zo verder uitgebreid. Huisje op gebouwd, nog een stukje gekocht.. Groter huis erop gebouwd, schuur erbij, dit erop gebouwd.. Nog een stukje land gekocht.

T: Dus langzaam aan is het gewoon steeds..

M: Het is ook gewoon officieel industriegrond.

T: Oke, dat vroeg ik me inderdaad al af. Ik kwam hier net...

M: 14.000 vierkante meter industriegrond heb ik hier.

T: En dit is de enige industriegrond dat hier is of ligt hiernaast ook..

M: Hiernaast ligt nog een transport bedrijf, dat is ook gewoon officieel industrie, ook gewoon met een hinderwetsvergunning.

T: Oke, nou dat is interessant. En wat doen jullie hier vooral?

M: In en export van gebruikte vrachtwagens en wegenbouwmachines, waterpompen, in principe van alles.

T: Onderhoud?

M: Nee niet zo veel.

T: Gewoon import en export.

M: Ik ben een eenmanszaakje en ik.. nee geen andere dingje. Natuurlijk kan je overal werk in gaan doen maar niet specifiek onderhoud.

T: En ik neem aan dat u dat ook hier in de omgeving bent opgegroeid.

M: Ik ben hier geboren.

T: Nouja waarom jullie hier nu zitten is duidelijk. Zo is dat gegaan. Nou we zitten hier dan in het Groene Hart, en als je het dan hebt over ruimtelijke kwaliteit hebt, wat valt bij u dan op. Wat vindt u zo bijzonder aan het Groene Hart en aan de omgeving hier.

M: Ik weet niet beter, ik zit hier al m'n hele leven lang natuurlijk. En iedereen die hier komt, zoals jij, zegt goh wat een mooie omgeving maarja ik weet niet beter.

T: Het is gewoon zo, en zo is het.

M: Ja al was m'n vader begonnen in Groningen dan hadden we in Groningen gezeten. Denk ik. Maar hij werkte bij m'n opa en dit stukje kwam te koop te staan en hij ging met opa's dochter aan de haal en nu zijn ze hier saampjes wat begonnen.

T: Maar het heeft niet iets speciaals voor u. Bijvoorbeeld een mooie doorkijk, of daar achter vanaf het terrein..

M: Nee, nee. Natuurlijk hou je het netjes bij en vind je het een mooi gezicht maarem.. Wat ik specifiek doe en waarom, dat is iets waar jij dan op doelt bij iemand die hier pas is gaan zitten. Maar dat is voor mij niet van toepassing.

T: Nouja, misschien wel voor wat u waardeert hier aan de omgeving, of dat u dat het u helemaal niet uit maakt kan ook. Ook al was het volgebouwd, ik zit hier prima..

M: Was dat maar waar want dan was het een stuk makkelijker om een beetje industriegrond hierbij te laten komen.

T: Oke, want ook voor de bereikbaarheid neem ik aan,

M: Nou de wegen zijn wel aardig opgeknapt de laatste tijd en ja nou die weg hebben ze 30 a 40 jaar geleden, een ontsluiting beloofd voor vrachtverkeer. En die hebben we nou pas geleden 5 jaar geleden gekregen. Maarja zo gaat dat bij de gemeente.. Anders moest je nu naar Moordrecht of naar Woerden om de snelweg op te gaan. En nu kan je hier al 2km vandaan de snelweg op.

T: Oke, dus dat is toch wel een vooruitgang.

M: Ja, maarem dan doen ze er weer een viaduct in en dan 4 meter 10 en dan kan je er weer niet onderdoor. Maar het is uiteindelijk hoger geworden.

T: Oke, ja ik zat daar al een tijdje op het bankje en er kwamen behoorlijk wat vrachtwagens langs ja.

M: Ja het was dus fout gegaan en heb ik de gemeente aansprakelijk gesteld en zei zijden weer dat het niet hun schuld was enzo.

T: Dan krijg je dat ja.

M: En ja dan trek je zelf meestal aan het kortste eind.

T: Ja, het is dus industrieterrein in principe, en u zit in de lintbebouwing.. Zo zie ik het eigenlijk. Ik kwam hier aanlopen...

M: Hoe zeg je?

T: In de lintbebouwing, dus gewoon de linten die hier doorheen lopen.

M: Ja, wij zijn de eerste buiten de bebouwde kom zeg maar.

T: Ja dat is mooi want u zei al dat u het hier onderhoudt.. Wat doet u dan zoal? Heeft u er dan bijvoorbeeld een stuk land achter liggen?

M: Ik heb diverse stukken land gekocht om uit te breiden maar dat willen ze weer niet.

T: Wordt dat dan ook enigszins onderhouden dat land?

M: Nou er lopen af en toe een paar schaapjes rond en ik maar het soms. En de kleine jongens kunnen er een beetje spelen maargoed. Voor de rest... Ik wou dat ik het kon gebruiken.. Maar bedrijven in het Groene gebied mogen niet meer groeien.

T: Nee dat klopt.. Ze willen..

M: Maar dan moeten ze wel een streep trekken, niet zo dat de buurman wel een vergunning geven voor een schuur en die mag wel tot het spoor en ik niet. En dan krijg je een nieuw bestemmingsplan en dan zeg ik ho! Te snel, ik heb weer een vraag, we gaan de grenzen gelijk trekken met mijn buurman. Dus dan kan ik er een mooi stukje erbij doen. 's Ochtends op de weg en dan sta ik hier 's avonds te laden en lossen op de weg en dan komen hier ook nog 2000 fietsers voorbij die naar school gaan enzo. Ik zeg dus dat is alleen maar gevaarlijk. Maar nee..

T: Dus eigenlijk in principe voor de veiligheid hier...

M: Nou ze willen mij hier wel weg hebben.

T: Dat kan ik best begrijpen ja..

M: En dat hebben ze in andere buurtjes ook wel gedaan.. Maar ze hebben toch geen geld. Ze komen wel eens met een voorstel. Toen ik uit ging breiden gingen ze over bedrijfsverplaatsing praten. Ik zei.. Is prima, hoe zien jullie dat? Ja dan geven we je vader 80 of 90 duizend euro... Ja en dan? Dan is het geen industriegrond meer.. Maar wat moet ik dan, bij jullie m'n hand opsteken iedere maand? Nou dat noem ik dus geen bedrijfsverplaatsing. Dat noem ik iemand de nek omdraaien. Zeggen ze.. Hoe zie jij dat dan? Ik zeg.. Ik heb 14 duizend meter, daarna heb ik nog 6 duizend meter liggen. En ik huur nog 5 duizend meter. Ik zeg als zal ik gaan verplaatsen naar de industriegrond, dan begin ik met 25 duizend meter met mogelijkheid tot uitbreiden. Dus niet dat ik gelijk burens tegen me aan heb. Ik moet wel uit kunnen breiden. Dus dan gaat ik die grond van jullie krijgen.. Zeggen ze dat ze dat helemaal niet hebben. Maar dat wist ik ook. Dus waar hebben we het nou over? Dan gaan ze alles inrichten naar de normen van vandaag, alles is het beton, huizen en kantoren erop.. Dus ik zeg een miljoen of 4. En dan nog een jaar doe ik niks, dus ook nog verhuiskosten. Dus ik had een plan gemaakt tussen de 3,6 en 4,2 miljoen. Dan moet je de grond mij nog geven. Want die 350 per vierkante meter die jullie vragen voor een stuk weiland, zak ik tot m'n knieën in weg. En die melkveehouderijen die gestopt zijn geven jullie weer 10 euro per meter. Dus ik zeg die grond moet ik krijgen als jullie mij hier weg willen hebben. Maar ik hoef hier niet weg. Ik heb hier alles dik voor mekaar. Ik voldoe aan m'n eisen. Dus ik zeg, als jullie mij weg willen hebben dan moeten jullie naar mij komen. Een poosje geleden heb ik bij jullie beslag op de rekening gelegd daar bij de gemeente.. Daar staat nog niet eens 100.000 euro op. Dus waar hebben we het over om mij weg te kopen? Jullie hebben geen geld. Dus ik heb niet eens zin om me eigen hierin te verdiepen.

T: Jullie willen gewoon dat stuk daar achter zodat jullie hiervoor niet iedere keer hoeven te laden en te lossen.

M: Al de suggesties die de gemeente doet en van de welstand ik zeg.. Het zijn mensen waar ik niks mee kan. Als jullie mij alleen maar mij tegen werken.. Ik trek gewoon lekker m'n eigen plan. Met de gemeente kan je niet praten, het zijn geen mensen van de praktijk. Dan zeggen ze ja, nee, je hebt een vrouwtje van de welstand die keurde het af. Maar de gemeente is hier met een hele delegatie geweest. Goh meneer dik voor elkaar. We begrijpen uw situatie, u staat helemaal vol en u kunt geen kant op. Ze praten helemaal op je in. En dan denk ik van nou, zal het eindelijk voor elkaar komen? Nou dan kom ik dus 's avonds thuis en dan zitten ze allemaal te vergaderen en dan zegt die mevrouw. Wij hebben het uitgevonden. Je moet ze op elkaar gaan zetten. Dat heb je goed uitgevonden zei ik toen.. Heeft u een auto? Dan komt u ook wel eens thuis en dan kunt u hem ook niet altijd voor de deur kwijt. Dan zet je hem toch ook niet boven op die van de buurman? Hoe kan je dat nou organiseren? Maar ze zei, ik kom hier elke dag langs met de trein en dan zie ik al die gele dingen in het landschap en dat vind ik niet mooi. Maarja toen zei ik weer. Wat dacht je van dat ding waar u in zit, die is ook knal geel en die knalt zo door het hele Groene Hart heen een is ook geel, dus dan zit je tegen mij te zeggen dat je allemaal gele dingen ziet. Ik kan ze wel groen gaan schilderen, maarja niet iedereen wil dezelfde kleur auto.

En ja deze machines zijn nou eenmaal vaak geel.

T: En ja het opstapelen is ook nou niet echt...

M: Nee nouja zulk soort ding...

T: En ja dan kijk je er alsnog tegenaan, dus in het land verwerken, bomen er omheen.

M: Ja, dat heb ik dus ook allemaal gedaan. Maar dan heb ik weer de verkeerde bomen gedaan. Want dat is niet de boom uit dit gebied. Maar joh die bomen liep ik tegenaan en ik vroeg wat ze kostte en die kocht ik voor 5 euro per stuk, ze blijven groen.. maarja kwam de gemeente weer... Dat zijn niet de bomen uit het gebied. Die groeit hier niet.

T: Dus dan probeer je iets goed te doen en was het uiteindelijk nog niet goed, die moeite om het in te passen in het landschap. En de bereikbaarheid..

[...]

T: Uhm ja de bereikbaarheid speelt dat een grote rol hier? Omdat de vrachtwagen hier moeten komen enzo..

M: Voor mijzelf niet, een hoop van mijn handel komt al niet meer thuis. Ik koop in Turkije machines en die gaan aan boord op een boot en die gaat naar Afrika toe.

T: Dus gewoon direct.

M: En dat komt ook door het internet.

T: Dus dat is nu echt aan het opkomen.

M: Ja toen vroeger nog niet iedereen zo'n ding in z'n auto had dan hadden we elke dag klanten hier. En nu met internet heb je die niet elke dag meer. Vroeger had je een hoop zoekers, dan kwamen er 20 man kijken en waarvan er 19 naar de volgende gingen en die hielden in hun hoofd wat ze zochten. Nu als je een auto op internet zeg is die al na een uur 1000 keer bekeken. En dan weet een hele hoop mensen het. Dan heb je misschien wel 900 klaplopers maar ook 100 potentiële klanten. En dan als hij komt, is hij serieus en dan koop hij vaak ook meteen. Dus degene die nu komt, komt ook gericht. En vroeger waren ze wel aan het zoeken, dan haalde ik ze soms op van de snelweg als ze het moeilijk konden vinden. Maarja tegenwoordig met die navigatie kom je er zo. De met de bereikbaarheid heeft het nu al niks meer te maken.

T: Dus af en toe komt er een truck die wordt neergezet.

M: Nou de vrachtwagens koop ik zelf en haal ik zelf ook open breng ik zelf weg. Dus dat heeft niks te maken.. Maar de bereikbaarheid is voor ons geen probleem. Het maakt niet uit waar je zit, als je de juiste handel hebt en de juiste prijs. Al zit je in de kop van Friesland, dan komen ze wel. Als iemand denkt dat ze iets aan je kunnen verdienen dan komen ze wel. Daar moet je voor zorgen. Dan komen ze ook bij je terug. Dan maakt het niet uit waar je zit.

T: Het gaat er bij u echt om het product voor de juiste prijs.

M: Ja en het maakt mij niet uit waar ik die dingen koop. Ik koop over de hele wereld in. Maar 20 jaar geleden had ik niet gedacht dat ik een machine in Australië zou kopen. En nou stuurt mij iemand foto's via m'n kennissenkring, van joh er staat zo en zo een machine daar in Australië. 20 foto's kijken, serienummer goed, ja. Rekening sturen, overmaken en doet hem in de container hierheen.

T: Hierheen of gelijk door?

M: Ja nouja het is maar net hoe.. dus dat wel.. vaak wel hierheen.. Of hij kan overgeladen worden en gelijk naar de klant worden gebracht.

T: En het imago van het bedrijf bent u daar mee bezig? Zo van hoe u het bedrijf in de markt zet?

M: Nee, dat heeft bij ons geen zin. Omdat we al zo lang bestaan. Ik verkoop al naar Afrika al naar diverse landen, ook aan de 3<sup>e</sup> en 4<sup>e</sup> generatie. Ik heb in Ghana aan het sterfbed van hun opa gestaan, niet omdat ik er toen speciaal daarvoor heen was gegaan, maar gewoon omdat ik daar moest zijn voor een wagen. En bijna zijn laatste woorden waren echt.. Als je auto's en machines koopt, bij (X) kopen zegt hij. Tegen z'n zoons en tegen z'n kleinzons, want dat is een vertrouwd adres. En als je dat hebt en

als je iets goed verkoopt, natuurlijk kan er aan een gebruikte auto altijd wat mankeren, ze kunnen altijd verborgen gebreken hebben. Maar dat betekent wel iets, maar de opa zegt iets dan moet dat daar ook he. En daardoor hoeft ik niet de adverteren. Niet in bladeren, niet in kranten, nul. Ik heb een website en een paar websites waar ik dan lid van ben waar ik dan ook op doorgelinkt sta, maar voor de rest adverteer ik nul.

T: Ja en dus door dat imago.. Ja dat is eigenlijk nergens voor nodig omdat je internet hebt en het netwerk wat al zo groot is.

M: Ja, en de website, eigenlijk heb ik niet eens nodig. Omdat iedereen het heeft doe je eraan mee, maar die jongens bellen bij op vanuit West Afrika of waar dan ook. Die zeggen wat ze zoeken. Ik heb het soms niet maar ik kan het wel verzorgen. Ik kijk dan weer bij mijn contacten rond. En ze komen dus helemaal niet hierheen. Maar ze gaan ook weer niet elke dag op de website kijken wat ik weer heb, dat doen ze niet.

T: Het is gewoon een belletje, kijken..

M: Op het internet zijn het meest allemaal... Ik koop uit een faillissement en dan gaan ze bij collega's zitten kijken wie hem heeft. Het is dus eigenlijk een beetje afkijken via het internet. En als je daar dus op adverteert dan moet je dus.. Als je de goedkoopste bent dan verkoop je niet, als je de duurste bent verkoop je ook niet. Je moet in die middenklasse zitten. Dat zijn er een hoop. En die willen op google, die en die vrachtwagen dat en dat type. Boem en dan moet je bovenaan staan bij google. En als je dat wil moet je er voor betalen. Dan heb je dus een website van een paar ton en weet ik wat allemaal. En dat wil ik niet, dat kan ik niet eens aan alleen. En er zijn genoeg collega's die hebben 30 a 40 man personeel. Maar die werken dan ook op veel kleinere marges.

T: Inderdaad, hogere prijs maar dan moet het verdeeld worden. Maar ik had wel verwacht in principe dat het een eenmanszaak zou zijn als je hier zo komt aanlopen.

M: Mijn vader deed het dus vroeger samen ja, maar ik... Ja personeel is een grote vaste last, en als je een tijdje niks doet dan denk ik.. Ja dan ben je werk aan het zoeken voor die gene. En ik, vroeger deden we wel meer werken, meer werk aan de voertuigen die aankochten, maar ik heb dat ook jaren gedaan en ik denk joh. Als je het dan wil gaan verven dan moet je weer aan veelmeer eisen voldoen. Een spuitcabine en dan willen ze dat weer niet. Dankzij de gemeente heb ik een aderen visie op het bedrijf. Ik kan handel kopen wat misschien even gewassen moet worden en misschien een lijke verf aan de velgen en dan zet ik m in de rij en dan verkoop ik hem ook. Maar ik gaan geen dingen dus met een kapotte motor kopen of een schade die in elkaar gereden is daaraan. Dus ik heb langzamerhand de jongens die we hadden, afgewimpeld.. Ik ben dus ingekrompen maar ik doe nog net zo veel als toen ik een beetje personeel had.

T: En ook misschien meer door het internet.

M: Ja ook, en omdat de tijden veranderen.

T: En uhm even kijken. Nouja nieuwe economische activiteiten, die wilde u dus eigenlijk niet doen omdat het door de gemeente niet wordt toegelaten. Waardoor dus de spuitrij er niet hoeft te komen..

M: Nee maar dat heb ik al 15 jaar geleden besloten. En dan val je dus weer in een lichtere categorie in de wet en dan mag je weer meer. Vroeger had je dan lichte, zware industrie en tegenwoordig heb je een Hinderwet in het buitengebied waardoor ik dezelfde Hinderwet heb als een boer die een trekker in de schuur heeft staan. Vroeger was dat weer anders, heb je dan een autosloperij dan heb je dan weer veel meer andere normen waar je aan moet voldoen.

T: En ja de bestaande activiteiten uitbreiden?

M: Nouja, ik heb af en toe ruimte tekort voor m'n spullen en dat.. Ik heb het liefst mijn spul op m'n eigen terrein. Overzichtelijk, ik weet wie eraan zit en dat is het mooiste. En die mogelijkheid is er maar alleen zij willen het niet.

T: En ook bij bestemmingsplanwijzigingen krijgen de meeste bedrijven dan een soort van extra terrein waarop ze mogen uitbreiden. Maar hier wordt het dus zoveel mogelijk tegengehouden.

M: Ik heb terrein, maar m'n eigen grond. Maar het mag niet meer. Ik heb het al aangevochten 7 a 8 jaar gelden, ik heb het niet opgegeven maar ben er mee gestopt. Ik kreeg er hoofdpijn van. Brieven sturen, ontvangstbewijzen niet te laat regelen. En dan had ik ook nog eens een vent in de hand genomen die wel de brieven van hun goed kan lezen. Want wat zij schrijven is het enigste wat ik kan zien is Met vriendelijke groeten, en dan menen ze dat ook nog niet eens. Dat is het enige wat ik dan begrijp. Ik ben wel een man van de wereld maar zoals zij praten heeft voor mij geen zin. Ik heb zoveel voorstellen gedaan. Ik maak het groen, maak het geel, ik zet er een bos omheen.. Ik heb er zelfs een natuurgebied willen maken. Ik graag er dan een mooie pit in, en weet ik veel wat. Een beetje water voor de vogels. De achterkant wordt het natuurgebied. Groene strook en dan zeg ik 2 duizend meter erbij. En dat wordt dan compleet scheiden.

T: Ja, een soort compensatie.

M: Dat stond in de krant en daar kreeg ik ook direct vergunning voor. Utrecht heeft hier jongens die de bomen snoeien. Die kwamen hier 3000 bomen brengen. Die werden hier zo gebracht en die kwamen zij planten. En zo'n stuk in de krant, (X) gaat een natuurgebied aanleggen, helemaal mooi voor elkaar. Nouja ze vroegen zich toen af wanneer we gingen beginnen.. En ja dan maar eerst even dat papierwerk he. Dat ik ook dat stukje ga uitbreiden. Ja dat doen we daarna zeiden ze. Nee nee, die bomen liggen hier, ik heb er nu al een paar geplant want ze gingen gelijk uitlopen. Wanneer komen ze die nou poten? Nou dat moesten ze eerst de boel klaarmaken. Ik begrijp dat mensen daar overspannen van worden. Maar ik heb dat niet. Ik ben gewoon recht door zo, van zo moet het en klaar. En dan gaan we het niet via die of via die of via dat.. Ik wil graag de man spreken die ja of nee kan zeggen.

T: Eens even kijken. Ja zakenrelaties zitten geloof ik over de hele wereld heb ik begrepen?

M: Ja.

T: En heeft u ook hier dan in de omgeving bedrijven zitten die u voorziet van wagens, of klanten.

M: Nee, vroeger wel maar dat is niet meer. En ik denk dat in deze slappe tijden als het overall wat minder wordt dat ze misschien nog wel een keer een gebruikte auto gaan kopen. Maar nu tegenwoordig kan je op gebruikt financieren. Dat kon vroeger helemaal niet. Maar nu kunnen ze het met alles, al wil een een gebruikte schep kopen dan kan je hem financieren. Daarom is het land ook zo half naar de sodemieter denk ik.

T: En de crisis dan inderdaad, merkt u daar wat van?

M: Ja maar ik, na natuurlijk kan je dat goed merken, maar dat... Dat uh omdat ik veel met het buitenland doe, wij doen alleen maar export dus dan kan je dat wel merken. En in het buitenland lezen ze ook allemaal de krant en dan denken ze ook dat het slecht gaat in Europa. En dan vraag ik voor een auto die ik gekocht heb voor 6,5 duizend euro vraag ik dan 8 voor, dan kan ik er 1000 a 500 aan verdienen. En dan gaan ze uiteindelijk de helft bieden omdat ze denken dat wij om geld verlegen zitten. Maar dan willen de auto's niet weggeven hoor. Dus dat denken ze wel, maar als iedereen nou niet de krant las of niet tv kijkt, dan gaat het al stukken beter. Want ze zitten iedereen alleen maar beneden te praten, er wordt weer minder verkocht enzo. En iedereen ziet dat zij zuinig gaan leven en dat steekt andere weer aan. Ik lees geen krant, dat interesseert me helemaal niks, staat alleen maar narigheid in.

T: Dus ja eigenlijk merk je het wel maar het heeft geen hele grote gevolgen voor het bedrijf?

M: Je kan wel merken dat de omzet lager is en de marges wat kleiner worden maar oke, elke tijd z'n ding en daar moet je je aan aanpassen. De sterkste blijven daardoor over denk ik.

T: Ja, maar jullie hebben dus een netwerk wat dan dus goed staat.

M: Maar natuurlijk het is wel moeilijker maar ik klaar nog niet.

T: En als u ja als u iets zou laten doen bijvoorbeeld, reclame doet u dan niet. Maar de website bijvoorbeeld, wordt die onderhouden door iemand uit de buurt of gebeurt dat landelijk ergens.

M: Nee dat is dan landelijk, die jonge heeft hem dan ergens gemaakt en uh maar die is van mij. Maar ik heb dan wel af en toe een jonge hier uit de buurt die is wat doet maar de meeste aanpassingen doe ikzelf. Gewoon zelf omdat hij van mij is.

T: En de rest, als hier iets moet gebeuren.. Haal je dat dan uit de omgeving of.. Ja,..

M: Als ik iets nodig heb voor het bedrijf bedoel je?

T: Ja.

M: Als ik iets heb, de boel moet geschilderd worden, of de straat moet omhoog gehaald worden. Dan gun ik het hier mensen uit de buurt. Maar als iemand uit Zwolle dan is het zo dat ik zeg dat ik je niet nodig heb. Want je bent gewoon te duur en dat is vaak zo. Iedereen hier denken dat er bij mij geld valt te halen. Maar ik ben niet gek, ik vraag altijd aan 4 a 5 man wat het kost. En natuurlijk omdat ik m'n contacten door het hele land heb. Maar ook voor dingen hier ook.

T: Heeft u hier dan een voorbeeld van?

M: Nouja uhm ik moest hier een keer hekwerk hebben bijvoorbeeld. Ik vroeg hier dan die jonge aan de overkant wat een nieuw schuifhek kostte. Ja die kost 3,5 duizend euro.. Zo dat is veel, daar schrik ik wel van, is hij da electies? Dan zou d'r 800 bij komen. En ik kocht toen een keer bij een klant een vrachtwagen in Overijssel en toen zei ik.. Wat een mooi hek.. En die bleek er dus een week later uit te gaan. Hij moest een hogere hebben dus kon ik die van hem overnemen en dat we dan niet over die laatste 500 hoefden te praten en dat ik dan gewoon dat hek mee kon nemen. Vond hij helemaal prima. Dus ik belde die jonge hier weer aan de overkant op of hij een hek kon plaatsen.. Maar ja hij vroeg zich eerst af hoe ik aan dat hek kwam voor die prijs.. En toen hoefde hij het opeens niet meer.. Nou dan doe ik het lekker zelf. En klaar. Dus natuurlijk lette je wel op je portemonnee maarja 15 jaar geleden heb je daar geen tijd voor in al die drukte.

T: Nee toen was het dus gewoon te druk.

M: En dan was het gewoon geweest tegen die jonge van de overkant of hij dat hek gewoon wilde plaatsen voor 2,5.. 3 of 3,5 maakt toen dan ook niet zoveel meer uit. Maar zo... Maar eigenlijk ben ik nooit zo geweest.

T: Ja even kijken, in hoeverre zou er omzetverlies zijn als u in de lintbebouwing zou zitten.. Maar in principe zit u ook gewoon in de lintbebouwing niet op een bedrijventerrein dus is dit de ideale locatie voor jullie?

M: Ik weet niet wat de ideale locatie is. Ik weet dat er jongen op een A locatie zitten, langs de snelweg.. En wat die uit moeten geven voor beveiliging en aan camera's en aan alarmen en aan alles wat er gestolen wordt. Dan denk ik dat wanneer ik langs de snelweg zou zitten dat er iedere avond ingebroken zou worden. En dan zitten zij dus op een A locatie en dan zit ik misschien op een Y locatie, maar het hoeft niet. Als je je contacten maar hebt, het maakt niet uit waar je zit. En als ik dan bij een collega kom, die zit boven in de kop bij Lemmer in de polder.. Die heeft, weet ik veel hoeveel meter stuk grond. En dan betalen ze 30 of 40 euro per vierkante meter voor industriegrond.. Daar zak je niet in weg, daar kan je zo met de auto het land inrijden.. En dan denk ik wel van, iedereen wil hier zitten, maar hij zat hier nou eenmaal. Dat klopt niet, zo'n klein landje en dan zulke grote verschillen.

T: En het verplaatsen daarheen is ook geen optie?

M: Ja dat zal kunnen maar ik ben al in de 40 en ik ga niet meer verkassen. En als ze mij hier weg willen hebben, laat ze dan maar met een goed voorstel komen. Dan zet ik het wel anders vol met caravans. Er zat hier vroeger in dit buurt, het loopt hier dood na 2 of 3 kilometer, zaten er 56 melkveehouderijen. Nu nog 1, Die hebben ze allemaal weggepeest met al hun regeltjes. En je kan niet allemaal.. En dan gaat zo'n boer z'n schuurtje verhuren... En dan komt er een timmerman, een autopeetser en daar een beetje opslag.. En daar een marktkoopman. En dan gaat de gemeente van.. Ho dat worden nu allemaal bedrijven en er worden auto's gespoten en gesloopt.. Ja dat is gewoon zijn hobby, en wat moet die boer anders als hij niet meer boer kan zijn. Moet hij z'n schuren allemaal gaan verhuren? Daar hebben ze dan een razzia opgehouden, alles moest weg in de voormalige boerderijen. Want alles dit en dat. Gewoon mensen pesten denk ik maar. Dat is wat ze doen. Ik denk niet dat de burgemeester en de wethouders er zijn om de mensen te pesten. Oke het moet allemaal een beetje in het gareel kloppen maar iedereen alleen maar dwars zitten, heeft geen zin.

T: en even kijken.. Steunt u ook nog verenigingen hier in de buurt?

M: Nee, hier in de buurt niet, daar wordt ik niet wijzer van. Dat er dan jongens met mijn naam op hun shirt gaan lopen.. Gaat die man in Ghana niet zien.

T: Het netwerk dat staat en u bent niet op zoek naar, ja wat zou het zijn de boer aan de andere kant van het dorp.

M: Nouja als ik in Ghana in de hoofdstad een voetbalteam zal sponsoren dan heb ik er denk ik wel wat aan. En een bord langs het voetbalveld heb ik hier ook niks aan.

T: Ja terrein ter beschikking stellen voor de weet ik veel wat, scouting of iets?

M: Nee dat heeft ook allemaal geen zin, veel te gevaarlijk enzo, tussen al die machines in.

T: Daar is dus wel een soort van over nagedacht.. Waar moet ik zijn, heeft het zin...

M: Nee maar sommige dingen moet je helemaal niet op je nek gaan halen. Als ik personeel had en er kwamen 10 jongens achter in het veld spelen dan gaat ik daar die vent bij zetten. Maar als ik alleen ben heb ik daar de tijd niet voor.

T: Nee ok dat is dus dan een beetje te capaciteit waar het dan ook weer aan ligt.

[...]

---

\*\*\* Einde transcriptie

## 13. Ondernemer 13

---

\*\*\* Start transcriptie

T: Zo, dat onderzoek doe ik dus voor de Kamer van Koophandel, en Bureau Buiten, dat is een adviesbureau in Utrecht. En zij hadden samen inderdaad het idee om zo'n onderzoek op te zetten en toen kwam ik dus langs met het idee om te kijken, bedrijven in het Groene Hart, hoe die nou gebruik maken van het Groene Hart en hoe zij er tegen aan kijken. Aangezien de gemeente graag bedrijven op een bedrijventerrein wil hebben, en bedrijven in het Groene Hart zelfs, dus in het buitengebied, die zegen van zelf van ja je moet ons hier wel laten want anders verpauperd het helemaal en is er helemaal geen bedrijvigheid, geen levendigheid. Uit die gedachte dacht ik nou, als ik bedrijven op bedrijventerreinen en bedrijven buiten bedrijven terreinen benader om te kijken wat zij nou vinden eigenlijk van het Groene Hart en hoe zij er gebruik van maken en wat zij toevoegen, dan krijg je een soort van beeld over ja hoe dat nu verdeeld is. En of de gemeente gelijk heeft of niet. En u zei het net al, u bent hier begonnen hoe lang geleden ongeveer?

J: 9 jaar geleden.

T: 9 jaar geleden als een..

J: Vanwege de agro overweging. We mochten hier starten uit agro overwegingen, een bedrijfje (X) dat zat midden in de stad, door project ontwikkeling eruit gekocht, en die mocht hier iets terug bouwen voor zn afhalende boeren. Dus het boerenwerk mochten we hier doen. Alleen van boeren werk konden we niet bestaan, en ben toen in contact gekomen met (X) en toen samen hebben we dit opgezet.

T: Ok, op..

J: En hij is samen gegaan met (X) voerders in (X), dus hij is, hij heeft mengvoerders verkast naar (X), aan de Lek. Maar hij wou wel een afhaal locatie houden voor zijn boeren voor het zakje hondenvoer, het dwarspoeder, de legkorrel, die wilden hij hier houden voor de boeren die hier in de omgeving zitten. Als ze dan met de trekker even snel wat komen afhalen wilde hij daar een afhaal locatie voor behouden. En toen heeft hij terrein gekregen hier op het bedrijventerrein, heeft ie dit pand op neergezet en hebben wij de helft van gehuurd en dat is dan een agro winkel geworden, want er mochten alleen in eerste instantie uit Agro overwegingen verkopen. Dus alles op de boer mochten we verkopen, maar niet op de particulier. Ja en bij hem kocht al een particulier, dus dingen die bij hem particulier verkocht werden mochten dan ook mee. Dus gek gezegd, wat niet in het boodschappen mandje paste, dat mocht hier niet verkocht worden.

T: ok.

J: Dus zo zijn we gestart, dat is erg moeilijk starten. Want je kan niet doen en laten wat je wil, dus op die manier zijn we gestart en zijn we heel langzaam gegroeid. Een heel klein dierenspecialzaakje in de stad die wou dicht, want ja dat had geen bestaansrecht meer, en toen hebben we gevraagd aan die kerel of hij hier bij kwam werken en dat heeft ie gedaan. En die, zo kregen we de eerste klantjes, en we zijn steeds meer omgegaan van boerenwerk naar particulier. Sinds vorig jaar hebben we ook echt detailhandel vergunning gekregen.

T: Ok, sinds vorig jaar pas. Ok en daarvoor was het zo kleinschalig dat je er geen vergunning voor nodig zou moeten hebben.

J: Ja, als het maar niet in een boodschappen mand paste dat vond men het goed. En toen hebben ze het eigenlijk toegestaan.

T: Dus het is eigenlijk zo van, jullie kregen hier terrein, dus zijn jullie hier zo begonnen en gegroeid en veranderd.

J: Ja wel veranderd, maar we hebben nog steeds het boerenwerk erbij en daar hebben we ook de uitstraling voor. Maar we gaan steeds meer naar particulier, ja en dan zijn we vorig jaar ook (X) geworden.

T: Ja.

J: En (X) is een inkoop club. Dus ze willen wel een beetje dezelfde uitstraling hebben, dat het wel een beetje herkenbaar wordt in Nederland wat (X) is. En dan heb je je inkoop voordeel, je uitstraling en je foldertje. Want dat is moeilijk als je die zelf moet maken, dat deden we altijd zelf. En daar liften we nou op mee.

T: Ok. Ja en komt u ook zelf uit deze omgeving.

J: Ja, ik kom zelf uit Haastrecht.

T: Ok. Dat ben ik dan net niet tegen gekomen.

J: Haastrecht is hiero zeg maar 6 kilometer verder, 8 kilometer. Eerst heb je Oudewater en dan heb je Haastrecht en dan krijg je Gouda.

T: Ja is was ook bij Papekop ja daar kom ik net vandaan. Want ik was bij (X) geweest.

J: Ja dat is (X). Ja dat zijn allemaal klanten van ons

T: Oh kijk, ja dat dacht ik inderdaad al. Want dat maakt het inderdaad wel interessant om te kijken van waar hebben bedrijven hun klanten zitten, waar hebben ze hun contacten. Is het in de regio, buiten de regio?

J: Ik weet niet of je dat blaadje kent, de IJsselbode?

T: Nee.

J: Dat is het regio blad hier. Dat is precies ons werkgebied. Dus Montfoort, Poolsbroek, Lopik, Vlist, Haastrecht, Waarder, Papekop, Driebruggen, Oudewater, Linschoten. En wij zitten er precies middenin.

T: Ja ik heb, de Utrechtse Waarden daar doe ik een beetje dit onderzoek in. En dat is in principe die vier gemeenten die daar toebehoren dat zijn die..

J: Ja, ja, dat is precies ons werkgebied.

T: Oh dat is wel interessant. 'Hoeveel werknemers hebben jullie hier?

J: Zeg maar, ik doe het samen met (X) en dat zijn ja, die staan ook op de loonlijst zeg maar. En dan hebben we nog een meisje erbij die 32 uur, een van 17 uur en dan nog 4 parttimers.

T: Oh ja, die af en toe op een zaterdag kunnen.

J: Ja, zaterdagen, vrijdagen, vakanties.

T: Ok.

J: Vrijdag en zaterdag doen we het meest. Dan doen we de helft van de omzet van de hele week. Dus we zijn 6 dagen per week fulltime open, dus van 's morgens vroeg tot 's avonds, en in die twee dagen doen we het meest. Evenveel als in die andere 4 dagen.

T: Ja ok, dan komen de meeste particulieren.

J: Ja.

T: En wat ik eigenlijk dus net al zei, zo'n bedrijf had ik ook in principe in het buitengebied kunnen verwachten.

J: Ja, eerder nog.

T: Ja inderdaad. En daar heeft u misschien wel een beeld van, aangezien het ook verband heeft met de omgeving, van wat is ruimtelijke kwaliteit in uw ogen? Ruimtelijke kwaliteit is echt een vakterm, maar wat vind u zo mooi aan deze omgeving? En misschien ook aan dit bedrijventerrein?

J: Nou wij richten ons ook op werkkleding, bedrijfskleding, schoppen, stelen, bezems. Nou, op een bedrijventerrein heb je gelijk al klanten daaro. Dus dat is een punt, we hebben parkeren voor de deur, niemand wil meer grote zakken hondenvoer of kattenbak vulling sjuouwen, dat willen ze gewoon voor de deur kunnen, daar gaan ze niet meer voor de stad in. Grote vrachtwagens die hier lossen, dat kan niet in de stad. Kleine dierenspecialzaakjes, en heel veel soorten, kijk maar wat voor belemmeringen het geeft aan het vervoer om in de stad te komen. Al die vrachtwagens moeten uitgerust worden met allerlei toeters en bellen, om in de stad te mogen komen.

T: Ja inderdaad.

J: Er zijn bijvoorbeeld, oudere mensen die bijna willen stoppen die kunnen niet meer met hun vrachtwagentjes de stad in. Door milieu eisen.

T: ja dus nieuwe ..

J: Die mogen de stad niet in met die vrachtwagens.

T: En een plek als (X) bijvoorbeeld, iets meer afgelegen, niet tegenover..

J: Die zou eigenlijk ook op dit bedrijventerrein kunnen. Maar ja..

T: Maar zouden jullie ook daar kunnen?

J: Aan een doorgaande weg zou dat wel kunnen, want wij zijn echt afhankelijk van consumenten. Zij zijn niet afhankelijk van consumenten, bij hen komen ze gericht. Dan maakt het niet uit waar je zit. Ik weet niet hoe ver weg, hij heeft geen passanten.

T: Nee inderdaad dat zou ik hier wel verwachten.

J: Hier hebben we ook geen passanten, dat is een nadeel. Het liefst zou ik op de kop van het bedrijven terrein zitten. Aan de weg die hier loopt. Dan heb je een unieke locatie. Eigenlijk moeten ze bedrijven zoals ons, en je hebt bedrijventerreinen die daarop ingericht zijn, aan de randweg zitten. Dat je een zicht functie hebt.

T: Ja dus dat er een soort van zonering komt binnen een bedrijventerrein.

J: Ja. En dan ook voor veiligheid. Bij ons krijgen we steeds meer particulieren, die rijden wel over een bedrijventerrein. En eigenlijk zou je dus een bepaalde hoek moeten creëren dat het veiliger is voor de consumenten om hier te komen. Want er rijden constant vrachtwagens, dus het is echt opletten. En er is gelukkig nog nooit een ongeluk gebeurt hier in die 9 jaar dat we hier zitten. Dus daarin kan ik begrijpen dat andere bedrijven misschien wel eens last van ons hebben.

T: Ja van die kleine auto's die dan komen.

J: Ja dat hoort eigenlijk niet op een bedrijventerrein. Kijk je moet voor je eigen werkzaamheden zorgen, maar dat wordt steeds meer bij ons dus ja. We hebben er trouwens nog nooit op of aanmerkingen over gehad, nog nooit.

T: Maar je kan het je voorstellen.

J: Ja.

T: Ja, even kijken, nou zou u denkt u kunnen functioneren op een terrein buiten het bedrijventerrein?

J: Ja. Heel goed. Maar dan moet het wel een zichtlocatie zijn, bijvoorbeeld langs de provinciale weg hier tussen Montfoort en Gouda. Tussen de Meern en Gouda.

T: Dat is ideaal.

J: Ja.

T: even kijken, nou waarom u op deze locatie bent gevestigd is duidelijk. Ja, de uitstraling en het imago, dat ja in hoeverre speelt dat een rol? Voor het functioneren van dit bedrijf?

J: Naar buiten toe?

T: Ja.

J: Ja kijk, hier op zich hebben we er wel alles aan gedaan om het zo te stripen dat men kan zien dat het iets met dieren te maken heeft. Als je aan komt rijden moet je wel het gevoel hebben van oh hier moet ik wezen voor mijn dier, met alles erop en er omheen.

T: Dus echt bewust?

J: Ja. Naar buiten toe is het nog veel belangrijker hoe je je eigen uit. In de krant, in blaadjes. Mensen moeten, iedere consument neemt al de moeite om hierheen te rijden.

T: Ja het is niet zo van, oh ik rijd er net langs.

J: Nee, ze nemen al de moeite om naar je toe te komen dus het is 99,5 procent kans dat je wat verkoopt hier. Ze komen hier ergens voor.

T: Ja, dat is een goeie. En ja, hoe verbonden denkt u dat u bent met de omgeving? Want het bedrijventerrein, u zei het net al de klanten zitten hier, maar bijvoorbeeld het Groene Hart.

J: Of wij daar toegevoegde waarde aan kunnen hebben?

T: Ja, of hoe verbonden, persoonlijk misschien wel?

J: ja wij zijn hier gestart, overwegend door de boeren klanten. Dus alle boeren die hier in de omgeving zaten die hebben we proberen te pushen om hierheen te komen, dat is lang niet bij allemaal gelukt, maar dat is wel nog steeds een groot deel van onze omzet halen we daar vandaan. Kunstmest, landbouwplastic, spullen voor de koeien en schapen.

T: Ok, ja want ik weet niet of het hier is, maar ik liep net door en ik zag drie kippen en een glijbaan..

J: Ja dat hoort hierbij.

T: Oh ja, dat vroeg ik me al af.

J: En daar hadden we geiten lopen, kippen lopen, konijnen lopen, van alles. En dan hadden we een dieren demo dag en dan lieten we van alles zien. Maar daar wordt gebouwd ook. Dus de kippen en de glijbaan gaan ook nog weg.

T: Oh dat is wel jammer, want zo halen jullie het Groene Hart een beetje op het bedrijventerrein.

J: Nou dat hebben we ook gedaan. Maar de gemeente zegt ja, er is ruimte tekort en mensen willen bouwen en dan staat daar een geitenwei.

T: Ja dat is zonde.

J: Ja, dus maar goed, dat stuk is ook van (X) en die heeft altijd gezegd ik ga daar pas bouwen als ik het voor minimaal de helft kan verhuren. Dus hij heeft huurders gevonden, en is gaan bouwen. Maar dat was echt een uitkomst voor ons, hoeveel mensen daarop af komen wil je echt niet weten.

T: Ja dat kan ik me inderdaad, wat ik net zei die kinderen, die kunnen dan eventjes langsgaan. En de ligging en de bereikbaarheid dat is denk ik van essentieel belang.

J: Ja ieder jaar doen we een soort dieren demo dag, met dieren en wat er mee te maken heeft, om de mensen toch hierheen te halen. Kameel rijden, dierenfotograaf, ponyrijden. En we doen ook met Klein Dier verenigingen uit de omgeving dingen, die shows geven zeg maar, die lieten we dan hier de kippen zien, konijnen de cavia's, kraanvogels, eenden. Die lieten alles zien dan en dan nodigden wij iedereen uit voor een soort show.

T: Dus dan haal je de omgeving eigenlijk hier naar toe om te zeggen van kijk wij zitten hier.

J: Ja en die (X) verenigingen is leuk om zo nieuw leden te proberen te maken of om te laten zien wat een Klein Dier vereniging allemaal doet.

T: ja en dan faciliteren jullie hier eigenlijk?

J: Ja. En we doen ook heel veel met (X), dat is zeg maar de middelbare, lage landbouwscholen. Die hebben allemaal dieren, nou daar leveren wij aan, wat is er nou mooier dan leveren aan je doelgroep. Kinderboerderijen en ja daar leveren we.

T: En vinden jullie het ook belangrijk om te kunnen uitbreiden? Aangezien bedrijventerrein meestal..

J: Ja, ja, en we zijn sinds vorig jaar eens zo groot geworden.

T: Ok. Want is dit gebouw heel nieuw?

J: Ja ook even ook, zoals ik net zeg, 9 a 10 jaar.

T: Ok, het leek alsof het nieuwer was. Mooi, niet echt een bedrijven..

J: Uitstraling. Nee, nee. Het is iets verkeerd gebouwd, het is eigenlijk te groot gebouwd, iets luxer als de bedoeling was. Daarom hebben we ook zo'n rare pui, tenminste mooie uitstraling van een pui hebben. Die had eigenlijk gewoon een vierkante doos geweest, maar toen heb de gemeente gezegd wat er over heen steekt mag dan blijven. Maar de palen enzo zat er al in, en eronderdoor moest dan teruggehaald worden. Dus toen hebben we een soort ding erin gemaakt. Uit nood geboren. Maar het is op zich wel leuk.

T: Ja. En ja zijn jullie van plan nieuwe activiteiten te ontwikkelen? Zoals jullie al zeiden er komen hier af en toe, shows met dieren, of jullie denken van nou dat willen we uitbreiden of iets anders..?

J: Ja eigenlijk willen we een soort dierenarts functie hierin zetten. Eigenlijk heb ik de functie om diergeneesmiddelen en alles hier te verkopen, maar dat mogen we niet want je hebt tegenwoordig een recept nodig. Net als dat je een recept haalt bij de huisarts, ga je naar de apotheek toe en ga je pillen halen. Zo hier kunnen ze een recept bij de dierenarts halen voor rundvee, schapen, varkens, en dan hier de medicijnen halen. Maar dat wil de dierenarts niet, die wil het zelf verkopen.

T: Ja dat bedacht ik me inderdaad ook.

J: Maar dat willen wij wel terughalen en desnoods zelf een dierenarts inzetten.

T: Ok, gewoon een paar dagen per week?

J: Ja. Dat willen we uitbreiden. En we hebben altijd gezegd het heet (X), nou een plaza daar hoort dan een dierenarts bij, daar kan een mechanisatie bedrijf bij, daar kan een hovenier bij of boomverzorging iets in de tuinwereld. Dat je mekaar kan verstevigen. Als je buiten wat doet, dieren en buiten, desnoods komt er een tuincentrum bij of ik wou dat we naast de bouwmarkt zaten, dan kan je mekaar echt goed verstevigen.

T: Ja, daar spelen jullie dus wel echt op in, om te kijken wat hebben we in de omgeving, en wat kunnen wij..

J: Proberen we ook met, er zit er een in Cabauw en een in Hekendorp, dat zijn twee met tuinmachines en alles, dan spelen we de bal naar mekaar toe. Maar eigenlijk zou het mooi zijn als je bij mekaar zit, als je bij de een binnenlopen lopen ze ook bij de ander binnen, die wisselwerking. En dan kan je allebei verkopen.

T: Ja. Dat is eigenlijk wel de eerste die ik ook hoor over de contacten op het bedrijventerrein zelf. De meesten die zijn zelfstandig.

J: Nou we hebben hier een heel leuk bedrijventerrein, ik denk dat 90 procent lid is van de BVO, bedrijventerrein organisatie Oudewater, en bijna iedereen is lid. En als er dan een feestje is of iemand open zijn nieuwe zaak, iedereen gaat erheen.

T: Ok, dus zeer betrokken bij..

J: Ja, en ook mensen buiten het bedrijven terrein, want dat moeten we niet vergeten, ik denk dat 30 procent lid is wat buiten het bedrijventerrein zit. Maar die toch de binding hebben. Stratenmakers die hier ook wel eens werkjes hebben, of bouwbedrijven of vervoersbedrijven die niet hier gevestigd zijn maar in Papekop of in Hoenkooop of ergens anders. Kamer van Koophandel komt ook hier altijd, is ook lid. De gemeente. Komen allemaal.

T: Oh, ja dat is wel mooi.

J: Ja dan kan je mekaar de bal toespelen. Zeker bij de gene waar het om draait, die iets verandert willen hebben, qua infrastructuur. Daardoor is ook die onderdoorgang bij Papekop die is dieper geworden doordat er zoveel contact is geweest, in eerste instantie als niemand er over nagedacht had, had er niet eens een vrachtwagen onderdoord gekund.

T: Nee, dus iedereen die heeft het erover, die praat met elkaar, in plaats van dat de gemeente zegt van wij doen dit.

J: En niet alleen mensen op het bedrijventerrein maar ook de loonwerkers in de omgeving zijn allemaal lid, tenminste allemaal, heel veel.

T: Ok. Dus om toch de ontwikkelingen hier bij te houden en om te kijken wat kan ik er zelf uithalen of toevoegen.

J: Ja.

T: En de, ja als jullie zoeken naar zakenrelaties of naar mensen die jullie kunnen gebruiken, zij jullie dan speciaal op zoek naar hier in de omgeving? Bijvoorbeeld het bedrijventerrein of..

J: Eigenlijk wel, het is een illusie om mensen uit Limburg hierheen te halen. Als we web functie zouden hebben, versturen via het net, en die kwinkslag gaan we wel maken hoor, net als werkkleding enzo dat kan je versturen. Een zak legkorrel kan je niet versturen. Dus soms wel, soms niet. Wij willen, wij zijn een afhaal locatie, wij willen toch nog steeds, ook al is het tegen de stroom in want alles kan verstuurd worden, ook dat zakje legkorrel moet verstuurd kunnen worden, maar wij willen een afhaal locatie zijn dat mensen hier komen en dat ze niet alleen de legkorrel pakken maar ook de sokken, ook een paar werklaarzen of een shirt.

T: Ok, en de werknemers, heeft u een voorkeur voor mensen hier uit de omgeving? Uit Oudewater?

J: Nee, er komt er eentje uit de Meern en dat is nog wel aan te rijden. En als je de binding hebt met de omgeving, is wel makkelijker praten.

T: Ja, inderdaad, sommige bedrijven zeggen van maakt niet uit, het gaat om de kennis, maar sommige bedrijven zeggen ook nee echt die binding. En dan heb je misschien ook weer een stukje netwerk erbij.

J: Ja nou net wat je zegt, daar gaat het om.

T: Ja, ik weet niet of er omzet verlies zou zijn, maar stel u zou in de lintbebouwing zitten met goede bereikbaarheid, met wat voor percentage zou de omzet kunnen toenemen of afnemen? Ik neem aan dat het dan toenemen is?

J: Dat neemt dan toe, op zich ja, het neemt constant toe bij ons.

T: Er zit gewoon een stijgende lijn in?

J: Ja. Maar niet in de mate waarin we verwacht hadden, want we zijn eens zo groot geworden. En niet dat we de illusie hadden dat we eens zo veel zouden gaan draaien, maar dat hebben we wel bij moeten stellen naar beneden toe. De groeicurve hadden we zo gezien, en nou loopt ie zo.

T: En heeft dat nog met de crisis te maken?

J: Ja dat heeft daar wel mee te maken. Stratenmakers bedrijfjes die failliet gaan die halen hier de werkschoenen niet meer, weet je wel.

T: Ja inderdaad je raakt dan klanten kwijt.

J: Ja maar aan de andere kant, we raken er niet veel kwijt, er komen andere weer voor terug. Maar we zijn volop bezig om andere klanten te krijgen. Wij zoeken, richten ons meer op hond, tuin, kat zeg maar. Minder op bedrijf.

T: Ook vanwege de crisis?

J: Ja en ook qua verdiensten.

T: Ok en u had het er net al over, dit is een van de laatste vragen, ja of jullie steunen, financieel of materieel of weet ik veel wat, de verenigingen hier in de buurt?

J: Ja, bijna alles. Zelfs de voedselbank hebben we nog gesponsord. Twee weken geleden met tuinzaden en al die reut enzo meegegeven.

T: Ja, want wat ik dan bij sommige bedrijven tegenkom is ja nou wij hebben hier geen klanten dus ik kan wel iets in een krantje zetten of bij een voetbalclub mijn naam neer zetten..

J: Nee daar hebben we bij ons wel werk in. We hebben altijd heel groot, met de tennis hiero, zeg maar de jeugd en de senioren, hangt onze naam aan. Zo meteen 2 juni is boierendag in Montfoort, hangt onze naam aan. Schapendrijven, dat sponsoren we. Nou ja zelfs bij alle kerken geven we spullen mee voor verlotingen. Weet je als die een soort rommelmarkt of verlotingsding hebben. Bijna niks in euro's, bijna alles doen we in natura.

T: Ja, ieder zo z'n ding. Ik denk ook dat natura helemaal wat jullie hier hebben, iets toevoegt.

J: Ja sommige verenigingen hebben zo iets van ja dat kan niet anders, nou ja dat houdt het op. We staan er wel voor open. Natuurlijk doen we niet 100 procent, maar we doen best veel.

T: Ja, ok. Dan heb ik eigenlijk als laatste vraag of u een formulier voor mij zou willen invullen? Het eerste gaat over het soort ondernemer, dus de leefstijl, dan kan ik een beetje kijken van nou wat voor soort ondernemers zitten er in het Groene Hart.

\*\*\* Einde transcriptie



## 14. Ondernemer 14

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Eens even kijken. Nouja even een korte introductie waar ik nu mee bezig ben. Ik studeer economische geografie aan de universiteit Utrecht, ik ben nu bezig met m'n master en ik heb m'n afstudeerstage bij de KvK en een advies bureau, bureau Buiten geregeld. En die hadden samen een opdracht in elkaar gezet, samen met mij. Dat ik dus ga kijken naar de wisselwerking tussen de omgeving en de bedrijven en dan speciaal in het Utrechtse Groene Hart, dus het Groene Hart in de Provincie Utrecht. En nouja om te kijken van.. Wat betekenen bedrijven in het Groene Hart en wat biedt het Groene Hart voor de bedrijven, want de gemeentes die zeggen vaak van goh.. Bedrijven die willen we op de bedrijventerreinen hebben maar de bedrijven zelf die in het buitengebied zitten die zeggen zelf van.. Ja, wij willen hier graag zitten en zo houden we het hier ook levendig en zo houden we de kwaliteit mee hoog. Want als wij hier niet zitten dan komt hier niemand en dat wordt er geen geld verdiend. Dus dan ja, was ik daarvoor eigenlijk op zoek naar bedrijven die ik hiervoor zou kunnen interviewen. Zowel op bedrijven terreinen als buiten bedrijventerreinen. Zodat ik een beetje een beeld krijg van hoe het in elkaar zit. Vandaar ook dat ik u had benaderd. Ik zag eigenlijk als dat u hier tegenover het bedrijventerrein zat namelijk?

G: Ja, nou, inderdaad, dat is een hele goeie. Want wij zitten hier eigenlijk in het buitengebied.

T: Ik zag het op de kaart en ik dacht.. Goh, ik had het op een bedrijventerrein verwacht in principe..

G: Dat klopt.

T: Maar jullie liggen er dus net buiten.

G: Dat is inderdaad een, uhm.. Dat heeft ook een klein beetje te maken met de historie dan ook. Ik moest.. We hebben tot 2008 hebben wij in Woerden gezeten, dat was van huis uit ook industrie. Maar dat werd langzaam ingebouwd in de woningen en op een gegeven moment hebben ze ook gezegd van joh.. Je moet daar weg.. Want ja ik huurde het daar ok. Want wij gaan hier dan huizen bouwen.. We zaten daar vlak tegen het station aan, het was een ideale locatie voor woningen, dus ik begreep het ook wel. Nou en toen heb ik gezocht naar een alternatieve locatie op een industrieterrein, daar hebben we gelijk al het heikele punt. Op een industrieterrein koste het al meteen 420 euro per vierkante meter, dat is voor ons soort bedrijven niet te doen. Wij hebben als bedrijf dus grote machines, dus je hebt heel veel ruimte nodig en de verdiensten zijn daar relatief laag.. Dus de kosten worden dus hoog wanneer je op 400 euro de vierkante meter begint. En dan staat er nog geen bedrijfsgebouw of helemaal niet.. In het buitengebied is de grond veel goedkoper. De grondprijzen zijn veel lager.. Nou wat heb ik toen gedaan.. Wij konden hier officieel niet zitten, want ik moest op een industrieterrein zitten, en in Woerden was er helemaal niets. Hier was dit terrein te koop en ik kon dat financieel rondzetten omdat het in het buitengebied was. En dan praait je dus gewoon over 200 euro per vierkante meter en daar stond dat gebouw dan al op. Dus dat was echt een heel stuk goedkoper. Toen hebben wij omdat wij in de agrarische sector zitten, hebben wij het bedrijf een agrarisch toeleveringsbedrijf genoemd. En toen mocht ik hier in het buitengebied zitten. Dus we zijn eigenlijk ook creatief met de tenaamstelling gegaan en daar heb ik dan echt een adviesbureau bij moeten halen om die creatieve oplossing te verzinnen. Maar nu, doordat ik nu in het buitengebied zit is het goedkoper en daardoor kan ik het bedrijf draaiende houden.

T: Ja, want wat doen jullie hier zoal?

G: Ja, ik heb dus een landbouwmechanisatiebedrijf en uhm. Ja dat houd eigenlijk als in.. eigenlijk leveren we alles wat er op een veehouderijbedrijf aan mechanisatie aanwezig is. Van tractoren tot alle werktuigen erachter. Maar ook in de stal melkwinnings.. dus uhm melkrobots, melkmachines, voer robots maar ook voor leverantie, we leveren de inrichtingen. Eigenlijk als er een veehouderij, of als een boer bij ons komt, wat hij ook wil op mechanisatiegebied, dan kunnen wij het leveren, onderhouden en repareren. Dat is eigenlijk onze scoop die wij..

T: Dus eigenlijk is het bedrijf heel erg betrokken bij het buitengebied, bij de boeren die hier..

[...]

T: Ja maar dat kan ik me ook best voorstellen. Want ja, heeft u ook dan nagedacht over het imago, dus over de omgeving die er..

G: Nouja dat klopt wel, wij zijn natuurlijk in Woerden 35 jaar geleden begonnen. Toen was ik er nog niet. Maar daar zijn we ook in het buitengebied begonnen, en dat was ook gewoon landelijk allemaal. Maar door de verstedelijking, werden wij steeds meer ingebouwd waardoor wij ook niet meer bereikbaar waren voor onze klanten hoor. Dat moet ik gewoon eerlijk zeggen.

T: Nee want die tractoren die komen dan gewoon..

G: Ja die moesten allemaal door die smalle straatjes heen in Woerden en dat kon ook niet meer. En ja en nu zitten we hier dan en zijn we veel beter bereikbaar, ook voor onze klanten groep. Onze doelgroep die zit helemaal om ons heen natuurlijk. En we zitten vlak naast de kruising van de provinciale weg. Ja dat is gewoon ideaal.

T: Het is eigenlijk dus zo dat u gebruik maakt van de bereikbaarheid van het bedrijventerrein, maar zit er dus net buiten.

G: Ja, dat klopt, zo is het ook

T: Jullie zitten hier verder nog met twee andere bedrijven op dit terrein?

G: Ja dat klopt. Ik heb deze grond gekocht. Het was 1,5 ha van een man die ermee wilde stoppen. Die man had hier opslag en een kleine grondhandel en die zat bij dezelfde accountant als ik, zo ben ik er ook aangekomen, maar ik wilde eigenlijk maar het halve terrein maar kopen. Ik zei joh, ik heb even genoeg. Maar het was alles of niets want hij wilde er helemaal vanaf. Toen heb ik alles gekocht en toen heb ik uhm 7000 meter weer verhuurd aan een man die zit hier achter, en die handelt zand grond en verzameld snoeiafval en puin van slooppjecten en dat wordt hierachter 1 keer in de 3 maanden wordt dat dan gebroken door zo'n puinbreker en dat wordt dan als puingranulaat afgevoerd. Daar leeft hij van, en daar heeft hij ook ruimte voor nodig. Dat kan ook niet in een buitengebied eigenlijk, maar daar hebben we weer ontheffingen voor gekregen van de gemeente. Omdat de gemeente dat eigenlijk ook niet op een industrieterrein wil. Want op een industrieterrein zit een autospuiter, daar zit een bouwmarkt enzo. En die willen ook die activiteiten niet op het terrein hebben want het geeft soms nogal wat stof. Dus daarom past het eigenlijk hier heel goed en heeft de gemeente hiervoor een ontheffing voor verleent.

T: Hebben jullie ook dan contacten mee, of doen jullie daar zaken mee?

G: Nou nee ik doe ene klein beetje onderhoud aan de machines die hij hierachter gebruikt en uh een sproei installatie die hij daar heeft die wij dus ook onderhouden.. Maar voor de rest doen we er geen handel mee, het is puur een verhuurconstructie. Ik stuur heb 1 keer in de maand een factuur en die betaalt hij en dan mag hij weer een maand verder.

T: En is hij daar ook op uitgekozen?

G: Wat we wel gedaan hebben, ik heb toen ik dit terrein gekocht heb.. gezegd van joh, ik kan dat alleen niet exploiteren. Dus ik heb een huurder nodig en toen heeft de makelaar samen met mij iemand uitgezocht die dat zou willen huren. Maar dan hebben we ook echt gescreend op financiële gezondheid. Zodat ik niet een huurder heb die na een half jaar omvalt. En ja zo zijn we eigenlijk tot een verhuurovereenkomst gekomen en dat loopt heel goed. Er zit een man die z'n zaakjes goed voorreikbaar heeft. Er zitten dan ook nog enorme restricties aan, aan het inzamelen van de materialen. Dat zul je vast wel begrijpen, zoals dat verwerken van puingranulaat. Maarja er zijn dus ook nogal wat vergunningen en voorschriften van en die moet hij ook 100% naleven en op het moment dat hij het niet naleeft ben ik ook gerechtigd om hem van het terrein af te zetten. Want als hij het niet goed doet ben ik ervoor aansprakelijk. Want die vergunningen die moet ik weer naleven.

T: Ja die staan op uw naam omdat het uw terrein is.

G: Ja, klopt.

T: Met hoeveel werken jullie hier, want volgens mij is dit gebouw hier plus dat daarachter, waar ik net zat..

G: Ja dat daar waar je net zat. Nouja dit hier dat stond er, dat waar je net zat is een jaar oud. Dat hebben we er tegenaan gebouwd omdat wij te weinig werkplekken hadden. Wij werken totaal met 16 mensen. Er is heel veel werk op de weg, wij werken.. Ons werkgebied is vanaf Den Helder tot aan de Lek, dus dat is vrij ver. Dus ik heb 1 monteur die werkt in Noord-Holland, heeft daar een service auto staan, heeft een garagebox en die krijgt rechtstreeks van ons de onderdelen thuis geleverd. Die monteur die komt hier 1 keer in de maand een keer. Gewoon thuis 's avonds via de pc op ons systeem en dan worden er administratieve verwerkingen gedaan. De facturen worden hier dan verder uitgedraaid maar hij komt hier bijna nooit. En zo heb ik ook een monteur in Leidschendam wonen, nou die doet eigenlijk het westelijke gedeelte van ons gebied, en dan heb ik nog 3 monteurs voor de melkmachines die van hieruit werken. Die wonen in Lindschoten dan waardoor dit hun basis is. Die komen dan 's ochtends hier de onderdelen ophalen en die vertrekken dan. En dan hebben we nog 5 monteurs die werken aan de werktuigen en die werken dus altijd in de werkplaats hier. Van hieruit worden de storen onder weg dan ook gedaan. De jongens die komen dan hier en die halen dan de onderdelen op en die gaan naar de storting of reparatie of groot onderhoud.

T: En die mensen die hier werken hier op dit terrein, zijn dat specifiek mensen uit deze omgeving, of..

G: Ja, vaak wel. Wij proberen mensen uit de omgeving hier aan te stellen sowieso voor een stukje werkgelegenheid. Ik weet dat ik in die tijd dat ik de vergunningen..

Hebben ze ook geïnventariseerd van joh, hoeveel mensen hou jij aan het werk vanuit de omgeving. Is het voor ons dus belangrijk om jou een vergunning te verlenen zodat

je iets toevoegt aan de werkgelegenheid in de omgeving. Dus en het is voor ons ook belangrijk, want op het moment dat ik iemand heb die binnen een straal van 8 kilometer heb hier, dan hoef ik hem geen reiskostenvergoeding te geven. Het is dus ook goedkoper en mensen staan dan ook niet lang in de file. Ze kunnen zelfs op de fiets hier komen. Dus dat is best wel belangrijk. Ik kijk daar dus wel naar, dat mensen lekker hier in de omgeving, uit de omgeving komen.

T: Oke, ja ik wist niet dat ze daar op letten.

G: Ja voor dat ik hier een vestigingsvergunning kreeg hebben ze wel een hele inventarisatie gedaan. Hoeveel mensen uit de omgeving hou jij aan het werk.

T: Inderdaad, daar ben ik dan dus nu ook aan het bekijken. Dat vind ik namelijk wel interessant. En bent u zich ook bewust van de kwaliteit in de omgeving. U zit in het buitengebied waarschijnlijk ook voor het imago. Maar wat vind u nou dat de kwaliteit is van het Groene Hart, of van ja.. Maar de gemeente Montfoort, het buitengebied bijvoorbeeld.

G: Nou de kwaliteit bijvoorbeeld daarvan is uhm.. Ja de gemeente beheert hier het buitengebied op een hele reële manier, die kijkt ook van joh, pas je in het buitengebied en als dat achteraf dan niet is moeten ze naar het industrieterrein.. Jij zei net, de ondernemers die in het buitengebied willen blijven die zeggen dat ze in het buitengebied willen zitten om te zorgen voor die aanloop en dat er activiteiten in het buitengebied zijn. Vaak is dat een commerciële overweging. Laat ik nou maar gewoon eerlijk zijn, want ik heb net al genoemd, een industrieterrein is ook al gewoon veel duurder om te gaan zitten dan in het buitengebied. En vaak zijn de kleine ondernemers, die beginnen bij de vader op het terrein met een constructiebedrijfje of noem ook maar wat. Dat groeit wat en op een gegeven moment groeien ze uit hun jasje. En da passen ze eigenlijk niet meer in het buitengebied. Maar ze hebben wel een soort gedoog vergunning afgedwongen want er is dan al 5 jaar lang of 10 jaar lang niet geprotesteerd door de burens.. Van joh, dat bedrijf mag daar niet zitten.

T: Inderdaad, omdat het nog te klein was.

G: En als je nou 10 jaar gaat zitten protesteren als buurman zijnde, dan krijg je het verhaal van de gemeente zijnde een planschade in je schoenen geschoven.. Zo van joh luister ik heb hier 10 jaar mogen zitten en nu mag het opeens niet meer.. Zorg jij dan maar dat ik alternatieven heb. Du dat is eigenlijk ook een beetje het verhaal. De gemeente kijkt best in Montfoort wie er waar mag zitten, wat ze goed vinden. Er is wel denk ik een redelijk gedoog beleid hier in de gemeente, maar ze kijken echt wel van, jullie zitten er al zo lang, laten we dan proberen binnen de kaders om jou toch mogelijk te maken om te blijven zitten.

T: Ja er wordt dus misschien dan wel per geval bekeken wat er gaande is.

G: Ja we zijn toevallig is er afgelopen winter de bestemmingsplanwijziging geprobeerd door te zetten. Dat wilde ze in twee raadsvergaderingen doen, dat zijn er 10 geworden. Nou er is echt enorm over gediscussieerd. Ik noem ja nou precies de gevallen. Ik weet gewoon gevallen, die zo zijn ontstaan. En denken ze van joh ik moet naar een industrieterrein maar ik heb al zoveel geïnvesteerd in m'n bestaande vestiging. Dat kan ik gewoon niet meer.

T: Nee dat wordt dan dus eigenlijk gewoon te duur om het helemaal aan te kopen en..

G: Dat klopt. Het is voor de gemeente denk ik heel belangrijk dus wanneer die kleine bedrijfjes ontstaan om die wildgroei te voorkomen. Door op tijd te zeggen van joh, jij zit daar wel maar dat mag niet. Als je dat op tijd doet, dan is er niks aan de hand, maar zitten ze er eenmaal 10 jaar dan is het heel moeilijk om dat nog terug te draaien.

T: Oke, dat is inderdaad misschien wel wat ik ook ben tegengekomen. Bedrijven die er langer zitten die zeggen van goh, wij zitten hier en wij moeten hier blijven zitten. En wat u dan zegt zo van.. Die commerciële overwegingen, het is te duur..

G: Nou wat doe je nouja met je eigen vestiging.. Nou hier zit een fietsenmakerij hier op Willeskop, die zit daar al 10 jaar, en die heeft 10 aar geïnvesteerd in zijn locatie. Nu wil hij iets uitbreiden, de burens doe er heel moeilijk over, dus die zeggen van ga maar naar een industrieterrein.. Officieel hoort hij daar ook. Maar wat gebeurt er. Die gebouwen die er nu staan die zijn niet meer voor agrarische toepassingen te gebruiken, dus die zijn in principe waardeloos. Hij kan ze dan ook niet meer verkopen. Dus eigenlijk had hij 10 jaar geleden al op de goeie plek moeten gaan investeren in z'n gebouwen, dat had hij nu door gekund. Maar als ze nu zeggen, ze dwingen hem dat hij ergens anders moet gaan zitten, dan moet hij waarde loze gebouwen achter laten waar hij al heel veel geld ingestoken heeft, waardoor het niet meer geschikt is voor agrarische toepassingen gebruikt kan worden. En dan moet hij op een industrieterrein weer helemaal op nieuw beginnen. Dus ja dat is kapitaal vernietiging. Dus dat doen ze dan ook weer niet zo goww.

T: En het is ook van die boeren bedrijven die, of stoppen of worden overgenomen, die gebouwen komen leeg te staan, worden niet meer gebruikt.. Dus dat is ook een beetje een onderdeel van die ondernemers die zeggen van, wij houden de panden netjes en in tact.

G: maar dat is ook weer een probleem, die gebouwen zijn te groot vaak voor een gezin. Dus wat ze nu in de gemeente Oudewater doen, die proberen eigenlijk al die boerderijen, 2 onder 1 kap woning van te maken. Dus dat er 2 gezinnen in wonen en dan zijn de kosten redelijk beheersbaar voor twee gezinnen. Want het is natuurlijk een vrij groot gebouw, het is vrij oud en er zit best wel veel onderhoud aan. En als er 1 gezin in zit is het bijna niet te betalen. Maar als er 2 gezinnen in zitten dan is dat weer goed te onderhouden.

T: Ja want als er dan 1 gezin in gaat dan zal je al snel zeggen dat er een bedrijfje bij komt omdat ze de ruimte hebben.

G: Klopt en omdat ze die bedrijven daar vaak al niet willen dan zeggen ze dat het maar dubbel bewoond moet worden.

T: Oke, dat lossen ze dus zo op.

G: Ja dat is in Oudewater dan zo, en hoe ze het hier in Montfoort doen weet ik dan niet precies. Maar de wildgroei van bedrijven die moet je eigenlijk bij de wortel aanpakken. Zo goww als er iets begint moet je er heel snel bij zijn om te zeggen van joh dit kan niet. Ik geef je een jaar om naar een industrieterrein te gaan, anders moet je stoppen. Als er een langere termijn op zet dan gaat het niet lukken.

T: Dus echt vanaf het begin af aan, tot hier en niet verder, dan is alles goed. Maar als je wit uitbreiden weet je nu al dat het niet kan.

G: En ja je had het net over het Groene Hart ja, onze klanten voegen heel veel toe aan het Groene Hart, die beheren eigenlijk het Groene Hart.

T: Ja, en zonder jullie zouden ze dat in principe niet kunnen.

G: Nouja goed, wij faciliteren de boerderij, of de mechanisatie op de boerderij zodat dat doorloopt. Als ze dan een storing hebben, lossen wij dat weer op.

T: Ja dat het land weer in principe bewerkt kan worden.

G: Ja, die machines die daarvoor nodig zijn, die onderhouden wij weer en die leveren wij ook.

T: Ja want daar achter staan 2 nieuwe, maar jullie doen ook onderhoud en ook 2<sup>e</sup> hand misschien?

G: Ja wij.. Op het moment dat wij een nieuwe trekker verkopen dan wordt er ook altijd een gebruikte ingeruild en die gebruikte die knappen wij weer op voor een volgende gebruiker. Die verkopen wij dan weer. Er staat hier zo'n rijtje trekkers, en die zijn gewoon van mij en die zijn gewoon ingeruild voor een trekker en die gaan weer naar een volgende gebruiker.

T: Dus wel een beetje dat duurzaam omgaan met de producten.

G: Ja, we geven ze een tweede leven. En als je het over duurzaamheid hebt, wat wij ook doen is echt machines die echt afgeschreven zijn, die niet naar een volgende gebruiker kunnen voor de zelfde toepassing. Dan zoeken wij vaak een nieuwe toepassing voor, we gebruiken dan die materialen weer om een machine te maken voor een andere toepassing. Dat proberen wij dan ook wel en dat is niet echt omdat ik zeg van joh, wij zijn zo duurzaam bezig, maar het is ook wel uit kosten technische overweging dat er bepaalde componenten in zo'n machine zitten die best hergebruikt kunnen worden voor iets anders.

T: Echt innovatief omgaan met de onderdelen dus.

G: Ja, landbouw veranderd heel erg hard en er zijn constant nieuwe machines voor nodig.

T: Ja, ik heb eens een keer zo'n magazine gelezen over ja, tractoren. Ik weet niet hoeveel verschillende..

G: Enorm.. ja.

T: nouja de uitstraling van het gebied, wat doet u daar zelf aan. Ben u daar echt mee bezig?

G: Ja daar ben ik mee bezig, wij zorgen in ieder geval dat er een, nouja je bent het terrein op gegaan en je hebt links en rechts dan ook zo die schuttingen gezien, dat doen wij sowieso, geluidsreductie naar de burens. Hier zie je die grond daar liggen, dat is ook geluidsreductie, maarja het ziet er dus niet uit. Dus ik ben nu met de gemeente bezig om dat ding weg te laten halen en er dan een loods neer te zetten, die dus zorgt voor geluidsreductie naar de burens maar ook dat ik mijn machines daaronder kan zetten.

Dus niet meer in de zon en in de regen. Dus ook een stukje houdbaarheid voor mijn voorraad. Dat doen we dan direct gelijk uhm, de uitstraling van dit gebouw komt dan weer in dat gebouw zeg maar. Dezelfde materialen dat het past met de omgeving en het wat minder opvalt. Ja wij doen ook.. als je ziet, dat nieuwe gebouw daar hebben we ook alles aan gedaan, isolatie, alternatieve manier van verwarming, we hebben gezorgd dat er heel makkelijk in te werken is en dat er naar buiten toe hetzelfde gebouw staat als wat er al stond. Alleen dus gekopieerd, zodat het voor de buitenwereld gewoon ook een net aanzicht is. Nou en aan die kant hebben we allemaal groen, allemaal hout gepoot zeg maar. Om vanaf de weg, het gedeelte wat niet gezien hoeft te worden.. Een klein stukje waarvan ik wel laat zien dat we hier zitten.. Maar daar zorgen we dus voor dat er bomen staan. Een voorbeeld is dan het achter terrein, dat wordt helemaal afgebakend door populieren. Maar die populieren die zijn eigenlijk zo oud geworden dat het daar weg moet. Ik heb ze van het voorjaar allemaal op nieuw gepoot.. Dan laat ik ze eerst 2 jaar opstaan, zodat er echt een groen kop in komt, en dan worden de oude bomen pas gekapt zodat er gelijk weer wat staat. Wij proberen wel ook voor de burens en voor de omgeving gewoon een net bedrijf te zijn.

T: Dus echt bewust er mee om te gaan dus.

G: Ja en als je dan de afvalstromen ziet dan zie je hier wel 5 of 6 stromen. Dat wordt allemaal gerubriceerd, het papier wordt apart afgevoerd, het afval, oliefilters, allemaal afvalstromen hebben wij daarvoor. Dus ja daar wordt ook wel goed naar gekeken dat we dat op een nette manier doen. Het wordt ook allemaal vastgelegd. Nou moet ik dat ook wel milieutechnisch gezien. Maar nee we zijn hier, we proberen dan ook wel zo netjes mogelijk te doen. Maar ik vind ook dat wij dat verplicht zijn om dat te doen voor onze klanten. Want als er hier een klant aankomt dan hoop ik, dat jezelf ook hier zo aan bent gekomen en of je een ander mechanisatiebedrijf hebt gezien, maar dit is dan een van de nettere mechanisatiebedrijven die hier mogelijk zijn. Er is plek op de auto te parkeren, en we willen het allemaal ook gewoon netjes houden. Ik denk dat de klant hier het erf op komt en zegt van joh, het is een net bedrijf. Die uitstraling willen wij eigenlijk uitdragen.

T: Dat het eigenlijk ook overgaat op het product, schoon, netjes.

G: Klopt ja.

T: uhm nouja de bereikbaarheid en de ligging, daar hadden we het net eigenlijk al over. Dat is ook echt een van de..

G: Ja, beter kan het niet, het is heerlijk hier.

T: Ja want dat is namelijk ook een vraag van mij. Wat is dan, of wat is de ideale locatie. Maar als..

G: Ik zie dit als de ideale locatie.

T: In het buitengebied dus, goed bereikbaar.. En inderdaad verbonden met de omgeving.

G: Toen ik hier zo voor het eerst het terrein op kwam zo 's avond en kwam ik weer thuis. Toen zei ik tegen m'n vrouw, weetje waar ik geweest ben. Nouja die kent de omgeving hier ook wel.. Daar en daar. Ik zeg want dat is te koop, en dat is ideaal. Ze zegt heb je hoogmoedswaanzin ofzo. Zo groot en bereikbaar en ruimte. En ik zie nou, misschien is het wel zo, het is te koop dus ik ga het toch maar proberen. Want het is voor mij ideaal. En het is gelukt, en ik ben er nog steeds van overtuigd dat dit het meest ideale terrein voor ons is.

T: Ja maar het enige wat ik me dan zou afvragen, hebben jullie geen behoefte aan een stukje zichtlocatie. Ik kwam hier namelijk aan en het enige wat is zag was een bord.

G: Ik weet niet van welke kant jij gekomen bent...

T: Uhm, die kant.

G: Ja, dat klopt, als je vanaf de snelweg komt vanaf de andere kant, daar heb ik een stuk verhoging gemaakt waar ik een trekker of een machine opzet. Zo kunnen we dan weer goed zichtbaar zijn. Maar van de voorkant af ben ik het helemaal met je eens. Maar ondanks alles wat ik hier gedaan heb, heb ik twee lastige burens, voor. En die willen eigenlijk geen licht reclame, die willen geen vlaggen en willen zo min mogelijk. Het enige wat ik daar mag is een bord neerzetten van een halve vierkante meter. Dat heb ik dan ook gedaan. Maar inderdaad van voren ben ik gewoon te slecht zichtbaar. Maar ik ben 4 jaar lang met die mensen naar de rechter geweest om alles hier voor elkaar geweest, ook voor die puinbreker hier achter.. Ik heb het nu allemaal voor elkaar. Mijn bedoeling is nu om binnen twee maanden een keer naar de mensen toe te gaan om te zeggen van joh, zand erover. En laten we nou eens met elkaar kijken hoe we het hiervoor netter kunnen krijgen. Dat is inderdaad een gebrek van deze locatie..

T: Maar dus inderdaad van de zijkant bent u dus wel zichtbaar..

G: Ja, we doen er alles aan wat mogelijk is.. Maar er zijn ook dingen die ik gewoon even niet mag want anders heb ik de burens in de gordijnen en dat wil ik ook weer niet.

Dus ik moet dat even een klein beetje pappen en nat houden.

T: ja dat is te begrijpen.

[...]

T: Ik kan het me in principe ook wel voorstellen dat wanneer je in het buitengebied woont, dat er ...

G: Dat klopt wel maar dit terrein was hier al, hier werd zand en grond en weet ik veel wat op verhandeld en die mensen zijn er later komen wonen.

T: Oke, ze wisten dit gewoon in principe al.

G: Ja en dan heb ik er in principe al wat minder moeite mee. Maar goed het zei zo. Het is nu allemaal opgelost en dan heb ik ook zoiets, dan moet er zand over.

T: En nieuwe activiteiten, zou u... Of vind u het belangrijk dat u kan uitbreiden hier, dus misschien nog een stukje er achteraan?

G: Ja ik zou graag nog het een en ander bijbouwen, zo'n hal. Maar of ik die direct voor mijn activiteiten kan gebruiken dat weet ik nog niet omdat ja we hebben natuurlijk een wereldwijde crisis en in Nederland hebben we er natuurlijk net zoveel last van, op dit moment kan ik slecht expanderen. Ik zou eigenlijk hier voor de exploitatie van 16 naar 25 man willen. Met dezelfde directie met dezelfde overhead met een zelfde magazijn, zou dat te doen moeten zijn en dan zou de exploitatie beter rond te zetten zijn. Maar daar heb je dan weer wel werkruimte voor nodig en je hebt de klanten er voor nodig. Nou op dit moment worden de klanten door de bank allemaal in de tang gehouden van joh, ga dat eerst allemaal maar eens aflossen. Wij maken enorm veel offertes, maar er gaat heel weinig door omdat ze gewoon het geld niet krijgen. Dus ik moet gewoon even een pas op de plaats maken, maar zo grouw als ik kan, ja dan zal ik zeker weer uitbreiden.

T: En dan de nieuwe activiteiten of ik bedoel bestaande activiteiten wil uitbreiden.. of dus dat jullie zoiets hebben van, ik wil er iets nieuws bij doen.

G: Dat zou ik ook nog wel willen, Dus wat ik net zei, die oude machines een nieuw leven geven daar heb je eigenlijk een soort van constructiebedrijf voor nodig en nou dat doen we nu heel in het klein en dat zou ik graag uit willen breiden.. En voor de rest zullen wij eigenlijk alleen maar uitbreiden en de nieuwe ontwikkelingen in de landbouw volgen. In de landbouw is dat nu het scheiden van mest. In dikke fractie en dunne fractie.. Nou daar worden ook dan machines voor gemaakt, die dingen die gaan we in de toekomst krijgen. Nou die dingen volgen wij op de voet, ook daar hebben we weer een dealerschap in en proberen we dan weer te perfectioneren en klant specifieke aanpassingen te maken. Dus dat doen we sowieso, maar zullen wel in de landbouw blijven.

T: Ja inderdaad..

G: Ik blijf wel m'n roods volgen. Ik ga niet bijvoorbeeld in de industrie tak aan het werk. Dat doe ik niet.

T: Nee, oke, dat is duidelijk. U zei al van.. Noord-Holland, Zuid-Holland, Utrecht, dat dat een beetje jullie werkveld is. Zijn jullie da ook echt opzoek naar relaties die binnen die grens eigenlijk vallen waar jullie werken of nemen jullie ook internationaal dingen aan..

G: Nee dat komt heel incidenteel voor, kijk we plegen acquisitie in dat gebied waar we het over hebben. Voor de rest doen wij de internet site, ik weet niet of je die gezien hebt, nou ik hoop dat je er een goede indruk van gekregen hebt... Dat het er bijvoorbeeld netjes uit zien, dat vind ik zelf dan bijvoorbeeld wel. Maar via internet ga je natuurlijk wereldwijd, en wij zullen... Ik krijg hier Polen die in Nederland werkzaam zijn die af en toe terug gaan naar Polen en die nemen dan een machine mee. Voor de grotere machines bellen ze soms rechtstreeks op en dan gaat het ook via de handel. Maar dat moeten wij wel breder zien want wij kunnen niet al onze gebruikte machines kwijt in ons eigen gebied. Zeker de oude machine die worden in Nederland niet meer verkocht, die zijn hier eigenlijk al afgeschreven en ja die moeten wij naar het buitenland toe doen.

T: Oke, dus daar zijn jullie wel mee bezig. Eigenlijk willen jullie het in dit gebied houden maar hetgeen wat we nu hebben...

G: Zeg maar gewoon voor nieuw, doen wij alleen maar in ons gebied, en dat gebruikte, wat wij dan inruilen, doen we landelijk zo niet internationaal mee.

T: Dat is slim. Om het dus zo een beetje uit te breiden. Het netwerk ook..

G: Ja je moet natuurlijk altijd je kansen spreiden.

T: Want een boer die vorig jaar een tractor heeft gekocht koopt er vast niet nog een dit jaar.

G: Ja, dat klopt.

T: En merkt u wat van de schaalvergroting eigenlijk?

G: Ja enorm.

T: En waarom dan precies? Dat er meer of minder wordt afgenomen bijvoorbeeld?

G: Nou nee, wij krijgen grotere gebruikers, je ziet de veehouderijbedrijven en dan staan wij natuurlijk uhm er mee bezig.. De mensen die er mee bezig zijn en 50 a 55 zijn en geen opvolgers meer hebben.. Die verkopen vaak het land aan de burens, die blijven zelf lekker wonen waar ze wonen en die buurman gaat z'n stal vergoten omdat hij meer koeien kwijt kan, omdat hijs dat stuk erbij gekocht heeft. En dat is heel lang redelijk goed gegaan, maarja op dit moment met die banken die geen geld willen geven. Dus daar is de schaalvergroting, die worden gewoon op de rem gezet. Ik weet niet of je het gehoord hebt, die zeggen van joh.. Jullie zijn de economie aan het kapot bezuinigen.. Nou daar ben ik het helemaal mee eens. En hier zat de bank vorige week en die zeiden dat ze aan het eind van het jaar, de Rabobank, dat ze 500 miljoen banken belasting gaan betalen. Dat moten wij ergens vandaan halen. Ja dat klopt. Dus ik snap het ook wel, maar van de andere kant.. De economie die moet geld hebben om rond te pompen. Geld maakt geld. Maar daar zitten wij dus gewoon mee. Dat is gewoon lastig. Maar de schaalvergroting ja die zal doorzetten, en zo grouw als de bank meewerkt, ha dan gaat het heel hard.

T: Dan gaat het los.

G: Ja dan gaat het helemaal los.

T: Zijn jullie daar al op voorbereid al?

G: Ja.

T: Zien jullie al een soort van verschil met vorig jaar?

G: Nou we hebben vorig jaar ten opzichte van 2011 moet ik dan zeggen ja, hadden wij een omzet van 4 miljoen en 2012 hadden we een omzet van 6 miljoen. Dus er is al een enorme vergroting geweest van omzet en dat kwam omdat er vorig jaar veel stallen gebouwd zijn en gerenoveerd is en er aan schaalvergroting gedaan is. En ja nu zit alles op slot dus ik denk dat we dit jaar maar een omzet hebben van 3,5 miljoen, dat zou zo maar kunnen.

T: Dat jullie de crisis dus eigenlijk een soort van later krijgen..

G: Klopt, maar wat wij... Als je zeg of we klaar zijn voor de schaalvergroting, dan is het wel zo ja dat we er klaar voor zijn. We hebben genoeg specialisten, en op het moment dat er in een keer de zaak los barst zullen wij in een keer die grote berg ZZP'ers afdekken. Dan huren wij gewoon ZZP'ers in voor het installatiewerk en daarna zullen we dat weer met die specialisten onderhandelen.

T: Dat is wel handig dat jullie dus verkopen nieuw en oud en ook nog eens onderhoud plegen ter plaatsen.

G: Ja daar zijn we vrij breed in ja.

T: En zijn jullie hier in de omgeving de enige?

G: Nee, nee, het barst van de concurrenten hier. Dat is echt verschrikkelijk.

T: Is dat iets waarvan jullie zeggen van.. Wij willen juist hier in zo'n gebied bij onze concurrenten zitten of het liefst zo ver mogelijk van de concurrentie af?

G: Nee, nee dat maakt ons niet uit eigenlijk, het liefst zou ik alle concurrenten morgen om laten vallen maar dat gaat toch niet werken.. Maarja aan de andere kant, je houdt elkaar toch wel een beetje scherp. En dat mag ook gerust. Maar we hebben wel dat het aantal mechanisatiebedrijven dus dat het aantal van mijn collega's is gebaseerd op het aantal boerenbedrijven van 15 jaar terug. En 15 jaar terug is er een soort sanering in die landbouw gekomen, dat er steeds minder bedrijven bij komen. En die bleven die werden groter.. En die schaalvergroting is dus toen al ingezet. Maar wat zie ik nu is dat die mechanisatiebedrijven er niet minder op zijn geworden. Dus de concurrentie die is moordend. Want iedereen wil toch z'n handel houden en ja jij zit met heel veel mechanisatiebedrijven want ja er zit veel oud geld in. Dat zijn mensen die ooit 60 jaar geleden zijn begonnen en die zoon heeft het overgenomen en die zijn nu 50 a 55. Als ik nu op zo'n vergadering zit dan is het allemaal net zo kaal en grijs als ik. En ja dat vind ik wel verontrustend want er is weinig toekomst. Ik heb toevallig het geluk dat mijn zoon hier in de zaak zit en die heeft 50% van de aandelen overgenomen en die wil er absoluut in door. Maar ik ben een van de weinige bedrijven die in ieder geval een opvolger heeft.

T: Oke, dus ze zijn er wel mee bezig, zo van..

G: Ja en die bedrijven die geen opvolger hebben zijn meestal mensen met wat ik net al zei.. Oud geld, die hoeven niet zoveel rendement meer te hebben. De gebouwen zijn al afbetaald en weet ik wat allemaal. En daar moeten wij tegenop boxen. Dus dat is wel lastig. Ik zei net al, in 2008 heb ik dat spul hier gekocht en dat gaat ook allemaal voor niet, ik moet het ook allemaal afbetalen en daar moet ik ook weer rente over betalen. Maar wij zitten in een andere positie dan als heel veel andere bedrijven zitten en ja dat is soms wel eens lastig.

T: En dan even kijken, stel u zou op een bedrijventerrein zitten.. Zou er dan spraken zijn van omzetverlies?

G: Nee, dat denk ik niet. Ik denk dat onze klanten inmiddels zo ver zijn dat ze ook een industrieterrein op rijden. Dat geloof ik wel. Als het maar toegankelijk is dan heb ik geen last van omzetverlies.

T: En waar ik dan eigenlijk op terug wilde komen, hetgeen dat u het hier zo schoon houdt en dat u er echt mee bezig bent met de uitstraling.. Is dat iets ook om die concurrentiestrijd aan te gaan?

G: Klopt, je wil dat je aan alle kanten probeert om jezelf te onderscheiden, en ja als jij de mogelijkheid hebt, het staat er netjes bij en dan moet je het ook onderhouden ook. En dan blijft het ook netjes.

T: Dan verbindt je de klant eigenlijk door middel van je uitstraling.

G: Ja in het land van tegenwoordig is het toch allemaal heel professioneel bekwamd. Je wil ook een bedrijf die wat uitstraling heeft, daar willen ze ook gezien worden.

T: En dan tot slot, even kijken. Steunen jullie ook hier nog in de buurt nog verenigingen, laten we zeggen op Koninginnedag bijvoorbeeld.

G: Ja, nee ik snap wat je bedoelt sponsoring.

T: Ja, nouja het hoeft dus niet eens zozeer financieel te zijn. Maar dat jullie tractoren een keer door de stad rijden voor het een of ander.

G: Dat klopt, dat doen wij inderdaad ja.

T: Dus ook toch ook een beetje die verbondenheid.

G: Ja dat is belangrijk, sowieso om je te laten zien is belangrijk. Dan is het een keer met een school voor Koninginnedag mee met een optocht ofzo. Dan komen ze hier zo'n ding halen, of komen ze een keer andere dingen halen. En dan ja eigenlijk op de jaarmarkt ofzo zetten we er eentje uit de showroom neer, tussen een stuk of wat koeien en, weetje. We hebben hier een trekker evenement van de plaatselijke plattelandsvereniging, nou daar rijden wel 5 a 6 trekkers van hier. Die doen wij wel. Maar over sponsoring, daar ben ik wel heel voorzichtig mee. Want ook bij ons zijn de marges kleiner geworden en dan hou je gewoon minder geld over voor sponsoring op dit moment.

T: Dus gewoon in materiele zin of natura dat is gewoon prima.

G: Ja klopt.

[...]

---

\*\*\* Einde transcriptie

## 15. Ondernemer 15

---

\*\*\* Start transcriptie

T: Ik zal even een korte introductie geven van waar ik mee bezig ben. Ik studeer economische geografie, dat heeft een beetje te maken van waar bedrijven nou gevestigd zitten, waarom en waarom verplaatsen zij. En dan ben ik nu bezig met mijn masterthesis, dus mijn scriptie bij de KvK en een adviesbureau in Utrecht. En daar doe ik onderzoek naar de wisselwerking tussen bedrijven en het Utrechtse Groene Hart. En ik heb net dit bedrijventerrein ook binnen het Groene Hart gerekend want IJsselstein heeft delen van hun gemeente ook in het Groene Hart.

I: Ja, misschien dit stukje dan net niet.

T: Nee inderdaad misschien dit dan net niet maar mooie is dan eigenlijk ook wel dat u daar net vandaan komt met uw bedrijf.

I: Ja, ik zwerf door het Groene Hart.

T: Ja dat is mooi en dat maakt het in principe ook weer interessant. Wan ja dan zijn er vast goede redenen waarom u dan verplaatst bent van daar naar hier.

I: Ja ik woon hier, dus dat is handiger.

T: Ah kijk..

I: En ik had mijn, ik werkte op drie plekken. Dus thuis deed ik al de computer dingen, administratief voornamelijk, in Oudewater had ik dan het atelier en wat winkel spullen enzo. Het is dan wel geen winkel maar mensen kunnen er wel wat afhalen enzo. Het ziet er uit als een winkel maar het is niet zo dat ze dagelijks hier binnen lopen. En dan hebben we nog een opslagruimte in Benschop waar de rest alle stond. Dus ik werkte op drie plekken. En dan heel vaak werd het thuis ook nog afgeleverd en dan komen er zulke dozen in je huis staan.. En dat moest ik dan allemaal zelf weer naar die bergruimte brengen en, ook het verzenden en het inpakken deed ik ook nog heel vaak thuis. Want ja dat was in Oudewater heel erg koud. Dus in de winter zit je met 5 graden aan het werk.. En dan kun je wel een kachelletje aanzetten maarja tegen de tijd dat je weg gaat is het 12 graden ofzo, een paar uur later. En ja dus eigenlijk een beetje temperatuur dat het te doen is.. Moet je weer naar huis. Dus dat stond op een gegeven moment een beetje tegen. Dus en toen kwam dit beschikbaar en dat was eigenlijk wel passen voor ons en dan hoeft je ook niet de hele tijd heen en weer te rijden.

T: Nee, en die opslag is nu leeg enzo?

I: Ja dat is nu bijna leeg en past hier allemaal in. Ja. We hebben straks 1 plek en ja thuis natuurlijk doen we thuis nog wel wat op de computer, want ja je hebt wel een webwinkel waar je alles van moet bijhouden en dan ga je niet altijd hier zitten. Het is ook gewoon gezelliger om dan thuis achter de computer te zitten dan hier. Er zal thuis ook nog wel wat gedaan worden ja hoor.

T: Maar de hoofdactiviteiten vinden da toch gewoon hier plaats.

I: Ja het is meer een huis dan een pakhuis ook. Gelukkig.

T: U had het net over we.. hoeveel mensen werken hier?

I: Nee m'n man en ik eigenlijk.

T: Oke met z'n tweeën dus.

I: En dat zitje daar wil nog wel eens iets kleins in zitten van 1,5 jaar.  
T: Die is ook druk bezig hier.  
I: Ja om de boel te verplaatsen voornamelijk. Al die potjes verf, heel interessant voor haar.. Maarja ik probeer zo minmogelijk hier te zijn als ik op haar moet passen want dit is ook niet echt de plek voor.  
T: Nee, inderdaad ook niet echt de veiligste denk ik zo.  
I: Nee daarom, je moet het de hele tijd in de gaten houden. Kijk ze is... We hebben daar dan ook een trap en een hekje zodat ze niet omhoog kan enzo. Dat was het eerste wat we gedaan hebben, zodat ze niet omhoog kan en als.. da ze niet kan vallen. Dus met alles wat we maken wordt daar wel aan gedacht. Maar goed die hobbelt gewoon een beetje mee. En aangezien dit geen winkel is die van 9 tot 6 open is ofzo.. Kan je ook gewoon 's avonds je werk doen en ook het versturen doe je dan die volgende dag gewoon. Ja zo pas je je tijden een beetje aan. We gaan net niet 's nachts door weetje.  
T: Maar dat kan in principe ook nog gewoon..  
I: Als het moet kan dat ja, maar liever niet.  
T: En hoelang bestaan jullie al, hoelang doen jullie het al?  
I: In totaal ben ik... in '97 begonnen en dat is dan eerst van huis uit. En toen werd ik gevraagd om allerlei workshops te geven enzo. En vandaaruit is ook de verkoop begonnen, mensen willen wat hebben, en dan ja dan ga je weer naast je huis een schuurtje erbij bouwen want je krijgt zoveel spullen.. En nou daar staat momenteel allemaal ander spul in moet ik zeggen..  
T: En mag ik weten waar dat is?  
I: Ja gewoon IJsselstein.  
T: Gewoon IJsselstein centrum?  
I: Nee gewoon thuis in een woonwijk ja. En ja daarna hebben we een boerenschuurtje gehuurd om wat dingen weg te kunnen zetten. En zo heb ik in 2001 heb ik me bij de KvK ingeschreven want toen werd het ook serieuzer zou ik maar zeggen. Voor die tijd was het allemaal maar hobbymatig. Want ik werken gewoon nog erbij als telefoniste. En in 2004 heb ik het pand in Oudewater gehuurd, dat is dus 9 jaar geleden.  
T: Dus hier zit eigenlijk echt wel een hele grote groei aan vooraf.. Vanuit huis, schuurtje erbij, schuurtje bij de boer, in Oudewater een opslag en nu hier dus uiteindelijk.  
I: Ja het is inderdaad nog steeds groeiende dus het is niet zo dat mijn bedrijf steeds kleiner wordt.  
T: Maar het neemt inderdaad steeds toe.  
I: Ja en daardoor heb je dan eigenlijk ook steeds meer ruimte nodig dus je moet ook steeds mee investeren dus je blijft investeren en dat is gewoon... Ja je moet me ook niet vragen wat ik verdien per maand..  
T: Oh, nee dat hoeft ik ook niet te weten..  
I: Nee want ik wil het zelf niet eens weten.. M'n uurloon daar zou een ander niet voor gaan werken denk ik. Maar dat is met de meeste kleine ondernemers wel.  
T: Kan ik me best voorstellen, volgens mij is het ook best leuk om te doen da, afwisselend.  
I: Ja en dat is het ook met m'n man vind het ook steeds leuke. Sinds een aantal jaren loopt hij ook hier soms mee om alles op orde te brengen enzo. Hij vind het steeds leuker. Eerst zag hij het ook meer als mijn hobby maarja die is dus een beetje uit de hand gelopen. Op een gegeven moment heb ik dan ook m'n werk opgezegd, ja dus eerst telefonisten, daarna ben ik ook nog activiteitenbegeleidster geweest.. Ik heb in een buurthuis gewerkt, 8 jaar hier in een buurthuis in IJsselstein gewerkt. En toen daarna activiteiten begeleid in een zorgcentrum hier in IJsselstein. Daar ben ik toen maar mee gestopt want het weer die gelijk allemaal een beetje veel want dan wilden mensen langskomen maar toen was ik er weer niet ofzo weetje? Dus ik denk nou, ik schrijf me weer in bij het uitzendbureau en dan doe ik zo hier en daar wat telefonistenwerk. Want dat is altijd wel weer lekker zo voor het ziekenfonds om wat extra bij te verdienen. Maar goed ook dat werd op en gegeven moment te veel. Want dat werd ook 20 uur en het werden dan dus 3 bedrijven waar ik werkte van 20 uur in de week dus toen maar helemaal gestopt. En helemaal hierop gestort. En dat is dan dus ook wel weer een aantal jaar geleden dus uhm in 2007 sindsdien doe ik alleen maar dit.  
T: Oke en is dat bedrijventerrein.. Ik zou zeggen dat uitstraling wel een iets essentieels is omdat mensen hier dan af en toe wel langs komen om dingen te kopen.. Dan zou ik zeggen dat een bedrijventerrein niet de juiste plek is om..  
I: Ja, je bent ook niet een echte winkel he. Je bent een internetwinkel. Dus je hebt geen mensen... Ja die langslopen gaan hier naar die garage toe.. En daar had je dan een dierenwinkel maar daar sjezen de auto's ook langs. En die komen echt niet.. Je had natuurlijk wel die ruimte zeg maar. Dat je meer aan de buitenkant kon zien wat er zit. Maar mensen zagen op internet dat ik er zat. Mensen uit Oudewater die kwam dan en die konden het dan niet vinden omdat ze naar iets anders zochten. Dat wisten ze dan helemaal niet.  
T: maar dan zou u niet zeggen dat u ergens in het buitengebied, in de lintbebouwing in een mooie schuur...  
I: Ja ik heb geen boerderij helaas. Anders had ik dat wel gedaan.  
T: Dus die wil was er wel..  
I: Ja maarja dan moet je zo'n boerderij gaan kopen ofzo.. Ja en dat had ik gewoon niet, ja ze staan er wel en je wil ook niet je eigen huis weg doen. Een huis waar we al 30 jaar wonen. Dus dat willen we graag zo houden. En nee dat gaan we niet aan.  
T: En zijn jullie actief gaan zoeken hier in de omgeving..  
I: Ja, ieder jaar, want ik had een contract voor een jaar en iedere keer weer. Dan was het voor 1 mei opzeggen als je in augustus er uit wilde zeg maar. Dus iedere keer hadden we in januari wel zoiets van.. pff het is weer koud, weetje wel, 3 a 4 graden en dat wordt je wel een beetje zat en dan ga je eens kijken of er wat anders is. En ook bij makelaars gewoon ingeschreven of zij wat hebben. Dus als zij wat hebben van zoveel vierkante meter dan.. waarschuw dan even. Nou toen was ik weer aan het snuffelen en toen zag ik hiernaast op nummer 7 stond er op maarja toen ik daarop reageerde was hij allang bezet te zijn.. En toen zeiden ze dat deze dus ook vrij was. En goed dat was toch wel aardig, want dit was er al aangebouwd dit stukje en dat was er al. En daarboven dat kamertje zeg maar ook. Dus alleen die vloer hebben we bijgebouwd. Maar inderdaad dus wel ieder jaar actief gezicht dicht bij huis en ja, alles in 1 het liefst zodat je niet iedere keer heen en weer moest rijden. Eerst konden we in Oudewater nog wel alles kwijt maarja moest je daar weer heen. Dat veranderde naar verloop van tijd toen we meer ruimte nodig hadden.  
T: en is hier dan ook nog de mogelijkheid om te groeien? Want jullie zeiden van dat dit alles is..  
I: Nouja je moet op een gegeven moment een doorloop van je spullen hebben natuurlijk. Je kan wel blijven groeien en blijven investeren maar ja waar is dan het eind.  
T: Ja, dat is eigenlijk altijd de vraag.  
I: Je kan dan ook groeien in het kleinere spul zoals papier-maché en stiropol, en dan heb je niet zoveel ruimte nodig. En als de winkel zoveel ruimtenodig heeft kan het atelier boven ook nog gebruikt worden. Dat kan natuurlijk ook. Ik heb dan heel veel workshops gegeven maar ik ben wel zo'n beetje van.. Hoeveel wil ik er nog doen.  
T: Dus er zijn eigenlijk meerdere dingen die u hier doet. De mensen komen langs..  
I: Ja, eigenlijk dus alleen op afspraak hoor.  
T: U verzend dingen, workshops worden gegeven en u gaat zelf ook nog..  
I: Ja, als ik ingehuurd wordt dan geef ik inderdaad workshops op locatie.  
T: Dus heel divers eigenlijk.  
I: Ja, het is wel leuk ja... Dan is het dus met die workshops begonnen maar na zoveel jaar dan kosten al die feestje heel veel energie, een paar in de week dan steeds. Maar dat wordt gewoon op een gegeven moment te druk want die webwinkel wordt ook steeds drukker. Dus op een gegeven moment gaat het een het ander toch wel verdringen. Je hebt maar 1 lijf en je doet al veel dingen op een dag en dan wil je ook nog 8 uur slapen.. Dus ja er moet op een gegeven moment iets verdwijnen denk ik. Een ander neemt het over. Ik ben zoveel jaar bezig en ik denk dat ik nog 10 jaar werk en dan moet het ook... Dan zal het ook afgelopen zijn. Want op die leeftijd zit ik onderhand ook dus dan..  
T: Ja dan ben je daar dus dan toch wel mee bezig.  
I: Ja, van hoelang ga je door en je kinderen gaan het niet overnemen, dat zit er niet in. Lijkt mij niet denk ik, de een is kapster en de ander.. Ik zou t niet weten. Maar voorlopig blijf ik nog wel even doorgaan ja.  
T: En ja deze locatie, heeft de bereikbaarheid hier iets mee te maken? Vinden jullie dat fijn, of denken jullie dat de mensen die hier komen.. Ik weet ook niet, die roldeur of die vaak of niet vaak gebruikt wordt voor transport?  
I: Ja die hoeft eigenlijk alleen open als je er zelf in zou moeten rijden. Dat moesten we in het begin wel even doen toen we dat hout zo naar binnen geschoven kon worden, maarja nu staat er dan ook weer van alles en kan je er ook niet zomaar doorheen rijden. En dat hoeft dan ook eigenlijk niet. Als je deur die er inzit gewoon open kan is dat ook al goed.  
T: Er komen dus in principe geen grote vrachtwagens die..  
I: Nee als dan stoppen die gewoon voor de deur.

T: Jullie hebben dus niet van die grote blokken die hierdoor naar binnen moeten.

I: Nee, nee dat doet weer iemand anders in Geldermalsen. Die krijgt inderdaad blokken van 2 meter. En daar snijden ze allemaal van die vormen uit met een machine. Ik snij zelf dus niet. Dat verkoop gewoon.

T: En die kleine zaagjes is gewoon om kleine dingen me te bewerken.

I: ja nee daar doe ik zelf niks mee. Gewoon voor de hobbyist is dat leuk maar niet voor het grote werk. Ik moet er niet aan denken dat ik al die dingen zelf had moeten snijden.

T: Ja inderdaad niet die grote maar bijvoorbeeld de kleine dingen kan je dan weer figuurtjes eruit halen. En heeft de omgeving hier een rol gespeeld. Ik zit dan nu wel dicht bij huis maar het bedrijventerrein zelf hoe dat eruit ziet enzo.

I: Nouja je bent hier natuurlijk toch wel heel bekend mee. En aan de andere kant ja..

T: Want het is in principe een webwinkel en het is niet.. de uitstraling waar u voor bent gegaan.

I: Nee want ik moet hier ook niet van 9 tot 6 hoeven te zitten. Als ik een keer niet kom als bijvoorbeeld m'n kleindochter ziek is, ja dan kom ik gewoon heel weinig hier. Ik kan haar dan ook niet meenemen want dat kind moet dan de hele tijd op schoot zitten en ja dat is geen doen. Dan is het geen werken en dan moet je ook gewoon de deur dicht kunnen houden en ja ook dus niet onverwachts mensen voor de deur hebben staan. Behalve dan wanneer je hebt afgesproken zoals nu met jou en dat zou dan ook zijn met iemand die via internet wat besteld heeft en die dat zelf wil komen ophalen. Ja zo gebeurt het dan.

T: Een beetje die vrijheid vindt u dan wel prettig zo op het terrein dat u niet vast zit aan klanten die zomaar binnen komen.

I: Ja of dat je er verplicht moet zijn eigenlijk. Als ik een winkel in de stad heb is dat ten eerste veel te klein.

[...]

I: Maar goed dat is dan ook dus niet te betalen. En dan heb je dus een veel te kleine ruimte. Want met 15 m2 daar kan ik niks mee. Dat is ongeveer dit.. En probeer dat er dan eens in te proppen, dat gaat echt niet. Maar dat is dan ook wel weer de kracht van mijn webwinkel dat ik alles heb en in een winkeltje in de buurt kan je dat allemaal niet zomaar krijgen. Ja je kan er wel misschien wat bestellen maar dan hebben ze het ook volgende week binnen weet je wel. Dat is dan allemaal zo op de ouderwetse manier te regelen. Maarja als iemand 300 ballen van 10 cm wil hebben dan heb je dat niet...

T: Dan moet diegene hier zijn.. En dan heb je ook meteen de rest erbij.

I: Ja ik heb dan ook verf bij leveren, textielverharder of gips of wat dan ook. Dus er wordt ook heel veel door scholen besteld, vorig jaar dan verschillende gemeenten die wilden dan kinderen op de scholen kersbomen laten versieren dus die bestelden ook hele vrachten van dat spul. En dat ja, meestal heb ik dat dan gewoon.

T: Dat gaat dan gewoon met de post mee?

I: Dat wordt opgehaald door (X) en dan verzend ik het op die manier met kleine pakketjes breng ik zelf dan even weg. Ja dat is dan wel verschrikkelijk..

T: Maar het is niet anders.. Je kan niet (X) voor ieder klein pakketje late komen.

I: Nee, en vroeger was het postkantoor bij mij om de hoek en dan had je een business balie en dan haalde je het uit de auto en schoof het naar binnen en het was klaar. Nu moet je naar dat (X) en nou die mensen worden ook helemaal gek. Zeker in het begin. Toen deed ik heel veel, tenminste toen had (X) hier niet een wagen. Maar kwam ik dus met zulke dozen de winkel binnen en ja dan staat het meteen vol. En ja ik was niet de enigste, er was ook nog een andere zaak, Een (X), ook in IJsselstein blijikbaar en die had ook allemaal kleine pakjes, een hele boel. Wel een ramp dat (X) zo is gaan werken.

T: Dan was (X) wel weer de oplossing dus.

I: Ja maar doen moet je weer een dag van te voren dat aanmelden en moet je zeker weten dat je pakketten dus klaar zijn dan.. En ja als iemand het dan met spoed nodig heeft, je pakt het in je brengt het weg en het is weg. Dus dat scheelt wel weer. Maarja het blijft toch allemaal een beetje lastig. Hiernaast zit dan (X) en daar heb ik al een gesprek mee gehad om te kijken of daar wat mee te doen was.

T: Oke, dat zit echt hiernaast, hiernaast

I: Ja.

T: Dus de connecties hier op het terrein worden ook geprobeerd in te zetten.

I: Ja ze kwamen ook al naar me toe, en ja het ligt er aan hoeveel pakketten ik dan heb en of het dan rendabel is en ze werken dan iets minder snel dan (X).. Maar goed als het toch niet zo heel veel haast heeft.. Maar toch de meeste mensen hebben haast. Haast haast haast. En dan bel je wel eens iemand om te zeggen dat ik het niet in huis heb dan is het zo van.. Ooh als ik het maar voor die en die datum heb. En dat is dan 3 weken verder.. En dat is dan ja.. De een wil het gister in huis hebben en de ander is zo van.. nouja dat ik het alvast besteld heb. De meeste bestellen dan 3 dagen voordat ze een workshop moeten geven.

T: Ja dan heeft het dus echt haast.

I: Ja, maar dan zijn ze waarschijnlijk al op andere plekken geweest om het te krijgen.. En dan vinden ze mij pas.

[...]

T: Maar goed, het uitbreiden van de huidige activiteiten die u nu uitvoert...

I: Nee ik denk zelfs dat dat workshop gebeuren steeds minder wordt, alleen dan nog specifieke groepen bijvoorbeeld. Bedrijfsuitjes bijvoorbeeld zijn natuurlijk altijd welkom. Maar een ander feestje daar moet je heel veel werk voor verrichten en heel veel uren zitten er in voor heel weinig geld. Het is dus niet echt rendabel. Het is dan ook wel weer leuk maar als ik er tijd voor heb dan ga ik ook wel maar als de rest van je werk daaronder leidt schiet dat niet op natuurlijk. Als mensen langer op hun spullen moeten wachten omdat jij een kinderfeestje tussendoor hebt, dan raak je klanten kwijt.

T: Ja want het draait hier echt om de webshop.

I: Ja dat is echt de hoofdactiviteit ja.

T: Daar zit hem dus eigenlijk die verandering in van de afgelopen jaren.

I: Het is ook zo dat we dit jaar dan veel geld hebben geïnvesteerd in een pand. Natuurlijk had je die eerst ook maar dit is toch net weer iets duurder.

T: Maar dan heb je dus alles bij elkaar, dichter bij huis.

I: Inderdaad dit is dan ook een plek waar ik voorlopig blijf.

T: Dit zijn geen jaarcontracten? Gewoon..

I: Mm, dit is 5 jaar.

T: Iets meer zekerheid dus.

I: Ja maar natuurlijk ook wel weer een risico want je kan altijd wat overkomen binnen die 5 jaar. En dan zit je toch vast aan die kosten. Als je zelf niks meer doet dan ja, weet ik het... Je kan ziek worden. Er kan van alles gebeuren. Maarja goed als je zo moet leven kan je beter thuis in een stoel gaan zitten wachten. Dus dat doen we niet.

T: Oke, wel een beetje risico's nemen.

I: Ja en positief blijven denken.

T: En de crisis, merken jullie daar wat van?

I: Uhm nou ik denk dat het bij ons meer in de goede zin is. De crisis werkt ook wel mee om de mensen creatiever te maken. En zoals ik al zei dat er dan met kerst veel gemeenten en winkeliersverenigingen die dan zo iets verzinnen om de kinderen iets te laten maken voor de kerst terwijl ze anders misschien bestelden bij een of andere dealer die het voor hun komt versieren. Kijk en dat met die workshops had je dat ook. Het kon met bedrijfsuitjes niet gekker dan gek, naar weet ik veel wat voor landen gingen ze toe en ja hoe duur het ook was. En nu komen ze dan bijvoorbeeld koeien pimpen. Dan zijn ze een stuk goedkoper uit en hebben ze een hartstikke leuke avond gehad. Dus ja..

T: Oke, interessant, dat had ik ook een beetje zo verwacht ja. Maar je weet maar nooit.

I: Dus dan schuift dat ook een beetje op. Van dat hele dure segment naar, ja naar ons toe.

T: Dus het alternatieve wat eigenlijk minder werd gedaan.

I: Ja, het gaat weer een beetje terug naar het zelf doen. Mensen willen ook weer dingen opknappen enzo. Want je kan nieuw kopen maar ook oude dingen opknappen. Dus ja in de goede zin eigenlijk merk je iets. Het is meer in bepaald periodes merk je dat het iets minder is. Na de kerst bijvoorbeeld, maar dan is het net voor de kers een gekkenhuis en daarna is het weer even stil. Voor de Pasen is het weer gekkenhuis en daarna ook weer ietsjes stiller. Het loopt wel gewoon door maar ja. Nu is iedereen dan trouwens met de Koningin bezig, dus het ja, valt wel mee wat er nog binnen komt deze week. En dan krijg je nog even het haastwerk voor het laatst wat ze nog met de kinderen op school willen doen.

T: En uhm, u zei net al dat hiernaast dan (X). Maar zijn jullie ook nog bezig met andere bedrijven op het bedrijventerrein, bijvoorbeeld om dingen te organiseren of iets dergelijks.

I: Nee, nou we zitten hier pas sinds 1 jaar, toen hadden we de sleutel gekregen en hiernaast zit da een garage en die nemen dan wel onze pakketten aan en dat scheelt. Dat doen ze daar dan ook. Bij (X) zit ook een hobbywinkel heel toevallig.. Er zit er dus nog 1.

T: Ja inderdaad dat zag ik al (X) ofzo.

I: Ja (X) zit daar. Klinkt heel groot aar is het niet. Maar op internet staat het ook wel heel groot want hun webwinkel is best wel flink. En wist ik helemaal niet dat hij daar zat is mij ook niet verteld toen ik het contract tekende, maargoed. Ik hoorde het van de (X) chauffeur.

T: Maar die verkoopt ongeveer hetzelfde? Of..

I: Ja maar die heeft alleen maar 1 leverancier. Die heeft dit die heeft dat.. Ik haal dan dingen uit België, Duitsland soms wat dingen uit Italië, dus dat is maar net.. Ja je moet soms wat verder zoeken.

T: Heel creatief bezig zijn dus.

I: Ja, creatief bezig zijn. Ik ben dan ook weer bezig met oude technieken bijvoorbeeld. Die niet meer in de mode zijn maar wat nog wel heel veel gedaan wordt. Dus ja die zoeken die spullen ook nog. Maar veel wordt alleen de mode aangeboden. Taarten maken enzo is dat nu. Al doe ik daar ook nog wel in mee, want ik heb dan weer die taartschijven van piepschuim en dan kan je mooie taarten maken met marsepein en zo een jaar in de vitrine laten staan. Dus ja dat heb ik dan wel. Maar voor de rest is het niet zo dat ik met de stroom meega. Maar wel dat ik kijk wat er is en of ik daar in mee kan gaan.

T: En dan onderling contact met die andere hobbywinkel?

I: Dat is verder goed, we hebben meteen contact opgenomen. Zij had ook al in de gaten dat er een kwam. En zo begon het contact al. Binnen een dag had ik al iets aan haar kunnen leveren omdat zij iets tekort kwam.. en een week later had ik iets nodig wat bij mij op was. En ja dan je dat eventjes onderling. En zo help je elkaar weetje. Je kan elkaar wel dwars gaan zitten aar dat heeft helemaal geen zin.

T: Nee want zou u denken als zij hier niet zouden zitten dat het beter zou lopen?

I: Nee dat heeft er eigenlijk niks mee te maken. Zij zit ook op internet naast me in feiten. Hier en op het internet dus. Ze had ook in Friesland kunnen zitten. Dan was het dezelfde concurrent geweest. Ik noem het dan maar concullega. Het is eigenlijk ja, het blijft hetzelfde.

T: Ja en het is misschien ook nog wel dat het meer helpt dan dat het tegenwerkt aangezien..

I: Nee ik denk niet dat het wat uit maakt of ze nu naast me zit of ergens anders.

T: Oke, maar misschien omdat u dingen uit kunt lenen en andersom.

I: Ja, nouja we hebben dus wel al contact. En zij geeft ook workshops wel in een iets andere sfeer dan ik. Iets makkelijker allemaal. Klein knutselwerk. Maar misschien kunnen we daar wat bijvoorbeeld voor elkaar betekenen. Misschien wel zelfs een leuk programmaatje maken samen en dan dat verspreiden door de plaats bijvoorbeeld.

T: Dus u heeft er wel over nagedacht wat de mogelijkheden zijn dat jullie zo dicht naast elkaar zitten.

I: Ja ik heb er wel over nagedacht hoe we samen kunnen werken ja. En ja ik zou het dan ook niet zo leuk vinden als ik dan spullen verkoop die zij ook opeens gaat verkopen. Dus dingen die ze nu niet heeft kan ze altijd mee beginnen, dan denk ik van ja.. Dat is niet fijn als ze weet dat ik dat doe. Dan zou ik toch wel even kijken of we niet iets kunnen afspreken ofzo. Dat ik dan de workshops kom doen ofzo..

[...]

T: Zou u denken dat er spraken is van omzetverlies als u in het buitengebied zou zitten? Dus echt inderdaad op een boerderij, In een mooie schuur bijvoorbeeld.

I: Ja.. kijk als ik dat al zou hebben van te voren.. He dat gebeurt heel vaak dat ze die al hebben en dat de schuur dan toch al leeg staat. Dan krijg je het idee om daarin te beginnen. Maarja dan scheelt het wel natuurlijk geld want het is duur, en onderhoud enzo. Maarja je woont er natuurlijk ook, je hebt een huis dat je ook moet betalen. Dus kijk als die mensen dat huis al hebben met een bedrijf. Maargoed als ik dat zou moeten gaan doen, een boerderij voor een miljoen kopen.. Ik heb dit ook gehoord en niet gekocht. Dus het wordt dan denk ik te duur.

T: En ook omdat die mensen niet speciaal er naartoe zouden komen omdat het op een boerderij zit.

I: Nee ze komen voor dat wat ze nodig hebben. Omdat je dat kan bieden en omdat je kan vertellen hoe ze ermee moeten werken. Want dat is ook nog iets wat ze heel vaak niet weten. Tenminste wat ze in een ander winkeltje niet kunnen vertellen. Maar wat ik heel veel.. Mensen gaan eerst bij Pipo's kijken dat hoor ik heel veel, maar daar lopen ook heel veel, het merendeel meiden natuurlijk, maar die hadden dus eigenlijk ook bij de bakker kunnen gaan werken.

T: Ja inderdaad gewoon als bijbaan.

I: ja, het is gewoon vakken vullen en verkoopster zijn. Maar als je iets hebt dan willen mensen er soms ook meer over weten. En ja dan staan ze met hun mond vol tanden. Dan weten ze dat natuurlijk niet. En misschien dat de eigenaar dat wel weet maar is hij wel in de winkel? En ja dat is een heel ander concept dan dit. Want in die winkeltjes staat niet altijd het personeel dat je kan helpen.

T: Ja, en dat is dan het unieke concept eigenlijk van deze webwinkel.

I: Ja dan krijg je dus vragen wat ik er voor zou gebruiken of dingen die wel of niet kunnen bijvoorbeeld.

T: Maar voor de workshops, waarvan u eigenlijk zei dat u dat wilde af gaan bouwen, zou zo'n boerderij dus wel weer geschikt zijn.

I: Ja dat is dan natuurlijk hartstikke leuk. Ik heb dan ook wel op boerderijen.. Heb ook wel contact met boeren van boerderijen waar ik dan workshops geef. Er is er da een in de buurt die hebben ze omgebouwd tot feestruimte ofzo. He, in Montfoort zit er een. En daar heb ik dan ook wat workshops gegeven, vorig jaar ben ik er dan geweest met leerkrachten van een school uit Kamerik, die gaan dan mozaïeken, en dan ja dan zit dat gewoon bij die workshop in, het huren van die ruimte. Maar ik kom dus ook wel gewoon daar naartoe.

T: Oke, dat is wel interessant dat u wel die connectie dus heeft.

I: Ja zo heb je inderdaad meerdere boerderijen waarbij het dus kan, in Papekop zit er dan ook 1. Maar we hebben veel afspraken gemaakt al maar er is nog niks gebeurt daar. Maar contact hebben we wel daar. En die helpen dan ook vaak nog zelf met het beplakken enzo. En dan is het weer net even iets anders want ze doen dan ook veel wandeltochten daar vandaan. En die hebben dus ruimte waar workshops gegeven kunnen worden enzo. En dat soort dingen kan je dan inderdaad doen. Ik kan ze hier wel laten wandelen maar daar is ook niks aan natuurlijk. En ook hier op de Lekdijk zit het Klaphek, daar ben ik ook toevallig met leerkrachten geweest toevallig van een school uit Maarsen en die boer heeft ook een ruimte die hij verhuurt en kinderfeestjes geeft.

T: Ja dus een beetje dat de boeren een functie erbij nemen.

I: Ja ze doen gewoon steeds meer van dat soort dingetjes erbij natuurlijk.

T: En dan als u daar gebruik van kan maken, dan wordt het nog ook gebruikt door andere ondernemers dan zij zelf.

I: Ja dus ik heb het zelf niet maar ik heb wel m'n connecties. En dat is dan ook wel heel leuk want de sfeer is natuurlijk heel goed. Je kan het hier doen op het bedrijventerrein maar ook daar op zo'n boerderij. Het kost alleen wat meer. Hier hoeft je geen extra huur te betalen en daar wel. En soms moet je zoals op Fort Vechten ook nog alle consumpties en drankjes apart voor worden afgerekend aan het Ford zelf. Dus dan wordt het wel allemaal een stuk duurder. Maarja goed als ze het willen voor de sfeer.

T: eens vene kijken steunt u vanuit de webshop ook nog ja, verenigingen hier in de buurt. De scouting bijvoorbeeld.

I: Nee eigenlijk niet. Nou heb ik wel toevallig aan een school wat pakketjes gegeven..

T: Ja inderdaad zoiets bijvoorbeeld.

I: Ja dat is dan dat het toevallig een keer gevraagd wordt. En dan doe je dat.

T: Dus wel een beetje zo van, goh..

I: Ja en nu ook dat ik aan het verhuizen ben, blijven er ook een heleboel workshop dingen over en dan heb ik al afgesproken met een zorgcentrum, een activiteitenbegeleidster in Oudewater dat ik allemaal dingen voor haar klaar zet die zijn dan kan komen ophalen.

T: Ja kijk..

I: Ja het kan wel een eeuwigheid blijven staan maar dan heeft daar niemand wat aan.. Dus dag geef ik het gewoon aan haar.

T: Inderdaad die kleine dingetjes zijn ook interessant. Die bedrijven zitten er wel en die hebben dan dus een connectie met elkaar En dat ben ik aan het kijken op welke manier dan. En dit vind ik zelf een hele mooie. Gewoon materiaal dat u dan over houdt, dat u dat zo weg kan geven.

I: Ja ik geef dan ook nog wel andere dingen zoals aan een groep aan IJsselstein die markten organiseert voor culturele evenementen, en ook daar ben ik een aantal keer geweest met een workshopje. Niet dat het dan wat oplevert maar dat is dan gewoon leuk. Het geeft ook wel wat bekendheid. Dan sta je daar 's ochtend wat met kinderen te beschilderen.

T: En dan met reclame een beetje zodat mensen het zien neem ik aan.

I: Ja en ze krijgen een kaartje mee, toch een klein beetje promotie en dan weten ze wie ik ben. Maar verder levert het dus niks op.

T: Nee, nee direct dus niet maar misschien indirect dus wel.

I: Ja dat soort dingetjes doe ik dan wel..

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 16. Ondernemer 16

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Ik ben dus bezig met mijn afstudeeronderzoek voor de studie economische geografie, dus om te kijken waar bedrijven zitten, waarom ze daar zitten en ja ene beetje hoe het verdeeld is over de wereld zelf. En ik ben nu bij de KvK een afstudeeronderzoek begonnen dus, naar de relatie die bedrijven in het Groene Hart hebben met het Groene Hart. Dus wat biedt het bedrijf het Groene Hart en wat biedt het Groene Hart het bedrijf. Want sommige bedrijven zijn hier al van oudsher en ja sommige zijn hier speciaal gaan zitten voor de omgeving, misschien wel voor de rust of voor de ruimte. En daarvoor ben ik dus eigenlijk op zoek gegaan naar bedrijven op een bedrijventerrein en bedrijven buiten een bedrijventerrein, om dan te kijken of daar dan een verschil in zit qua mentaliteit of qua gedachte. En zo ben ik eigenlijk ook bij jullie uitgekomen. Ik heb in principe alle bedrijven af gegaan, alle sectoren, groot en klein. Dus daar ben ik momenteel mee bezig. Dus mijn eerste vraag is dan ook eigenlijk of u wat meer kan vertellen hoe jullie hier terecht zijn gekomen, hoe lang jullie hier al zitten, een beetje in die richting.

J: We zitten hier 2,5 jaar denk ik ongeveer in dit pand en ja we zijn hier gewoon terecht gekomen via de provincie Utrecht. We hebben gevraagd of dit ooit te koop kwam, het was voorheen namelijk een zoutopslag van de provincie.

T: Het is dus inderdaad hiervoor al de bestemming industrie?

J: Ja inderdaad het was wel bestemd voor gemeentelijke en provinciale doeleinde enzo.

T: Want jullie zitten, ik bedoel wel goed in het buitengebied in principe.. Wel zo nog aan de provinciale weg. Hebben jullie speciaal hier voor gekozen om hier te gaan zitten en niet op een bedrijventerrein?

J: Ja.. Het is wel een beetje een aparte locatie voor ons natuurlijk en dit mag je dan ook alleen voor deze doeleinde gebruiken, opslag voor uhm ja straat- en wegmeubilair zeg maar. Dus vandaar dat wij hier ons gevestigd hebben.

T: En dit gebouw dat lijkt mij ook behoorlijk nieuw?

J: Ja dat is ook nieuw, ook 2,5 jaar oud ja.

T: Jullie zijn ook zo'n 2 jaar oud of..

J: Nee wij zijn bijna 10 jaar.

T: Oke, en waar kwamen jullie dan vandaan?

J: We zaten daar zo aan de overkant aan de Lopikkerweg.

T: En waarom was niet meer geschikt of iets dergelijks?

J: Ja nouja dat huurden we, een klein kantoortje en wat opslag. Dus vandaar dat we hier nu voor lief en leed terechtgekomen zijn.

T: Jullie zijn dus gegroeid..

J: Ja gegroeid en de kans gekregen om dit te kopen dus.

T: Jullie doen hier opslag en uh..

J: Een klein stukje opslag en montage hier beneden en daar aan de overkant ergens nog de grote opslag voor de grote dingen en de bushokjes enzo.

T: Bent u zelf ook opgegroeid in deze omgeving?

J: Ja.. Lopik ja.

T: En het aantal werknemers? Hoeveel mensen werken er momenteel?

J: We hebben 3 vaste werknemers. En ja vandaag huren we er 8 in en volgende week misschien en die week daarop misschien 5. We doen het vaak met ZZP'ers omdat we vaak landelijk zitten he. Vlissingen, Groningen enzo.. Dan proberen we daar de mensen in te huren natuurlijk.

T: Want jullie klantenbestand is eigenlijk heel Nederland.

J: Ja ons werkgebied is Nederland hoofdzakelijk, ja. NS stations, hoofdzakelijk NS stations en uh het omruilen van de bushokjes zeg maar.

T: En ook speciaal dingen hier in de omgeving? U zegt dat u hier bent opgegroeid..

J: Ja en het bedrijf is hier natuurlijk ook opgegroeid maar ons werkgebied is hier niet.

T: Dat is hier niet..

J: Nee, nee

T: Maar is het wel dan de ideale locatie voor jullie om..

J: Ja, dat zeker wel. Omdat we in het midden van het land zitten. Snel in Rotterdam, snel in Amsterdam, Den Bosch.. Ja.. Het is goed te bereiken.

T: Maar een industrieterrein.. Ja dit ligt natuurlijk dichtbij Utrecht, maar een industrieterrein in Utrecht bijvoorbeeld.

J: Ja, dat kan ook ja. Maarja dan moeten we zelf verder reizen natuurlijk ja..

T: Inderdaad, want de werknemers die komen hier ook uit de omgeving?

J: Ja, die komen hier ook uit Lopik.

T: Dus da is wel echt een punt van.. We komen hier vandaan dus als het hier kan doen we het hier gewoon.

J: Ja.

T: En heeft de rust en de ruimte.. En natuurlijk dit uitzicht, dat is natuurlijk wel schitterend..

J: Ja dat is wel uniek toch? Dat is dan veel mooier dan op een industrieterrein toch?

T: Zeker, maar was dat ook zoiets van goh..

J: Ja dat was wel de achterliggende gedachte he, van een mooie locatie.

T: Dat is dan ook misschien de stijl van het gebouw dat jullie hier boven zitten..

J: Ja mede door, hoe noem je dat, zo'n bureau.. Zo'n architectenbureau. Het werd ook zo wel ongeveer bepaald door de welstand zeg maar, deze kleuren.

T: Ja dat het een beetje weg valt zeg maar?

J: Ja nouja dat het opgaat in de lucht, dat was de achterliggende gedachte met de bouw. En deze maten, de hoogte, de breedte, het volume.. Dat stond allemaal al vast op papier. Dus wij konden helemaal niet.. Ja We hoefden niet groter te bouwen of te proberen. Dit was gewoon de maat klaar.

T: Ja en aangezien jullie ook bezig zijn met de ruimtelijke kwaliteit eigenlijk.. Dus in de openbare ruimte. Hebben jullie daar hier dan ook zelf een beeld bij? Jullie leveren en plaatsen.. ja dingen om iets mooier te maken.. Maar zijn zijn jullie hier dan op jullie perceel dan ook mee bezig zeg maar? Zo van, hoe kunnen we het beste inpassen.. Zoals bijvoorbeeld dat de architect het pand op heeft laten gaan in de lucht.. En de beschutting bijvoorbeeld, het onderhoud van het terrein.

J: Nee, nee.. De schutting en bestrating moeten we nog komend jaar doen. En verder doen we hier niet uh.. Nouja we hebben wel een stukje milieu meegenomen met de bouw zeg maar. We hebben hier aardwarmte, we hebben geen gast of iets, of brandstof. Dus dat hebben we wel gedaan ja. Regenwater vangen we op benden..

T: Oh oke inderdaad wel dat stukje duurzaamheid.

J: Ja inderdaad zijn we wel bezig met de duurzaamheid ja.

T: Maar niet direct op de omgeving..

J: Nee, nee..

T: Jullie hebben geen extra stuk land hierachter dat jullie verhuren bijvoorbeeld.

J: Nee, nee..

T: Want wat vindt u zelf van de ruimtelijke kwaliteit? Hoe ziet u dat als ondernemer?

J: Nouja de kwaliteit van de omgeving.. Ja.. dat het makkelijk te bereiken is voor iedereen.. En verder niet uhm.. Ja. Ik vind het wel mooier dan een locatie op een industrieterrein, maar niet dat het echt meerwaarde heeft voor onze werkwijze zeg maar.

T: Want zijn jullie.. Ja hoeveel van dit soort bedrijven zijn er eigenlijk? Ik heb daar namelijk geen idee van..

J: Van montagebedrijven?

T: Ja.

J: Ja.. ik denk.. we hebben nog een collega op het industrieterrein zitten.. en ik denk dat er links en recht wel wat montage bedrijven zitten natuurlijk die ook uh...



T: En is dit dan een soort van jullie imago, speelt dat ook een rol. Van, kijk ons, wij zijn dit..  
 Gebruik ons want wij hebben..

J: Nee nee.

T: Jullie hebben zo'n netwerk...

J: Ja we hebben een netwerk inderdaad en kijk in de gemeente kunnen we zelf niks verdienen zeg maar. Of echt werk doen. Wel voor de gemeente maar niet voor mensen of uhm particulieren.

T: Nee dus dat is een beetje van.. We kunnen wel een hele goeie uitstraling hebben maar het geen wat wij daar mee bereiken is niet ons doel..

J: Nee particulieren zoeken eigenlijk geen montagebedrijven voor dingen.

T: En even kijken. Zou het functioneren van het bedrijf worden beïnvloed als u op een bedrijventerrein zou zitten?

J: Nee, nee. Dat denk ik niet, totaal niet.

T: Want het is gewoon de bereikbaarheid, het netwerk bestaat.. En ze komen.. Gaat veel ook trouwens dan via internet?

J: Ja er gaat veel via internet ja.

T: Dat hoor ik inderdaad ook steeds vaker dat inderdaad internet.. Maar het imago is dus iets minder van belang eigenlijk.

J: Ja nouja dr bellen bedrijven uit België, Frankrijk en die zoeken dan op internet een montagebedrijf en dan komen zo toevallig bij (X)... En die zoeken dan dus een partner om in Nederland wachtruimtes te bouwen of fietskappen..

T: Internationaal..

J: Ja internationaal zoeken ze dan een steunpunt. Een klant die zaken doet met Overtoom, ik noem maar iets. Die wil dan leveren aan (X) en dan doen wij de montage ofzo iets. Zulk soort dingen zoeken ze dan.

T: Want leveren jullie ook nieuw?

J: Nee we leveren eigenlijk bijna niets.

T: Het is echt gewoon.. Ja want buiten staan wat bushokjes enzo..

J: Ja dat zijn dan wat gebruikte dingen van een klant die doen wij dan weer opknappen. En dat is dat weer een order voor ons.

T: Oh oke dus echt het onderhoud en de montage daarvan.

J: Ja led-verlichting inbouwen, net wat de eis is natuurlijk.

T: En speelt de crisis op dit moment een rol?

J: Uh ongemerkt wel iets, maar we hebben nog wel steeds werk zat ja. Ja het loopt gewoon door.

T: Ja inderdaad, onderhoud en montage..

J: Ja want zolang we mensen inhuren is er werk natuurlijk.

T: Ja want hebben jullie daar speciaal voor gekozen om hier te werken met zn drieën en dat jullie dan zo een netwerk hebben met mensen die we inhuren.. Want willen jullie groeien of iets?

J: Nee qua eigen mensen niet. Omdat het gewoon heel wisselend is. Want dan heb je natuurlijk een piek en dan he... De overheid en de seizoenen ook weer. En ook veel dingen die ze dan opschuiven en uitstellen weet je wel. Dat zit er eigenlijk achter ja, achter dat los inhuren van mensen.

T: En het uitbreiden van de activiteiten.. Ja jullie monteren en leveren, ja leveren dan weer wat minder, en het opknappen en dergelijken. Maar willen jullie ook bijvoorbeeld nieuw meubilair gaan leveren in de toekomst? Kijken of dat misschien een markt is voor de toekomst?

J: Nee, nee dan.. Dat zeggen we al van vroeger uit, dan worden we concurrent van onze eigen klanten zeg maar als we dingen gaan leveren.

T: Dus ook het blijven monteren.. En dat doen jullie dan ook vooral in Nederland of hebben jullie ook nog de ambitie om naar Duitsland of België te gaan..

J: Nou nee we zoeken het niet nee.. Nu doen we het wel voor kanten die het naar buiten toe leveren, naar Zwitserland, Duitsland he.. Maar dan gaat het hoofdzakelijk over de rookruimtes zeg maar. Mensen die buiten roken enzo.. En dan leveren wij het voor de klanten zeg maar en dan doen we het daar plaatsen. We gaan in principe met de klanten mee zeg maar.

T: Dus het beetje internationale zit er bij jullie al wel.

J: Ja dat doen we met klanten dan, omdat die natuurlijk geen problemen daar willen hebben met de klant. Dus ja de klant betaald iets meer voor de reistijd, maar dan hebben ze geen zorgen.

T: En de bereikbaarheid, u zei net al dat dat redelijk van belang is voor de, ja... Hoe zit dat eigenlijk, wat komt hier vooral langs? Zijn dat vrachtwagens met onderdelen? Partners of klanten..

J: Ja ja klanten, ja vrachtwagentjes met materiaal natuurlijk die komen hier dagelijks ja. Nu uhm zaterdag avond gaan we naar Roermond, en dan worden hier de spullen verzameld, dan komen ze hier de afvalbakken brengen en dan gaat er een auto laden in Duitsland en die komt hier dan even bijladen.. En dan gaat hij zaterdag nacht die kant op.

T: Oke, een soort van verzamelpunt eigenlijk.

J: Ja een verzamelpunt omdat je voor 1 station heb je zeg maar 8 toeleveranciers die wat toeleveren natuurlijk.

T: Dus jullie zijn een soort van de schakel die het allemaal..

J: Wij monteren het in principe. De wachtruimtes komen uit Duitsland, de vuilnisbakken komen uit Maarsen, de de spoorwegenborden komen uit Rotterdam. Ja en dat komt allemaal bij elkaar zeg maar.

T: En het is niet zo dat het hier weken of maanden staat.

J: Nee nee als het goed is niet.

T: Het is dus zo geregeld dat het wanneer het hier binnen komt eigenlijk gelijk weer weg gaat.

J: Het staat er dan hooguit twee maanden en dan is alles binnen.

T: En het uitbreiden van het terrein, behoort dat tot de mogelijkheden en zouden jullie dat misschien willen?

J: Ja nouja dat zouden we natuurlijk wel willen maar dat is niet, dat is denk ik niet mogelijk. Qua gemeente.. Het is natuurlijk al een plekje op zich dit terrein van de provincie. En ja wat er omheen ligt is van agrariërs en fruittelers zeg maar. En ja dat is lastig en ja mocht je het zien te kunnen kopen dan moet je er nog een vergunning voor zien te krijgen en dat valt niet mee denk ik in het buitengebied.

T: Daar zitten jullie wel mee wanneer jullie dan zouden willen uitbreiden..

J: Nou nee, we huren daar wat en opslag kan je overal huren tegenwoordig en ja.. We zijn hier tevreden mee.

T: Dus hetgeen van de boeren laten jullie lekker bij de boeren.. Het hoort er ook een beetje bij zo bij het buitengebied.

J: Ja, dat vind ik wel ja.

T: En om nieuwe activiteiten ja.. u zei het net al, om te gaan leveren van nieuwe producten dat dat niet echt van toepassing is...

J: Nee.. daar zoeken we niet naar nee..

T: En andere dingen die... Ja ik zou niet weten wat nieuw is in deze wereld wat jullie ook kunnen gaan doen, wat tegelijkertijd meerwaarde betekend voor het bedrijf. Ja hoe noem je dat.. Het maken van onderdelen zelf..

J: Nee, nee ...

T: Het is dus echt dat jullie het van buiten halen..

J: Nou we hebben dan net een serie afgewerkt voor (X), die hebben we 3 jaar geleden weg gehaald uit (X), 180 bushokjes. En die hebben 3 jaar in opslag gestaan. Waarna we ze helemaal gedemonteerd hebben, opnieuw laten koten, hier weer in elkaar gezet..

T: En dat koten laten jullie doen?

J: Ja dat is poederkoten en dat mogen we zelf niet doen en dat kunnen we ook niet. Maar dan komen ze hier weer terug en dan zetten we ze weer in elkaar. Dan weer met nieuwe led-verlichting en toen gingen ze weer naar (X).

T: Ik wist niet dat dat zo ging. Dus in principe heeft (X) tweedehands spullen die eigenlijk als nieuw er uit zien. Ja en ze zijn eigenlijk gewoon nieuw door het onderhoud van jullie.

J: Ja, ze zijn gewoon nieuw, helemaal op nieuw gelakt en nieuwe led-verlichting.

T: Dus ook wee dat stukje duurzaamheid met hergebruik van het materiaal. Niet dat het naar de staalfabriek gaat en dan..

J: Nee..

T: Oke.. En zijn jullie dan als jullie die werknemers inhuren, zijn jullie dan specifiek op zoek naar mensen uit de omgeving hier, die eigenlijk een beetje verbonden zijn met het bedrijf, de omgeving?  
J: Ja dat is zeg maar zo dat je al jaren werk je al met die mensen..  
T: Die komen dan uit de omgeving?  
J: Ja die komen ook uit de omgeving. Ja, dat zijn dan stratenmakers, monteurs het zijn uh ja het zijn fruithandelaars die zichzelf verhuren in de wintertijd en dat soort dingen. Dus echt gewoon jongens waar we echt goeie ervaring mee hebbe.  
T: Dus echt dan dat stukje werkverschaffing voor de buurt. En dan de vraag of er spraken zou zijn van omzetverlies wanneer jullie op een bedrijventerrein zou zitten..  
J: Als wij op een bedrijventerrein zouden zitten? Of er dan omzetverlies is?  
T: Ja.  
J: Nee, nee..  
T: Dus het is gewoon echt voor je eigen gemoedstoestand dat je dit uitzicht hebt..  
J: Ja het is ook een stukje, ja.. hoe zeg je dat, uiterlijk aanzicht. Ik vind het wel een mooie locatie.  
T: Dat kan ik me inderdaad voorstellen want dit zie ik niet vaak. En ook mooi die windmolens. Maar dat is dan misschien meer wat persoonlijks of dat mooi of niet mooi is.  
J: Nee nouja ze storen mij niet. Maarja in de polder staan er natuurlijk honderden.. En dan zou ik die ook daarbij zetten.  
T: En uhm steunt u ook de verenigingen in de buurt? Voetbal, tennis, scouting bijvoorbeeld.  
J: Ja, zo links en recht.. Voetbalverenigingen sponsoren wij, we leveren dan wel spullen aan ze zeg maar. Afvalbakken, gebruikte Abus als ze die willen hebben voor bij de trainingsvelden en dat soort dingen. Hier in Lopik, in Cabauw, Benschop.. Uh..  
T: Gewoon ook een beetje dat het te maken heeft met die verbondenheid met de regio?  
J: Ja, ja Nouja, vorige week gingen er nog 10 pallets gebruikte stoeptegels naar de voetbalclub. Die wilde ze graag gebruiken en nouja wij moesten ze anders weg gooien.  
T: Kost dan ok alleen maar geld.  
J: Ja nouja beton kan je dan wel bijna voor niks laten storten.  
T: Maarja als je zo inderdaad iets goed kan doen voor de buurt.  
J: Ja, nouja de mensen zijn er blij mee, vuilnisbakken erbij en ze zien nog een fietsenstalling staan.. Krijgen ze die ook mee. Ja.  
T: En ook landelijk? Dus jullie zeiden.. We doen projecten door het hele land.. Wordt daar dan ook nog, laten we zeggen in Amersfoort.. Als een vereniging dan aanklopt..  
J: Een enkele keer komt er een meneer naar de chauffeur toe en die vraagt of hij dat hokje mag hebben. Maar dat gebeurt sporadisch.  
T: Jullie zijn daar dus niet echt actief mee bezig dus.  
J: Nee, nee.  
T: Het is echt deze omgeving waarmee jullie zo iets hebben van.. Ja die helpen we graag.  
J: Ja..  
T: Oke nouja dat was het eigenlijk een beetje.. Dan had ik nog een vraag of u voor mij dit formulier wilt invullen.  
[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 17. Ondernemer 17

\*\*\* Start transcriptie

[...]  
T: Om te beginnen, ik doe dus economische geografie en doe daarvoor mijn afstudeerscriptie bij de KvK en een advies bureau, Bureau Buiten in de ruimtelijke ordening en de economie. En daarvoor heb ik een opdracht opgezet om te kijken hoe bedrijven gebruik maken van de omgeving en hoe de omgeving iets toevoegt aan het bedrijf. Dus dan kan je een beetje de wisselwerking van bedrijf en omgeving in het Groene Hart van Utrecht. Daarvoor heb ik meerdere bedrijven op bedrijventerreinen en buiten bedrijventerreinen benaderd voor een interview om te kijken.. Van ja, hoe zien zij hun omgeving en wat hebben zij daaraan en wat zij er belangrijk aan vinden. En ja zo ben ik dus ook bij u gekomen. Zou u me in het kort kunnen vertellen wat jullie hier doen hoe jullie hier zijn gekomen.  
K: Nou we hebben dus een houthandel in houtsoorten, niet alledaagse houtsoorten, voor de meubel en interieurbouw en anders door houthandels hebben dan meer bouw-hout op voorraad. We hebben eerst even kijken geloof wel 15 jaar hier om de hoek gezeten om een soortgelijke locatie. Maar daar had de eigenaar het eigenlijk zelf nodig en toen zijn we dus hierheen gegaan. Gewoon een oude loods. Op dat moment dat we daar weg wilden.. Het is misschien niet interessant voor jou onderzoek, maar toen wilde we wat kopen en toen huurden we. Hier was eigenlijk niks geschiks te koop, of te laag of te klein of te veel kantoor erbij. Wij wilden gewoon een simpele behuizing en toen zijn we gang kijken in Woerden. Maar daar wilde ik eigenlijk niet zitten want dan zit je 's ochtend en 's avonds in de file.  
T: Ja want wat is om de hoek precies? Ook op dit bedrijventerrein of gewoon ergens in Montfoort?  
K: Nee, nee hier was juist niet veel en we wilde juist in Montfoort blijven. Maar er was gewoon weinig om te kopen. En toen kwam dit te huur. We konden het ook kopen maar dat hebben we maar niet gedaan omdat we er een stuk bij moesten kopen anders. Het bedrijf was failliet en die heeft het dan nog wel in eigendom. En dan hadden wij moeten kopen en dan ging hij van mij huren. Maar daar zijn wij veel te klein voor. Lopik zijn we nog even langs gegaan maar daar was eigenlijk ook veel te koop maar daar was ook wel een aantal te huur. Ik wilde gewoon dat ik niet te ver van m'n werk zat. Omdat iksavonds ook nog wel eens een uurtje wat lijm of doe weetje wel. Zodat we de volgende dag verder kunnen. En als het dan veel verder is dan een korte afstand, dat wilde ik niet zo graag. Dus toen wij hier terecht gekomen. En daar zitten we nu dan al weer bijna 3 jaar dan weer.  
T: En u woonde toen al in Montfoort toen het bedrijf hier al zat.  
K: Nou ja ik kom uit Nieuwegein en zijn we eerst een half jaar heen en weer gereden. Toen hebben we een huis op het industrieterrein gehuurd en later een huis verderop gekocht. Nu zijn we trouwens weer verhuist maar allemaal op fietsafstand. Dat vind ik fijn.  
T: In de stad of in het buitengebied?  
K: Wij wonen nu in het buitengebied, in eerste instantie in nieuwbouw. Maar qua afstand tot de zaak maakt het niet zo heel veel uit.  
T: Hoeveel werknemers heeft u hier?  
K: Een eigenlijk.  
T: Met z'n tweeën werken jullie hier.  
K: Ja, mijn vrouw doet ook wel mee maar die is niet alle dagen hier, die doet het administratieve alles.  
T: Geen houtbewerken en dergelijken.  
K: Ja, soms wel dan hoor. Als het nodig is. En we hebben nog iemand op oproepbasis die ook wat vrachtes doet en die is dus oproepbaar.  
T: Ja, want jullie maken hier... ik zie daar stoelen, die maken jullie echt zelf.  
K: Nee dat is dan een klant van ons. Die bewerkt het, en wij doen echt de toelevering van hout en we maken dan wel bladen, dus dat is dan geen complete tafel. Gewoon dit blad en de boten, en de meubelmaker zet het in elkaar.  
T: En dat hout, waar komt dat allemaal vandaan? Van over de hele wereld?  
K: Uhm ja, Amerikaans hout.. We hebben wat exotisch hout, dus Afrikaans en dat komt dan via importeurs, dat doen wij dan niet zelf. Amerika hebben we dan wel zelf gedaan maar dat doen we bijna ook niet meer. En dan uit Duitsland, België, Frankrijk Europa.  
T: Dat doen jullie da wel zelf?  
K: Nou ook, Duitsland wel, wat uit Frankrijk komt komt meestal via derden. Want er zitten een aantal grotere importeurs die daar een heel programma vandaan hebben en wij maar 1 dingetje van nodig hebben. Dat kopen we dan bij hun. En als we dat zelf dan gaan doen dan heb je weer geen auto vol en dan zou je er dus naartoe moeten voor kleine hoeveelheden. En daar zijn die houthandelaren dan weer beter in he. Die hebben een totaal programma. En wij leveren dan eigenlijk veel kleinere hoeveelheden, en je hebt dan ook nog in hetzelfde houtsoort importeurs maar die leveren dan alleen volle vrachten en ja die sturen dan weer kleine klantjes naar ons door. Wij hebben da dat kleinere spul. Plus we hebben wat bewerking erbij. Zo heeft iedereen z'n eigen plek in de markt.

T: En toen jullie kozen voor deze locatie, is er ook nog gekeken naar andere factoren in de omgeving? Hoe is de omgeving, is het makkelijk te bereiken, wie zijn m'n burens?

K: Nee nee, nouja ik kende dit en verder nee.. Dit is trouwens een oudere plek. En het terrein hebben ze wat gerevitaliseerd dus de wegen en alles. Ja nu komt er een vrouw en die is dan aangesteld als coördinator in dit industrieterrein en die kwam al hier voorzichtig vragen.. Ja het ziet er al niet uit aan de buitenkant.. want het is een huur pand. Ik zou met een half jaar een nieuwe roldeur hebben maar die vent waar het van is is failliet gegaan. Die heeft geen cent te makken. Dan gaan ze wel binnenkort, ja dat zeiden ze vorig jaar ook al, een kleurtje geven want het valt wel een beetje uit de toon.

T: Ja want het is van hout.. Ik zou zeggen omdat jullie mooie latjes hebben...

K: Ja nouja als hij zou zeggen, maak er maar wat leuk van en ik betaal het wel... Maarja hij heeft geen cent. Maarja dan zou dat ook kunnen hoor. Dit is eigenlijk het pakkie van de verhuurder.

T: Ja want de ruimtelijke kwaliteit, echt zo'n vakterm voor mijn studie eigenlijk. En daarmee probeer ik te zien hoe ondernemers hun ruimtelijke omgeving zien, wat ze mooi vinden en hoe zij het het liefst ziet. En u zei net al dat u het liefst niet houten planken bij de deuren krijgt..

K: Ja het is toch wel je aanzicht he..

T: Ja, dat inderdaad ja. En het valt dus nu eigenlijk uit de toon dus. Maar hier tegenover zitten dan weer van die grote aluminium platen.

K: Ja, dat hebben ze helemaal zelf, dat was al voor dat het industrieterrein dat deed, hebben zij dat keurig netjes gemaakt. Er zaten eerst wat oude platen op en het is een metaal bedrijf dus die hebben mooi wat nieuwe platen erop gezet. En daar die interieurbouwer heeft het ook wel op een simpelere manier gedaan. Die heeft het een leuke kleur gegeven. Die doet (X), uitvrezin van platen. En met sinterklaas en kerst doet hij er van die dingen op.

T: Ohja om het een beetje levendig te houden.

K: Ja dat werk wel denk ik doordat ook die weg en het groen vernieuwd is, is het wel de bedoeling dat je allemaal wat mee doet. Maar, en dat was dan het antwoord voor de vrouw.. Ik zeg, ik ga er zelf, als het simpel te doen was, wat aan doen, maar dat is de kwestie van de huisbaas he.. Je kan hem wel zwaar onder druk zetten maar hij is al een tweede keer failliet gegaan deze zomer, dus het schiet niet echt op daar.

T: En de kwaliteit van de ruimte, u zei al dat zij het mooi hebben opgemaakt.. Maar het groen ben u daar tevreden over, stelt u dat op prijs.

K: Ja nouja ziet er geurig uit. Die hele revitalisering, ik vind dat dat keurig gebeurt is. Ja. En je hoort dan nog wel dingen van overlast tijdens die revitalisering maar die hebben wij niet zo ervaren. De lui die dat werk deden die dachten ook gewoon met je mee. Dat je er dan net even niet in kan, kwamen ze dat keurig zeggen en als er toch een auto moest komen dan legde ze snel een dammetje. Maar ik ben even je vraag krijt...

T: Ja de ruimtelijke kwaliteit, wat vind u zo mooi eigenlijk..

K: Ja de wegen zijn mooi geasfalteerd nu natuurlijk, en het ja het ziet er gewoon keurig uit ja.

T: Want hebben jullie hier veel verkeersbewegingen hier?

K: Wij als bedrijf?

T: Ja.

K: Nee, er lossen en laden wat auto's. En dat staat een deel op terrein en soms dan met een paar wielen op de weg.. Dan los ik vanaf de weg, soms van die kant. Maar dat is.. En de hele voorkant is beschikbaar daarvoor. Het hoeft niet een deurtje in ofzo.

T: Dus ja vandaar is die deur dus ook handig.

K: Ja in de nieuwe situatie zouden we op twee plekken deuren rijden.. Maar nu is alles deur.

T: Maar dat eens per dag? Twee keer per dag?

K: Nou toch wel 3 a 4 x per dag. Dan heb je ook meubelmakers die hun busje gewoon binnen zetten ofzo.

T: Ja want jullie leveren dan niet echt aan de echte grote jongens in principe. Dus er komen geen vrachtwagens af en aan?

K: Nou d'r komen vrachtwagens het bezorgen. En het gaat dan vaak met kleinere auto's weg. Ook soms dan wel eens een vrachtauto die naar Groningen moet die een pak mee neemt.

T: Maar inderdaad niet zoals grint asfalt enzo.. Ik kan me voorstellen dat daar alleen maar vrachtwagens komen laden en lossen.

K: Ja dat denk ik ook dat dat toen gebeurt is ja. Je had toen van die trechters en dat kwam dan ook vaak per schip aan bij hem.

T: Oke, ja tuurlijk.

K: E dan ging het met vrachtauto's weer weg.

T: Komt hier dan eigenlijk nog wat via de...

K: Nee, alleen toen bij hem denk ik. Dat is dus voor onze tijd. De laatste jaren is hij namelijk niet meer heel actief. Maar nee over water kom hier niks aan.

T: En is dit voor het bedrijf de meest ideale locatie? U zei al van dicht bij huis.

K: Ja, wij hebben destijds hiervoor gekozen omdat ik ergens hier in de regio wilde zitten. En ik vind het zelf het landelijke, dat het in het groen ligt prettig. Ik zou los nog van het woon werk verkeer, ik zit veel liever hier dan dat ik op een Lager Weide zit. Dat je dan massaal de drukte in gaat. Want je rijdt hier via IJsselstein door het bos die kant op naar Woerden. Je zit redelijk centraal eigenlijk.

T: En is er ook gekeken naar een plek in het buitengebied? Dus in de lintbebouwing in een oude boerderij bijvoorbeeld.

K: ja dat zou ik het liefst gewild hebben, maar dat was toen ik begon 18 jaar geleden totaal niet aan de orde. Tegenwoordig schijnt het hier en daar wat versoepeld te zijn. Dan had ik woonwerken kunnen combineren.

T: Wat was dus dan eigenlijk de ideale locatie geweest.

K: Ja maar dat was dan zo moeilijk geweest als je je daar in ging verdiepen en je ging er op door dan zou dat een teleurstelling worden.

T: Ja dat is niet dat er een boerderij in de familie zat die overgenomen kon worde.

K: Nee, nee.

T: Ja want dat is toch wel wat ik vaak zie dat die bedrijven die daar al zitten dat ze er van kleins af aan zijn begonnen.

K: Ja dat is het vaak, dan zijn ze in een schuurtje enzo. En dan blijkt dat ze het soms dan maar gelegaliseerd wordt soms.

T: Ja en de vrachtwagens kunnen er al komen aangezien het toch al een boerderij is geweest enzo.

K: Ja een klant in Wilnis die is ook achter een boerderij begonnen en die werd maar groter en toen stonden er auto's om te lossen om te laden en toen ging er dus iemand vragen over stellen en toen bleek dus dat het niet mocht.

T: Ja dus in het begin lieten ze het allemaal toe. Maar ze hebben niet op tijd gezegd van.. Joh, als je groter wordt moet je weg.

K: Ja hij begon in z'n eentje. Maannetje erbij en dat betekent ook meer doen en meer materiaal aan en afvoeren. En nouja dus dan valt het op he. Ja en die moest toen naar het industrieterrein dus die moest ook 3x zoveel huur gaan betalen. Achteraf zei hij dat hij het veel eerder had moeten doen omdat hij 4x zoveel omzet had.

T: Dat is interessant om er zo naar te kijken.. Dat heb ik nog niet gehoord. Maar jullie zijn hier eigenlijk dus op een bedrijventerrein begonnen, 18 jaar geleden.

K: Ja nouja ik zat eerst in een familiebedrijf, ook een beetje hetzelfde en daar ben ik uit gegaan.

T: O oke ook dus houtbewerking enzo.

K: Ja.

T: Speelt de uitstraling en het imago en rol bij het...

K: Nou nee niet een grote rol, wij kwamen dus uit een familie bedrijf, echt een oude zagerij. Met een enorme puinhoop was en het had een heel groot buitenterrein met merken met oud hout enzo. Dus daarna kwamen we in een loods waarvan het dak ook nog eens niet lekte en dat was toch wel echt geweldig. We zeggen weleens dat als we niet uit die positie kwamen.. dan zou iedere andere zeggen dat de nieuwe deuren nodig hadden want anders betalen we geen huur meer. Dus ja, dit sis voor ons nog, als ik dan terug denk waar we dan vroeger zaten, is dit nog heilig. Je gaat naar je werk, je komt door die deur en je ziet het zelf niet eens meer. Intern zijn de toiletten daar nog steeds niet in orde, de tegels zijn wat van de dingen... Er moest ook nog een muur gezet worden tussen de eigenaar en ons. Maar goed daar ga je dan akkoord mee. En dat toilet kwam dan daarna aan de beurt. Maarja we zitten hier nu drie jaar en het toilet is nog steeds niet klaar.

T: En nog is dat steeds beter dan hetgeen waar jullie vroeger in zaten.

K: Ja hetgeen waar ik heel vroeger dan werkte ja. Het andere pand was een beetje vergelijkbaar met dit.

T: Oke, en dit kantoor, dat is er in gebouwd neem ik aan?

K: Nee dit is gewoon zo'n cabine en die hadden we daar voor de deur staan. Eerst hadden we hem daar buitenstaan en die hebben we toen gewoon naar binnen geschoven. Dat was dan ook heel makkelijk met de verhuizing. Het was al eerder dat we zo'n heel oude cabine hadden en daar werden ook wat opmerkingen gemaakt, en terecht. Ze hadden allemaal spots van het industrieterrein gemaakt wat rommel was. En daar kwam die ook voorbij. Maar ik had de nieuwe, deze, al gekocht toevallig. Dus en toen hebben we daar een vergunning voor gevraagd en die werd dus na 5 jaar niet verlengt. En dan had je weer een ander probleem. En op dat moment zochten we ook een andere locatie dus kwam het wel mooi uit. Want anders hadden we het ding moeten verkopen en hadden we geen kantoor gehad.

T: Dan zou je bijwijken van spreken een tafel tussen het hout en de machines moeten zetten.  
K: Ja, en dat is natuurlijk ook niet te doen.  
T: Want het geluid gaat in principe constant door.  
K: Ja dat is het aandeel dat hij binnen staat.  
T: Want dit is misschien de enige overlast die jullie veroorzaken qua..  
K: Ja, ons eigen geluid is ons eigen overlast ja.  
T: En hoor je dit buiten ook goed?  
K: Ja met de deuren dicht valt het nog wel mee. Het was eerst hierzo een trappenfabriek, die hadden eerst nog veel meer herrie. Daar werkte 25 man, dus er stonden ook 6 machines tegelijk aan, he.  
T: Ja dit zou dan ook hetgeen zijn wat het vestigen in het buitengebied ook eigenlijk onmogelijk is voor omwonenden.  
K: Ja, op zich wel maar die omwonende heb je dan juist niet he.  
T: Ja het ligt er aan waar je dan zit inderdaad. Maar..  
K: Maar omwonende hier, er wordt wel wat gewoond hier op het industrieterrein.. Maar dat is ontmoedigd he.. Je had dan een paar woningen boven een bedrijf en dat zijn kantoren geworden.  
Maar er zijn nog wel een paar huizen.  
Maar die hebben geen last van ons geluid.  
T: Nee maar oke, als je dan in het buitengebied zit wonen daar mensen ook voor de rust..  
K: Ja als je er komt inderdaad wel ja.  
T: Ja, u woont hier in Montfoort, hoelang al?  
K: Stel we zitten hier dus bijna 18 jaar dan zouden we hier nu 17,5 jaar wonen.  
[...]  
T: Aangezien u hier dus al redelijk lang zit voelt u zich ook met het bedrijf verbonden met de omgeving en het Groene Hart, de rust de ruimte of zelfs de door de connecties met burens en andere bedrijven in de buurt ofzo, het dorp bijvoorbeeld.  
K: Ja, dat pas wel bij me ja. Wij komen dan uit Jutfase, wat dan Nieuwegein werd en ook wat onpersoonlijker is geworden. En hier steken de mensen de hand nog naar elkaar op. Dat viel mij op dat mijn kinderen die hier naar school gaan, toen fietste ik een keer mee, overdag gewoon. En m'n dochter zei tegen iedereen gedag. En dacht dat zij al die mensen al kende... Maar omdat ze daar dus iedere dag komt ziet ze iedereen gewoon vaak en zegt ze gedag weetje wel. Als je door de nieuwbouw rijdt zou je nog wel eens een bekende tegen komen en dan is het ook nog maar de vraag of ze groeten.. Maar dat was een van de dingen die mij hier opviel. Ja ik ken een hoop mensen en ik doe dat altijd wel mensen groeten en dat is niet altijd vanzelfsprekend en hier toch wel.  
T: Ja ik had ook een ader bedrijf dat zei van ja, kinderen zeggen je gedag zonder dat ze je kennen. Maar het is gewoon, zo is het eigenlijk gewoon.  
K: Ja en hier zitten wel wat kleine meubelmakerijen en wat handelaren in de buurt maar dat is niet de reden om hierheen te gaan omdat hier dus veel klanten zitten. Er zijn er ook een heel aantal bij gekomen. Dus wij zijn ook toen ik besloot voor mezelf te beginnen hebben we bijvoorbeeld in Lelystad gekeken. De grond was daar goedkoop. En nog meer voordelen. En toen dacht ik, de meeste van de klanten zitten toch ergens om je heen. Soms wat in Limburg maar dat zijn uitzonderingen. En in Lelystad zit je er toch buiten. Daar bouw je dan natuurlijk wel een nieuw kringetje om je bedrijf heen maar dat durfde ik toch niet.  
T: En het Groene Hart dan? U zei al dat ik de fiets kan pakken, 's avond even een rondje kan fietsen, dat geeft me veel rust. Ook in het werk misschien.  
K: Nee. Dat rondje fietsen is dan is het weekend, door de weeks is het dan gewoon het rondje naar huis toe. En dat vind ik dan ook prettiger dan door de stad bijvoorbeeld.  
T: En nouja u zei ook al dat er 4 keer per dag auto's, vrachtwagens komen.. Maar vind u het ook belangrijk om bereikbaar te zijn, of denkt u van.. Die mensen uit je netwerk moet je ook wel tegemoet komen door makkelijk bereikbaar te zijn.  
K: Ja.  
T: En daarvoor is misschien dan wel een bedrijventerrein de beste locatie. Als je in het buitengebied zou zitten.  
K: Ja, dan moet je met 1 wiel in de berm en ja.. zitten giertanken voor je. Kan hier ook nog wel maar laten we zeggen de provinciale weg is allemaal prima te doen.  
T: En de uitvalswegen naar de snelweg enzo  
K: Ja.  
T: Dan zit je dus in principe midden tussen de vier grote steden enzo.  
K: Ja, Den Haag, Rotterdam dat zit wel beetje die kant op, Utrecht, Veendael. Je zit er toch altijd overal dichtbij.  
T: Ja, en is Rotterdam bijvoorbeeld niet een ideale plek? Voor de toevoer van hout. Of omdat het via derden komt maakt dat dus dan ook weer niet uit. Iemand importeert het, gaat het dan direct vanuit de haven naar u?  
K: nee eigenlijk niet meer. Vroeger toen wij zelf importeerde wel maar, ja... Op de maasvlakte zit dat een bedrijf die dan die containers binnen laat komen en checkt en dan komt zo'n container hier heen.. In ons geval maken ze die eerst leeg. Maar voor de rest komt het van importeurs die het dan weer wel van Rotterdam hebben. Maar dan ligt het al weer ergens anders.  
T: Dus het is niet voor jullie om in Rotterdam te zitten zodat het in een keer door kan.  
K: Nee, dat is..  
T: Ja en heeft het er ook mee te maken omdat jullie met hout werken, natuur.. Daar zijn jullie da mee verbonden..  
K: Nee, dat heeft er dan weer niks mee te maken hoor..  
T: Oke, en dan ook niet d'r rust en ruimte?  
K: Nee, dat is echt mee het persoonlijke, hoe waar je je prettig voelt he.  
T: Ja dus waar de ondernemer is gaan zitten moet hij zich prettig voelen dus ook. Waar dat dan ook is functioneer de ondernemer dan misschien ook het best.  
K: Ja, dat kan denk ik we zo zijn ja.  
T: En bent u ook wel bezig met het uitbreiden van economische activiteiten hier, jullie maken dan bijvoorbeeld tafelbladen maar zijn jullie ook geïnteresseerd om stoelen te gaan maken?  
K: Nee geen productie van dingen, dat doen onze klanten dan. Het enige is wat je doet is het kijken naar wat binnen je eigen handel zit. Wat kun je daar aanplakken. Het is nu een gekke tijd waardoor het allemaal minder is en dan denk je wat kunnen we verzinnen door bij je leeft te blijven toch iets erbij kan pakken. Maar dat is niet echt een wezenlijke uitbreiding. Niet van mensen erbij, of activiteiten meer. Maar gewoon kijken of je iets meer loop er in kan krijgen om iets meer toe te voegen aan je assortiment.  
T: En is hier dan mogelijkheid om uit te breiden? Dus een stukje eraan te bouwen?  
K: Nee, nee dat is ook nog niet aan de orde. We zoeken het meer intern, wat logistiek handiger is en de opslag anders doen.  
T: Ja zo efficiënt te werk te gaan met hetgeen at je hebt. En u zei net al dat u het netwerk hier al hadden dus het is goed dat jullie in deze omgeving zijn gebleven. Maar zijn jullie ook speciaal op zoek naar nieuwe contacten of bedrijven om toe te voegen aan het netwerk in de omgeving? Dus dat jullie echt..  
K: Ja, met name dan in de meubel en interieur bouw. Wij hebben nooit heel veel aan acquisitie gedaan. Mensen kenden ons, kwamen hierheen en aar hadden we het druk genoeg me.. Nu hebben we nog steeds hetzelfde kantengroepje, er vallen er wel wat van af maar de bestaande e groep die we hebben die gaan wat kleinere porties bestellen valt ons op. Dus de klanten lopen niet weg maar er wordt gewoon minder besteld. Dus moeten we binnen die groep ons wat meer laten zien om te kijken of we daar wat van binnen krijgen. En dat doen we door internet, de website wat aan te passen. We willen wat mailingen gaan doen om het type klant dat we al hebben, om daar wat meer van te krijgen.  
T: En dan ook speciaal hier in de buurt, het Groene Hart, Amsterdam of iets..  
K: Ja, toch wel hoor. We hebben een aantal collega's zitten in Amsterdam, Arnhem die een beetje hetzelfde doen als wij. En zo zijn er nog wel wat andere houthandels die er nog wat bij doen wat wij doen. Dus maar we hebben ook klanten uit Amsterdam en uit Arnhem, dus ja. Die ook die nadere bedrijven kennen. Dan hebben wij net weer iets da zij niet hebben of andersom. Dus maar je richt je niet op een interieurbouw uit Groningen. Als er iets heel apart is dat alleen wij maar hebben en hij weet het via internet te vinden dan komt hij toch wel. Maar het gaat er om dat de lui die binnen je eigen cirkel zitten, dat die je weten te vinden.  
T: Ja..  
K: Ja en heel veel van die klanten doen iets met plaatmateriaal he.. Het meest interieurbouw doen iets met platen en wij doen juist massief hout en daar wordt veel minder door die bedrijven van gebruik gemaakt. Maar zeggen we.. Als al die bedrijven dan al onze naam weten en ze hebben een stukkie massief hout nodig. Dan gaan we naar (X) toe.  
T: En jullie importeren van.. Ja ik heb er een paar gezien op mijn lijstje die hier in het Groene Hart zitten. Importeren jullie van hun of..

K: Nou, nee, hier dichtbij zitten er een paar waar wij ook wel komen, maar bijvoorbeeld België en Duitsland.. Dat zijn dan de grotere importeurs dan.

T: Het kot overall dus vandaan waar jullie het kunnen vinden. En de werknemers, uw vrouw hielp al mee en u had nog een werknemer in dienst, en een parttimer. Bent u ook op zoek naar mensen uit de omgeving, laten we zeggen Montfoort ofzo..

K: Nee op het moment niet nee.. We hebben gewoon zoals we het nu doen. Kan dat dus. We zijn niet op zoek naar mensen.

[...]

K: Dat was iemand die belde en moest iets hebben voor een particulier.

T: Ja hebben jullie ook particulieren hebben.

K: Nouja voor dat soort dingen gaat het soms via ons ja. Je kan niet ergens anders daarvoor terecht. Wat voor omzwingingen ze soms hebben gedaan, is echt ongelooflijk om te horen.. België Duitsland bellen enzo.. En die zeggen ok dat ze maar naar mij toe moeten komen. Maar zo gaat het dus in z'n werk.

T: Maar de werknemers, als u, stel u heeft iemand nodig.. zouden jullie dan hier in de omgeving kijken?

K: Ja, dat wel, (X) woont nu in (X), hij zat eerst dichterbij in Vianen en hij is toch daarheen gegaan. En die heeft en best wel lange reistijd. En dat gaat dan allemaal wel goed en je bent er aan gewent maar als het druk is en er is avond wat over te werken dan is (X) dus eigenlijk geen optie.

T: Nee, dat is bijna niet te doen nee.

K: Dus dan moet ik het zelf doen. Hij heeft dan ook nooit 's avond hoeven te werken. En als je iemand dichtbij hebt.. Mijn jongste zoon werkt hier dan op het industrieterrein en die is 's avonds nog wel eens de klos hoor. Dat vind hij niet erg want hij verdient daar natuurlijk wat extra's mee. En dat gaat dus niet als je ver weg woont.

T: omdat het dus flexibel is het werk, zou het fijn zijn om iemand uit de omgeving te hebben. Ja, het is dan misschien een vraag die niet helemaal voor u geldt, zou u denken dat er, ja dat uw omzet zou vergoten of verkleinen wanneer u dus op uw ideale locatie zou zitten in het buitengebied, met een mooie schuur ja dus een mooie boerderij.

K: Nah, het is nu niet meer aan de orde, maar het zou voor mij persoonlijk, als werksfeer, je wonen, je hobby, werk bij elkaar hebt. Dat zou ik prettig gevonden hebben, maar dat lag nooit binnen de mogelijkheden. Hier zou dat dan echt niet kunnen. Maarja Zuid of midden Limburg is weer ander.

T: Ja, en zou er dan omzetverlies zijn denkt u of juist niet.

K: Dat is een lastige vraag.

T: Ja dat snap ik, maar dan zou je misschien kunnen denken.. dat jullie het meer op de particulier kunnen richten, op de uitstraling van het bedrijf. Een houtverkoper midden in de natuur, waardoor er meer particulieren misschien worden aan gesproken om meer met hout te kunnen gaan doen en... ja dat weet ik eigenlijk niet.

K: Ja voor bedrijven is het eigenlijk... het is eigenlijke en vraag voor bedrijven in het buitengebied die dan mogelijk op een bedrijventerrein zouden gaan zitten. Sommige denken van ja.. het kan prima werken ook al is het wat duurder. Maar het zou dan wel goed zijn. Maar je hebt ook bedrijven die zeggen dat dat niet mogelijk is. Dat zijn dan weer meer de recreatieve bedrijven die meer het buitengebied ook echt gebruiken.

T: Ja eigenlijk dan nog de laatste vraag of het bedrijf verenigingen steunt hier in de buurt, het onderhouden van groen of het leveren van materialen aan, sinterklaas optocht ofzo.

K: Jaja de carnavalsclub een keren een poos geleden hebben ze een uitkijkpost in een groen gebied gemaakt en daar hebben wij dan hout aangegeven. Een boomhut als uitkijkpost ofzo. Een voetbal club.. Maar voor de rest doe ik eigenlijk niks. Ik wordt dan dagelijks gebeld voor allerlei dingen maar we zijn zo'n klein bedrijfje.. En ja die voetbalclub daar zaten m'n eigen jongens op en die zitten er al niet meer op maar dat blijf ik gewoon doen. Iedereen mag er voetballen.. En dan heb ik nog een club waar ik zelf lid van ben, daar doe ik dan altijd nog wat.

T: Oke, het is dan ook hetgeen wat u doet dat het iets dat echt gericht is op de particulier..

K: Inderdaad, er hangt dan wel een bord van mij op de voetbalclub, maar het is niet zo dat ze hier allemaal komen. Toen deden we nog wel wat houten vloeren en en daar hadden we dus wel wat mee dan maar dat is nu helemaal gestopt. Dus daar doe je het niet voor.

T: Nee het is dan meer die maatschappelijke betrokkenheid.

K: Ja en inderdaad maar de brandweer, het zwembad dat doe ik allemaal niet hoor.

T: Oh, oke de brandweer dan zou je kunnen zeggen.. Hout, vuur, brand...

K: Ja dat zei de brandweer een keer tegen mij.. Oh dus als u een keer brand heeft vindt u het misschien ook prettig al iemand het komt blussen.. Ik zei dat ik dat nogal raar vond klinken.. Er iets van vinden als je iets niets sponsort... Hij hield wel meteen op want ik had in de gaten dat hij begreep wat ik bedoelde.. Maar dat moest hij nou juist niet zeggen.

[...]

\*\*\* Einde transcriptie

## 18. Ondernemer 18

\*\*\* Start transcriptie

T: Ik ben een student van de Universiteit Utrecht en ik doe een afstudeerstage bij de Kamer van Koophandel en bij een adviesbureau in Utrecht. En daar doe ik onderzoek naar de relatie tussen bedrijven en hun omgeving en dan speciaal in het Groene Hart van Utrecht.

L: Ok.

T: En dan kijk ik naar de verschillen tussen bedrijven op bedrijventerreinen en bedrijven buiten bedrijventerreinen. Want nou gemeentes die vinden dat bedrijven op bedrijventerreinen horen en al die kleine ondernemers in het buitengebied die zeggen van ja, je moet ons hier laten zitten want anders verpauperd het Groene Hart, dan komt er niemand meer, komt er geen geld meer binnen. Dus dan ben ik nu eigenlijk een beetje op zoek naar hoe verschilt die relatie tussen bedrijven die er buiten zitten en bedrijven die op een bedrijventerrein zitten?

L: Ok.

T: En daarvoor benader ik verschillende bedrijven. Ik ben ongeveer twee, drie maandjes bezig en nu ongeveer op het einde van de interviews en ben zo ook bij jullie gekomen. En ja dan zou ik u willen vragen om te vertellen hoe jullie hier zijn gekomen, hoe lang het al bestaat?

L: In principe bestaat dit bedrijf einde dit jaar 85 jaar. Het is een familiebedrijf, ik doe nu samen met mijn man de zaak voorheen deed hij de zaak samen met zijn moeder, toen waren ze gevestigd in de Bilt. We zitten nu 11 jaar hier in IJsselstein en heel oorspronkelijk 85 jaar geleden is mijn man zijn opa in het binnenstadje ook een woninginrichting geweest.

T: Oh ok.

L: Dus eigenlijk zijn wij bij de roots terug, om het maar even zo te zeggen, want zijn ouders hebben eerst de zaak aan de woning gehad, daarna hebben ze ook een winkelpandje gehuurd en ja toen op een gegeven moment zijn er een paar dingen gebeurd en toen stond ie er alleen voor en toen woonden wij hier in IJsselstein en toen hebben we besloten de zaak naar IJsselstein toe te halen, omdat ze eerst gevestigd waren in de Bilt.

T: Ok en waren jullie bang dat jullie klanten kwijt zouden raken of?

L: Nee dat niet, maar ze zaten daar zeg maar in een winkelpandje, mijn man kreeg onenigheden met de huurbaas en terwijl hij al hartstikke lang vennoot was, maar ook zakelijk gezien. Maar die accepteerde dat niet dus dat was een beetje een haat nijd relatie tussen die mannen. Dus toen zijn wij zeg maar gaan zoeken omgeving IJsselstein om zeg maar hier een pand te vinden. Toen zijn wij via via aan een pand gekomen aan (X), dat is zeg maar ook een klein industrie terrein en daar hebben wij een kleine 10 jaar gezeten. Op een gegeven moment werd ons huurcontract daar opgezegd omdat het was verkocht, het pand waar we in zaten, dus we moesten eruit. Toen hebben we het nog kunnen rekken tot een jaar daarna en ja toen zijn we gaan zoeken. Ja het valt niet mee om gewoon iets te vinden in IJsselstein. Ik bedoel ja, qua ruimte, qua waar je ook wilt zitten. Wij wilden absoluut niet in het winkelcentrum zitten, in het centrum.

T: Bewust voor gekozen?

L: Ja bewust voor gekozen en nu zeker, nu gaan ze de binnenstad helemaal omgooien, er komt betaald parkeren, het wordt zeg maar veel veranderen. Nu zitten we aan de rand van IJsselstein, waar we voorheen ook hebben gezeten. En ja, dat bevat ons dermate goed dat we niet anders zouden willen.

T: Ok, ja en zo'n grote ruimte vind je ook niet echt snel in de binnenstad.

L: Nee, wij zijn hier in Oktober 2011 in gegaan, voorheen zat hier ook een woninginrichting, maar dat was een beetje een rommelachtige man. Wij hebben het helemaal opgepimpt, zeg maar naar onze wensen en een beetje ook naar deze tijd. Ja en dit is het resultaat en we zijn er eigenlijk heel blij mee.

T: ja mooi, en hoeveel werknemers hebben jullie hier?  
L: We hebben één vast personeelslid en voor de rest werken wij allemaal met freelancers.  
T: Ok, met ZZP'ers?  
L: Ja met ZZP'ers. Wij huren in zeg maar, wij hebben ZZP'ers voor de projecten en voor de particulieren. Je hebt projectmatig, dat is heel ander werk dan bij een particulier, dus daar kunnen wij het op selecteren van nou, dan overleggen we of ze tijd hebben. Ja zo gat het dan zeg maar in z'n werk.  
T: Ok, want jullie verkopen hier dus in principe..  
L: Complete inrichtingen ja.  
T: En verzorgen ook het afronden ervan en het neerleggen?  
L: Ja, alles.  
T: Het hele pakket.  
L: Ja.  
T: En even kijken, ja als ik over de ruimtelijke kwaliteit zou praten, dat is een beetje een vakterm, maar zijn jullie daar ook bewust van? Want hierbinnen hebben jullie het helemaal gerenoveerd, maar dan kijken jullie ook naar de buitenkant? Van goh, het is mooi groen, dit is een mooie locatie.  
L: Nou wij zijn langer op zoek geweest zeg maar naar een pand, en ons oog was hier al een keer eerder op gevallen maar toen zag het er in principe ook niet heel erg uit. Daarna was, hebben ze de buitengevel ook vernieuwd en ja nou wij hebben wel bewust gekeken, kijk heel veel klanten komen zeg maar met de auto en dat er wel ruime parkeerplek is. Dit is een verzamelgebouw, er zitten zeg maar ook een hoop andere bedrijven in, dus je moet natuurlijk een beetje compenseren met de parkeerplekken, maar hiernaast is een hele grote plek. En ja, dit is aan de rand van IJsselstein, bedoel het is ruim opgezet en we hopen dat het ook zo blijft. En ja in principe nog mooi groen, maar ja goed je weet niet wat er allemaal nog gaat gebeuren want hier in de omgeving zijn er ook nog wat bouwplannen, dus ja in hoeverre dat dan ook blijft, daar kunnen we verder weinig van zeggen nu. Ja het staat nog wel op het bestemmingplan, dat er hier en daar nog wat bijgebouwd gaat worden.  
T: Ok, en inderdaad het is een zichtlocatie aan de drukke weg, en dat is in principe dus ook handig voor de consumenten? Voor de particulieren die hier dan komen?  
L: Ja.  
T: Dus ze komen hier ook gewoon binnen, ja dat lijkt me eigenlijk ook best logisch, om gewoon iets uit te zoeken?  
L: Nou ja, het is, voorheen zaten we op een andere locatie en kwamen de mensen echt gericht, en daar kwamen mensen echt gericht, want we zaten in een wat dode hoek. Je moest echt weten dat we daar zaten. Maar nu, omdat dit ook een verzamelgebouw is, hier zitten ook twee tandartsen, een meubelzaak, om de hoek zit een (X), nog eentje verderop zit daar met houten vloeren, er zit een (X). Dus er zit hier heel veel traffic, dus automatisch, mensen zijn soms toch nieuwsgierig en die komen even binnen. En op dat moment hebben ze misschien niks nodig maar later zeggen ze van nou ik ben daar geweest en daar heb ik wel wat gezien. Maar goed we hebben ook wel een naam hier in IJsselstein omdat we er natuurlijk al langer zaten en we hebben veel bekend gemaakt omdat we gingen verhuizen. Dus heel veel mensen weten het ook wel. Soms zonder bewust ervan te zijn rijden ze eerst naar de andere kant, omdat we eerst daar zaten, en dan oh nee ze zitten daar.  
T: Ok, en jullie hebben, zitten er ook concurrenten op het terrein? Want ik kwam hier aan en zag een keukenzaak, een meubelzaak.  
L: Ja, concurrenten, concurrenten, bedoel je moet iedereen wat gunnen natuurlijk. Iedereen wil graag een snee brood verdienen. In de binnenstad zitten ook mensen, ik bedoel het is ook een kwestie van gunnen. En hoe je je werk aflevert natuurlijk. Ik bedoel wij zijn zeg maar op service heel goed, wij proberen altijd als er een klacht is deze te verhelpen. En ja, dat staat hoog in het vaandel en dat is voor de klant ook zeer belangrijk.  
T: Ja daar gaat het ook om ja. Ja want ik kan, wat u ook zei je komt een keuken halen en je denkt, ik ben toch bezig met het huis verbouwen, hier zit inderdaad wat vloeren en tapijten, van nou dat kom ik ook even langs en dan profiteer je daar ook weer van.  
L: Ja dat is ook zo, en soms hebben ze de vloer bij hem gekocht en halen ze de gordijnen bij ons, de decoratie. Ja wij hebben het ook, maar je kan niet zeggen van hij mag daar niet zitten terwijl wij hier later zijn komen zitten. Bedoel ja, het is nou eenmaal zo, maar misschien sterken wij elkaar daardoor meer aan.  
T: Ja het kan de ene kant op gaan maar ook de andere kant.  
L: Ja ze gaan bij hem ook kijken, ze komen hier ook kijken en dan is het maar net wie de goeie match op dat moment maakt en waar je klik mee hebt, een beetje binding mee hebt. Bedoel je moet wel een beetje het vertrouwen van de klant krijgen. En de ene keer zijn wij het en de andere keer hij of beide misschien niet, dat kan natuurlijk ook dat ze denken van nou we gaan nog verder kijken. Er wordt natuurlijk op dit moment ook veel geshopt, bedoel voordat ze een aankoop doen.  
T: Eerst even op internet zoeken, dan alles afrijden.  
L: Ja absoluut, klanten weten wel heel veel hoor, voordat ze hier zijn.  
T: Ja. En proberen jullie dan ook met de uitstraling, op het gebouw jullie naam en de omgeving goed onderhouden, daaraan bij te dragen, goede relatie met de burendat dat helt qua..  
L: Absoluut, ja dat is sowieso en pre en ja je sponsort hier links en rechts wat bij verenigingen, overal hangen borden, is er wat te doen dan zijn wij er. Ja zo probeer je toch een beetje, ja iedereen kent ons ook, bedoel zoals met Koninginnedag ook, het klinkt misschien een beetje raar maar goed, dan lopen wij hier zo samen door het stadje en je loopt maar te knikken en iedereen gedag te zeggen. Ja ze weten wel dat wij dus hier gevestigd zijn.  
T: Daar zit het wel goed mee dus?  
L: Ja daar zit het wel goed mee.  
T: En hebben jullie er ooit over nagedacht om in het buitengebied te gaan zitten? Dus een boerderij met een grote schuur die jullie dan in principe zouden kunnen opknappen, om ja misschien iets meer van de natuur mee te pakken en voor de uitstraling bijvoorbeeld.  
L: Nee, a is daar sowieso weinig aanbod in en nee, we hebben wel eens gedacht van we doen het vanuit huis, maar ja dat is ook altijd weer wat je hebt ook je eigen gezin en eigenlijk moet je het een beetje gescheiden houden. Dus daardoor hebben we er bewust voor gekozen om niet bij de zaak te wonen of in een buitengebied of wat dan ook, nee.  
T: Ok, en jullie moeten het in principe dan ook een beetje hebben van de particulieren die hier langsrijden, die stoppen hier even en bestellen wat.  
L: Ja en we hebben zeg maar ook een breed netwerk in projecten. We doen veel projecten en voor gemeentelijke instellingen, dus die weten ons sowieso ook te vinden. En daarvandaan krijg je nog wel eens een tip van je moet daar of daar eens heen, of je moet eens gaan bellen of dje moet er eens langsgaan. We doen ook veel projecten.  
T: Ja ook projecten, en dat netwerk hebben jullie in al die jaren opgebouwd.  
L: Ja dat is al heel lang en heel sterk, soms vallen er wat af maar daar tegenover komen er ook weer een paar bij. Bedoel dat is, ja.  
T: Ja en het product is niet regio afhankelijk jullie kunnen ook in Amsterdam of..?  
L: Ja we zijn nu ook met een groot project bezig in Amsterdam. Het is maar net waar je voor gevraagd wordt he. Bedoel het is op dit moment, is de prijs belangrijk. Dus.  
T: Ja want merken jullie iets van de crisis?  
L: Ja absoluut. Mensen houden de hand op de knip, gaat het niet kapot, dan wordt het niet vervangen. Wil je eigenlijk een andere televisie maar hij doet het nog, ja wacht je echt tot hij kapot gaat. Dat is nu echt de tendens in de handel ook, bedoel gaat het rolgordijntje niet kapot of het zonnescherm dan wordt het niet vervangen, ook al vinden ze de kleur niet mooi.  
T: Ja inderdaad, ik vernieuw het wel als het er af valt.  
L: Ja als het echt nodig is. Dan pas wordt ie vervangen.  
T: Ja en merken jullie dat jullie afhankelijk zijn van de bouw? Dus de, wanneer er nieuwbouw projecten worden opgeleverd?  
L: Ja absoluut, absoluut. Ja mensen die zeg maar gaan verhuizen of, wij zitten natuurlijk wel in een vervangingsmarkt. Wij zitten wel wat hoger in het segment, mensen hebben dan toch ook iets meer te besteden. Stel dat ze vanuit een huis naar een appartementen complex gaan, ja die wil het nog een keer goed doen, ja dat is onze doelgroep. En ja, of starters die begonnen staan en het eerste wat ze hebben ingericht, dat ze zeggen van de kinderen zijn nu wat groter, we hebben nu wat gespaard we willen toch beter als de eerste keer, nu willen we toch iets beter.  
T: Ja. En merken jullie dat het dit jaar beter ging dan het jaar ervoor, of dat er nu een stijgende lijn inzit?  
L: Nou dat is moeilijk te zeggen.  
T: Ok, dat is niet echt.. En hebben jullie veel vervoersbewegingen? Bedoel de particulieren die komen hier gewoon met een auto, maar vrachtwagens voor die projecten die, ik weet niet grote rollen tapijt?  
L: Hierachter hebben we een magazijn, daar wordt het afgeleverd indien we dat willen, maar zijn er grote zware materialen, dan wordt in overleg met de opdrachtgever, laten we het meteen daar afleveren. Indien dat mogelijk ik, laten we het dus daar afleveren.  
T: Ja en het lijkt me, niet echt een collectief magazijn, want jullie zitten hier met meerdere bedrijven in een gebouw, dat er dan een soort grote garage is?  
L: Nee we hebben hier gewoon een eigen magazijn.  
T: En de andere bedrijven ook?

L: De andere bedrijven hebben ergens anders een eigen opslagplaats, of misschien ook in dit gebouw. Iedereen heeft iets eigens, anders wordt het zeg maar tussen de meubelen neergezet, dat schiet natuurlijk niet op. Nee we hebben allemaal een eigen opslagplaats.

T: Ja en ook een eigen inrit voor de vrachtwagens.

L: Ja en de meesten hebben het ook niet, alleen de begane grond heeft een opslagplaats en verder, ja boven hebben ze het misschien wel maar ik zou niet weten waar.

T: Oh ja nee. Even kijken, ja proberen jullie je te, het imago en de uitstraling van het bedrijf, gebruiken jullie daar het Groene Hart voor? In enige zin, misschien aan de rand van het Groene Hart of de rust en de ruimte?

L: Nee in principe niet, ja wij moesten gewoon een ruimte hebben waar wij gevestigd konden worden en wij hebben niet gekeken naar het Groene Hart.

T: Nee ok. Dus eigenlijk meer naar de stad gericht dan naar..

L: Ja eigenlijk wel.

T: Ja willen jullie, of vinden jullie het belangrijk om nieuwe activiteiten te ontwikkelen hier? Jullie verkopen gordijnen en jullie hangen het op, vloer, zijn jullie er ook mee bezig met uitbreiden van jullie assortiment of..?

L: Wij zitten zeg maar bij een groep aangesloten, dat is dus (X) is dus de ondernemer. En het grootste gedeelte wordt dus door hun bepaald, wat wij in ons assortiment hebben, en een klein gedeelte mag je dan zeg maar zelf dingen toevoegen. Maar in principe, wat we nu allemaal aanwezig hebben, zonwering, gordijnen en vloeren, dat is zo goed als zeg maar volledig. Bedoel er zijn niet echt nog doelgroepen dat we zeggen van nou dat missen we. Ja er vallen altijd wel wat af en er komen altijd weer wat bij. Maar in principe zijn wij niet zoekende naar een nieuw product ofzo.

T: Nee ok.

L: En we zijn ook heel up to date zeg maar van de producten, er zijn veel beurzen, daar gaan we altijd heen, af en toe zijn er nog wel van bepaalde doelgroepen cursussen, die nemen we ook tot ons. Dus ja in principe blijven wij heel up to date.

T: Dat is leuk, en het uitbreiden, ik weet niet of er mogelijkheid is om boven ook te kopen ooit een keer, als jullie zeggen van we willen het assortiment uitbreiden met nog meer verschillende materialen.

L: Dat kan, maar dan moeten we eerst eens kijken, dan moeten de tijden eerst wat beter worden, dat gaan we nu op dit moment niet doen. Nee absoluut niet.

T: Nee ok, het had gekund in principe.

L: Nee maar dat is nu in principe zijn we nu helemaal volledig zeg maar, wat wij ook graag zouden willen is dat moet je ook niet omzetten, ja nu op dit moment is dat nu lastig. Dus dat gaat hem sowieso niet worden.

T: Nee en, want ik heb wel eens gehoord van de klanten moeten over de vloer blijven komen, want die vertellen je eigenlijk in principe wat je moet kopen. En jullie hebben wel het idee dat alles wat hier gevraagd wordt, wat in jullie assortiment zit, dat hebben jullie altijd wel.

L: Ja, nee. Dat zijn eigenlijk ook de behoeftes die ze ook zouden willen. En om dan zeg maar de traffic uit te halen in dit voldoende. Bedoel ja, je kan nog groter, maar goed levert het dat dan op? Ja zo moet je het zien.

T: Ja inderdaad, dat is inderdaad de vraag die jullie jezelf stellen. Ja zijn jullie speciaal op zoek naar zakenrelaties hier uit de omgeving? Of werken jullie echt landelijk om naamsbekendheid te krijgen, bijvoorbeeld in Arnhem of Nijmegen?

L: Nou we werken wel doelgericht zeg maar, een beetje hier in de kern, IJsselstein. Maar we werken ook daarbuiten, we werken ook in Utrecht, we werken ook in Culemborg, we werken voor scholen. Nou sommige scholen hebben verschillende locaties, daar zitten we ook allemaal. Dus dat maakt ons in principe allemaal niet uit. Al moeten we bij wijze van spreken naar iemand naar, wij doen dus in principe ook mensen die gaan verhuizen, die hier wonen. En ja, dat is goed bevallen, en zij willen dat wij hun huis in gaan richten in Katwijk? Doen we dat. Ja dat hebben we laatst ook gehad, die mensen zeiden van nou moet je maar afwachten waar je dan terecht komt, zouden jullie dat voor ons doen? Natuurlijk doen we dat.

T: Dus inderdaad de relaties die hier zijn die verspreiden?

L: Ja. En automatisch, soms verbaasd me dat dan ook, komen de mensen toch nog wel voor een dingetje ofzo, komen ze terug, en dan wonen ze daar. Ja zegt ze, maar het is zo vertrouwd, en we weten gewoon wat we aan jullie hebben.

T: Klantenbinding.

L: Ja inderdaad, dat is heel belangrijk.

T: En die ZZP'ers, waar jullie in principe ook een relatie mee hebben, komen die ook uit de omgeving, of proberen jullie die op locatie..?

L: Nee, ze wonen zeg maar niet in IJsselstein ze komen gericht hierheen. En dan gaan ze naar waar de werkzaamheden verricht moeten worden.

T: Ok, dus jullie hebben eigenlijk een soort van pool?

L: Ja een soort van pool, die doet dit goed en die doet dat goed en die heeft hier een hekel aan, daar houden we dan ook altijd wel rekening mee, en ja daar selecteren we ze dan op.

T: Ja nee, want je hoort ook wel eens mensen van nee we willen alleen maar mensen hier uit de omgeving, mentaliteit, verbondenheid met het bedrijf of zoiets. Maar jullie zijn gewoon op het product gericht.

L: Nou ja, zeg maar, voor de particulieren is er ook een ZZP'er zeg maak en die is gewoon heel goed daarin. En je hebt ook ZZP'ers die willen gewoon meters maken, bedoel dat zijn gewoon hele snelle jongens, en die moet je niet bij een particulier neerzetten. Die vinden dat niks. Particulieren zijn dan, hoe moet ik dat zeggen, die zitten op je lip, die blijven bij je staan en die kijken wat je aan het doen bent. Daar kunnen die jongens gewoon niet tegen, die hebben ook zoiets van laat hun hun werk maar doen in een groot gebouw bij wijze van spreken waar niemand is, en ja, die werkzaamheden gaan dan gewoon veel beter dan dat mevrouw om de hoek staat te kijken van oeh wat doet hij nou. Nee dat werkt gewoon niet, dus vandaar dat we ook verschillende mensen daar voor hebben. Particulieren en projecten gescheiden houden.

T: Ja, en in hoeverre, wat voor percentage omzetverlies zou er zijn als u in het buitengebied zou zitten? Heeft u daar zo'n beeld bij?

L: Zou ik je niet kunnen zeggen. Nee, omdat ik ook.. Kan ik niks over zeggen.

T: Nee inderdaad, nee dat kan. U zei net al dat u ja, verenigingen sponsorde, dus de voetbalclub of iets anders, en is dat wel echt gericht hier in deze regio?

L: Ja dat is echt hier zo in deze regio. We hebben ook wat zeg maar buiten IJsselstein, omdat we dat via via toen een keer zo hebben gedaan. Maar het meeste is zeg maar, twee voetbalverenigingen in IJsselstein, korfbal vereniging ook hier in IJsselstein en de kinderspeelweek, dat is aan het einde van de week, dat worden een hele week de kinderen vermaakt. Daar doen we wat, ja en binnenkort is de IJsselsteinloop hier zo, ja je wordt overal wel voor benaderd. Sponsors zijn natuurlijk heel belangrijk om activiteiten op poten te zetten. Dus het grootste deel doen wij, waar we eigenlijk voor benaderd worden, en we vinden dat interessant, en je blijft je naam natuurlijk horen, ja dan doen we dat.

T: En ook landelijke acties? Of nou ja, landelijk, misschien voor de provincie Utrecht? Jullie komen uit de Bilt.

L: Nee landelijke acties niet, wij zijn zeg maar dan een groep en dan zijn er geloof ik 30 (X) leden, zoiets, en ja dan kan je wel landelijk iets doen maar er zit er eentje in Groningen, eentje in Limburg ik noem maar wat. En als je dan een landelijk iets doet, moet je maar afwachten of ze naar je komen.

T: Ja inderdaad.

L: Je wil natuurlijk traffic eruit halen en mensen uit Groningen die komen niet naar IJsselstein.

T: Nee die gaan naar Groningen.

L: Ja of naar Drachten of daar in de buurt, maar landelijke acties doen we niet nee.

T: Ok, dat waren eigenlijk mijn vragen wel.

L: Nu is er wel een actie zeg maar vanuit (X), dat is dan wel heel landelijk gedaan. Dat iedere ondernemer kan dan zeg maar zijn eigen naam toevoegen. Dus nu wordt het over een paar weken worden er 16 duizend of 20 duizend folders verspreid, dan wel in deze contreien. Die heb je overal, in het hele land.

T: Oh dat is een landelijke actie.

L: Dat is een landelijke actie, maar iedereen pakt zijn eigen regionale gedeelte. Kijk zoiets wel, maar niet zeg maar iets dat Zuid Holland verspreid wordt en onze naam eronder staat.

T: Nee ok. Dat is mooi. Dan heb ik nog één vraag of u voor mij een formuliertje zou willen invullen? Dan krijg ik een soort van beeld van alle ondernemers die, van een hoop ondernemers die in het Groene Hart zitten. De eerste is over de levensstijl van de ondernemer, dus hoe presenteert de ondernemer..wat vindt hij belangrijk? En is niet goed of slecht, maar bijvoorbeeld het samenwerken helemaal niet of juist heelveel. En daar dan de 4 andere nog, en hier staat hoe belangrijk de locatie factoren zijn voor het bedrijf.

L: Moet ik gewoon een cijfer geven?

T: Ja 0 tot en met 5. En dit is een schatting waar alles vandaan komt, dan kan ik zien van nou dat komt uit eigen gemeente.

\*\*\* Einde transcriptie

## 19. Ondernemer 19

\*\*\* Start transcriptie

T: Ik zal anders even beginnen met een korte introductie van wat ik hier aan het doen ben en waarvoor ik jullie eigenlijk benaderd heb. Nou ik ben dus bezig met de master economische geografie aan de UU en nou ben ik bezig met m'n afstudeerscriptie in combinatie met een stage bij de KvK en Bureau Buiten dat is een advies bureau in de ruimtelijke ordening en economie.

G: Oke waar zitten ze?

T: Uhm in het centrum, achter St Pieter heet het.

G: Oke

T: En daar kreeg ik de mogelijkheid om mijn onderzoek te doen naar de wisselwerking eigenlijk tussen de ruimte en bedrijven in het Utrechtse Groene Hart. Om te kijken van goh wat betekenen bedrijven voor het Utrechtse Groene Hart en wat betekent het Groene Hart voor de bedrijven daar. En daar wilden ze graag een onderscheid inmaken in bedrijven op en bedrijven buiten bedrijventerreinen. Want ja veel gemeenten die zeggen dat ze graag de bedrijven op een bedrijventerrein willen hebben om zoveel mogelijk die verrommeling te voorkomen en het landschap open te houden. En de ondernemers zeggen juist van, joh jullie moeten ons hier laten zitten want, ja wij houden het hier levendig, de economie houden wij hier draaiende, de werkgelegenheid en dat allemaal. Dus zat ik een beetje te kijken van hoe zoen bedrijven op bedrijventerreinen de omgeving en hoe zien bedrijven buiten bedrijventerreinen de ruimtelijke omgeving. Misschien zit daar een heel groot verschil in en is het zo dat bedrijven in het buitengebied echt iets toevoegen aan het Groene Hart. Of juist helemaal niet. En daarvoor heb ik veel bedrijven benaderd uit verschillende sectoren, transport, creatieve sector, industrie.. De ene voelt zich wel verbonden, de ander niet. De ander doet weer materiele zorg.. Bijvoorbeeld een grondbedrijf onderhoud zijn omgeving ook een beetje die maatschappelijke betrokkenheid enzo. En ja dan probeer ik een beetje de achtergrond die bedrijven hebben met de omgeving te achterhalen. Zou u me kunnen vertellen hoelang jullie al bestaan en hoe jullie hier zijn gekomen?

G: Nou wij bestaan nu ruim 7 jaar, we zijn voortgekomen uit uhm, directeur (X) heeft samengewerkt met (X), financieel directeur. Die hebben samengewerkt in een voorgaand bedrijf en zijn vervolgens uit elkaar gegaan omdat de situatie veranderde. Maar ze wilden wel altijd nog wel samen verder gaan. Nou vervolgens hebben ze die stap uiteindelijk genomen om toch verder te gaan. Ze hebben altijd in de regio Woerden gezeten, dus altijd wel in deze regio. En ze waren eigenlijk op zoek naar een pand dat uitstraling had, wat de vrijheid was. Ja wij zijn adviesbureau op gebied van milieu dus willen graag wel die aansluiting op het groen, en dat heeft deze regio natuurlijk heel veel. En toen zijn ze uiteindelijk hier langsgerezen maar was eigenlijk te groot voor de start. Want ja het pand is best groot. Maar ja ze wilde het heel graag hebben, en het pand is van het Hoogheemraadschap en daar hebben ze dan contact mee opgenomen en besloten om hier dan toch te gaan zitten werken.

T: En hoelang is dat geleden?

G: Ja, 7 jaar nu.

T: En langzamerhand hebben jullie dit opgeknapt..

G: Ja, we hebben wel uhm, ja ik zal het je zo laten zien, maar de voorkant is helemaal het dijkhuis. Daar zat altijd iedereen en hier dan beneden, of hierboven was er niet en de schuur waar je binnen bent gekomen, de stal zeg maar die was helemaal niet in gebruik. Sinds een jaar hebben we die dus allemaal in gebruik. Dus het is er helemaal bijgetrokken en verbouwd. We zijn iets groter geworden, dus dat is wel fijn. We zaten eerst krap behuisd. Dus en nu heeft iedereen gewoon lekker de ruimte.

T: Ja het is mooi, het lijkt wel een oude boerderij in principe waar dan een bedrijf in zit.

G: Ja en het is ook gewoon heel fijn om hier te werken, iedereen komt hier altijd graag naartoe, ook de klanten. Dus als je natuurlijk naar de stad toe moet dan is het druk en als je hierheen rijdt dan is het groen en open en ja dus iedereen vindt het ook dan fijn om hierheen te komen ja. Dat is dan mooi meegenomen. En we hebben natuurlijk een mooie locatie om vergaderingen te houden. We hebben van die oude raadzaal en die worden dan ook vaak gebruikt dan voor seminars en voor workshop met klanten. Het heeft toch zo z'n speciale charme. Iedereen is er wel van onder de indruk dus dat is toch ook wel weer heel gaaf.

T: Ja en dan het imago, de uitstraling dat dat dus voor jullie vakgebied heel belangrijk is en dat jullie dat dus hier hebben. Maar de bereikbaarheid, ik ben net met de auto gekomen. Ik ben lang over de dijk gereden.

G: Ja waarschijnlijk over de dijk ja.

T: Maar dat, ik kan me plekken bedenken die beter te bereiken zijn.

G: Dat klopt, dat ben ik helemaal met je eens. We hebben hier natuurlijk de N210, uhm ik moet zeggen ik kom zelf uit Rotterdam dus ik rijd elke dag 40 minuten maar ik rij altijd daar dan. E eigenlijk bevalt het me wel want het rijdt altijd heel erg door. Voor het openbaar vervoer is het wel een heel stuk minder. Je hebt hier alleen een bus die hier stopt maar dan moet je toch best een stukje lopen. Ja daar hebben we wel over nagedacht, we wisten dat wanneer we hier gingen zitten dat ja.. Het is niet ideaal. Alleen dat weegt niet af tegen de locatie waar je zit.

T: Nee, dat is inderdaad van groter belang die locatie dus net. En jullie zijn dus gegroeid, u had het er net over, maar hoeveel mensen zitten er hier?

G: Ik denk dat er een mannetje of 30 zit, ja.

T: Oke, dat zou ik zo niet zeggen..

G: Nee, nee, ja 25 tot 30 personen zitten er wel ja.

T: En die komen allemaal ook uit de omgeving? Of.. Nouja u komt zelf natuurlijk uit Rotterdam.

G: Nouja, we hebben niet zozeer lokale mensen werken, er wonen hier wel 2 in Lopik bijvoorbeeld, er komt er een uit Oudewater, uhm iemand uit Montfoort. Dus we hebben op zich best wel redelijk wat mensen die uit deze omgeving komt. En ja de rest die woont van Rotterdam tot aan Lekkerkerk en we hebben ook mensen uit Zeeland dus ja, dat is, en Brabant en ja het is dus wel redelijk verspreid.

T: Oke, ja ik zat me te bedenken, ik heb dit niet op de kaart gezien als bebouwde kom maar is dit het wel of niet?

G: Dat is een hele goede vraag..

T: Ik heb een kijken, een kaart uit 2011, en daar staat dit niet op aangegeven nadat ik hem helemaal heb overgetekend. Dit stond er niet op geloof ik. Maar dan neem ik aan dat jullie in het Buitengebied zitten, dat neem ik dan maar aan.

G: Ja dat denk ik wel.

T: Hadden jullie dan moeite met het aankopen van dit pand en het in gebruik nemen van het bedrijf?

G: Nee nee wij hebben dit niet in eigendom. Eerst was het dus van (X) en dat zal zo blijven.

T: Oke, het had hiervoor ook al dezelfde functie eigenlijk.

G: Ja, eerst heeft hier dan echt een dijkgraaf ingezet in dit pand. Hij heeft hier dan echt gewoon en gewerkt. En ja het stond op een gegeven moment leeg en ja zij willen ook graag gewoon dat het beleefd en bewoond wordt. Ze komen nog steeds over de vloed dat Hoogheemraadschap en zij houden nog steeds vergaderingen. Dus ja zij zijn een gast die gewoon veel binnen komt. En ze staan hier ook gewoon aan de voorkant als je zo binnen komt op de deur, (X) dat zij hier nog gevestigd zijn. Dus ja op zich hebben we ook nog een oud medewerkster, die komt ook nog hier een keer in de week oud papier ophalen. Dus we hebben wel verbinding met het Waterschap.

T: Dus eigenlijk had het al een beetje die functie die jullie nu..

G: Ja, ik denk dat het dan vroeger, woonhuis, werkhuis was geweest. Want ja je kijkt hier op de Lek. En dit is volgens mij qua bestemming niet gewijzigd denk ik. Misschien de bestemming van de schuur dan wel.. Naar..

T: Ja, oke dus dat kleine stukje dan wel. En ja denkt u dat dit de meest ideale locatie is voor het bedrijf?

G: Ja, ik vind dit echt passen bij ons bedrijf. De directeur, (X) is ook natuurfotograaf. Als je hier rondloopt en dan zie je al die natuurfoto's.

T: Ohja ik zag die foto's en zijn naam er al bij ja.

G: Ja, die is ook betrokken bij de stichting beeldend natuur, daar is hij ook, was hij ook voorzitter van. Ik weet niet of hij dat nog steeds is. Maar die stichting.. Wij brengen ook elk jaar van deze boeken uit bijvoorbeeld. Die sponsoren wij dan en daar staan ook zijn foto's in dan. EN allemaal mensen die betrokken zijn bij die stichting.. Ja iedereen weet, al onze klanten krijgen dit boek dan elk jaar rond kerst. En ja zij weten dan al dat dat komt van (X). Ze weten onze verbintenis met de natuur.

T: Een beetje dus ook klantbinding.

G: Ja, het past gewoon bij ons, het is gewoon de ideale locatie die bij ons past en wat wij willen uitstralen.

T: Ja en dat..

G: Als wij dan op een industrieterrein gaan zitten.. Dat vind ik niet bij onze werkwijze en onze manier van werken en onze visie passen.

T: Kan ik me wat bij voorstellen. En denkt u dan dat er omzet verlies zou zijn, dat u klanten mis loopt?



G: Dat denk ik dan weer niet. Heel veel partners geef je natuurlijk ook opdracht vanaf afstand...

T: Ja inderdaad jullie hebben het niet van de mensen die hier een praatje komen maken omdat ze voorbij rijden ofzo.

G: Nee maar het is natuurlijk wel uh ja onze lokale.. die worden ook wel uhm.. wij zijn doen dan ook de secretariaat voering van de (X) dat is dan de vereniging voor asbestinventarisatiebureau 's en de laboratoria. Bijvoorbeeld het secretariaat werken we dan uit. We hebben ook regelmatig hier ook wel vergaderingen. Ja dus het heeft natuurlijk ook wel voordelen dat mensen hier gewoon makkelijk naartoe kunnen komen, die rijden dan met elkaar mee ofzo. En dat is toch wel fijn als je een mooie uitvalsbasis hebt als je hier een vergaderingen en workshops te houden.

T: Ja het is toch even lekker iets anders dan de stad. Of inderdaad een bedrijventerrein.

G: Ja, ja..

T: Uhm, doen jullie hier ook echt iets in de omgeving, als advies voor Jaarsveld of..

G: Nou we proberen altijd wel aansluiting te zoeken met de bedrijven in de omgeving. Dus we hebben bijvoorbeeld een reclamebureau wat hier ook in Lopik zit. Daar werken we vaak mee samen. Die doen hier dan alle bestikking, ook voor de auto's hebben we ook allemaal stickers op zitten met de bedrijfsnaam. Dus daar maken we wel gebruik van. En dan de polsstokhoogspringen vereniging die hier zit. Die sponsoren we ook. We proberen wel zoveel mogelijk aansluiting te zoeken. Dus daarom hebben we ook de keuze gemaakt om met ondernemers samen te werken. Dus echt voor deze regio de Lopikkerwaard. Om zo toch ons gezicht meer te laten zien. En ja zoveel mogelijk lokaal aansluiting proberen te vinden. En ja dan juist in deze regio dat dat ook noodzakelijk is. Je moet, ja ik denk toch de steun van elkaar proberen te zoeken.

T: Inderdaad als je dan op een bedrijventerrein zou zitten dan zit je er naast...

G: Ja en dan zou je nu dus echt naar die bijeenkomsten moeten. En ja ik weet niet precies wat de naar daarvan is. Ik weet niet, eens in de 2 a 3 maanden hebben ze ook zo'n ander ondernemersclubje hierzo en daar gaat ook altijd wel iemand van ons heen. Om te kijken wat er speelt in de omgeving.

T: Ja ik kan me iets herinneren van een bedrijven markt ofzo. Een beurs, dat bedrijven en stichtingen aan elkaar gekoppeld kunnen worden ofzo. En dat ze onderling dan ook contact hebben.

G: Oh ja dat zou kunnen ik ben er niet echt geweest.. Of dat is weer een ander, je hebt best wel veel initiatieven die hier in de buurt zijn, dat valt me heel erg op.

T: Ja dat kan misschien komen omdat de Lopikkerwaard.. Als ik dan kijk naar de website van het Groene Hart ook een uniek deel is. Ik heb ook mensen gesproken die zeiden van... Ja het Groene Hart, het Groene Hart, we vinden het meer eigenlijk de Lopikkerwaard. Dus echt dat ze minder met het groene hart lijken te hebben dan met de Lopikkerwaard. En nouja ruimtelijke kwaliteit, echt zo'n vak term.. Maar wat jullie volgens mij ook vaak gebruiken. En ja hoe zien jullie dat.. U zei al rust ruimte dat dat echt uniek was aan deze locatie, maar zijn er nog meer dingen waarvan u zegt.. Goh, dit is echt super.

G: Ja, ik denk toch wel dat het een beetje afgezaagd is maar het is voor ons echt de rust en de ruimte. Je hebt wel mensen die dan bezig zijn met een moeilijk vraagstuk en ze komen er even niet uit. Dan zie je regelmatig dat ze even de dijk op lopen. Nou dan lopen ze ven een stukje de dijk af en dan hebben ze weer een frisse neus gehaald en dan komen ze weer terug. En ja als je op een bedrijventerrein ergens zit tussen vrachtwagens enzo.. Dan wordt je daar niet echt door gestimuleerd. En ik vind het hier dat als je dan naar buiten loopt dat je wel eventjes de ruimte hebt om je hoofd leeg te maken. En ik denk ook dat dat dan heel erg fijn is.

T: Ja dus een beetje de gemoedstoestand van de werknemers.

G: Ja, ja, ja.

T: Even kijken, u zei al dat er niet echt omzet verlies zou zijn als u op een bedrijventerrein zou zitten. Maar beïnvloed de locatie het functioneren van het bedrijf?

G: Dat denk ik wel, ik vind het heel fijn om hier naar toe te gaan om hier te werken. Het voelt A als een soort thuis, het is geen hele strakke locatie, en B het is gewoon fijn om 's ochtenden de stad uit te gaan en dan het groen in te gaan terwijl het eigenlijk andersom meestal is. Meestal gaan mensen vanuit het groen de stad in. En ik heb het omgekeerde en ik vind het ook helemaal geen probleem om 's ochtenden hiernaartoe te rijden.

T: Geen files, want in principe rijd je naast de snelweg. En over de uitstraling hadden we het eigenlijk ook al gehad, dat jullie dus veel met milieu doen en ook dus een groene omgeving willen hebben. En inderdaad dat er dan ook partners langs komen en dat ook echt fijn vinden, een andere omgeving dan de stad dan.

G: Ja..

T: De bereikbaarheid, hadden we het eigenlijk ook al over. We hebben het al over veel dingen van mijn lijstje gehad.. En zijn jullie... Jullie doen heel veel hier. Maar vinden jullie het ook belangrijk om nieuwe activiteiten in het advies vak..

G: Ja ik denk wel dat (X) bekend staat om ook in dus deze tijden. Ik vind wel dat je van lef spreekt als je begin het jaar nog een nieuwe BV opzet. Nou dan hebben we gezien dat er iets uit te breiden valt als je iets moest doen bij een klant. Dan ga je denken dat wanneer het bij een klant kan, dat het ook bij andere klanten kan.

T: Dus dan specialiseren jullie je daar in.

G: Ja ik denk dan ook wel dat wij altijd op zoek zijn naar ontwikkelingen in de markt van waar wij zelf op kunnen inspelen. En ja we staan ook altijd heel erg open voor vraagstellingen of discussies om op een andere manier tegen vraagstelling aan te kijken. Dus je kan het altijd via verschillende manieren benaderen, op de makkelijke pragmatische manier nemen, maar je kan ook klanten helpen om dat op een andere manier op te lossen. Ik denk wel dat wij daar om bekend staan, dat we creatief zijn.

T: Een soort unieke sellinpoint. Innovatief en meedenken, en de uitstraling. En gebeurt dat ook hier in op deze locatie of hebben jullie meerdere over Nederland, want dat was me no niet helemaal duidelijk.

G: Nee, we hebben dan 1 locatie, hier in Jaarsveld.

T: En hier zitten dan al die BV's, ik zag al toen ik binnen kwam al die namen op de deur.

G: Ja, we hebben dan (X), dat is dan de moedermaatschappij en dan inderdaad ja (X), (X), (X) daar zitten hier dan mensen ook weer voor. Maar die moeten nog op de deur.

T: Weer een nieuwe stikker dus. En ook de bestaande activiteiten, u zei net al, dit is net vernieuwd, de schuur is ook in gebruik genomen.. Maar zo meteen als jullie nog meer gegroeid zijn, wat dan? Uitbreiden, de schuur doortrekken...

G: Nou ik denk dat we qua bouwmogelijkheden dat we hier op slot zitten. We hebben hier geen mogelijkheden om uit de bouwen. Het is een monumentaal pand dus we mogen niks veranderen. Ja en gelukkig stond de stal er al en die konden we dus gaan inrichten. Maar we kunnen niet gaan aanbouwen..

T: Of misschien een andere manier?

G: Ik denk dat eigenlijk niks meer mag, alleen net zoals deze kamer voor twee personen en een riante vergadertafel.. Ja hier kan je makkelijk nog 6 werkplekken inzetten. Dat is dan een van de mogelijkheden. We moeten creatief met onze ruimte omgaan. En nu zit iedereen heel ruim behuud.. En ja de vraag is natuurlijk hoever wil je groeien. Ik denk niet dat wij een bedrijf zijn dat over 20 jaar 200 man groot is. Ik denk niet dat dat aansluit bij de wensen van de directie en bij mij ook niet.

T: Nee want dan krijg je inderdaad zo'n log advies bureau dat zich eigenlijk niet meer kan profileren. Minder makkelijk te benaderen en dat is hier dan als jullie zo klein zijn wat makkelijker. En het uitbreiden is dus het inbreiden, zoveel mogelijk kijken wat jullie hebben en wat je er mee kan. En op dit moment is het gewoon lekker ruim.

G: Ja het is heerlijk.

T: Dat is mooi, dus eigenlijk ben ik dan weer net te laat, als ik 2 jaar geleden gekomen zou zijn dan hadden jullie gezegd dat jullie de schuur er bij gingen betrekken en deze ruimtes opknappen enzo.. Nou dat is dus duidelijk. En jullie zeiden ook al inderdaad dat jullie met dit blad hier echt iets voor de omgeving willen betekenen, dus echt met andere ondernemers enzo.. Jullie hebben ook volgens mij door het hele land projecten. Ik zag daar geloof ik de A2..

G: Klopt..

T: Daar werken jullie dus ook aan mee, aan die mega projecten, Groningen bijvoorbeeld? Zijn jullie ook zover van huis actief bezig projecten binnen te halen?

G: Uhm we zijn nu betrokken bij de (X) ergens in Friesland zijn ze ergens mee bezig met het vervangen van asbestdaken van schuren en boerderijen. Dus je hebt nu een subsidieregeling, asbest dak eraf en zonnepanelen er op en daar helpen wij om dat te stimuleren in de agrosector. Omdat daar gewoon nog heel veel asbest in zit. Dus daar helpen we ook bij, daar moeten we misschien gaan inventariseren, hoe we alle asbest uit de agro sector kunnen halen. Dus ja het is wel redelijk uitgebreid. We zitten op zich redelijk centraal. Maar ja Groningen of Friesland daar moet je gewoon lang voor rijden.

T: Want jullie zijn een adviesbureau, schrijven jullie dan dus ook eigen offertes uit, of krijgen jullie ook gewoon aanvragen of jullie iets kunnen betekenen voor projecten?

G: Ja, beide wel. Uhm veel gaat op aanvraag van de klant. Ik zit zelf te denken, we schrijven ons wel eens in voor aanbestedingen, grote aanbestedingen..

T: En dan ook echt landelijk.. Niet zo dat jullie alleen hier in de regio actief willen zijn.

G: Nee we hebben ook directievoering in Ulft bijvoorbeeld. Dat is ook niet heel erg dichtbij..

T: Ik zou niet weten waar dat ligt..

G: Uhm ja, richting de Duitse grens zeg ik maar altijd.

T: Oke dan is het wel duidelijk ja. Jullie werken zowel dus regionaal als landelijk, ook internationaal heel toevallig?

G: Uhm, nee niet echt, de enige partner die we in het buitenland hebben zijn een paar afvalverwerkers die daar zitten. Maar dat zijn dan niet direct klanten van ons. Omdat wij verzorgen de EVOS's de vergunningstrajecten die verzorgen wij daarvoor. En dan heb je wel te maken met bedrijven uit Duitsland, Frankrijk of Oman. Maar dat zijn dus

dan niet allemaal direct buitenlandse klanten. Daar houdt het eigenlijk mee op ja. We worden wel eens.. We zijn dan nu bezig met een traject met van plants in Oekraïne.. Maar dat heeft dan ook weer te maken met de wetgeving die anders is in Nederland dan in het buitenland.

T: Dan zou je je in principe eerst daarin verdiepen om te kijken hoe en wat.

G: Ja het is natuurlijk wel een anders iets dat als zij zeggen.. We willen het laten inventariseren aan de hand van de Nederlandse wetgeving, want die is omtrent asbest redelijk ver in Nederland.. Dus dan zeggen ze dat ze dat een goede standaard, ook in Europa, vinden die ze ook willen toepassen. Dat zie je dan veel bij internationals. Die zeggen van nou we zoeken iets.. De standaard wordt allemaal heel goed gecertificeerd en dan willen we ook dat alles daar aan voldoet.. Dan kan het wel, anders moet je natuurlijk de wet van het land weer gaan toepassen.

T: En dat is niet een tak waarvan jullie zeggen, daar gaan we ons op specialiseren, we zetten er 3 a 4 mensen op die zich specialiseren op de wetgeving in het buitenland, om het zo uit te breiden.

G: Nee, nee. Eigenlijk niet, We hebben voldoende werk eigenlijk zeg maar binnen Nederland en als de vraag er voor komt dan zullen we die positief of negatief beantwoorden om dat te gaan doen. Het is een beetje zoals het aanwaait. We hebben nog niet op het vizier staan dat we ons in Duitsland gaan vestigen of in..

T: En dan ja, werknemers uit de omgeving, zijn jullie daar op gericht.. Want ja jullie hebben het vooral van kennis nodig denk ik. Nu komt u zelf uit Rotterdam en er komen een paar uit de omgeving. Maar als jullie dan bijvoorbeeld nieuwe werknemers zoeken, zijn jullie dan gericht op deze omgeving? Richten jullie je dan op de Lopikkerwaard of zeggen jullie van nee.. We moeten de kennis in huis halen die we nodig hebben dus gaan we landelijk.

G: Ja, het is een beetje lastig, ik denk dat het per functie afhankelijk is geweest. We hebben sinds een aantal jaren zijn de inventariseerde van de asbest om met een DIA certificaat te werken. Maar daarvoor hebben we zelf ook al gezocht. We zoeken natuurlijk altijd mensen met ervaring. Dus in de sloopwereld of asbesterkenning hebben, ook hier in de regio hebben we dan zo'n krantje uit de Lopikkerwaard, daar hebben we dan wel vacatures in geplaatst. We hebben ook wel mensen via (X) gekregen, we hebben bijvoorbeeld, de dame die jou net heeft geholpen bij het secretariaat, die komt uit Woerden en die komt ook via het plaatselijke suffertje, noem ik het maar even, daar hebben wat in geplaatst dat we iemand zochten voor zwangerschapsverlof bijvoorbeeld. Nou de vacature voor ingezet en zij kwam ook gewoon via de plaatselijke krant kwam zijn binnen.

T: Dus toch een beetje op die manier kijken wat de regio te bieden heeft. En u had het ook al over het steunen van verenigingen hier in de buurt... Dat polsstok..

G: Hoogspringen volgens mij ja.

T: Ja ik hoor veel bedrijven dat er mensen komen aankloppen om steun te vragen. Maken jullie daar dan ook een selectie in? Want ik kan me voorstellen dat er bedrijven of verenigingen uit Utrecht komen, dat jullie zeggen dat jullie meer naar de eigen omgeving kijken, groen, natuur.

G: Ja we hebben sponsoring breed uitlopend ga ik je vertellen. We sponsoren ergens een voetbalclub ergens in de buurt van Lekkerkerk, we sponsoren hier de polsstokhoogspringen om de hoek. Een medewerker die gaat de Europarun lopen die sponsoren wij.. Dus ja het is redelijk breed. En ja we kijken gewoon naar degene die de aanvraag indient en wat voor onderbouwing zij hebben. En vinden wij dat passen bij het bedrijf.

T: Dus er wordt wel inderdaad gekeken of het passend is.. Want dan kom je dus al wel snel uit op deze omgeving, natuur denk ik zo..

---

\*\*\* Einde transcriptie

## 20. Ondernemer 20

---

\*\*\* Start transcriptie

[...]

T: Ik zal even een korte inleiding geven waarvoor ik hier ben. Ik loop nu stage bij de KvK en bij een adviesbureau, Bureau Buiten in Utrecht. Ik doe de studie economische geografie en ben nu bezig met mijn afstudeeronderzoek en daarmee doe ik onderzoek naar de wisselwerking tussen bedrijven en de omgeving. Hiervoor benader ik bedrijven op bedrijventerreinen en bedrijven buiten bedrijventerreinen, om een beetje te kijken van hoe zijn hierin staan. En zo ben ik ook bij u uitgekomen om te kijken hoe jullie de omgeving zien, hoe jullie hier zijn gekomen. Hiervoor heb ik dan een aantal vragen opgesteld die ik verwerk ik m'n onderzoek.

R: Kom maar op.

T: Nouja als u eerst iets zou kunnen vertellen over hoe jullie hier zijn ontstaan en wat jullie precies doen enzo..

R: Ik zal beginnen bij het ontstaan. Mijn ouderlijk huis staat hier schuin tegenover. En ik was twintig en toen ben ik voor mezelf gekomen vanuit de woonlocatie dus. 1 machine gekocht en die stond gewoon thuis. De ruimte was er en m'n vader was tuinkweker. Het is wat gegroeid en later hebben we dus deze locatie gekocht, of de grond gekocht. Bij de gemeente Lopik geweest om toestemming te krijgen om hier wat bedrijfsactiviteiten te gaan doen. Heb wel altijd gezorgd dat we de omgeving zo min mogelijk tot last zijn. En dat doen we nog. Daar hameren we op met onze mensen. We hebben namelijk best wat groot materieel wat hier in- en uit rijdt.

T: Inderdaad, en dat moet hier allemaal over de..

R: Ja dat moet allemaal over dat weggetje hier wat eigenlijk een uh.. Nouja, het is een doodlopend weggetje wat hier niet geschikt voor is eigenlijk voor dit vervoer. Maar goed we hebben het dus het moet. Ik ben begonnen met het verhuren van grondverzet machines en eerst 1 en later is dat dus uitgebreid en nu verhuren we nog steeds, we hebben dan ook een eigen machine park. We verkopen machines aan de dealer van (X) en daarnaast nog wat verschillende uitrustingsstukken, importeren beweegtoestellen.

T: Oja, die dingen die hier voor op het terrein staan.

R: Ja. Dus in de breedte doen we diverse disciplines. Wij zijn blij dat we hier ons werk kunnen doen en leven op hele goede voet met de burgerlijke gemeente. Het terrein waar het bedrijf op staat is misschien wel ver drievoudig of misschien nog wel meer, nadat we de eerste toestemming kregen. Ik heb zelfs nu nog verder naar achter, een maand geleden, om daar achter een overkapping te maken van ik denk 400 vierkante meter. Ver buiten het bouwblok maar vanwege de harmonie en dat je op elkaar aan kan, krijg je dat. Dat is ook met de overlast, ongetwijfeld verzorgen wij overlast, maar zelfs met onze mensen hebben we het er altijd over, wees voorzichtig. Dat wij hier zitten is ook, nou door de grootste van de mensen die hier wonen. En dat eigenlijk altijd goed. We hechten er ook altijd waarden aan. Toen je hier achterom kwam, kon je niet zien wat voor activiteiten wij hier doen.

T: Nee inderdaad, ik zal al te zoeken waar ik moest zijn en toen zag ik inderdaad dat bord. En ja ik ben hier inderdaad over de dijk gereden en toen zag ik het ook niet.

R: Dat is ook hetgeen waar we ons sterk voor maken. We willen niet uh opvallen in deze omgeving, terwijl we heel veel activiteiten doen. We proberen dat zo in te kleden dat je dat het niet een storende factor wordt.

T: En dat is eigenlijk ook een beetje, denk ik het imago van het bedrijf? Jullie zijn altijd bezig met de ruimte, dus jullie kunnen het in principe zo inpassen dat jullie kunnen zeggen van.. Hier zitten wij en dit is ons werk. Jullie verkopen jezelf hier dan ook een beetje mee, is dat zo?

R: Nou, ik ben heel slecht in promotie. Dat bordt wat er staat hebben we gekregen voor ons 25 jarig bestaan, anders had het er niet geweest.

T: Dus de 25 jaar hiervoor stond er niks.

R: Nee, nee. En je hebt gezien, in één deal heb ik 12 machines verkocht, en die zijn we aan het klaarmaken. Nou hiervoor stonden er een serie, maar anders staan hier niet of nauwelijks machines aan de voorkant. Ik vind het eigenlijk storend in de landelijke sfeer.

T: Oke, daar ben u zich bewust van dus. Anders staat het hier achter?

R: Ja, we hebben hierachter een heel groot terrein.

T: Dus hier net reed er een redelijk grote vrachtwagen langs, en die komen dus eigenlijk ook over deze weggetjes en rijden dan door naar achter.

R: Ja.

T: En hoeveel mensen werken hier?

R: En kleine 30.

T: Dat zijn er toch nog wel een hoop. En komen ze dan ook hier allemaal uit de omgeving?

R: Uhm.. Een gedeelte, maar uh er komen ook mensen uit uhm.. voorbij Biddinghuizen, mensen van de Veluwe, vlakbij Saltbommel. Ja eigenlijk dus overal ja.

T: Oke, ik had me voor kunnen stellen aangezien jullie hier al zo lang zitten dan u zich echt richt op mensen uit de omgeving.

R: Ja, ja ja. Er komen ook wel mensen hier dan uit Lopik, Benschop. Maar ook mensen die uhm.. Ja we werken niet alleen rond de kerktoren, maar ook voorbij de kerktoren. Eigenlijk altijd verder weg en dan komt het wel voor dat mensen van buitenaf komen die wel zeggen... Voor jou bedrijf wil ik wel werken.

[...]

T: Maar de werknemers komen dus eigenlijk overal vandaan. Jullie hebben een grote naam, zijn redelijk bekend.

R: Ja inderdaad redelijk bekend.

T: Want ik had even kijken, een blaadje gezien waar veel ondernemers uit de Lopikerwaard zich bij hebben aangesloten. Klopt het dat jullie daar ook aan mee doen?

R: Ja.

T: Voor de betrokkenheid bij de omgeving dan? Omdat jullie dan bijvoorbeeld ook dus al een goede relatie hebben met bewoners hier in de omgeving hebben enzo.. Kunt u daar een voorbeeld van geven?

R: Ja zeker, 300 meter verder kwam een gezin bijvoorbeeld wonen met jonge kinderen. Het waren allemaal hele kleintjes van postuur, een kind van 6 jaar had het postuur van een kind van 4 jaar. En die hadden fietsjes en daar stond een hegje voor en die kwamen dan van het erf en maken voor bij de weg een cirkeltje en dan gingen ze weer terug. Dat was daar in de bocht daar zou je het kunnen zien. En die gingen daar dus wonen en binnen drie dagen zie je die kindjes daar steeds heen en weer fietsen. Dus toen hadden we de keus gemaakt en gingen we naar die mensen toe om te vragen of we vlaggetjes op die fietsen mochten zetten, zo'n vlaggetje zie je boven de heg uitkomen. Als je daar dan aan komt rijden dan lokaliseer je dat, je zou niet willen dat je zo'n kind aan rijdt. Nou dat is 20 jaar geleden, we hebben nog steeds leuk contact met die mensen, en ze wonen nu dan ergens in Stadskanaal. En ze herinneren zich dat nog. Ze zeggen dat hielp ons om te weten dat we hier gewaardeerd worden en dat er wat aan gedaan wordt om het veilig te laten zijn. Want je veroorzaakt toch verkeerbewegingen.

T: Ja dat is mooi, dat het dus vanuit jullie is opgezet. Bewust zijn met wat je veroorzaakt.

R: Precies.

T: En deze locatie is die dan ook gekozen aangezien u hier tegenover woonde?

R: Dit land huurde m'n vader en dat moest toen verkocht worden. Het is van de polder en dat is een instantie die had heel wat landerijen van vroeger uit. En daar hebben wij toen bewerkstelligd dat ik het toen van m'n vader mocht kopen zodat we hier uiteindelijk bedrijfsactiviteiten mochten uitvoeren. Het was een heel proces maar uiteindelijk..

T: Nouja u bent dus al heel erg betrokken bij de omgeving, maar wat vind u nou bij de ruimtelijke kwaliteit passen? Wat is dat voor u.

R: Ruimtelijke kwaliteit, als je hier achterom komt heb je gezien dat de eerste 70 a 80 meter zijn bomen. Ik noemde net als, we willen niet als je hier langs komt fietsen, het is een fietsroute tussen IJsselstein en Schoonhoven, er komen dan ook veel fietsers langs. En dan willen we niet een storende factor zijn. Dus onze bedrijfsactiviteiten als zowel opslag als dingen die we doen, niet zichtbaar zijn vanaf de weg. En wij hebben hiervoor dan allemaal parkbomen neergezet net als de beweegtoestellen. En daar wordt heel veel gebruik van gemaakt.

T: Oke, dat is dus voor openbaar gebruik?

R: Ja, en we hebben 3 of 4 picknicktafels of zitjes in de tuin staan en er wordt zeker met dit weer, want dan komen de fietsers, dagelijks zitten er mensen. Gewoon uhm, wij hechten eraan dat je de omgeving zeg maar een toegevoegde waarde geeft.

T: Jullie willen dus echt iets extra's bieden voor de recreanten in principe.

R: Ja maar ook voor de mensen die hier leven en wonen weet je wel. Wij zijn geen storende factor in het geheel. Dus dat zie ik als een stukje toegevoegde waarde.

T: Dat vind ik een hele mooie gedachte eigenlijk. Want van zo'n bedrijf zou je niet verwachten.. We zetten wat picknicktafels neer om werkelijk de mensen ook gewoon hierbij te betrekken. En dan heb je ook gewoon die levendigheid die je hier dan houdt. En is dit dan ook de ideale omgeving voor het bedrijf? Zouden jullie kunnen zeggen van goh. We zitten nu in het buitengebied maar we kunnen ook op een bedrijventerrein functioneren.

R: We waren rond, met de gemeente Lopik en de provincie voor een industriële locatie, 5 jaar geleden. Maar door een aantal omstandigheden is dat door de gemeente op de lange baan geschoven. Maar wij vinden dat we qua bewegingen niet in het buitengebied horen, maar qua ruimte om ons werk te doen hier op locatie is het ideaal. We hebben 1,5 ha grond die we tot onze beschikking hebben en omdat we in samenspraak met de gemeente ons bedrijventerrein steeds vergroot hebben, hebben we nooit geen ruimte tekort.

T: Dat is wel echt iets wat jullie belangrijk vinden.

R: Ja ideaal.

T: Dus echt die mogelijkheid die er is om telkens uit te breiden.

R: Ja.

T: En dan helemaal als het goed gaat met de gemeente en de provincie. Maar inderdaad 1,5 ha op een bedrijventerrein..

R: Is niet te betalen nee.

T: En het is ook niet makkelijk te vinden geloof ik of wel?

R: Nee, nee niet.. En kijk dan ga je alles toch anders indelen en ga je er toch anders mee om. Dan ga je geen grondopslag creëren, anderszins, opslagen die je nu doet en die nu dus wel zomaar plaatsvinden..

T: Ja want grondopslag is gewoon..

R: Ja dat is veels te duur joh.

T: gewoon een hoop zand, aarde.

R: Ja..

T: Maar eigenlijk ook een stukje natuur dus. Het is geen industrie laat ik het zo maar zeggen.

R: Nee.

T: Is het imago belangrijk voor jullie bedrijf? Dus inderdaad de uitstraling..

R: Ja, vind ik wel. Wij hebben een behoorlijke hoeveelheid bedrijfswagens en die worden heus niet elke week gewassen. Maar als er schade aan zit... Ja ik wil wel natuurlijk dat het netjes over de dijk gaat. Het is toch hoe je herkent wordt.

T: Want komen hier ook particulieren die..

R: Nee.. nee.. Nouja.. peanuts..

T: En klanten komen die dan wel?

R: Ja, dat wel en veel ook.

T: Dus dat is dan toch wel die uitstraling van groen, rust, ruimte.

R: Ja nouja, weet je.. de panden, alles is eigenlijk een beetje gedateerd. Dat heeft ook te maken met de verwachting om naar een industrieterrein te gaan, dat dus uitgesteld is, maar wat toch een keer gaat spelen. Maar het is wel, er wordt niet geknoeid met olie, niet geknoeid met vet. Je kan overal bijwijken van spreken op je sokjes lopen. Als je helemaal daar naar achteren gaat dan zou je zien dat uhm ja.. Wij vegen hier misschien wel 6 keer in de week. Als je een rupsmachine lost dan rij je sporen. Allemaal grond, zand wat er vanaf komt en nou dat wegen we weer op. Dan hou je het schoon en netjes en dat is natuurlijk een stukje uitstraling. Omdat je je eigen natuurlijk wil verkopen.

T: Ja inderdaad want toch als die klanten er dan komen dat het zo iets is van.. Oja bij (X) hadden ze het allemaal wel goed voor elkaar. En dan de verbondenheid met de omgeving.. U zei al dat jullie goede contacten heeft met de gemeente, provincie en de omwonende, en is dat belangrijk om hier te kunnen functioneren?

R: Heel belangrijk, wij zijn.. Dat heeft met onze persoonlijkheid te maken. Wij zijn mensen – mensen, wij willen allemaal op een goede manier omgaan met onze omgeving. Met de mensen, maar ook degene die hier wonen, en dan is het minder belangrijk als je iets extra's moet doen, als dat je in harmonie met elkaar dingen doet.

T: Heeft u hier ook een voorbeeld van?

R: Ja, nouja een dieplader die kwam hier misschien wel 10 jaar geleden hoor. Maar er stonden dan overall van die vuilnisbakken langs de weg, nouja een dieplader is uh met de kraan erop 3.60 meter breed of 3.50, dus dat is best behoorlijk he? En toen was er een zo'n vuilcontainer en die stond te kort op de weg. Dus die tikte hij aan met z'n rups en toen ging die onderste boven. Degene die daar eigenaar was, had later even gebeld van joh.. M'n vuilnisbak is omgedren. Nou dat kan. Ik zei, ik kom er even aan zet m wel even recht.. Nee nee is niet nodig ik heb t al gedaan. Toen hebben we even een bloemetje gebracht en kregen we later een belletje van.. Joh maar zo heb ik het niet bedoelt. Ja maar wij willen hiermee laten zien dat we geen overlast willen bezorgen. Snap je?

T: Ja inderdaad jullie zijn je er echt bewust van hetgeen jullie doen en wat de omgeving daar dus van zou kunnen vinden. Ik denk wel dat dat belangrijk is. En de bereikbaarheid, dus de ligging.. begint dat nu toch een rol te spelen?

R: Nee, nee. 10 jaar geleden had ik al een optie op een kavel hiernaast en konden we zo naar de Lekdijk. Nou door diverse omstandigheden is dat allemaal anders gelopen. Het is altijd al zeg maar de laatste 15 jaar. We hebben ook een aantal activiteiten die we dan niet doen omdat die bereikbaarheid gewoon zo niet goed is.

T: Is dat dan ook een rede dat jullie kijken naar een andere locatie om beter bereikbaar te zijn?

R: Voor een aantal redenen. Dit is ook eindig he, op een keer dan houdt het ook gewoon op. Om rede dat je niet meer een expansie kan genereren.. Met dat parkeren enzo, dan past dat niet meer. En stel als we nu 500 bewegingen in de week hebbe, dan gaan we naar 1000.. Nou, dat is misschien wel te veel. Wij verhuren zonder machinist en

m'n mede-eigenaar die er een paar honderd van heeft en hiervandaan zou ik er ook veel meer aan willen doen maar de bereikbaarheid is dan zo slecht dat het niet uit de verf komt.

T: Ja want dan inderdaad, vermenigvuldigd je eigenlijk de vervoersbewegingen met het uitvoeren van een nieuwe activiteit.

R: Dus wij zijn er kritisch op, maar ik wil in de toekomst toch naar elders. En het si niet van de laatste tijd.. Maar het moet ook acceptabel zijn. Je kan wel wat willen maar het moet ook haalbaar zijn.

T: Ja dat merk je inderdaad niet vaak. Dat ondernemers daar wel mee bezig zijnen toch zeggen dat het eigenlijk niet kan. We kijken niet naar die nieuwe activiteit want het is gewoon niet mogelijk. En ja, gebruiken jullie de eigenschappen van de omgeving, dus ja de rust de ruimte... Nouja inderdaad de ruimte die gebruiken jullie volgens mij wel goed, jullie kunnen stallen wat jullie willen eigenlijk bijna. En de rust dan, de Lek bijvoorbeeld, doet dat ook wat voor het bedrijf?

R: Mensen die hier komen valt het altijd op. Maar dat heeft ook te maken hoe dat wij werken. Je hoort nu ook nauwelijks is. En er is nu 4 of 5 man in de werkplaats aan het werk..

T: Het is dus echt die rust waar jullie van bewust zijn.

R: Ja maar ook hoe je dingen doet. Als iemand de radio aan heeft is allemaal prima, maar het hoeft niet zo te zijn dat als je hem hier aan zet dat je hem 500 meter verderop nog hoort. Hier is van jou, best, prima, laat het dan ook zo zijn. Snap je?

T: Ja inderdaad, aanpassen aan de omgeving eigenlijk.

R: Hier heeft hij ook altijd de radio aan staan.. Dat ding hoor je hier niet. En ik denk als je door die deur heen gaat dat je m wel hoort.

T: Het viel me net in ieder geval niet op.

R: Nee, nee.

T: En nouja nieuwe activiteiten zouden jullie dus dan in principe graag willen maar..

R: Nouja weetje.. We doen ook een stukje in de recycling... En wat ik je zo net noemde, en zo zijn er ook nog wel wat dingen waar ik me in wil verdiepen of verbreden.. Maar dan pas je je eigen een beetje aan dus creëer je je eigen ruimte, overdekt of andere opslag ruimte.. Maarja dan krijg je weer die transportbewegingen.. Dus dan ja dat is dan even afwegen.

T: Dus in principe willen jullie het wel..

R: Ja, nouja deze tijd werkt ook niet mee om meerdere activiteiten te ontplooiën.

T: Ja dus de crisis is hier ook wel redelijk te merken. En merken jullie dan ook wel dat het misschien nu al een beetje die stijgende lijn begint te krijgen.

R: Nee, beslist niet, nee, nee. Ik ben geen econoom, maar als ik zo om me heen kijk zal het voor ons nog wel een jaar of misschien nog wel 2 jaar duren voordat dat gestabiliseerd is.

T: En dat komt da eigenlijk omdat die projecten in de crisis, in het begin van de crisis nog door liepen. Dus waar ze die machines nog voor nodig hebben... Maarja daarna stopte het dus gewoon?

R: Ja, er zijn.. Als ik om e heen kijk... Sowieso als ik om me heen kijk, het betalingsgedrag van onze opdrachtgevers is slecht. Ook de overheid doe daar aan mee. Dat betekent concreet dat dit soort bedrijven het heel zwaar hebben, heel zwaar. Het is kapitaal intensief, dus het kost heel veel geld, en salarissen zijn behoorlijk ten opzichte van de tarieven die gehanteerd kunnen worden. Wij hebben te maken met individuele mensen op de werkvloer. Dat betekent dat de mensen met hun eigen vervoer ergens heen moeten.. De regelgeving maakt het ons heel lastig. Woon werk verkeer, het is aan alle kanten moet je daar zorg voor dragen, voor zowel je werknemers als voor jezelf indekt. Alles kost geld, en daarmee zie je dat er heel wat aannemersbedrijven, verhuurbedrijven stratenmakersbedrijven maar ook bouwbedrijven...

T: Echt dus ook bedrijven waar jullie van afhankelijk zijn..

R: Wij doen in de breedte projecten. Dat moet je zien van de infrastructuur tot bouwputten. Wij hebben 4 rupskranen met GPS waar we langs de A2 heel veel werk mee hebben gedaan.

[...]

T: En uh, ja uw zakenrelaties waar u aan levert, zijn jullie echt op zoek naar bedrijven hier in de buurt waardoor jullie echt die verbondenheid ook met de omgeving behouden.. of denken jullie van.. Wij werken landelijk en wij zetten dit dan ook landelijk uit..

R: Uh, ja wij zijn een dealer van Volvo compact machines. Dat is een heel groot gebied binnen Nederland. Dat begint bij Eemnes en dat gaat door tot aan Tiel en dat dan dezelfde breedte tot aan de kust, dus dat is een behoorlijk gebied. En in de recycling werken we in zo'n 80% van Nederland, er staat bijvoorbeeld nu een machine op de hoogovens. In de verhuur doen we denk ik hetzelfde gebied wel, misschien nog wel iets groter. We hebben dus ook ons eigen verhuurkantoor. We verhuren daardoor ook heel veel machines. Van Zwolle tot, ja, Haarlem of ja we hebben dan ook machines van onszelf in Haarlem zitten. We zetten Machines in Zierikzee, Eindhoven, nouja..

T: Eigenlijk overal dus.

R: Ja kijk rond de kerktoren verhuren wij dus niet zoveel. We verhuren ook hoogwerkers voor lokale bouwers en schilders. En dan bij uitzondering gaat er eens een hoogwerker naar Rotterdam, maar het gros dit in een straal van 20 kilometer.

T: Oke, dus jullie zitten daarin dan weer wel lokaal en daarnaast regionaal en landelijk met als die diensten en machines die jullie leveren. En ja u zei al dat jullie op zoek zijn naar een locatie op een bedrijventerrein. Zou de omzet vergroot worden als jullie daar zouden zitten?

R: Ja nouja dan kunnen we dus die nieuwe activiteiten ontplooiën. Dat je niet belemmert wordt zoals nu dat je zeg van.. Nou laten we dat toch maar even niet doen.. Dan heb je dat niet.

[...]

T: Even kijken..

R: Ja nouja die activiteiten worden dus meer en je krijgt ook meer input van buitenaf. Nu zijn er ook bedrijven die zeggen van joh we willen wel met jullie zaken doen maar de bereikbaarheid..

T: Oke dat is dus interessant dat jullie er dan op vooruit zouden gaan. Uhm ja even kijken, steunen jullie verenigingen hier in de buurt om toch die maatschappelijke betrokkenheid of.. ja een beetje de omgeving te onderhouden maatschappelijk gezien. Een voetbal vereniging of zoiets en zo ja letten jullie er dan op wat voor vereniging het is en dergelijken?

R: Heel kort, de schietvereniging zit hier achter en die sponseren we. Lokaal is hier de buurtvereniging, Lopikerkapel, de kindervakantieweken op Lopik doen we wat. Dat soort dingen.

T: Dus wel echt hier in de regio en niet dus op grotere schaal.

R: Nee daar heb je dan niks mee.

T: Ja is het dan zo dat jullie materiaal leveren voor een sinterklaas optocht of de scoutingvereniging die wil iets verplaatsen.. En dat jullie zeggen, dat doen wij wel even.

R: Lopik heeft sinds twee jaar een beursvloed en daar zijn we actief bij betrokken als bedrijf zijnde. En als er een vereniging of een stichting een beroep op ons doet dan helpen wij altijd ja. Dat heeft dan ook weer te maken met het sociale karakter.

[...]

---

\*\*\* Einde transcriptie

## Bijlage 8: Foto's van de directe ruimtelijke omgeving bedrijven

### 1. Ondernemer 1



### 2. Ondernemer 2





3. **Ondernemer 3**



4. **Ondernemer 4**



5. Ondernemer 5



6. Ondernemer 6





7. Ondernemer 7



8. Ondernemer 8







9. **Ondernemer 9**



10. **Ondernemer 10**





11. **Ondernemer 11**



12. **Ondernemer 12**





13. Ondernemer 13



14. Ondernemer 14



15. Ondernemer 15



16. Ondernemer 16



17. Ondernemer 17



18. Ondernemer 18





19. Ondernemer 19



20. Ondernemer 20



## Bijlage 9: Brief verzoek deelname ondernemers

<Bedrijfsnaam>  
t.a.v. de directie  
<Straat + Huisnummer>  
<Postcode + Plaatsnaam>

*uw kenmerk*  
/

*ons kenmerk*  
/

*datum*  
21 maart 2013

*bijlagen*  
/

*onderwerp*  
Verzoek interview onderzoek

*e-mail*  
t.s.burmanje@students.uu.nl

Geachte heer/ mevrouw,

### **“Wat voegt uw bedrijf toe aan het Utrechtse Groene Hart?”**

Momenteel ben ik bezig aan mijn afstudeeronderzoek voor de opleiding Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht. Onder begeleiding van de Kamer van Koophandel Midden-Nederland en Bureau BUITEN doe ik onderzoek naar de wisselwerking tussen bedrijven en hun ruimtelijke omgeving, het Utrechtse Groene Hart.

Bedrijven in het buitengebied van het Utrechtse Groene Hart worden beperkt in hun doen en laten. De provincie Utrecht ziet niet-agrarische bedrijven het liefst op bedrijventerreinen of in binnenstedelijk gebied om de zogeheten ‘verrommeling’ tegen te gaan. De suggestie die hiermee wordt gewekt is dat niet-agrarische bedrijven een slechte invloed hebben op de kwaliteit van het landelijk gebied en bedrijven niet betrokken zijn met de ruimtelijke omgeving waarin zij functioneren. Maar klopt dit wel?

Het doel van mijn onderzoek is te achterhalen of bedrijven in het Utrechtse Groene Hart juist niet een essentiële bijdrage leveren aan het Utrechtse Groene Hart. Andersom probeer ik te achterhalen wat de ligging in het Utrechtse Groene Hart precies betekent voor de aanwezige bedrijven. Het onderzoek moet voor opheldering zorgen over het belang van bedrijvigheid in het Utrechtse Groene Hart. Gemeenten en andere beslissers krijgen hiermee een instrument om betere beslissingen te kunnen nemen over het toelaten van bedrijven in het buitengebied of op bedrijventerreinen.

Voor dit onderzoek ben ik op zoek naar ondernemers die ik over dit onderwerp kan interviewen. Ik ben benieuwd naar bedrijven uit verschillende sectoren die op bedrijventerreinen zijn gevestigd of in het buitengebied. Het betreft een interview van zo'n 30 minuten waarvoor ik in april graag bij u langskom.

Naar aanleiding van deze brief probeer ik u telefonisch te benaderen. Wanneer u op voorhand bereid bent deel te nemen, kunt u ook met mij contact opnemen: [t.s.burmanje@students.uu.nl](mailto:t.s.burmanje@students.uu.nl).

Met vriendelijke groet,

Tim Burmanje  
Universiteit Utrecht  
T 030- 231 89 45  
E [t.s.burmanje@students.uu.nl](mailto:t.s.burmanje@students.uu.nl)



**Universiteit Utrecht**



## Bijlage 10: Bedrijven die benaderd zijn voor deelname

TABEL B10.1: KLEINE BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN.

Bedrijfsnaam	Straat	Nr.		Postc.	Plaats
IJsselvoort Hout & Plaattechniek	1e Industrieweg	8		3411MG	Lopik
Veba Ringbanden	1e Industrieweg	8	A	3411MG	Lopik
Clouds International B.V.	1e Industrieweg	6	A	3411MG	Lopik
Usedairyequipment B.V.	1e Industrieweg	13		3411MG	Lopik
Solid Solution B.V.	1e Industrieweg	3		3411MG	Lopik
Mickcom	2e Industrieweg	9		3411ME	Lopik
Sjors Overbeek Interieurs	2e Industrieweg	3	B	3411ME	Lopik
Administratiekantoor Boonacker	2e Industrieweg	17		3411ME	Lopik
Van den Berg Hardhout B.V.	2e Industrieweg	19		3411ME	Lopik
Harald Nolta Hoveniersbedrijf	2e Industrieweg	17		3411ME	Lopik
Rozendaal Elektrotechniek	3e Industrieweg	5	A	3411MD	Lopik
Dijkstra Webwinkel Logistiek B.V.	3e Industrieweg	11		3411MD	Lopik
Rent-Panel B.V.	4e Industrieweg	9		3411MC	Lopik
F.W. Design	4e Industrieweg	6		3411MC	Lopik
Van der Lee Klus- en Onderhoudsbedrijf	Edisonweg	10		3404LC	IJsselstein
Van Elteren Projectontwikkeling B.V.	Edisonweg	20		3404LC	IJsselstein
Svenson	Edisonweg	11	a	3404LA	IJsselstein
Departyshop.nl B.V.	Edisonweg	28		3404LC	IJsselstein
Microworld B.V.	Edisonweg	8	a	3404LC	IJsselstein
Advocatenpraktijk mr. G. van de Nesse B.V.	Edisonweg	26		3404LC	IJsselstein
Monique Molenaar B.V.	Edisonweg	2		3404LC	IJsselstein
Shopmade B.V.	Edisonweg	15		3404LB	IJsselstein
Van de Haar Guitars and Parts	Edisonweg	30		3404LC	IJsselstein
Van den IJssel Bedrijfskleding B.V.	Edisonweg	7		3404LA	IJsselstein
L&N BV	Edisonweg	7	d	3404LA	IJsselstein
P&VW Financieel Advies	Edisonweg	7	d	3404LA	IJsselstein
Jarchitecture	Edisonweg	18		3404LC	IJsselstein
Yellax Software B.V. / Engineering B.V.	Edisonweg	1		3404LA	IJsselstein
Zwezerijnen Advocatuur	Edisonweg	1		3404LA	IJsselstein
Beauty & Massage Ranka	Edisonweg	52		3404LD	IJsselstein
Sleutelklaar Facilitaire Dienst B.V.	Edisonweg	8	a	3404LC	IJsselstein
Middenholland Evenementen B.V.	Edisonweg	28		3404LC	IJsselstein
Art Glas	Einsteinweg	53		3404LJ	IJsselstein
Direct Dental Supplies B.V.	Einsteinweg	31		3404LH	IJsselstein
Houtonderhoud.nl	Einsteinweg	49	c	3404LJ	IJsselstein
Spijker Creative B.V.	Einsteinweg	23	c	3404LH	IJsselstein
Vivante van Lexmond	Industrieweg	18		3401MA	IJsselstein
AApart De Studio	Industrieweg	31		3401MA	IJsselstein
Zenner Keukenarchitectuur	Industrieweg	37		3401MA	IJsselstein
Your Changes	Industrieweg	36		3401MA	IJsselstein
Anne's Natural Skin Care	Industrieweg	36		3401MA	IJsselstein
Total Balance for Health	Industrieweg	36		3401MA	IJsselstein
Cti Advanced Light Therapy Technology (Cti ALT Tec) B.V.	Industrieweg	26		3401MA	IJsselstein
Uti International BV	Mosterdmolenweg	1		3417XM	Montfoort

De Tijdelijke Klimaatprobleem Oplossers B.V.	Populierenweg	41		3421TX	Oudewater
Car Service Oudewater	Populierenweg	18	A	3421TX	Oudewater
Klimarent	Populierenweg	41		3421TX	Oudewater
Loef Accountancy B.V.	Populierenweg	29	A	3421TX	Oudewater
Engelen Interieurbouw B.V.	Steenovenweg	1		3417XR	Montfoort
Metaalzagerij Jan Kooijman B.V.	Steenovenweg	10		3417XR	Montfoort
Kees Heijman Hout B.V.	Steenovenweg	8	B	3417XR	Montfoort
United Professionals Information Technology B.V.	Steenovenweg	11		3417XR	Montfoort
Lotte Visagie en Schoonheidssalon	Steenovenweg	12		3417XR	Montfoort
Het Fietsen Paleis	Steenovenweg	6		3417XR	Montfoort
Port of Call B.V.	Tasveld	9	B	3417XS	Montfoort
M÷bius Business Redesign B.V.	Tasveld	21		3417XS	Montfoort
Staro B.V.	Tasveld	9	A	3417XS	Montfoort
Autohandel Steenbergen	van Rietlaan	13		3461HW	Linschoten
Zorgeloos ZPP B.V.	van Rietlaan	19		3461HW	Linschoten
Seven Oaks Consultancy B.V.	van Rietlaan	19		3461HW	Linschoten
Castle & Green B.V.	van Rietlaan	19		3461HW	Linschoten
TwinPharma B.V.	van Rietlaan	19		3461HW	Linschoten
Internationaal Transport Steenbergen	van Rietlaan	15		3461HW	Linschoten
Koppers Meubel en Interieurbouw B.V.	Vlasakker	2		3417XT	Montfoort
Star Medical Systems B.V.	Vlasakker	22		3417XT	Montfoort
Rietdekkersbedrijf L. Blom	Wilgenweg	12		3421TV	Oudewater
Aannemersbedrijf P van Dam B.V.	Wilgenweg	38		3421TV	Oudewater
Atelier Cre-Actief	Wilgenweg	15		3421TV	Oudewater
Le Vet. B.V.	Wilgenweg	7		3421TV	Oudewater
Fauna Plaza B.V.	Wilgenweg	19		3421TV	Oudewater
Van Hool Nederland BV	Zeemanlaan	14		3401MV	IJsselstein
Biltstek Glasvezeltechniek B.V.	Zeemanlaan	7		3401MV	IJsselstein
MotoMondo B.V.	Zeemanlaan	6	a	3401MV	IJsselstein

BRON: BEWERKING VAN HET HANDELSREGISTER, KAMER VAN KOOPHANDEL MIDDEN-NEDERLAND, 2013

TABEL B10.2: GROTE BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN.

Bedrijfsnaam	Straat	Nr.		Postc.	Plaats
Aluminium Donk Lopik BV	1e Industrieweg	5		3411MG	Lopik
Depla B.V.	1e Industrieweg	7		3411MG	Lopik
Alpak Shopservices B.V.	1e Industrieweg	14		3411MG	Lopik
Roline B.V.	1e Industrieweg	11	A	3411MG	Lopik
Lebo Kaas BV	1e Industrieweg	13		3411MG	Lopik
GSWB Lopik	2e Industrieweg	6		3411ME	Lopik
Flamingo B.V.	2e Industrieweg	8		3411ME	Lopik
Van Dijk Food Products (Lopik) B.V.	3e Industrieweg	2	A	3411MD	Lopik
BLR & Bimon B.V.	Aardvletterweg	3	A	3417XL	Montfoort
De Kamper Bouwbedrijf B.V.	Aardvletterweg	2		3417XL	Montfoort
Kneipp Nederland BV	Aardvletterweg	10		3417XL	Montfoort
Van den Pol Beveiliging en ICT B.V.	Aardvletterweg	14		3417XL	Montfoort
Radiair Service B.V.	Ambachtsweg	11		3411MJ	Lopik
Ham Technische Installatie B.V.	Ambachtsweg	1		3411MJ	Lopik
Iboma Lopik BV	Ambachtsweg	4		3411MJ	Lopik
Slootjes Kraanbedrijf B.V.	Ambachtsweg	3		3411MJ	Lopik

Rodi Bouw BV	Ambachtsweg	6		3401MK	IJsselstein
Kabel en Montagewerken H A Bijman B.V.	Bedrijfsweg	12		3411NV	Lopik
Jeva Metaalbewerking	Bedrijfsweg	3		3411NV	Lopik
Van den Berg Lopik B.V.	Handelsweg	7		3411NZ	Lopik
Metal Bouwkonsort BV	Handelsweg	9		3411NZ	Lopik
Ravesteyn Kabel- en Montagewerk B.V.	Handelsweg	5		3411NZ	Lopik
VAL-CO BV	Handelsweg	1		3411NZ	Lopik
Ubo Banden BV	Heeswijk	135		3417GP	Montfoort
Telecom Jordaan B.V.	Heeswijk	141	A	3417GP	Montfoort
ABD-Techniek	Heeswijk	151	H	3417GP	Montfoort
Floran B.V.	Heeswijk	147		3417GP	Montfoort
Francken en Vermeij B.V.	Populierenweg	12		3421TX	Oudewater
Van Schaik Grafimedia B.V.	Populierenweg	47		3421TX	Oudewater
Alverpak B.V.	Populierenweg	4		3421TX	Oudewater
Transportbedrijf G. de Bruyn B.V.	Populierenweg	49		3421TX	Oudewater
Inter Rutges BV	Tasveld	1		3417XS	Montfoort
Arvoo Engineering B.V.	Tasveld	13		3417XS	Montfoort
Mavanti B.V.	Tasveld	18		3417XS	Montfoort
D&DJ Communicatie	Tasveld	21		3417XS	Montfoort
Brink Nederland B.V.	Tasveld	1	B	3417XS	Montfoort
ANG B.V.	Tasveld	1	A	3417XS	Montfoort
Jan van Dam Transport B.V.	Wilgenweg	20		3421TV	Oudewater
De Wit Aggregaten B.V.	Wilgenweg	1		3421TV	Oudewater
Goudriaan B.V.	Wilgenweg	26		3421TV	Oudewater
Autobedrijf Ton van den Berg B.V.	Wilgenweg	4		3421TV	Oudewater
Knotters Installatietechniek B.V.	Wilgenweg	3	A	3421TV	Oudewater
Hoek Lopik BV	1e Industrieweg	9		3411MG	Lopik
ARHEMO B.V.	2e Industrieweg	21		3411ME	Lopik
Bedrijfswagenspuitrij Van der Griend B.V.	3e Industrieweg	2		3411MD	Lopik
Anker Cheese B.V.	3e Industrieweg	5	C	3411MD	Lopik
Van den Pol Elektrotechniek B.V.	Aardvletterweg	14		3417XL	Montfoort
Bouwbedrijf Ad Spruit B.V.	Aardvletterweg	5		3417XL	Montfoort
A.T.R. Auto Transmissie Revisie	Aardvletterweg	7		3417XL	Montfoort
Littel Technische Installaties B.V.	Ambachtsweg	2		3411MJ	Lopik
Radiair B.V. Installatietechniek	Ambachtsweg	11		3411MJ	Lopik
G.N.M. Europe B.V.	Ambachtsweg	8		3411MJ	Lopik
Retail Co=peratie "Deco" B.A.	Edisonweg	1		3404LA	IJsselstein
Gelert Europe B.V.	Edisonweg	11		3404LA	IJsselstein
Auto Courier Europe BV	Edisonweg	17	a	3404LB	IJsselstein
Ice Airconditioning	Edisonweg	56		3404LD	IJsselstein
Sjonic Digital Media B.V.	Edisonweg	1	d	3404LA	IJsselstein
Vierhout Klimaatbeheersing B.V.	Edisonweg	5	c	3404LA	IJsselstein
Autobedrijf Wolters	Einsteinweg	8		3404LK	IJsselstein
Vogelaar Verzenders B.V.	Einsteinweg	45		3404LJ	IJsselstein
Arie Molenaar Motors BV	Einsteinweg	4		3404LK	IJsselstein
Straumann B.V.	Einsteinweg	15		3404LE	IJsselstein
Nomacoon B.V.	Einsteinweg	49	a	3404LJ	IJsselstein
Qualityhouse BV	Einsteinweg	12		3404LL	IJsselstein
Molenaar Motors B.V.	Einsteinweg	5		3404LE	IJsselstein

Ernst van Veen Textielagenturen B.V.	Einsteinweg	1		3404LE	IJsselstein
Leadhouse B.V.	Einsteinweg	49	d	3404LJ	IJsselstein
Duits & Gouverneur	Elzenweg	4		3421TT	Oudewater
Van Hoorn en Van der Kley Materieel B.V.	Elzenweg	36		3421TT	Oudewater
Brandenburg Vlees en Vleeswaren BV	Elzenweg	22		3421TT	Oudewater
Caldic Ingredients B.V.	Elzenweg	5		3421TT	Oudewater
Lunenburg Vlees BV	Elzenweg	17		3421TT	Oudewater
Van Lieshout Keukens	Elzenweg	23	A	3421TT	Oudewater
Groenendijk Licht B.V.	Elzenweg	34		3421TT	Oudewater
Bentstaal BV	Industrieweg	8		3401MA	IJsselstein
Terberg Techniek B.V.	Industrieweg	9		3401MA	IJsselstein
Adv.- & Adm.kant. Horlings en Eerbeek B.V.	Industrieweg	24		3401MA	IJsselstein
Tandartspraktijk Röntgen	Industrieweg	27		3401MA	IJsselstein
J.S. Vloeren	Industrieweg	38	A	3401MA	IJsselstein

BRON: BEWERKING VAN HET HANDELSREGISTER, KAMER VAN KOOPHANDEL MIDDEN-NEDERLAND, 2013

TABEL B10.3: KLEINE BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN.

Bedrijfsnaam	Straat	Nr.		Postc.	Plaats
J.M. van Dijk Automatisering	Achterdijk	2		3412KN	Lopikerkapel
Handels en Adviesbureau Monne	Achtersloot	105	a	3401NV	IJsselstein
Daktari V.O.F.	Achtersloot	35	b	3401NS	IJsselstein
Milestone Motorsport	Achtersloot	105	a	3401NV	IJsselstein
van Selm Op eigen Houtje	Achtersloot	150		3401NZ	IJsselstein
Lamama advies	Achtersloot	57		3401NS	IJsselstein
J.W. Zieltjens	Achtersloot	170	a	3401NZ	IJsselstein
Bakhuis 't Oude Klooster	Achthoven-Oost	3		3417PC	Montfoort
Vlooswijk Verhuur	Achthoven-Oost	1		3417PC	Montfoort
Stille Maatschap Huiden	Achthoven-Oost	11		3417PC	Montfoort
Guido Pallada	Achthoven-West	13		3417BW	Montfoort
Margreet, Atelier	Batuwseweg	46		3412KZ	Lopikerkapel
V.O.F. Arie Schep Catering- en Partyservice	Batuwseweg	52		3412KZ	Lopikerkapel
Roddickton Europe	Batuwseweg	66		3412KZ	Lopikerkapel
T.W.G.J. van Bezooijen	Batuwseweg	56		3412KZ	Lopikerkapel
LabBio Technology B.V.	Batuwseweg	23		3412KX	Lopikerkapel
Adviesburo Rens de Bruijn B.V.	Batuwseweg	44		3412KZ	Lopikerkapel
X van der Klis Paardengebtsverzorging	Benedeneind NZ	370		3405CC	Benschop
De Natuurhoeve B.V.	Benedeneind NZ	322		3405CB	Benschop
Verhuurbedrijf Marcel Broekhuizen	Benedeneind NZ	344		3405CB	Benschop
Uitvaartverzorging Midland	Benedeneind NZ	458		3405CE	Benschop
Pinta Reclame / Vormgeving	Benedeneind ZZ	371	A	3405CM	Benschop
Aart van der Vlist Interieur & Bouw	Benedeneind ZZ	413		3405CP	Benschop
Klusbedrijf G. Verhoef	Benedeneind ZZ	267		3405CJ	Benschop
Kaashandel A. van der Stok V.O.F.	Benedeneind ZZ	253		3405CJ	Benschop
Florina Verdouw Dierfysiotherapie	Benedeneind ZZ	341		3405CL	Benschop
Accent Promotions B.V.	Benedeneind ZZ	299	B	3405CK	Benschop
Nijman Business Consult	Blokland	12		3417MN	Montfoort
Gerard de Bree Onderh. en Installatietechniek	Blokland	125	A	3417MR	Montfoort
Maatschap Spruit	Blokland	62		3417MP	Montfoort
De Bruin Transport en Dierenpension V.O.F.	Cabauwsekaade	95		3411EG	Lopik

Kaaiman Muziek	Cabauwsekade	78		3411EE	Lopik
H. Geurts montage	Cabauwsekade	76		3411EE	Lopik
R. van Bommel Erfscheiding	Cabauwsekade	17		3411EA	Lopik
Hendriks VOF, Zeilmakerij J	Damweg	2	A	3421GS	Oudewater
Lasbedrijf J C de Wit	Damweg	17		3421GS	Oudewater
Dam, Autosloperij Gebr van	Diemerbroek	17		3464HP	Papekop
Verheul & Sons	Diemerbroek	29		3464HP	Papekop
Wim de Bruijn Veetransport	Diemerbroek	35		3464HP	Papekop
Jan Nederend	Diemerbroek	14		3464HR	Papekop
Hoeve Spoorzicht	Diemerbroek	4		3464HR	Papekop
MB Klassiekers	Heeswijk	101	B	3417GP	Montfoort
Benschop, Autoservice	Graafdijk	2	C	3411JW	Lopik
Alfons	Graafdijk	46		3411JX	Lopik
Dijkman Klussen	Graafdijk	76	A	3411JZ	Lopik
Van Schaik, Kees	Graafdijk	1		3411JT	Lopik
J.P. Hogendoorn	Graafdijk	63		3411JV	Lopik
Verweij, Veehandel BV, J	Graafdijk	2		3411JW	Lopik
Kers Kermisexploitatie V.O.F.	Graafdijk	22		3411JW	Lopik
Aannemersbedrijf Van Stralen	Graafdijk	7		3411JT	Lopik
Impro Bouw	Graafdijk	12	A	3411JW	Lopik
Jachthaven De Keijzerskroon B.V.	Lekdijk Oost	16	C	3412KT	Lopikerkapel
Camping Klein Scheveningen B.V.	Lekdijk Oost	16		3412KT	Lopikerkapel
Rent Some Ears	Lekdijk Oost	16	E 102	3412KT	Lopikerkapel
Koenders & Partners Legal B.V.	Lekdijk Oost	12		3413MS	Jaarsveld
J.A.G. de Leeuw	Lekdijk Oost	5	A	3411MN	Lopik
Tokoweb	Lekdijk Oost	16	D	3412KT	Lopikerkapel
Slagerij P.A. de Groot	Lekdijk West	19	A	3411MT	Lopik
D en S Beheer BV	Lekdijk West	3		3411MT	Lopik
Lekhoeve	Lekdijk West	12	B	3411MT	Lopik
Stal Goyland	Lekdijk West	23		3411MV	Lopik
G. Rollingswier B.V.	Lekdijk West	5		3411MT	Lopik
Timmer- en Onderhoudsbedrijf Jan van den Berg	Lekdijk West	83		3411MZ	Lopik
Wennekes Human Resource & Organisatie-Advies	Lekdijk West	77		3411MZ	Lopik
Van Dommelen Voegwerken	Lekdijk West	24		3411MV	Lopik
Actief Software	Lekdijk West	33		3411MV	Lopik
Van Rijn Consulting	Lekdijk West	82		3411MZ	Lopik
Itsimplicity	Lekdijk West	33		3411MV	Lopik
Van Weverwijk Dienstverlening	Lekdijk West	24		3411MV	Lopik
P.J. The Wallman	Lekdijk West	24		3411MV	Lopik
Aart Booij	Lekdijk West	52		3411MX	Lopik
D. Schimmel	Lekdijk West	17		3411MT	Lopik
G.N.J. Mouris	Lekdijk West	38		3411MV	Lopik
A. de Jong	Lekdijk West	20		3411MV	Lopik
Mes Advies, Management & Opleidingen	Lekdijk West	80		3411MZ	Lopik
Hoveniersbedrijf P. Schouten	Lopikerweg oost	25	A	3411JA	Lopik
Fransje Training en Coaching	Lopikerweg oost	124		3411LZ	Lopik
TA-Supports	Lopikerweg oost	158		3412KG	Lopikerkapel

BRON: BEWERKING VAN HET HANDELSREGISTER, KAMER VAN KOOPHANDEL MIDDEN-NEDERLAND, 2013

TABEL B10.4: GROTE BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN.

Bedrijfsnaam	Straat	Nr.	Postc.	Plaats
Raay, Administratiekantoor de	Achtersloot	85	3401NT	IJsselstein
Bouw- en Aannemersbedrijf De Wit IJsselstein B.V.	Achthoven-Oost	6	3417PD	Montfoort
G.C.M. Vlooswijk	Achthoven-Oost	3	3417PC	Montfoort
Verkerk Holland Recycling B.V. i.o.	Achthoven-Oost	13	3417PC	Montfoort
Klever B.V.	Batuwseweg	43	3412KX	Lopikerkapel
Rens de Bruijn B.V.	Batuwseweg	44	3412KZ	Lopikerkapel
Vliet Benschop Int BV, van	Benedeneind NZ	388	3405CC	Benschop
G.W.J. Hoogland	Blindeweg	10	3417BN	Montfoort
Van Dam Hoveniers	Blokland	11	3417MN	Montfoort
Hout & Bouw materiaal Handel G.T. Lekkerkerker B.V.	Boveneind NZ	14	3405AH	Benschop
Van Os Imports BV	Boveneind NZ	56	3405AJ	Benschop
Landbouwmechanisatiebedrijf C. van Beusekom B.V.	Boveneind ZZ	31	3405AM	Benschop
M. Cooman Fruithandel B.V.	Boveneind ZZ	57	A 3405AN	Benschop
Autex BV	Heeswijk	101	A 3417GP	Montfoort
Auto-Service De Goey	Heeswijk	9	3417GP	Montfoort
Hans Snel B.V.	Heeswijk	101	3417GP	Montfoort
Monier B.V.	Heeswijk	155	A 3417GP	Montfoort
Reneman Schoonmaakbedrijf en Dienstverlening	Heeswijk	1	3417GP	Montfoort
Aannemersbedrijf Straver en Zonen B.V.	Lekdijk	2	3401RN	IJsselstein
Aannemersbedrijf H Schouten VOF	Lopikerweg oost	80	3411JH	Lopik
Eikelenboom groenprojecten	Lopikerweg oost	127	3411LZ	Lopik
Firma Aantjes Lopik	Lopikerweg oost	111	A 3411LX	Lopik
J.H. Verheij Kabel- en Montagewerken B.V.	Lopikerweg oost	87	3411JD	Lopik
V.O.F. Voegersbedrijf C. Versluis	Lopikerweg oost	56	3411JH	Lopik
Vakgarage Groenheijden	Lopikerweg oost	53	C 3411JC	Lopik
Verweij's Trucking BV	Lopikerweg oost	64	3411JH	Lopik
M. van Kats Loon- en Verhuurbedrijf	Lopikerweg west	74	3411AR	Lopik
V.O.F. Hoveniersbedrijf Erik Verhoef	Lopikerweg west	22	3411AM	Lopik
CafÚ De Dijketelg	Papekopperstraatweg	2	3464HL	Papekop
Loon- en Transportbedrijf Olsthoorn	Papekopperstraatweg	52	3464HM	Papekop
Willem de Kaasboer	Papekopperstraatweg	42	A 3464HM	Papekop
Hoveniersbedrijf Brand	Toleind	1	3421KE	Oudewater
Richard Proost Sport	Toleind	3	3421KE	Oudewater
Aann.- Handels- en Transportbedr. V. Dam B.V.	Willeskop	182	A 3421GW	Oudewater
Installatietechniek Louwer B.V.	Willeskop	212	3421GW	Oudewater
S G Bouw	Willeskop	139	A 3421GV	Oudewater
Schimmel Oudewater BV	Willeskop	131	B 3421GV	Oudewater
Schoonmaakbedrijf Vergeer BV	Willeskop	13	3417MA	Montfoort
V.O.F. Restaurant de Schans	Willeskop	87	3417MC	Montfoort
Vianen Kozijntechniek BV	Willeskop	30	3417MD	Montfoort
W.T. P. V.D. Laar	Willeskop	172	3421GW	Oudewater
Zeil-doeck B.V.	Willeskop	85	a 3417MC	Montfoort
Loonbedrijf Stigter	Zuid-Linschoterzandweg	11	3425EM	Snelrewaard
Veehandel Charles Janmaat	Zuid-Linschoterzandweg	62	3425EN	Snelrewaard
Aannemersbedrijf A. Schouten BV	Benedeneind ZZ	313	3405CL	Benschop
GSB Aannemersbedrijf BV	Benedeneind ZZ	449	3405CR	Benschop
J.K.M. Klever Montage B.V.	Benedeneind ZZ	349	3405CL	Benschop

Mulder Design B.V.	Benedeneind ZZ	289	B	3405CK	Benschop
A. Vergeer Gereedschappen BV	Dorp	229	A	3405BE	Benschop
Autobedrijf Jan Verbree B.V.	Dorp	276	A	3405BL	Benschop
Bejaco, Aannemersbedrijf	Dorp	109		3405BB	Benschop
Benschop Installatietechniek BV	Dorp	284		3405BL	Benschop
D.J. Boer B.V.	Dorp	136	A	3405BG	Benschop
Firma J.C. van Os	Dorp	99		3405BB	Benschop
Geva-Tools B.V.	Dorp	229	A	3405BE	Benschop
O.V.M. "De Onze" UA	Dorp	201	B	3405BD	Benschop
Elmar Houtbewerking B.V.	IJsselveld	18		3417XH	Montfoort
Holland Aquatics B.V.	IJsselveld	9		3417XH	Montfoort
Holland-Utrecht Landbouwmechanisch Bedrijf	IJsselveld	1	E	3417XH	Montfoort
Kinderdagverblijf De IJsselhoeve	IJsselveld	21		3417XH	Montfoort
Verhart Groen B.V.	IJsselveld	20		3417XH	Montfoort
Gebr. Verburg B.V.	Lopikerweg oost	36	B	3411JG	Lopik
Rie & Zn BV, J de	Lopikerweg oost	90		3411JH	Lopik
Stichts Bouwbedrijf	Lopikerweg oost	5		3411JA	Lopik
V.O.F. "LumiPre"	Lopikerweg oost	126		3411LZ	Lopik
Aannemingsbedrijf D. de Wit B.V.	M A Reinaldaweg	32		3461AK	Linschoten
Hoveniersbedrijf Jasper de Jong B.V.	M A Reinaldaweg	32		3461AK	Linschoten
Streetfurniture Montage B.V.	M A Reinaldaweg	1		3411MB	Lopik
Co:p. Ver. Bedrijfsverzorging Montfoort, Linsch. e.o. W.A.	Noord-Linschoterzandweg	35		3425EL	Snelrewaard
Okkerman, Grond- Weg en Waterbouw C G A	Noord-Linschoterzandweg	7		3425EK	Snelrewaard
Theetuin de Kwakel	Noord-Linschoterzandweg	53		3425EL	Snelrewaard
A. de Heer, Aannemings- en Loonbedrijf BV	Noordzijdseweg	145	A	3415RB	Polsbroek
Bouwbedrijf Versluis Spelt	Noordzijdseweg	139	H	3415RB	Polsbroek
Loon- en Verhuurbedrijf de Ruijter	Noordzijdseweg	137	A	3415RB	Polsbroek
Varkenshandel Dick Maaijen V.O.F.	Waardsedijk	56		3425TH	Snelrewaard

BRON: BEWERKING VAN HET HANDELSREGISTER, KAMER VAN KOOPHANDEL MIDDEN-NEDERLAND, 2013

## Bijlage 11: Eigenchappen en afkortingen ondernemers

Nr.	Locatievestiging	Grootte	Sector	Leefstijl ondernemer
1	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Groothandel (Gr)	Jonge hond (JH)
2	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Jonge hond (JH)
3	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Jonge hond (JH)
4	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Doener (D)
5	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Groothandel (Gr)	Zakelijk (Z)
6	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Eigenzinnig (Ei)
7	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Groothandel (Gr)	Eigenzinnig (Ei)
8	Op bedrijventerrein (OB)	Groot (G)	Groothandel (Gr)	Doeners (D)
9	Buiten bedrijventerrein (BB)	Klein (K)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Zakelijk (Z)
10	Buiten bedrijventerrein (BB)	Klein (K)	Horeca (H)	Eigenzinnig (Ei)
11	Buiten bedrijventerrein (BB)	Klein (K)	Landbouw/Visserij (L)	Eigenzinnig (Ei)
12	Buiten bedrijventerrein (BB)	Klein (K)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Eigenzinnig (Ei)
13	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Groothandel (Gr)	Jonge hond (JH)
14	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Zakelijk (Z)
15	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Openbaar bestuur & onderwijs (Op)	Jager (J)
16	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Bouwnijverheid (B)	Zakelijk (Z)
17	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Groothandel (Gr)	Doener (D)
18	Op bedrijventerrein (OB)	Klein (K)	Groothandel (Gr)	Jager (J)
19	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Eigenzinnig (Ei)
20	Buiten bedrijventerrein (BB)	Groot (G)	Industrie/Delfstof/nutsbedrijven (In)	Zakelijk (Z)



## Bijlage 12: Sectorsamenstelling

<b>1. Landbouw/Visserij</b>
A. Landbouw, bosbouw en visserij
<b>2. Industrie/Delfstof/nutsbedrijven</b>
B. Winning van delfstoffen
C. Industrie
D. Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht
E. Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering
<b>3. Bouwnijverheid</b>
F. Bouwnijverheid
<b>4. Groothandel</b>
G. Groot- en detailhandel; reparatie van auto's
<b>5. Vervoer, opslag, communicatie</b>
H. Vervoer en opslag
J. Informatie en communicatie
<b>6. Horeca</b>
I. Logies-, maaltijd- en drankverstrekking
<b>7. Financiële &amp; zakelijke diensten</b>
K. Financiële instellingen
L. Verhuur van en handel in onroerend goed
M. Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening
N. Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening
<b>8. Openbaar bestuur &amp; onderwijs</b>
O. Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen
P. Onderwijs
<b>9. Gezondheidszorg</b>
Q. Gezondheids- en welzijnszorg
<b>10. Overige dienstverlening</b>
R. Cultuur, sport en recreatie
S. Overige dienstverlening

BRON: BEWERKING VAN CENTRAAL BUREAU VOOR DE STATISTIEKEN, 2008

## Bijlage 13: Bedrijven in het Utrechtse Groene Hart

### 13.1 Verdeling van bedrijven in het Utrechtse Groene Hart, 2003-2008

TABEL B13.1: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN, BUITEN STADS- EN DORPSKERENEN PER GEMEENTE, 2003 – 2008.

Gemeenten	2003	2004	2005	2006	2007	2008	% Groei	% Groei per jaar
De Bilt	444	452	478	495	517	524	18,0%	3,4%
Lopik	406	413	458	477	500	521	28,3%	5,1%
Montfoort	331	318	331	344	363	408	23,3%	4,3%
IJsselstein	223	242	263	275	307	318	42,6%	7,4%
Oudewater	277	286	301	312	331	337	21,7%	4,0%
Vianen	460	484	511	517	545	568	23,5%	4,3%
Woerden	658	670	688	676	700	748	13,7%	2,6%
De Ronde Venen	906	938	977	1022	1078	1152	27,2%	4,9%
Stichtse Vecht	877	920	944	999	1045	1078	22,9%	4,2%
<b>Totaal</b>	<b>4582</b>	<b>4723</b>	<b>4951</b>	<b>5117</b>	<b>5386</b>	<b>5654</b>	<b>23,4%</b>	<b>4,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.2: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN, BUITEN STADS- EN DORPSKERENEN, PER SECTOR, 2003 – 2008.

Sectoren	2003	2004	2005	2006	2007	2008	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	151	161	173	181	190	199	31,8%	5,7%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	2179	2216	2352	2464	2605	2717	24,7%	4,5%
Bouwnijverheid	170	171	175	184	194	198	16,5%	3,1%
Groothandel	1083	1108	1101	1093	1137	1174	8,4%	1,6%
Vervoer, opslag, communicatie	72	75	87	76	77	80	11,1%	2,1%
Horeca	62	69	74	78	77	79	27,4%	5,0%
Financiële & zakelijke diensten	482	508	538	574	630	681	41,3%	7,2%
Openbaar bestuur & onderwijs	69	80	86	87	93	99	43,5%	7,5%
Gezondheidszorg	121	128	145	155	155	183	51,2%	8,6%
Overige dienstverlening	190	204	217	222	226	242	27,4%	5,0%
<b>Totaal</b>	<b>4579</b>	<b>4720</b>	<b>4948</b>	<b>5114</b>	<b>5384</b>	<b>5652</b>	<b>23,4%</b>	<b>4,3%</b>

(BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013)

TABEL B13.3: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN, BUITEN STADS- EN DORPSKERENEN, PER GROOTTEKLASSEN, 2003 – 2008.

Werkplekken	2003	2004	2005	2006	2007	2008	% Groei	% Groei per jaar
0	273	275	256	193	188	204	-25,3%	-5,7%
1	1860	1936	2134	2312	2500	2700	45,2%	7,7%
2 t/m 4	1051	1097	1121	1141	1191	1236	17,6%	3,3%
5 t/m 9	525	539	566	565	558	559	6,5%	1,3%
10 t/m 19	422	428	414	431	449	448	6,2%	1,2%
20 t/m 49	286	291	300	310	321	326	14,0%	2,7%
50 t/m 99	100	89	92	97	109	102	2,0%	0,4%
100 t/m 199	44	47	44	44	42	56	27,3%	4,9%
200 t/m 499	18	18	21	20	24	21	16,7%	3,1%
500 >	3	3	3	4	4	2	-33,3%	-7,8%
<b>Totaal</b>	<b>4582</b>	<b>4723</b>	<b>4951</b>	<b>5117</b>	<b>5386</b>	<b>5654</b>	<b>23,4%</b>	<b>4,3%</b>

(BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013)

## 13.2 Bedrijven per gemeente in het Utrechtse Groene Hart, 2009-2012

TABEL B13.4: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN, BUITEN STADS- EN DORPSKERENEN, PER GEMEENTE, 2009-2012.

Gemeenten	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
De Bilt	641	670	664	677	5,6%	1,8%
Lopik	759	759	772	775	2,1%	0,7%
Montfoort	514	524	523	524	1,9%	0,6%
IJsselstein	354	368	379	372	5,1%	1,7%
Oudewater	491	504	494	500	1,8%	0,6%
Vianen	671	693	686	692	3,1%	1,0%
Woerden	1022	1067	1082	1073	5,0%	1,6%
De Ronde Venen	1507	1522	1547	1510	0,2%	0,1%
Stichtse Vecht	1345	1391	1388	1413	5,1%	1,7%
<b>Totaal</b>	<b>7304</b>	<b>7498</b>	<b>7535</b>	<b>7536</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,0%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.5: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GEMEENTEN, 2009 – 2012.

Gemeenten	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
De Bilt	572	597	586	595	4,0%	1,3%
Lopik	678	681	688	681	0,4%	0,1%
Montfoort	324	327	324	336	3,7%	1,2%
IJsselstein	136	137	137	135	-0,7%	-0,2%
Oudewater	413	419	406	411	-0,5%	-0,2%
Vianen	403	425	436	443	9,9%	3,2%
Woerden	644	695	714	724	12,4%	4,0%
De Ronde Venen	1085	1100	1115	1091	0,6%	0,2%
Stichtse Vecht	1130	1161	1163	1183	4,7%	1,5%
<b>Totaal</b>	<b>5385</b>	<b>5542</b>	<b>5569</b>	<b>5599</b>	<b>4,0%</b>	<b>1,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.6: BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GEMEENTEN, 2009 – 2012.

Gemeenten	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
De Bilt	69	73	78	82	18,8%	5,9%
Lopik	81	78	84	94	16,0%	5,1%
Montfoort	190	197	199	188	-1,1%	-0,4%
IJsselstein	218	231	242	237	8,7%	2,8%
Oudewater	78	85	88	89	14,1%	4,5%
Vianen	268	268	250	249	-7,1%	-2,4%
Woerden	378	372	368	349	-7,7%	-2,6%
De Ronde Venen	422	422	432	419	-0,7%	-0,2%
Stichtse Vecht	215	230	225	230	7,0%	2,3%
<b>Totaal</b>	<b>1919</b>	<b>1956</b>	<b>1966</b>	<b>1937</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

### 13.3 Bedrijven per sector in het Utrechtse Groene Hart 2009-2012

TABEL B13.7: AANTAL BEDRIJVEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN PER SECTOR, 2009 – 2012.

Sectoren	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	1638	1642	1504	1439	-12,1%	-4,2%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	2798	2898	2952	2917	4,3%	1,4%
Bouwnijverheid	195	201	213	217	11,3%	3,6%
Groothandel	1197	1185	1193	1194	-0,3%	-0,1%
Vervoer, opslag, communicatie	85	86	91	104	22,4%	7,0%
Horeca	79	83	84	83	5,1%	1,7%
Financiële & zakelijke diensten	727	752	807	851	17,1%	5,4%
Openbaar bestuur & onderwijs	108	117	130	137	26,9%	8,3%
Gezondheidszorg	214	257	277	309	44,4%	13,0%
Overige dienstverlening	261	275	282	283	8,4%	2,7%
<b>Totaal</b>	<b>7302</b>	<b>7496</b>	<b>7533</b>	<b>7534</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,0%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.8: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR, 2009 – 2012.

Sectoren	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	1613	1619	1482	1418	-12,1%	-4,2%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	1853	1939	1993	1992	7,5%	2,4%
Bouwnijverheid	130	136	141	148	13,8%	4,4%
Groothandel	601	587	598	601	0,0%	0,0%
Vervoer, opslag, communicatie	57	58	58	68	19,3%	6,1%
Horeca	74	78	80	79	6,8%	2,2%
Financiële & zakelijke diensten	542	556	613	657	21,2%	6,6%
Openbaar bestuur & onderwijs	91	95	110	114	25,3%	7,8%
Gezondheidszorg	194	232	252	282	45,4%	13,3%
Overige dienstverlening	228	240	240	239	4,8%	1,6%
<b>Totaal</b>	<b>5383</b>	<b>5540</b>	<b>5567</b>	<b>5598</b>	<b>4,0%</b>	<b>1,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.9: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR, 2009 – 2012.

Sectoren	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	25	23	22	21	-16,0%	-5,6%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	945	959	959	925	-2,1%	-0,7%
Bouwnijverheid	65	65	72	69	6,2%	2,0%
Groothandel	596	598	595	593	-0,5%	-0,2%
Vervoer, opslag, communicatie	28	28	33	36	28,6%	8,7%
Horeca	5	5	4	4	-20,0%	-7,2%
Financiële & zakelijke diensten	185	196	194	194	4,9%	1,6%
Openbaar bestuur & onderwijs	17	22	20	23	35,3%	10,6%
Gezondheidszorg	20	25	25	27	35,0%	10,5%
Overige dienstverlening	33	35	42	44	33,3%	10,1%
<b>Totaal</b>	<b>1919</b>	<b>1956</b>	<b>1966</b>	<b>1936</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

### 13.4 Bedrijven per gootteklassen in het Utrechtse Groene Hart 2009-2012

TABEL B13.10: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GROOTTEKLASSEN, 2009 – 2012.

Werkplekken	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
0	248	216	214	212	-14,5%	-5,1%
1	3171	3307	3592	3703	16,8%	5,3%
2 t/m 4	2218	2372	2185	2122	-4,3%	-1,5%
5 t/m 9	705	678	627	605	-14,2%	-5,0%
10 t/m 19	464	459	453	441	-5,0%	-1,7%
20 t/m 49	317	296	303	290	-8,5%	-2,9%
50 t/m 99	102	103	96	98	-3,9%	-1,3%
100 t/m 199	50	43	41	42	-16,0%	-5,6%
200 t/m 499	27	22	20	19	-29,6%	-11,1%
500 >	2	2	4	4	100,0%	26,0%
<b>Totaal</b>	<b>7304</b>	<b>7498</b>	<b>7535</b>	<b>7536</b>	<b>3,2%</b>	<b>1,0%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.11: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GROOTTEKLASSEN, 2009 – 2012.

Werkplekken	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
0	179	134	148	148	-17,3%	-6,1%
1	2736	2827	3070	3190	16,6%	5,3%
2 t/m 4	1757	1900	1713	1638	-6,8%	-2,3%
5 t/m 9	403	378	326	320	-20,6%	-7,4%
10 t/m 19	182	177	185	178	-2,2%	-0,7%
20 t/m 49	94	91	90	90	-4,3%	-1,4%
50 t/m 99	18	18	22	21	16,7%	5,3%
100 t/m 199	12	12	10	10	-16,7%	-5,9%
200 t/m 499	4	5	4	3	-25,0%	-9,1%
500 >	0	0	1	1	-	-
<b>Totaal</b>	<b>5385</b>	<b>5542</b>	<b>5569</b>	<b>5599</b>	<b>4,0%</b>	<b>1,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.12: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GROOTTEKLASSEN, 2009 – 2012.

Werkplekken	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
0	69	82	66	64	-7,2%	-2,5%
1	435	480	522	513	17,9%	5,7%
2 t/m 4	461	472	472	484	5,0%	1,6%
5 t/m 9	302	300	301	285	-5,6%	-1,9%
10 t/m 19	282	282	268	263	-6,7%	-2,3%
20 t/m 49	223	205	213	200	-10,3%	-3,6%
50 t/m 99	84	85	74	77	-8,3%	-2,9%
100 t/m 199	38	31	31	32	-15,8%	-5,6%
200 t/m 499	23	17	16	16	-30,4%	-11,4%
500 >	2	2	3	3	50,0%	14,5%
<b>Totaal</b>	<b>1919</b>	<b>1956</b>	<b>1966</b>	<b>1937</b>	<b>0,9%</b>	<b>0,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

### 13.5 Bedrijven per gemeente in de Utrechtse Waarden 2009-2012

TABEL B13.13: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GEMEENTE, 2009 – 2012.

Gemeenten	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Lopik	759	759	772	775	2,1%	0,7%
Montfoort	514	524	523	524	1,9%	0,6%
IJsselstein	354	368	379	372	5,1%	1,7%
Oudewater	491	504	494	500	1,8%	0,6%
<b>Totaal</b>	<b>2118</b>	<b>2155</b>	<b>2168</b>	<b>2171</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,8%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.14: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GEMEENTEN, 2009 – 2012.

Gemeenten	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Lopik	678	681	688	681	0,4%	0,1%
Montfoort	324	327	324	336	3,7%	1,2%
IJsselstein	136	137	137	135	-0,7%	-0,2%
Oudewater	413	419	406	411	-0,5%	-0,2%
<b>Totaal</b>	<b>1551</b>	<b>1564</b>	<b>1555</b>	<b>1563</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.15: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN PER GEMEENTE IN DE UTRECHTSE WAARDEN, 2009 – 2012.

Gemeenten	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Lopik	81	78	84	94	16,0%	5,1%
Montfoort	190	197	199	188	-1,1%	-0,4%
IJsselstein	218	231	242	237	8,7%	2,8%
Oudewater	78	85	88	89	14,1%	4,5%
<b>Totaal</b>	<b>567</b>	<b>591</b>	<b>613</b>	<b>608</b>	<b>7,2%</b>	<b>2,4%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

## 13.6 Bedrijven per sector in de Utrechtse Waarden 2009-2012

TABEL B13.16: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR, 2009 – 2012.

Sectoren	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	574	579	529	517	-9,9%	-3,4%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	812	823	844	826	1,7%	0,6%
Bouwnijverheid	83	83	90	95	14,5%	4,6%
Groothandel	360	359	367	372	3,3%	1,1%
Vervoer, opslag, communicatie	16	18	22	26	62,5%	17,6%
Horeca	16	17	18	18	12,5%	4,0%
Financiële & zakelijke diensten	162	163	183	196	21,0%	6,6%
Openbaar bestuur & onderwijs	16	19	19	20	25,0%	7,7%
Gezondheidszorg	27	35	37	41	51,9%	14,9%
Overige dienstverlening	52	59	59	60	15,4%	4,9%
<b>Totaal</b>	<b>2118</b>	<b>2155</b>	<b>2168</b>	<b>2171</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,8%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.17: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR, 2009 – 2012.

Sectoren	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	572	577	527	514	-10,1%	-3,5%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	517	518	534	527	1,9%	0,6%
Bouwnijverheid	54	54	59	64	18,5%	5,8%
Groothandel	187	181	182	187	0,0%	0,0%
Vervoer, opslag, communicatie	11	12	14	16	45,5%	13,3%
Horeca	14	16	17	17	21,4%	6,7%
Financiële & zakelijke diensten	116	113	129	140	20,7%	6,5%
Openbaar bestuur & onderwijs	12	13	14	15	25,0%	7,7%
Gezondheidszorg	23	30	32	35	52,2%	15,0%
Overige dienstverlening	45	50	47	48	6,7%	2,2%
<b>Totaal</b>	<b>1551</b>	<b>1564</b>	<b>1555</b>	<b>1563</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.18: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR, 2009 – 2012.

Sectoren	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
Landbouw/Visserij	2	2	2	3	50,0%	14,5%
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	295	305	310	299	1,4%	0,4%
Bouwnijverheid	29	29	31	31	6,9%	2,2%
Groothandel	173	178	185	185	6,9%	2,3%
Vervoer, opslag, communicatie	5	6	8	10	100,0%	26,0%
Horeca	2	1	1	1	-50,0%	-20,6%
Financiële & zakelijke diensten	46	50	54	56	21,7%	6,8%
Openbaar bestuur & onderwijs	4	6	5	5	25,0%	7,7%
Gezondheidszorg	4	5	5	6	50,0%	14,5%
Overige dienstverlening	7	9	12	12	71,4%	19,7%
<b>Totaal</b>	<b>567</b>	<b>591</b>	<b>613</b>	<b>608</b>	<b>7,2%</b>	<b>2,4%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

## 13.7 Bedrijven per gemeente, per sector in de Utrechtse Waarden, 2012

TABEL B13.19: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR, 2012.

Sectoren	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Totaal
Landbouw/Visserij	236	98	42	141	517
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	295	210	151	170	826
Bouwnijverheid	38	16	15	26	95
Groothandel	107	98	83	84	372
Vervoer, opslag, communicatie	7	9	4	6	26
Horeca	7	4	4	3	18
Financiële & zakelijke diensten	50	56	51	39	196
Openbaar bestuur & onderwijs	5	8	1	6	20
Gezondheidszorg	15	11	7	8	41
Overige dienstverlening	15	14	14	17	60
<b>Totaal</b>	<b>775</b>	<b>524</b>	<b>372</b>	<b>500</b>	<b>2171</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.20: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR, 2012.

Sectoren	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Totaal
Landbouw/Visserij	1	0	2	0	3
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	52	96	110	41	299
Bouwnijverheid	6	8	12	5	31
Groothandel	27	50	68	40	185
Vervoer, opslag, communicatie	0	7	3	0	10
Horeca	0	0	1	0	1
Financiële & zakelijke diensten	5	22	28	1	56
Openbaar bestuur & onderwijs	1	2	1	1	5
Gezondheidszorg	1	1	4	0	6
Overige dienstverlening	1	2	8	1	12
<b>Totaal</b>	<b>94</b>	<b>188</b>	<b>237</b>	<b>89</b>	<b>608</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.21: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER SECTOR, 2012.

Sectoren	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Totaal
Landbouw/Visserij	235	98	40	141	514
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	243	114	41	129	527
Bouwnijverheid	32	8	3	21	64
Groothandel	80	48	15	44	187
Vervoer, opslag, communicatie	7	2	1	6	16
Horeca	7	4	3	3	17
Financiële & zakelijke diensten	45	34	23	38	140
Openbaar bestuur & onderwijs	4	6	0	5	15
Gezondheidszorg	14	10	3	8	35
Overige dienstverlening	14	12	6	16	48
<b>Totaal</b>	<b>681</b>	<b>336</b>	<b>135</b>	<b>411</b>	<b>1563</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013



### 13.8 Bedrijven per grootteklassen in de Utrechtse Waarden 2009-2012

TABEL B13.22: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREUN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GROOTTEKLASSEN, 2009 – 2012.

Werkplekken	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
0	58	38	57	61	5,2%	1,7%
1	816	835	917	970	18,9%	5,9%
2 t/m 4	737	788	732	689	-6,5%	-2,2%
5 t/m 9	223	213	180	183	-17,9%	-6,4%
10 t/m 19	149	153	149	144	-3,4%	-1,1%
20 t/m 49	91	89	96	83	-8,8%	-3,0%
50 t/m 99	27	26	25	29	7,4%	2,4%
100 t/m 199	13	10	9	8	-38,5%	-14,9%
200 t/m 499	4	3	3	4	0,0%	0,0%
500 >	0	0	0	0	0,0%	0,0%
<b>Totaal</b>	<b>2118</b>	<b>2155</b>	<b>2168</b>	<b>2171</b>	<b>2,5%</b>	<b>0,8%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.23: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GROOTTEKLASSEN, 2009 – 2012.

Werkplekken	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
0	46	23	38	44	-4,3%	-1,5%
1	704	698	763	811	15,2%	4,8%
2 t/m 4	597	656	587	540	-9,5%	-3,3%
5 t/m 9	129	111	85	92	-28,7%	-10,7%
10 t/m 19	43	45	46	43	0,0%	0,0%
20 t/m 49	26	25	28	25	-3,8%	-1,3%
50 t/m 99	5	5	7	7	40,0%	11,9%
100 t/m 199	1	1	1	1	0,0%	0,0%
200 t/m 499	0	0	0	0	0,0%	0,0%
500 >	0	0	0	0	0,0%	0,0%
<b>Totaal</b>	<b>1551</b>	<b>1564</b>	<b>1555</b>	<b>1563</b>	<b>0,8%</b>	<b>0,3%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.24: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GROOTTEKLASSEN, 2009 – 2012.

Werkplekken	2009	2010	2011	2012	% Groei	% Groei per jaar
0	12	15	19	17	41,7%	12,3%
1	112	137	154	159	42,0%	12,4%
2 t/m 4	140	132	145	149	6,4%	2,1%
5 t/m 9	94	102	95	91	-3,2%	-1,1%
10 t/m 19	106	108	103	101	-4,7%	-1,6%
20 t/m 49	65	64	68	58	-10,8%	-3,7%
50 t/m 99	22	21	18	22	0,0%	0,0%
100 t/m 199	12	9	8	7	-41,7%	-16,4%
200 t/m 499	4	3	3	4	0,0%	0,0%
500 >	0	0	0	0	0,0%	0,0%
<b>Totaal</b>	<b>567</b>	<b>591</b>	<b>613</b>	<b>608</b>	<b>7,2%</b>	<b>2,4%</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

### 13.9 Bedrijven per gemeente, per grootte in de Utrechtse Waarden, 2012

TABEL B13.25: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GROOTTEKLASSEN, 2012.

Sectoren	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Totaal
0	16	11	15	19	61
1	368	229	128	245	970
2 t/m 4	266	158	111	154	689
5 t/m 9	59	45	39	40	183
10 t/m 19	38	46	35	25	144
20 t/m 49	20	22	28	13	83
50 t/m 99 >	7	10	10	2	29
100 t/m 199	0	1	6	1	8
200 t/m 499	1	2	0	1	4
500 >	0	0	0	0	0
<b>Totaal</b>	<b>775</b>	<b>524</b>	<b>372</b>	<b>500</b>	<b>2171</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.26: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GROOTTEKLASSEN, 2012.

Sectoren	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Totaal
0	0	2	11	4	17
1	25	53	53	28	159
2 t/m 4	16	50	64	19	149
5 t/m 9	16	26	36	13	91
10 t/m 19	21	33	32	15	101
20 t/m 49	10	15	26	7	58
50 t/m 99 >	5	6	9	2	22
100 t/m 199	0	1	6	0	7
200 t/m 499	1	2	0	1	4
500 >	0	0	0	0	0
<b>Totaal</b>	<b>94</b>	<b>188</b>	<b>237</b>	<b>89</b>	<b>608</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.27: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN DE UTRECHTSE WAARDEN PER GROOTTEKLASSEN, 2012.

Sectoren	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Totaal
0	16	9	4	15	44
1	343	176	75	217	811
2 t/m 4	250	108	47	135	540
5 t/m 9	43	19	3	27	92
10 t/m 19	17	13	3	10	43
20 t/m 49	10	7	2	6	25
50 t/m 99 >	2	4	1	0	7
100 t/m 199	0	0	0	1	1
200 t/m 499	0	0	0	0	0
500 >	0	0	0	0	0
<b>Totaal</b>	<b>681</b>	<b>336</b>	<b>135</b>	<b>411</b>	<b>1563</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

### 13.10 Bedrijven per gemeente, per sector in het Utrechtse Groene Hart, 2012

TABEL B13.28: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR, 2012.

Sectoren	De Bilt	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Vianen	Woerden	De Ronde Venen	Stichtse Vecht	Totaal
Landbouw/Visserij	101	236	98	42	141	73	236	282	230	1439
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	230	295	210	151	170	308	406	560	587	2917
Bouwnijverheid	13	38	16	15	26	23	25	36	25	217
Groothandel	63	107	98	83	84	138	174	266	181	1194
Vervoer, opslag, communicatie	9	7	9	4	6	12	12	22	23	104
Horeca	16	7	4	4	3	2	9	20	18	83
Financiële & zakelijke diensten	95	50	56	51	39	65	107	183	205	851
Openbaar bestuur & onderwijs	26	5	8	1	6	10	24	23	34	137
Gezondheidszorg	74	15	11	7	8	39	48	51	56	309
Overige dienstverlening	50	15	14	14	17	21	32	66	54	283
<b>Totaal</b>	<b>677</b>	<b>775</b>	<b>524</b>	<b>372</b>	<b>500</b>	<b>691</b>	<b>1073</b>	<b>1509</b>	<b>1413</b>	<b>7534</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.29: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR, 2012.

Sectoren	De Bilt	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Vianen	Woerden	De Ronde Venen	Stichtse Vecht	Totaal
Landbouw/Visserij	0	1	0	2	0	1	11	5	1	21
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	42	52	96	110	41	105	158	199	122	925
Bouwnijverheid	3	6	8	12	5	13	9	8	5	69
Groothandel	16	27	50	68	40	88	109	133	62	593
Vervoer, opslag, communicatie	2	0	7	3	0	4	6	8	6	36
Horeca	0	0	0	1	0	0	2	1	0	4
Financiële & zakelijke diensten	7	5	22	28	1	25	36	48	22	194
Openbaar bestuur & onderwijs	4	1	2	1	1	3	4	3	4	23
Gezondheidszorg	4	1	1	4	0	5	7	4	1	27
Overige dienstverlening	4	1	2	8	1	5	7	9	7	44
<b>Totaal</b>	<b>82</b>	<b>94</b>	<b>188</b>	<b>237</b>	<b>89</b>	<b>249</b>	<b>349</b>	<b>418</b>	<b>230</b>	<b>1936</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.30: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER SECTOR, 2012.

Sectoren	De Bilt	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Vianen	Woerden	De Ronde Venen	Stichtse Vecht	Totaal
Landbouw/Visserij	101	235	98	40	141	72	225	277	229	1418
Industrie/Delfstof/nutsbedrijven	188	243	114	41	129	203	248	361	465	1992
Bouwnijverheid	10	32	8	3	21	10	16	28	20	148
Groothandel	47	80	48	15	44	50	65	133	119	601
Vervoer, opslag, communicatie	7	7	2	1	6	8	6	14	17	68
Horeca	16	7	4	3	3	2	7	19	18	79
Financiële & zakelijke diensten	88	45	34	23	38	40	71	135	183	657
Openbaar bestuur & onderwijs	22	4	6	0	5	7	20	20	30	114
Gezondheidszorg	70	14	10	3	8	34	41	47	55	282
Overige dienstverlening	46	14	12	6	16	16	25	57	47	239
<b>Totaal</b>	<b>595</b>	<b>681</b>	<b>336</b>	<b>135</b>	<b>411</b>	<b>442</b>	<b>724</b>	<b>1091</b>	<b>1183</b>	<b>5598</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

### 13.11 Bedrijven per gemeente, per grootte in het Utrechtse Groene Hart, 2012

TABEL B13.31: AANTAL BEDRIJVEN OP EN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GROOTTEKLASSEN, 2012.

Sectoren	De Bilt	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Vianen	Woerden	De Ronde Venen	Stichtse Vecht	Totaal
0	24	16	11	15	19	19	18	50	40	212
1	328	368	229	128	245	334	478	766	825	3701
2 t/m 4	168	266	158	111	154	174	326	406	359	2122
5 t/m 9	67	59	45	39	40	53	91	129	82	605
10 t/m 19	47	38	46	35	25	35	76	79	60	441
20 t/m 49	26	20	22	28	13	40	53	58	30	290
50 t/m 99 >	9	7	10	10	2	23	17	15	5	98
100 t/m 199	5	0	1	6	1	7	11	4	7	42
200 t/m 499	2	1	2	0	1	6	2	2	3	19
500 >	1	0	0	0	0	0	1	0	2	4
<b>Totaal</b>	<b>677</b>	<b>775</b>	<b>524</b>	<b>372</b>	<b>500</b>	<b>691</b>	<b>1073</b>	<b>1509</b>	<b>1413</b>	<b>7534</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.32: AANTAL BEDRIJVEN OP BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GROOTTEKLASSEN, 2012.

Sectoren	De Bilt	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Vianen	Woerden	De Ronde Venen	Stichtse Vecht	Totaal
0	2	0	2	11	4	14	11	13	7	64
1	18	25	53	53	28	52	98	124	61	512
2 t/m 4	24	16	50	64	19	56	76	110	69	484
5 t/m 9	14	16	26	36	13	33	51	64	32	285
10 t/m 19	14	21	33	32	15	29	48	43	28	263
20 t/m 49	6	10	15	26	7	31	40	44	21	200
50 t/m 99 >	3	5	6	9	2	21	14	14	3	77
100 t/m 199	0	0	1	6	0	7	8	4	6	32
200 t/m 499	1	1	2	0	1	6	2	2	1	16
500 >	0	0	0	0	0	0	1	0	2	3
<b>Totaal</b>	<b>82</b>	<b>94</b>	<b>188</b>	<b>237</b>	<b>89</b>	<b>249</b>	<b>349</b>	<b>418</b>	<b>230</b>	<b>1936</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 2013

TABEL B13.33: AANTAL BEDRIJVEN BUITEN BEDRIJVENTERREINEN IN HET UTRECHTSE GROENE HART PER GROOTTEKLASSEN, 2012.

Sectoren	De Bilt	Lopik	Montfoort	IJsselstein	Oudewater	Vianen	Woerden	De Ronde Venen	Stichtse Vecht	Totaal
0	22	16	9	4	15	5	7	37	33	148
1	310	343	176	75	217	282	380	642	764	3189
2 t/m 4	144	250	108	47	135	118	250	296	290	1638
5 t/m 9	53	43	19	3	27	20	40	65	50	320
10 t/m 19	33	17	13	3	10	6	28	36	32	178
20 t/m 49	20	10	7	2	6	9	13	14	9	90
50 t/m 99 >	6	2	4	1	0	2	3	1	2	21
100 t/m 199	5	0	0	0	1	0	3	0	1	10
200 t/m 499	1	0	0	0	0	0	0	0	2	3
500 >	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
<b>Totaal</b>	<b>595</b>	<b>681</b>	<b>336</b>	<b>135</b>	<b>411</b>	<b>442</b>	<b>724</b>	<b>1091</b>	<b>1183</b>	<b>5598</b>

BRON: BEWERKING VAN HET PROVINCIAAL ARBEIDSPLAATSEN REGISTER, PROVINCIE UTRECHT, 201