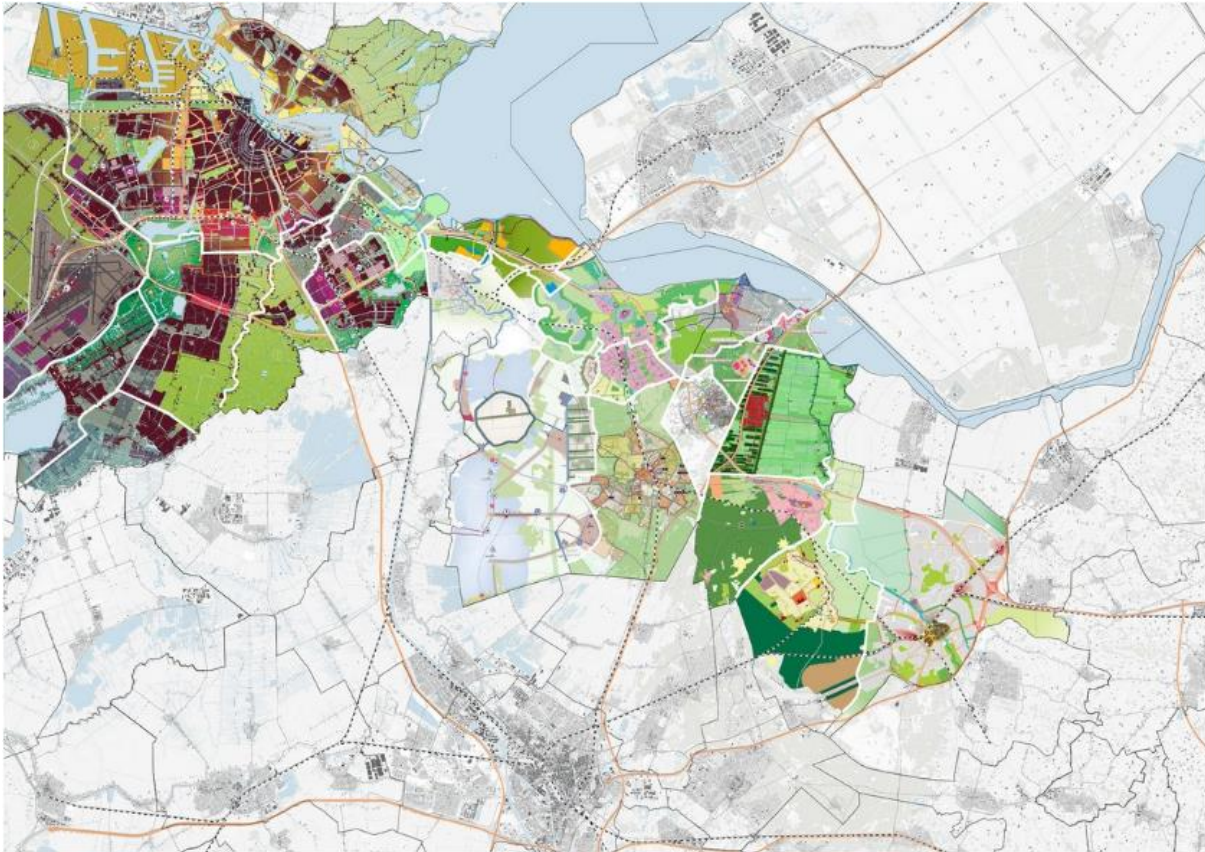


Invloed van bereikbaarheid op locatiekeuzeproces



Een verkennend onderzoek naar de locatiekeuzefactoren voor bedrijven in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum

Rob van den Boogaart, 2016



Rijkswaterstaat
Ministerie van Infrastructuur en Milieu



Universiteit Utrecht

Bedrijfsverplaatsingen in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum

Wat is het belang van een goede bereikbaarheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?

Masterscriptie

Auteur: R.R. van den Boogaart

Begeleider: O. Atzema, Universiteit Utrecht & M. Peerdeman, Rijkswaterstaat

Universiteit Utrecht

Faculteit Geowetenschappen

Master Economische Geografie

Rijkswaterstaat

Bereikbaarheid & Infrastructuur

Afdeling Economie

Utrecht, 22-08-2016

Voorwoord

Voor u ligt mijn masterthesis, waarmee ik mijn studieloopbaan afsluit. Deze scriptie heb ik uitgevoerd voor mijn studie Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht. In 2010 ben ik begonnen met de bacheloropleiding Sociale Geografie en Planologie. Vanaf het begin was het duidelijk dat ik mijn interesse meer richting de economische kant neigde. Ik heb veel vakken in deze richting afgerond en logischerwijs ook de hierop aansluitende master gevolgd.

Ik heb mijn bijbehorende stage gelopen bij Rijkswaterstaat, waar Theo Dijkstra mij onder zijn hoede nam. Hem en Renske Gillissen wil ik dan ook in eerste instantie bedanken voor de vrijheid die zij mij gaven om mijn eigen interesse te ontdekken bij Rijkswaterstaat. Ook hier gold dat ik richting het economische spectrum werd getrokken en mijn scriptie parallel aan een van die onderzoeken kon schrijven.

Ik kreeg hierbij begeleiding van Marc Peerdeman vanuit Rijkswaterstaat en van Oedzge Atzema vanuit de Universiteit Utrecht. Bij dezen wil ik hen enorm bedanken voor het meedenken gedurende mijn onderzoek. Daarnaast zorgden ze ervoor dat ik gefocust bleef op mijn onderzoek.

Hier wil ik ook Glenn Colman, Frank de Bruin en Rik van den Boogaart bedanken voor het feit dat zij onder het motto 'niet lullen, maar schrijven' telkens weer mijn aandacht op mijn scriptie vestigden.

Als laatste wil ik Wilmar van Ommeren en Bas van den Boogaart bedanken voor de vele inhoudelijke en tekstuele op- en aanmerkingen die telkens voor verbeteringen zorgden.

Utrecht, augustus 2016

Rob van den Boogaart

Samenvatting

Voorliggend onderzoeksrapport is gericht op het belang van de nabijheid van snelwegen voor bedrijvigheid in de regio Almere-Hilversum-Amersfoort. Vanuit het ministerie voor Infrastructuur en Milieu is er namelijk een breed MIRT-onderzoek gestart om toekomstige doorstromingsproblematiek op de A1 ten oosten van Amsterdam aan te pakken. Het onderzoek beperkt zich niet tot de bereikbaarheidsopgave op de A1, maar wordt in samenhang met andere ruimtelijke opgaven breder bekeken. De A1 is immers onderdeel van een groter mobiliteitssysteem, waar ook onderliggend wegennet, de OV infrastructuur en fietsverbindingen onderdeel van uitmaken. De versterking van dit mobiliteitssysteem wordt niet gezien als een doel, maar als een middel om de ruimtelijke economische ontwikkeling van gebieden te versterken. Daarbij is het van groot belang dat dit mobiliteitssysteem bijdraagt aan de ruimtelijk-economische ontwikkeling en economische concurrentiekracht van Nederland en de regio's daarbinnen (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

Dit onderzoek is gericht om te kijken wat het belang van een goede infrastructuur nu daadwerkelijk is voor ondernemers. Daar dit onderzoek in samenwerking met Rijkswaterstaat is geschreven wordt er de focus gelegd op de snelwegen; deze zijn immers in beheer bij Rijkswaterstaat.

“Wat is het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?”

Om tot een gefundeerd antwoord te komen op deze vraag is er eerst een ruim theoretisch kader gevormd. Hierin staan alle begrippen rondom locatiekeuzes centraal. Allereerst worden de algemene theorieën uiteengezet om vervolgens in te gaan op het daadwerkelijke keuzeproces met bijzondere aandacht voor de concepten ‘concentratie’ en ‘bereikbaarheid’. De theorieën die beschreven zijn gaan allemaal in op vestigingskeuzes van bedrijven en de concentratie van bedrijven. Daarnaast is er gekeken naar het gehele besluitvormingsproces dat een rol speelt binnen de keuze voor een ondernemer om een bedrijf ergens te vestigen. Gedurende het gehele onderzoek zal er niet vanuit één specifieke stroming naar het probleem worden gekeken maar zal via een eclecticische benadering telkens worden teruggekoppeld naar de verschillende theorieën om zodoende verbanden aan te tonen. Uiteraard spelen de factoren concentratie en bereikbaarheid wel een bovenliggende rol aangezien via dit onderzoek duidelijk moet worden wat de rol is van deze factoren bij de locatiekeuze van bedrijven. Dit zijn momenteel de twee belangrijkste zuilen binnen de bedrijfsverplaatsingsdiscussie. Concentratie, een hoge dichtheid aan bedrijven, leidt namelijk tot agglomeratievoordelen die een bedrijf in positieve zin kunnen stimuleren. Bedrijven die bereikbaarheid als drijfveer hebben zijn erop gericht om qua locatie zo gunstig mogelijk te zitten ten opzichte van infrastructurele mogelijkheden, zoals snelwegen en OV.

Na deze theoretische basis is er een breed bedrijfsprofiel gecreëerd om een juist beeld te vormen van de regio. De regio bestaat in feite uit drie subregio's; Almere, regio Amersfoort en regio Gooi en Vechtstreek. De drie subregio's hebben in hun gebiedsvisies vastgelegd op welke economische sectoren ze zich in het bijzonder willen richten. Op basis van de data kan gesteld worden dat Almere en regio Amersfoort logische keuzes hebben gemaakt en het momenteel ook goed doen op economisch gebied, regio Gooi en Vechtstreek heeft het echter zwaar als kleine speler tussen grote economische centra (Amsterdam, Utrecht, Amersfoort en Almere) en verlegt de focus om wellicht het tij te keren. De vooruitzichten, met sterke vergrijzing, zijn helaas niet zeer goed.

Vervolgens is de locatiekeuze onderzocht van bedrijven die per regio onderdeel uitmaken van deze sectoren en in de periode van 2000-2012 verhuisd zijn. Hierbij is gekeken naar de veranderingen in bedrijfsconcentratie tussen de nieuwe en oude locatie en er is gekeken naar de verandering in afstand tot treinstations, busstations en tot de snelweg. Hieruit bleek dat bedrijven gemiddeld gezien na hun

verhuizing binnen een grotere concentratie gevestigd zijn. De regio kan dus rekening houden met de trend dat bedrijvenclusters zullen groeien, want die blijken aantrekkelijk voor andere bedrijven. Vandaar dat de focus wellicht op deze clusters moet zitten vanuit de regio. En het is dus voor de regio wellicht belangrijker de huidige bedrijfslocaties beter te ondersteunen dan een nieuwe sector willen aanboren.

Voor het bereikbaarheidsvraagstuk kwamen er voor het OV en de snelweg andere antwoorden uit. Voor de snelweg gold dat er ongeveer evenveel bedrijven verder weg verhuisden als er bedrijven waren die dichterbij naar de snelweg verplaatsten. Een reden hiervoor is wellicht dat de gehele regio een zeer hoge dichtheid heeft wat betreft snelwegen. De afstanden naar bus- en treinstations daarentegen werd gemiddeld ongeveer anderhalve kilometer korter. In eerste instantie lijkt het er dus op dat binnen de regio er een voorkeur is om bij een verhuizing rekening te houden met concentratie, OV-mogelijkheden en minder met de verbindingen richting de snelweg.

Om deze vooronderstellingen vervolgens te kunnen toetsen is er in het derde deel van het onderzoek data ingewonnen door middel van interviews met ondernemers die verhuisd zijn. Door de ondernemers aan het woord te laten moet duidelijk worden waar zij de focus leggen bij een verplaatsing. Hieruit bleek dat er drie enorm belangrijke factoren een hoofdrol speelden bij de keuze. Namelijk de prijs, de locatie en de bereikbaarheid. Deze kwam met grote regelmaat naar voren. Deze werden veel aangevuld met modernere factoren als de ligging ten opzichte van de werknemers, kwaliteit van de omgeving, representativiteit en de instelling van de werknemers.

Indien de resultaten van het kwantitatieve onderzoek afgezet worden tegen de inzichten die het kwalitatieve onderzoek opgeleverd hebben blijkt dit niet een-op-een aan te sluiten op elkaar. Daar waar bij het kwantitatieve onderzoek het erop leek dat concentratie van bedrijven en de afstand richting OV-verbindingen sterker van invloed zijn dan de nabijheid van de snelwegen op de locatiekeuze, onderschrijft het kwalitatieve onderzoek dit niet. Hieruit is juist gebleken dat de nabijheid van snelwegen wel degelijk een belangrijke factor is en concentratie voor veel bedrijven niet een pre is.

Kortom, wat is het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?

Het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum is groot. De huidige situatie is echter al dusdanig goed dat het voor veel bedrijven niet direct dé factor is op basis waarvan ze hun locatiekeuze maken. Hierbij spelen veel andere harde en zachte factoren een belangrijke rol. De ondernemers erkennen dat de snelwegen in de regio druk zijn, maar dit zal niet leiden tot hervestiging. Zij leren leven met de situatie zoals die is en anticiperen hierop. Wat de ondernemers als belangrijker zien, is de bereikbaarheid van hun bedrijf. Dit gaat dus meer om het regionale wegennet; het onderliggende wegennet. Het is dan ook de vraag of een verbetering van de snelwegen in de regio direct invloed zal hebben op de economische ontwikkeling. De toekomst zal dit uitwijzen.

Rijkswaterstaat doet er goed aan zich niet blind te staren op de snelwegen, maar de snelwegen als onderdeel te zien van de totale infrastructuur. Lokale ontsluitingen; daar moet de nadruk komen te liggen. De uitbreiding van de A1 zal uiteraard wel effect hebben, al zal dit minimaal zijn door de al ontwikkelde huidige infrastructuur, en bijdragen aan een ontwikkeling van de regionale economie. Er zal namelijk wel een positief effect optreden en dat betekent voor de aanliggende gemeenten dat ze aantrekkelijker worden. Er kan echter wel meer uitgehaald worden indien er niet slechts naar de snelweg wordt gekeken, maar dit als een onderdeel van het geheel wordt gezien. Anders bestaat de kans dat er een herverdeling van de regionale economie komt.

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	3
Samenvatting.....	4
Inhoudsopgave.....	4
Hoofdstuk 1 Inleiding.....	8
1.1 Aanleiding.....	8
1.2 Doelstelling.....	9
1.3 Vraagstelling.....	10
1.4 Wetenschappelijke relevantie.....	11
1.5 Maatschappelijke relevantie.....	12
1.6 Leeswijzer.....	13
Hoofdstuk 2 Theoretisch kader.....	14
2.1 Inleiding.....	14
2.2 Locatietheorieën.....	14
2.3 Besluitvormingsproces en vestigingsplaatsfactoren.....	20
Hoofdstuk 3 Methodologie.....	27
3.1 Inleiding.....	27
3.2 Onderzoeksgebied.....	27
3.3 Eenheden en periode van onderzoek.....	29
3.4 Onderzoeksmethode.....	30
3.5 Onderzoekstandaarden.....	31
Hoofdstuk 4 Kwantitatief onderzoek: bedrijfsprofiel van het onderzoeksgebied.....	32
4.1 Bedrijfsprofiel van de gehele onderzoeksregio.....	32
4.2 Selectie van bedrijven.....	38
4.3 Conclusie bedrijfsprofiel.....	42
Hoofdstuk 5 Kwalitatief onderzoek: waardering locatiefactoren.....	44
5.1 Opzet van het onderzoek.....	44
5.2 Respondenten.....	45
5.3 Analyse interviews.....	47
5.4 Resultaten interviews.....	49
Hoofdstuk 6 Conclusie.....	55
Hoofdstuk 7 Beleidsaanbevelingen en discussie.....	58
7.1 Beleidsaanbevelingen.....	58
7.2 Discussie.....	58
Literatuurlijst.....	60

Bijlagen.....	64
Bijlage I Semi-gestructureerd interview	64
Bijlage II Codeboom.....	65
Bijlage III Transcriptie interviews	66

Hoofdstuk 1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Sinds de eeuwwisseling neemt de A1 tussen Amsterdam en Amersfoort weer een prominente plek in op de Nederlandse top twintig van snelwegen met de meeste files. In sommige jaren staan er zelfs meerdere delen van deze slechts veertig kilometer lange snelweg in de filetoplijst (VID, 2016). Uit de Nationale Markt- en Capaciteitsanalyse [NMCA] van 2011 blijkt dat er een bereikbaarheidsknelpunt optreedt op dit deel van de A1. De NMCA hanteert zowel een laag als een hoog economisch groeiscenario. Bij het lage scenario worden er knelpunten verwacht in de regio tussen Amsterdam en Amersfoort en tussen Amsterdam en Almere in 2020. Daarnaast wordt verwacht dat in een hoog groeiscenario in 2020 een knelpunt zal ontstaan op de A28 tussen Amersfoort en Harderwijk en op de A27 in 2028 tussen Utrecht en Almere (NMCA, 2011). De A1 en de A27 kruisen elkaar op het verkeersplein Eemnes. Menigeen is van mening dat er vanwege de (verwachte) knelpunten ingegrepen dient te worden. De vraag is echter hoe een dergelijke ingreep vorm zal moeten krijgen.

Door de vernieuwde aanpak rond MIRT-projecten kijkt men niet meer alleen naar het belang van de mobiliteit, maar ook verder. Beleidsmakers zoeken naar integrale oplossingen en maken daarbij gebruik van het nieuwe *vijfsporenbeleid*, dat tot doel heeft om besluiten voor te bereiden waarbij belangen van natuur, landschap, economie, cultureel erfgoed, wonen etc. dienen te worden meegenomen. In het voor het MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam noodzakelijke vooronderzoek is gekozen om bereikbaarheid en economie als aparte thema's te onderzoeken en worden landschap, natuur en water als één thema benaderd. Op deze manier moet uiteindelijk de beste oplossing gevonden worden. De onderzoekers moeten tevens rekening houden met de te verwachten veranderende omstandigheden (bijvoorbeeld met betrekking tot energiegebruik en vervoermiddelenkeuze) en met voortschrijdende inzichten van kennis en technologie (bijvoorbeeld het toenemend gebruik van e-commerce). Het vijfsporenbeleid is afkomstig uit de Structuurvisie Infrastructuur en Ruimte [SVIR, 2103], waarin sprake is van de befaamde drie i's: *innoveren*, *infrastructuur* en *in stand houden*. Later zijn daaraan *informer* en *inrichten* toegevoegd. Kortom, men streeft naar een adaptief beleid dat moet zorgen voor de nodige flexibiliteit en maatwerk (IenM, 2013).

De wens om te komen tot adaptief beleid is gebaseerd op het ervaringsfeit dat grote infrastructurele projecten vanwege allerlei technologische ontwikkelingen altijd het risico in zich dragen dat men met de oplossing van gisteren gebruikt voor het vinden van oplossingen van problemen van morgen. Maar zelfs adaptief en flexibel beleid kan niet altijd deze tegenstelling overbruggen. Idealiter wordt een oplossing gevonden die voor de komende tientallen jaren afdoende zal zijn.

Inmiddels is een breed MIRT-onderzoek gestart naar de te verwachten mobiliteitsproblemen en daarmee verband houdende bredere belangen in de regio Oostkant Amsterdam. De in het voorwoord beschreven fileproblematiek op de A1 en A27 maken deel uit van deze regio. De samenhang tussen economie en mobiliteit in dit kerngebied van Nederland maakt uiteraard deel uit van dit onderzoek. In het vooronderzoek dat gedaan is namens het ministerie van Infrastructuur en Milieu, is gebleken dat de regio met Almere, Amersfoort en Hilversum als belangrijkste werkgelegenheidscentra zich focust op bedrijvigheid uit bepaalde sectoren (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

Tabel 1.1 : Speerpuntensectoren

Almere	Amersfoort	Hilversum
Health, wellness, life science	Zorg & welzijn	Zorg
ICT & media	Zakelijke dienstverlening	Media
Handel & logistiek	ICT	Toerisme & recreatie
Duurzaam bouwen & gebiedsontwikkeling	Bouw	

Deze sectoren kan men opvatten als clusters, dat wil zeggen concentraties van verwante bedrijven. Door voordelen van schaal en samenwerking hebben dergelijke clusters de neiging om te groeien. Deze groei wordt veroorzaakt door bestaande bedrijven (endogene groei) en door de komst van nieuwe bedrijven (exogene groei). De nabijheid tot verwante bedrijven in het cluster kan daardoor een belangrijke vestigingsplaatsfactor zijn voor nieuwkomers alsmede een belangrijke 'blijf-factor' voor bedrijven die al in dit gebied gevestigd zijn. Onderzoek naar zulke factoren biedt aanknopingspunten voor het beleid om de lokale economische ontwikkeling indirect via de sectorsamenstelling te sturen (McCann & Sheppard, 2003).

Eén van de traditionele vestigingsplaatsfactoren betreft de bereikbaarheid. Voor veel nieuwe groeiende bedrijven is verbetering van bereikbaarheid een belangrijke reden om zich ergens te vestigen. Maar wat voor invloed heeft dit op de bestaande bedrijvigheid in een regio? Soms geven media een antwoord op zulke vragen. Zo kopte Omroep Gelderland recent 'Barneveld wil óók verbreding van de A1, anders jagen files de bedrijvigheid weg' (Omroep Gelderland, 2016). Voor bestaande bedrijven constateert de regio immers dat de toenemende filedruk op de A1 een negatief effect heeft op gevestigde bedrijven. Als de bereikbaarheid niet verbetert, zullen de (transport)bedrijven verplaatsen naar locaties waar er wel een goede bereikbaarheid is. Nu blijft de vraag of dat nu niet ook al gebeurt.

Parallel aan het lopende MIRT-onderzoek is een studie naar de daadwerkelijke redenen van ondernemers langs en in de buurt van de A1 en de A27 om hun bedrijf te verplaatsen een nuttige aanvulling. Niet alleen zich vestigende bedrijven maar ook de huidige bedrijvigheid vormen immers de basis voor de economie van de (nabije) toekomst. Deze thesis voorziet in deze aanvulling. Het onderzoekt het belang dat bedrijven in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum hechten aan twee theoretisch gezien tegenstrijdige vestigingsplaatsfactoren, namelijk nabijheid versus bereikbaarheid, oftewel concentratie versus connectiviteit. In het eerste geval zullen bedrijven veel waarde hechten aan een locatie in de nabijheid van verwante bedrijven (clustervoordelen), terwijl ze in het tweede geval veel waarde hechten aan een locatie van waaruit ze gemakkelijk op afstand kunnen samenwerken met andere bedrijven en instellingen (netwerkvoordelen). Er zal speciale aandacht worden gegeven aan de eventuele verschuiving van het belang van deze twee typen vestigingsplaatsfactoren: neemt het belang van nabijheidsvoordelen toe ten opzichte van bereikbaarheidsvoordelen, of net andersom? .

Voor dit afstudeeronderzoek binnen de Economische Geografie is er getracht een praktisch en actueel probleem te onderzoeken dat voldoet aan de wetenschappelijke eisen van de Universiteit Utrecht, en tevens kan worden gebruikt voor de werkzaamheden van Rijkswaterstaat.

1.2 Doelstelling

Dit onderzoek heeft als doelstelling om nieuwe inzichten te verschaffen over de betekenis van de vestigingsplaatsfactor *bereikbaarheid* voor de in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum gevestigde bedrijven. Neemt het belang voor bedrijven van de vestigingsplaatsfactor bereikbaarheid af en wordt deze

vervangen door de vestigingsplaatsfactor nabijheid? Of zijn er juist andere vestigingsplaatsfactoren die in betekenis toenemen? In deze regio ontbreekt nog kwantitatief onderzoek naar deze vragen, terwijl de uitkomsten van belang kunnen zijn voor het lopende MIRT-onderzoek. Met de resultaten van het onderzoek verwachten we duidelijke uitspraken te kunnen doen over het (toekomstige) effect van bereikbaarheid op de waardering van de locatie door in de regio gevestigde bedrijven.

1.3 Vraagstelling

Om bovenstaande vragen te kunnen onderzoeken is de volgende centrale onderzoeksvraag geformuleerd:

Wat is het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?

Om deze vraag te kunnen beantwoorden, is er naar antwoorden gezocht op de volgende deelvragen:

1. Hoe ziet de ontwikkeling van het bedrijfsprofiel binnen de onderzoek regio eruit?

Om tot een gefundeerd antwoord op de hoofdvraag te komen is het noodzakelijk om de onderzochte bedrijfssectoren in de regionale economische context te kunnen plaatsen. Uit het bedrijfsprofiel van de regio moet geconcludeerd worden of de keuze van de regio om op bepaalde bedrijfssectoren te focussen te verantwoorden is en economisch gezien de juiste keuze is.

2. Hoe vaak neemt de concentratie van bedrijven toe als gevolg van bedrijfsverplaatsing?

3. Hoe vaak neemt de afstand naar de afslag van aan snelweg af als gevolg van bedrijfsverplaatsing?

4. Hoe vaak neemt de afstand tot OV-verbindingen af als gevolg van bedrijfsverplaatsing?

Bij het onderzoek is er uitgegaan van twee hoofdredenen om te verplaatsen. Namelijk concentratie en bereikbaarheid. Bij concentratie zullen bedrijven agglomeratievoordelen ondervinden van de nabijheid van andere bedrijven. Bereikbaarheid is onderverdeeld in bereikbaarheid met een autovoertuig en bereikbaarheid via het OV. Zodoende moet geconcludeerd kunnen worden op basis waarvan de bedrijven hun beslissing nemen en hoe sterk de rol is die bereikbaarheid hierin speelt. De drie deelvragen zullen op een kwantitatieve manier benaderd worden via een analyse van de verplaatste bedrijven.

5. Wat vinden de ondernemers van de infrastructuur in de regio?

Het onderzoek is gefocust op het gedrag van ondernemers, maar tot nog toe is dit slechts kwantitatief onderzocht in de MIRT-studie. Uiteindelijk is het van belang om te kijken wat de ondernemers nu echt ertoe beweegt zich te verplaatsen. Vandaar dat dit via interviews onderzocht is.

6. Op basis waarvan maken ondernemers hun vestigingsplaatskeuze?

Er wordt in het onderzoek telkens gehamerd op de concentratie en connectiviteit van bedrijven. Het is echter de vraag of dit daadwerkelijk de redenen zijn van veel verplaatsingen. Vandaar dat er in de interviews gepoogd wordt de belangrijkste factoren in het locatiekeuzeprocess te achterhalen.

7. Wat is het belang van bereikbaarheid voor de gevestigde bedrijven in de onderzoeksregio, verschilt dit per sector en verschilt dit qua afstand tot de snelweg?

Vanuit de regio is er een beslissing genomen om te focussen op bepaalde sectoren. Voor de bereikbaarheidskwestie is het relevant om te kijken of er verschil zit tussen de uitkomsten van het kwantitatieve onderzoek per sector. Wellicht moet beleid hierop aangepast worden en moet er wat betreft het bereikbaarheidsvraagstuk gefocust worden op specifieke sectoren.

8. Wat voor oplossing prefereren de ondernemers voor het bereikbaarheidsprobleem?

Ondernemers moeten uiteindelijk profijt hebben van de infrastructurele ingrepen, vandaar dat het nuttig is te achterhalen wat volgens hen de beste oplossing is voor het bereikbaarheidsvraagstuk. Door middel van interviews is getracht hier achter te komen.

1.4 Wetenschappelijke relevantie

Er is veel onderzoek gedaan naar de locatiekeuze van bedrijven. Von Thünen schreef in het midden van de negentiende eeuw zijn bevindingen op aan de hand van de Duitse landbouwsector (Wever et al., 2009). Alfred Marshall zette het onderwerp in zijn boek 'Principles of Economics' (1890) in een breder economisch kader. Sindsdien zijn er verschillende stromingen geweest in het locatieonderzoek. Zo valt de eerder genoemde theorie van Von Thünen onder de zogeheten klassieke theorieën. Deze theorieën gaan altijd uit van de *homo economicus* en van een *isotrope ruimte*. Via logische redeneringen tracht men op wetmatigheden uit te komen. Een andere stroming is die van de neoklassieke theorieën, die de nadruk legt op de betekenis van concurrentie voor de locatiekeuze van bedrijven. De behaviorale stroming hanteert, zoals de naam al aangeeft, een meer gedragswetenschappelijke invalshoek. In deze theorieën wordt in tegenstelling tot de eerste twee de mens niet als *homo economicus*, maar als *homo psychologicus* opgevat. Anders dan de (neo)klassieke theorieën gaan dit soort theorieën uit van de begrensde rationaliteit van de mens: men kan niet alles weten en handelt bovendien niet alleen vanuit rationele overwegingen. In de vierde soort, de institutionele theorie, wordt ervan uitgegaan dat de locatiekeuze het uiteindelijke resultaat is van onderhandelingen tussen verschillende partijen en belanghebbenden. Regels zorgen ervoor dat het management en/of de overheden een gezamenlijke uitkomst kiezen. De vijfde stroming sluit aan op de evolutionaire kijk op economie. Hierbij wordt verondersteld dat de werkelijkheid veel variatie kent aan locatiekeuzes, dat elke (locatie)keuze een selectie inhoudt voor de locatiekeuze van anderen (de locatie is al gekozen) en dat de locatiekeuze van nu aansluit op de locatiekeuze in het verleden ('history matters'). Hierbij komen zaken als padafhankelijkheid en toeval om de hoek kijken (Wever et al., 2009; Boschma et al., 2002).

Bij de locatiekeuzes houden actoren hoe dan ook rekening met bepaalde locatiefactoren. De mate van belang die actoren hechten aan bepaalde locatiefactoren kan per bedrijf en per locatie verschillen. Bij de bedrijven speelt infrastructuur en bereikbaarheid een belangrijke rol. Dat is van oudsher het geval. De afzetmarkt, personeel, grondstoffen, etc. moeten immers tegen concurrerende kosten bereikbaar zijn en daarvoor is er een goede en betaalbare infrastructuur nodig. Daarnaast behoren lonen en opleiding van de (potentiële) beroepsbevolking tot de traditionele factoren. Regel- en wetgeving is ook in de meeste gevallen van grote invloed op de locatiekeuze van bedrijven. Dit gaat om overheidszaken als belastingen, milieuwetgeving of subsidies. In de (neo)klassieke theorie worden al deze locatiefactoren vertaald naar een soort kosten-batenanalyse. Bedrijven zijn volgens deze theorie op zoek naar de goedkoopste locatie of naar de locatie waar men de hoogste baten heeft. Volgens de behaviorale theorie nemen beslissers in hun afweging het belang van bepaalde locatiefactoren meer in overweging dan alleen de kosten en baten. Ook andere afwegingen spelen bij hen een rol, zoals afwegingen van sociale aard of afwegingen met betrekking tot het bevorderen van duurzaamheid. Bovendien kunnen strikt persoonlijke afwegingen van belang zijn, bijvoorbeeld de woonvoorkeur van de beslisser (Figueirido et al., 2002). Locatiefactoren zijn bovendien niet eendimensionaal, dat wil zeggen meer van een bepaalde locatiefactor levert niet evenveel voordeel of nadeel op. Voor locatiefactoren geldt het 'omgedraaide U-model'; tot op zekere hoogte heeft een factor een positieve invloed op de locatie, maar er is een punt waar dit omslaat naar een negatief effect voor de locatie (Arauzo-Carod et al., 2010; p.702).

Volgens McCann en Sheppard (2003) is in de eerste zestig jaar van de twintigste eeuw voornamelijk locatieonderzoek gedaan vanuit een klassiek verklaringsmodel waarbij productiekosten werden afgezet tegenover transportkosten. De volgende dertig jaar werd het ruimtelijke element van steeds minder belang. De ruimte werd steeds meer manipuleerbaar voor bedrijven, bijvoorbeeld door bij de overheid aan

te dringen op bepaalde investeringen in locaties (voldoende bedrijfsruimte) of tussen locaties (nieuwe of verbeterde infrastructuur). Andersom maakten bedrijven zich steeds meer immuun voor de kwaliteit van hun locatie door bijvoorbeeld hun eigen bedrijfsruimte up-to-date te maken voor hun bedrijfsprocessen of door hun logistiekmanagement zodanig vorm te geven dat men geen last heeft eventuele bereikbaarheidsproblemen (bijvoorbeeld 's nachts rijden). In de laatste decennia van de twintigste eeuw is er een stijging waar te nemen van empirische studies die de locatiekeuzes onderzoeken. Deze stijging komt onder andere door de beter beschikbare data. Daarnaast is de sterke groei van beleidsbepalers die als doel hebben meer bedrijvigheid aan te trekken een belangrijke reden voor de toename van deze onderzoeken (Arauzo-Carod et al., 2010).

Uit bovenstaande uiteenzetting van de onderwerpen van literatuuronderzoeken naar locatiekeuzes van bedrijven blijkt dat er al geruime tijd aandacht wordt besteed aan dit onderwerp, maar dat met name de afgelopen vijftig jaar er veel onderzoek is geweest. Hierbij werd echter naar alle locatiefactoren gekeken. In dit onderzoek zal ingezoomd worden op bereikbaarheid, hetgeen niet eerder gedaan is. Daarnaast wordt de link gelegd met gevoerd overheidsbeleid, wat een unieke combinatie is binnen het wetenschappelijk spectrum. Niet eerder werd het locatievraagstuk benaderd door direct de link te leggen met de aanleg van de infrastructuur door de nationale overheid. Vandaar dat dit onderzoek in de wetenschap een open plek kan invullen.

1.5 Maatschappelijke relevantie

In 2011 is het programma Beter Benutten gestart. Het doel is om het bestaande infrastructurele netwerk in Nederland beter te benutten en zodoende fileproblemen op te lossen. De overheid heeft verschillende oplossingen in petto. Via een brede probleemanalyse wordt gekeken welke partijen er allemaal belanghebbende zijn en hoe deze belangen het beste te combineren zijn om tot een oplossing te komen. Om scherp te krijgen wat de problemen van de belanghebbenden zijn, kan er een andere oplossing uit voortkomen dan de traditionele oplossing: meer asfalt (Beter Benutten, 2014). Een van de belanghebbende partijen is de bedrijfssector die ook binnen het programma een belangrijke rol vervult. Desondanks laten de voorspellingen zien dat er, of er nu een hoge of lage economische groei zal zijn, in 2020 een knelpunt zal ontstaan op de A1 tussen Amsterdam en Amersfoort. Bij een hoge economische groei zal er tevens een knelpunt ontstaan op de A27 tussen Utrecht en Almere.

Onderzoek naar bedrijfsmigratie (Pellenbarg et al., 2005; PBL, 2007) leert dat bedrijven steeds mobieler zijn geworden. (Lokale) overheden reageren hierop door voor de in hun gemeente gewenste bedrijven de vestigingsplaatsfactoren zo gunstig mogelijk te houden. De bereikbaarheid met de auto, de economische omvang en de geringe afstand tot andere economische concentraties behoren tot de belangrijkste factoren voor de aantrekkelijkheid van een vestigingsplaats voor bedrijven die verplaatsten. Volgens het PBL (2007) zit er een causaal verband tussen de omvang van het bedrijf en de noodzaak tot een goede ontsluiting. Vooral grote bedrijven hebben dus baat bij goede bereikbaarheid. Onderzoek naar het effect van de bereikbaarheid van de A1 en A27 voor de bedrijvigheid in de regio kan een waardevolle aanvulling zijn op het MIRT-onderzoek dat momenteel in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum wordt uitgevoerd.

Op wetenschappelijk niveau is het een vraag of infrastructurele investeringen in een economisch ontwikkelde regio nog wel van toegevoegde waarde kunnen zijn (Banister & Berechman, 2001). Ook Nederlandse onderzoeksbureaus houden zich met deze kwestie bezig. Het TPE heeft hier in 2015 onderzoek naar gedaan en is tot de conclusie gekomen dat in een regio waar al een hechte infrastructuur aanwezig is, de meerwaarde sterk afneemt. Daarnaast is er sprake van een verschuiving van de economie binnen de regio richting de vernieuwde infrastructuur. De economie groeit dus niet per se, maar herverdeelt zich over het gebied. Wel constateert TPE in hun onderzoek naar ruimtelijk-economische effecten van investeringen in infrastructuur, en dit is direct een meerwaarde van dit onderzoek, dat er nog

een gebrek is van onderzoek naar de effecten van infrastructurele investeringen op de bedrijvigheid (TPE, 2015).

1.6 Leeswijzer

Deze thesis kent verder de volgende opbouw. Hoofdstuk 2 geeft een overzicht van de bestaande wetenschappelijke literatuur over locatiekeuze van bedrijven. In hoofdstuk 3 wordt dieper ingegaan op het bedrijfsprofiel van de regio Almere-Amersfoort-Hilversum. In dit hoofdstuk wordt de eerste onderzoeksvraag beantwoord. Hoofdstuk 4 beschrijft de methodologie van het uitgevoerde empirische onderzoek. In dit hoofdstuk krijgen de operationalisatie, onderzoeksmethode, dataverantwoording en onderzoekseenheden aandacht. De resultaten van het onderzoek staan vermeld. Dit levert de antwoorden op de onderzoeksvragen 2 tot en met 6. Hoofdstuk 6 sluit af met de conclusies en aanbevelingen waarin deelvraag 7 en 8 aan bod komen.

Figuur 1.1: Leeswijzer



Hoofdstuk 2 Theoretisch kader

2.1 Inleiding

Het doel van dit hoofdstuk is een overzicht te geven van de verschillende theorieën en factoren die van invloed zijn op de locatiekeuze van bedrijven. Verschillende wetenschappelijke modellen worden behandeld om de onderzoeksvraag vanuit theoretisch perspectief te beantwoorden. De onderzoeksvraag luidt als volgt: *“Wat is het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de spreekpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?”*

De Nationale Mobiliteits- en Capaciteitsanalyse (NMCA) geeft aan dat er een bereikbaarheidsknelpunt op de A1 optreedt c.q. gaat optreden bij zowel het knooppunt Muiderberg als bij het knooppunt Eemnes. Dit deel van de A1 staat niet op zichzelf, maar maakt deel uit van een groter mobiliteitssysteem. Oplossingen voor de (verwachte) fileproblemen worden daarom in samenhang met andere ruimtelijke opgaven bekeken. Zo is de versterking van het mobiliteitssysteem mogelijk een middel om de ruimtelijke economische ontwikkeling van het gebied te versterken (IenM, 2015). Deze mogelijkheid wordt in deze thesis onderzocht door te kijken naar de betekenis die gevestigde bedrijven in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum hechten aan de bereikbaarheid via de snelweg. Neemt de betekenis van die bereikbaarheid toe, en waarom dan? Of worden andere locatiefactoren juist belangrijker, zoals de nabijheid tot verwante bedrijven?

Economisch geografen houden zich al geruime tijd bezig met onderzoek naar vestigingsplaatsfactoren. Zij maken daarbij gebruik van locatietheorieën, die wel worden aangeduid met ‘een verzameling theoretische kaders, ter verklaring van het ruimtelijke spreidingspatroon van economische activiteiten’ (Asbeek Brusse et al., 2002). De theorieën bestaan uit een geheel van uitspraken die gebaseerd zijn op vestigingsplaatsfactoren en zodoende een verklaring bieden voor de keuze van een bedrijf voor een locatie. In dit hoofdstuk worden in paragraaf 2.2 verschillende locatietheorieën uiteengezet. Vervolgens worden in paragraaf 2.3 verschillende vestigingsplaatsfactoren besproken.

2.2 Locatietheorieën

Atzema et al. (2012) stellen dat vestigingsplaatsfactoren de basis vormen voor de verklaring van de regionale spreiding van bedrijvigheid. Deze gedachte gaat uit van de veronderstelling dat bedrijven op bepaalde gronden een keuze maken voor de voor hen min of meer optimale locatie van het bedrijf.

In deze paragraaf komen diverse locatietheorieën aan bod die door de jaren heen door economisch geografen zijn bedacht. Niet al deze theorieën zijn van toepassing op de vraagstelling van dit onderzoek. In paragraaf 2.4 wordt een keuze gemaakt voor bepaalde theoretische veronderstellingen.

2.2.1 Klassieke locatietheorie

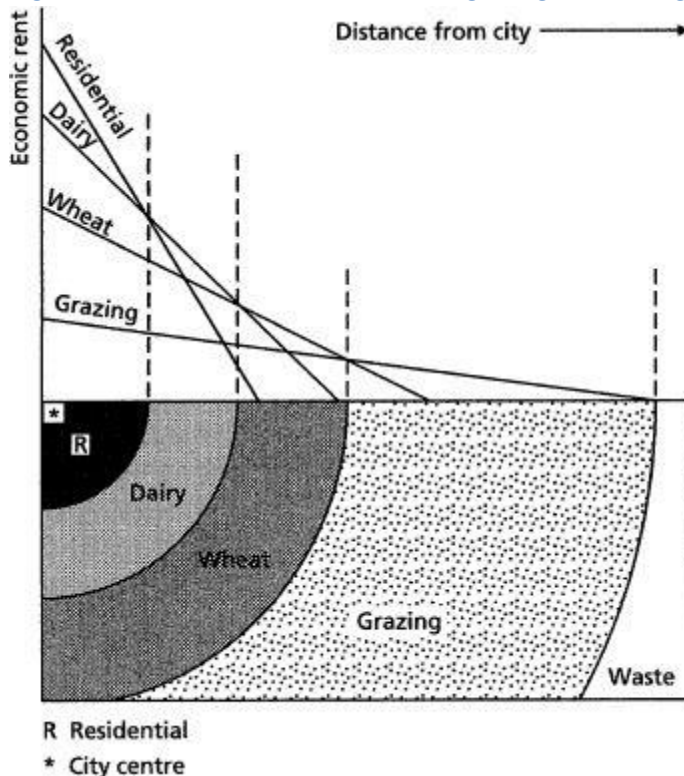
De klassieke locatietheorie dateert uit de tweede helft van de achttiende eeuw. Deze theorie gaat uit van de ongelijke spreiding van de productiefactoren arbeid, kapitaal, grond (hulpbronnen). Aangezien er betaald moet worden voor het gebruik van de productiefactoren, vormen zij kostenposten voor bedrijven (Wever et al., 2002). Daarmee zijn locatiefactoren van strategisch belang voor bedrijven. Een strategie die verband houdt met de vraag ‘hoe kan een bedrijf tegen de laagst mogelijke kosten een zo hoog mogelijke winst behalen?’ (Pellenbarg & Wever, 2008).

Een bedrijf hoeft niet op iedere locatie evenveel huur, loon en prijzen voor grondstoffen te betalen. Op basis van deze prijsverschillen kiest het een locatie. Daarnaast spelen transportkosten bij die locatiekeuze een belangrijke rol. Er moeten namelijk grondstoffen naar het bedrijf getransporteerd worden en uiteraard eindproducten naar de afzetmarkt. De locatie van de fabriek moet dus een optimale bijdrage leveren aan de toegevoegde waarde van het bedrijf. Doel voor de ondernemer is om de locatie te kiezen waar de productiekosten en transportkosten gezamenlijk zo laag mogelijk zijn (Louw & Olden 1996).

In de zoektocht naar deze perfecte locatie gaat de klassieke theorie uit van een aantal aannames. Zo is de ondernemer een *homo economicus*. Dat houdt in dat hij volledig rationeel handelt en over alle beschikbare informatie bezit en deze ten volle benut (zie ook behaviorale matrix van Pred, figuur 2.3). Daarnaast is er sprake van een *isotrope ruimte*. Dit betekent dat de wereld 'plat' is, zonder hindernissen om van punt A naar punt B te komen. Dit is nodig om tot wetmatigheden te komen (Sasaki & Box, 2003).

Een bekend voorbeeld van een klassieke locatietheorie is die van Von Thünen. Deze theorie stamt uit 1826. Het ging Von Thünen om de verklaring voor de verschillen in grondgebruik van boeren. De afstand tot de stad, opgevat als de enige afzetmarkt voor agrarische eindproducten (hoe grote de afstand, hoe meer transportkosten), de prijs van de grond (hoog bij de stad vanwege de vele concurrerende grondgebruiksvormen, lager met het toenemen van de afstand tot de stad). In de stad zelf zullen producten worden verbouwd met hoogste toegevoegde waarde (baten minus kosten) omdat de boer daar geen transportkosten hoeft te betalen (figuur 2.1). Vandaar dat men gespecialiseerde tuinbouw dikwijls in aan de rand van steden aantreft en in de steden de meest hoogwaardige vastgoed in de centrale zakendistricten, zoals de Amsterdamse Zuidas.

Figuur 2.1: Concentrische vormen van grondgebruik volgens het model van Von Thünen



Bron: Block & Dupuis, 2001

Een ander voorbeeld van een klassieke locatietheorie is die van Weber. Deze theorie stamt uit 1909. Anders dan Von Thünen heeft de theorie van Weber betrekking op industriële activiteiten. Ook Weber bedacht eerst allerlei vooronderstellingen en ging op die manier op zoek naar de locaties waar voor industriële bedrijven de meest gunstige mix van vestigingsfactoren aanwezig was. De (secundaire) industrie is gebaseerd op de verwerking van grondstoffen tot een eindproduct. Zowel de transportkosten als de verwerkingskosten van grondstoffen nemen een centrale positie in bij zijn theorie. Waar volgens Von Thünen de grondstoffen overall even veel voorkomen ging Weber uit van een verschil in de hoeveelheid per vindlocatie. Industriële bedrijven maken gebruik van verschillende grondstoffen uit verschillende vindplaatsen. Zij zoeken die combinatie waarmee ze de eigen locatie kunnen kiezen tegen de laagste transportkosten. Uiteraard moeten ze bij de uiteindelijke keuze ook rekening houden met de

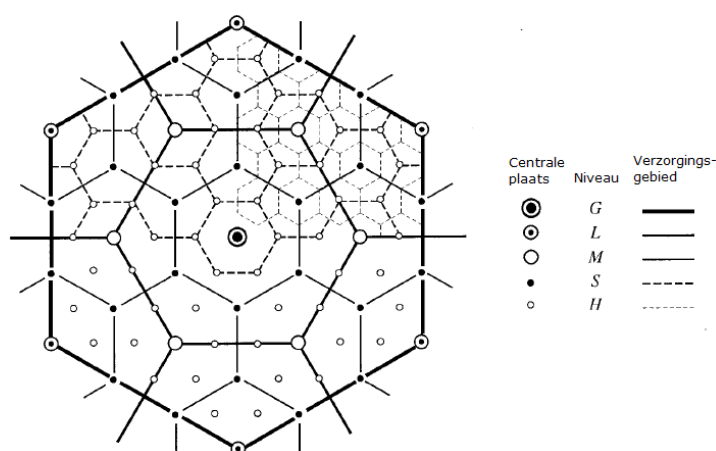
lokale verschillen in arbeidskosten of andere kostencategorieën (bijvoorbeeld belastingen, subsidies en arbeidskosten). Naast kosten keek Weber ook naar opbrengsten. Door dicht bij elkaar gevestigd te zijn, zijn industriële bedrijven in staat lagere onderlinge toeleveringskosten te berekenen. Dit noemde Weber agglomeratievoordelen (Atzema et al., 2002). Die agglomeratievoordelen zijn door Marshall verder uitgebreid met voordelen van specialisatie van vergelijkbare arbeid, diensten en kennis (Marshall, 1890).

2.2.2 Neoklassieke locatietheorie

De neoklassieke theorieën borduren voort op de klassieke theorieën (Pellenberg & Wever, 2008). Het grootste verschil zit in het feit dat de neoklassieke theorie zich meer op de markt focust. Daarnaast gaat men niet direct uit van de marktform volledige mededinging. In neoklassieke theorieën hoeven producten dus niet gelijkwaardig te zijn, en is er geen sprake van volledige concurrentie. De spelers op de markt moeten dus rekening houden met anderen. Tevens zoekt men niet slechts naar zo laag mogelijke kosten, maar ook naar zo hoog mogelijke opbrengsten. Het vierde verschil zit in het feit dat er de mogelijkheid bestaat tot schaalvoordelen. De kosten en de omvang van de productie zijn dus geen lineair verband (Hoover, 1948). Als laatste verschil zijn er meerdere productiemogelijkheden; factorsubstitutie. Niet iedere ondernemer produceert zijn product hetzelfde en dus verschillen de kosten tussen ondernemers terwijl er sprake is van hetzelfde product (Wever et al., 2002).

Een van de bekendste geografische neoklassieke theorieën is de centrale plaatsentheorie van Christaller (1933). Deze theorie is gericht op de regelmatigheid van het stedelijke nederzettingpatroon (van centrale stad tot perifeer gelegen dorp) aan de hand van de spreiding van verzorgingsfuncties. Het draait daarbij om de ruimtelijke afstemming tussen de drempelwaarde (het minimum aantal consumenten om een verzorgingsfunctie te laten renderen) en de reikwijdte (de maximale afstand die een consument bereid is af te leggen om van een voorziening gebruik te maken). Elke verzorgingsfunctie heeft een unieke drempelwaarde en reikwijdte. De functies met de hoogste drempelwaarde en de grootste reikwijdte vestigen zich in de grootste centrale plaats (figuur 2.2). In Amsterdam komt men doorgaans meer gespecialiseerde verzorgingsfuncties tegen dan in Delfzijl. De hiërarchie binnen het model van Christaller wordt bepaald door de consumenten en verkopers. Een groot bedrijf (IKEA) heeft een hogere drempelwaarde en zal zodoende minder vaak voorkomen zodat er een groter verzorgingsgebied per IKEA is; niveau G. Een klein bedrijf (de bakker) heeft relatief lage drempelwaarde en zal een kleiner verzorgingsgebied hebben (Ishikawa & Toda, 2000; Wever et al., 2002; Dale & Sjøholt, 2007).

Figuur 2.2: Centrale plaatsen en verzorgingsgebieden volgens de theorie van Christaller



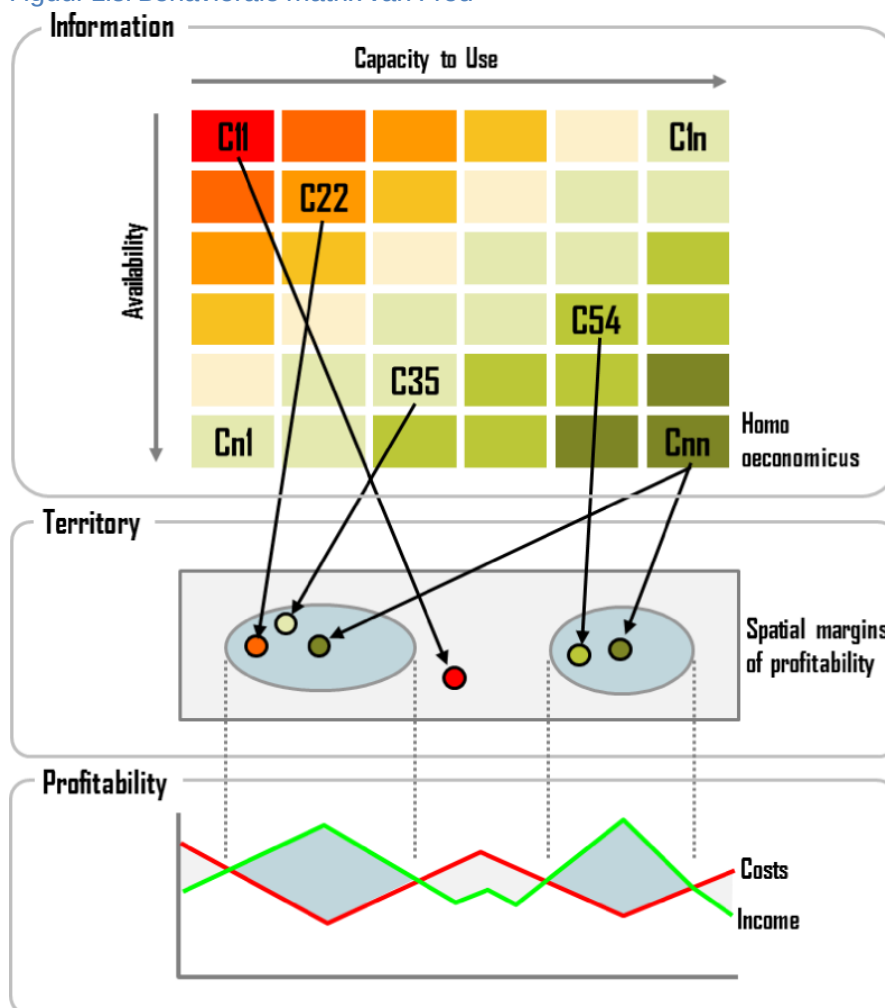
Bron: Christaller, 1933, p. 71

2.2.3 Behaviorale locatietheorie

De behaviorale locatietheorie is een reactie op de voorgaande theorieën. De ondernemer staat centraal en de vestigingsplaatskeuze is het resultaat van besluitvorming en niet puur gebaseerd op berekeningen. De

behaviorale theorie gaat uit van psychologische inzichten. De *homo economicus* wordt vervangen door de *homo psychologicus*. Een ondernemer kan immers niet beschikken over alle informatie, en de informatie die hij bezit, benut hij niet volledig. De ondernemer heeft ook niet als doel om de maximale winst te behalen, en wordt beïnvloed door zijn ervaringen en sociale leven (Arauzo-Carod & Antolin, 2004; Wever et al., 2002). Pred (1967) heeft een matrix (figuur 2.3) gemaakt over het verband tussen de hoeveelheid informatie die je hebt en de capaciteit die je hebt om het zo goed mogelijk te benutten. De klassieke en neoklassieke theorie gingen uit van de *homo economicus* die dus alle informatie tot zijn beschikking had en deze perfect kon verwerken en zodoende dus altijd de juiste locatie koos. Het handelen van een ondernemer wordt dus beïnvloed door de sociale omgeving en persoonlijke ervaringen. Simon (1960) heeft deze psychologische en economische inzichten met elkaar gecombineerd en introduceerde het begrip *bounded rationality*. De *homo psychologicus* moet op basis van onvolledige en gekleurde informatie en onzekerheid een keuze maken over zijn bedrijfslocatie (Tonwroe, 1991).

Figuur 2.3: Behaviorale matrix van Pred



Bron: A. Pred (1967)

Pred (1967) heeft een matrix gemaakt over het verband tussen de hoeveelheid info en de capaciteit om die info te gebruiken die iemand heeft. Case Cnn heeft in de figuur de beschikking tot alle info en kan deze volledig benutten (*homo economicus*). Case C11 heeft nauwelijks informatie en weet ook niet hoe deze te verwerken en zal zich dus verkeerd vestigen. Op die manier heeft ieder punt in de matrix een bepaalde combinatie die zal leiden tot een locatiekeuze. In het geval van de behaviorale en evolutionaire locatietheorieën speelt toeval ook nog een rol, want Case C22 heeft ondanks weinig info en weinig capaciteit toch een goede locatie gekozen.

Keeble (1978) stelde dat veel bedrijven informatie nauwelijks gebruiken en beslissingen voor de locatie van hun bedrijf doorgaans weinig doordacht en te gehaast maken. Ondernemers zoeken volgens hem niet naar de optimale locatie, maar naar de locatie waarover ze tevreden zijn en waarmee ze dus uit de voeten kunnen. Pellenbarg et al. (2002) vullen de behaviorale theorie met *homo psychologicus* en *bounded rationality* nog aan met vier begrippen die volgens hen de kern vormen bij de locatiekeuze van bedrijven. Namelijk de rol van beperkte informatie, het vermogen de informatie te verwerken, perceptie en

onzekerheid. Zij stellen dat deze vier elementen leiden tot de locatiekeuzes. Locaties die verder weg liggen, zijn minder bekend en zodoende kiest men eerder voor een nabije locatie. Het is tevens lastig om een goed beeld te krijgen van een minder bekende locatie. De perceptie, het beeld dat er leeft van een locatie, kan zowel positief als negatief van invloed zijn. En onzekerheden, voorspellingen kunnen een bepaalde locatiekeuze ook beïnvloeden. Dicht bij je huidige locatie blijven lijkt dan ook een 'veilige' keuze.

2.2.4 Institutionele theorieën

De klassieke, neoklassieke en behaviorale theorieën werden in de jaren tachtig van de vorige eeuw onderwerp van kritiek. Deze theorieën gingen te veel uit van een statische, onveranderlijke wereld.

"They consider the firm as an active decision-making agent in a static environment" (Mariotti, 2005).

Vooral maatschappelijke en culturele instituties bepalen maatschappelijke dynamiek. Om te komen tot een meer dynamische locatietheorie moet ook gekeken worden naar de sociaal-maatschappelijke en culturele context waarbinnen de locatiekeuze wordt gemaakt (Pellenbarg et al., 2002; Brouwer et al., 2004). Bij de institutionele context kan een onderscheid worden gemaakt tussen informele en formele instituties. Informele instituties omvatten normen en waarden terwijl onder de formele instituties regels en wetten vallen (Atzema et al., 2002; Derksen & Van Dongen, 2010). Andere partijen, zoals leveranciers, afnemers, klanten, overheden, concurrenten en vakbonden, hebben hun invloed op bepalende factoren binnen het productieproces als loonhoogte, huurprijs en verkoopprijzen, waarop ondernemers de locatiekeuze van hun bedrijf. *"Firms have to negotiate with deliverers and suppliers, local, regional or national governments, labour unions and other institutions, about prices, wages, taxes, subsidies, infrastructure, and other key factors in the production process of the firm"* (Pellenbarg et al., 2002, p. 10). De locatiekeuze is een uitkomst van de onderhandelingen tussen deze verschillende partijen. De institutionele benadering gaat dus uit van een verklaring die gezocht wordt in de relaties tussen verschillende actoren (Atzema et al., 2002).

De institutionele locatietheorie probeert de locatiekeuzes van vooral grotere bedrijven te verklaren. Pellenbarg et al., (2002, p.10) leggen de machtspositie van grotere bedrijven als volgt uit: *"Larger corporations have more negotiating power, and are able to exert a substantial influence upon their government whereas small firms usually have to accept the restrictions and constraints imposed upon them by their environment"*. Grote bedrijven hebben de macht om invloed uit te oefenen op hun omgeving. Wel dient er benadrukt te worden dat het niet slechts om bedrijfsexterne factoren gaat. De interne bedrijfsfactoren kunnen niet los worden gezien (Hayter, 1997). De institutionele verhoudingen binnen bedrijven spelen ook een rol bij de locatiekeuze, zoals blijkt bij beslissingen om bedrijven te verplaatsen (Pen, 2002).

2.2.5 Evolutionaire locatietheorie

Ook de evolutionaire locatietheorie gaat uit van begrensde rationaliteit en sluit verder aan bij de institutionele locatietheorie. De evolutionaire theorie tracht een brug te slaan tussen deze theorieën (Atzema et al., 2002). De basisgedachten in de evolutionaire economie komen uit de evolutionaire biologie, namelijk variatie (van soorten c.q. sectoren), selectie (natuurlijk en seksueel c.q. door concurrentie) en overerving (via genen c.q. routines) (Boschma et al., 2002; Stam, 2010). Ook met betrekking tot het locatievraagstuk gaan evolutionair economisch geografen uit van de begrippen mutatie en variatie. Dit heeft vooral te maken met de globalisering en technische ontwikkelingen (Atzema et al., 2002). In een hoogtechnologise en globaliserende wereld is het voor bedrijven slechts mogelijk te overleven als zij gebruik maken van de juiste routines. Deze routines veranderen door de mutatie en variatie, maar hebben ook onveranderlijke aspecten als gevolg van genomen beslissingen over trajecten uit het verleden (padafhankelijkheid). Gemaakte keuzes in het verleden hebben gevolgen voor de dagelijkse praktijk in het heden. De ervaringen en gemaakte beslissingen kunnen voor een lock-in zorgen. Vandaar dat een grote diversiteit aan ervaringen en werk- en leerprocessen noodzakelijk is voor bedrijven om nieuwe informatie te kunnen verwerken (Cohen & Levinthal, 1990). Bedrijven met weinig van zulke vernieuwingen zullen er weinig voor voelen om te verplaatsen en zullen een weinig uitgesproken mening hebben over de kwaliteit van hun locatie.

Verder hanteert de evolutionair economisch geografische theorie een open innovatie houding. Bedrijven overleven het beste door interactie en samenwerking met andere bedrijven en organisaties. De mogelijkheid om interactie en samenwerking aan te gaan heeft dan ook invloed op de locatiekeuze van het bedrijf. Zelfs de sociale kring van de ondernemer en de medewerkers speelt een rol in deze keuze (Yeung, 2000).

Daarnaast speelt toeval ook een rol in de evolutionaire locatietheorie. Dit kan zorgen voor een onverwachte locatiekeuze. Dat kan uiteindelijk goed of slecht uitpakken. Bedrijven die zich bedoeld dan wel onbedoeld vestigen binnen de *spatial margins of profitability* zullen overleven. Indien een bedrijf buiten deze regio valt, zal het niet in staat zijn te overleven. Pred stelt dat Nederland vrijwel volledig een regio is die onder de spatial margins of profitability valt. Waar een bedrijf zich dus ook vestigt, overal zijn de omstandigheden dusdanig goed dat een bedrijf moet kunnen voortbestaan (Boschma et al., 2002).

2.2.6 Discussie

Iedere locatietheorie heeft zijn voors en tegens. De klassieke theorieën zijn dusdanig theoretisch dat ze gemakkelijk te gebruiken zijn en te generaliseren. De aannames zorgen er echter voor dat de theorieën vooral gebruikt kunnen worden om aan te tonen welke locatie gekozen had moeten worden. Er is weinig mogelijkheid voor verklaringen en empirisch materiaal. Doordat de locaties worden beoordeeld op hun economische potentieel worden regio-specifieke factoren echter buiten beschouwing gelaten (Louw et al., 2009) en zijn de genoemde veronderstellingen een theoretische werkelijkheid die ver van de werkelijkheid afstaat (Atzema et al., 2012).

Desondanks is de theorie wel de basis geweest voor nieuwe theorieën eind twintigste eeuw (Brouwer et al., 2004). Behaviorale theorieën werden bedacht als tegenhanger van de economistische (neo)klassieke theorieën. Deze wat meer sociaalwetenschappelijk theorieën gingen niet uit van een theoretisch perfecte situatie, maar meer van een '*satisfying*' situatie. Volgens deze benadering worden locatiebeslissingen genomen op basis van beperkte rationaliteit ('bounded rationality'). Dit zorgt in de meeste gevallen voor een suboptimale locatie (Pred, 1967).

Een belangrijk kritiekpunt op de behaviorale theorie is dat het vooral beschrijvende analyses oplevert. Elk bedrijf en elke locatie leveren andere inzichten op over de locatiekeuze van bedrijven. Aan generaliseren komt deze benadering niet toe. De resultaten van onderzoek in deze benadering zijn gebaseerd op interpretaties in plaats van verklaringen. Dit komt mede door de sterke invloed van zachte locatiefactoren die een geringe kwalificeerbaarheid hebben (Atzema et al., 2002; Mariotti, 2005).

De institutionele theorieën gaan uit van een veranderlijke en dynamische wereld. Bedrijven zijn altijd in interactie met hun relaties. Voor deze relaties, en de nabijheid van deze relaties, is in deze theorieën meer aandacht. De modernste theorie, de evolutionaire theorie, is vervolgens weer een aanvulling op de institutionele en neemt weer een aantal extra zaken, vanuit de evolutionaire biologie, mee in de locatiekeuze. Mariotti (2005) stelt dat deze theorie echter nog niet ver ontwikkeld is en daarom nog niet tot nieuwe locatiefactoren heeft geleid. Uiteindelijk hebben alle theorieën hun sterke, maar ook hun zwakke kanten.

Verder is het van belang te beseffen dat locatiefactoren zowel negatief (pushfactoren: vertrekmotieven) als positief (pullfactoren: vestigingsmotieven) kunnen zijn (Van Steen, 1998). Daar per locatietheorie er slechts gefocust wordt op bepaalde factoren is het soms niet mogelijk de verplaatsing van een bedrijf te verklaren op basis van diverse factoren. Dit kan slechts indien de theorieën gemixt worden.

Tabel 2.1: Locatiefactoren per locatietheorie

Locatietheorie	Type locatiefactor	Voorbeelden
(Neo)klassiek	Harde factoren gericht op kostenminimalisatie	- Transportkosten - Arbeidskosten
Behaviouraal	Bedrijfsinterne factoren, zachte factoren	- Image van de regio - Kwaliteit van leven
Institutioneel	Bedrijfsexterne factoren; cluster- en beleidsfactoren	- Wet- en regelgeving - Subsidies
Evolutionair	Bedrijfsexterne factoren; cluster- en padafhankelijke factoren	- Kennispillovers - Nabijheid

Bron: Brouwers et al., 2004

Pen (2002, p. 313) komt tot de conclusie dat eigenlijk alle pluspunten per theorie gebruikt moeten worden (tabel 2.1). De theorieën focussen zich namelijk op een bepaalde locatiefactor die een locatiekeuze moet verklaren. Door de aannames die gepaard gaan met sommige veronderstellingen zijn andere verklaringen niet meer mogelijk. Dat een beslissing door meerdere locatiefactoren kan worden verklaard, wordt door de aannames soms onmogelijk. Dit is een pleidooi voor een eclectisch gebruik van locatietheorieën.

2.3 Besluitvormingsproces en vestigingsplaatsfactoren

In deze paragraaf zal de locatiekeuze uiteengezet worden als uitkomst van een besluitvormingsproces en als een geheel van zachte en harde locatiefactoren.

2.3.1 Besluitvormingsproces

Brouwer et al. (2002) stellen dat het besluitvormingsproces de eerste fase is van het locatiekeuzetraject. Er moet een reden zijn voor een locatiekeuze. Zo zijn groei van het bedrijf, de ontoereikende grootte van de bedrijfsruimte, de kosten ervan en beleid van de overheid de belangrijkste redenen voor bedrijven om van locatie te veranderen en dus om na te denken over de locatiekeuze.

Dat nadenken over de locatiekeuze heeft verschillende stadia. Indien er sprake is van het uitbreiden van de organisatie zal een bedrijf in eerste instantie eerst de huidige locatie analyseren alvorens over te gaan op een nieuwe locatie. Een ondernemer zal na deze analyse bepalen of er sprake is van *on-site expansion* of dat er toch moet worden overgegaan op *new plant opening* (Van der Hoek, 2007).

Indien er gekozen wordt voor de tweede optie start er een breed locatiekeuzeprocess. Hierbinnen onderscheidt Louw (1996) drie fasen. Namelijk de *oriëntatiefase*, de *selectiefase* en de *onderhandelingsfase*. In de eerste twee fasen worden de verschillende locatiefactoren waar de ondernemer waarde aan hecht nader bekeken. Zodoende ontstaat er een lijst met potentiële locaties.

In de onderhandelingsfase worden deze locaties vervolgens bekeken vanuit financieel en contractueel oogpunt (Pellenbarg et al., 2005). Tijdens het proces hangt het van de ondernemer af welke waarde hij aan welke locatiefactor hangt. De verschillende locatiefactoren kunnen gedurende het proces ook nog qua belang een ontwikkeling meemaken en elkaar daarin beïnvloeden (Louw, 1996).

Volgens Hayter (1997) kan het locatiekeuzeprocess naar geografische schaal worden ingedeeld. Allereerst wordt er een *region* gekozen. Vervolgens gaat men binnen die regio op zoek naar *area* en uiteindelijk wordt er binnen die plaats naar de beste *site* gezocht. Per geografische schaal zullen locatiefactoren tegen elkaar worden afgezet en zal het proces zich drie keer herhalen. Deze besluiten zijn afhankelijk van de besluitvorming in de vorige geografische schalen en telkens zullen bepaalde zelfde factoren een grote rol spelen.

2.3.2 Soorten vestigingsplaatsfactoren

Indien de keuze gevallen is op een bedrijfsverhuizing gaat het locatiekeuzetraject van start. Het gros van de bedrijfsverplaatsingen vindt plaats binnen de regio (Pen, 2000), alhoewel Van Oort et al. (2007) menen

dat dit door de ongelimiteerde ICT-mogelijkheden zal gaan veranderen. Bedrijven zijn immers niet meer gebonden, althans minder, aan een specifieke regio.

In het locatiekeuzeproces spelen veel factoren een rol. Deze factoren kunnen worden onderverdeeld naar push-, pull- en keepfactoren (Pen, 2002; Atzema et al., 2012). Pushfactoren zijn de negatieve factoren die een ondernemer ertoe zetten om te verhuizen. Pullfactoren daarentegen zijn de positieve factoren van een locatie om ondernemers aan te trekken. Keepfactoren zijn vervolgens nog de factoren die een ondernemer ertoe bewegen om op de huidige locatie te blijven. Om tot een verhuizing over te gaan zullen de keepfactoren niet meer genoeg tegengewicht leveren aan de pushfactoren.

Een tweede onderverdeling in factoren zijn harde en zachte factoren. Harde factoren worden ook wel economische factoren genoemd. Ze hebben direct een grote invloed op de productiviteit en kunnen duidelijk gemeten worden. Zachte factoren daarentegen zijn de factoren die indirect invloed hebben op een bedrijf. Ze zijn dan ook lastiger meetbaar en gaan gepaard met een hoog subjectief gehalte (Van der Hoek, 2007). Stec (2001) heeft onderzoek gedaan naar invloedverschil van zachte factoren tussen verschillende bedrijfstakken. Duidelijk kwam daaruit naar voren dat dienstverlenende bedrijven met name naar de zachte factoren kijken, terwijl producerende bedrijven meer naar harde factoren kijken (tabel 2.2). Meester (1999) had eind vorige eeuw al geconstateerd dat de persoonlijke situatie van de ondernemer, en dan met name bij kleinere bedrijven, ook wel degelijk een bepalende rol speelt. En dat deze aan invloed wint; dat is een sterk zachte locatiefactor.

Tabel 2.2: Invloed harde en zachte factoren naar bedrijfstak

	Harde factoren	Zachte factoren
Zakelijke dienstverlening	20%	80%
Shared Service Center	40%	60%
Call center	50%	50%
R&D-vestiging	60%	40%
Productievestiging	70%	30%
Distributiecentrum	80%	20%
Hoofdactiviteit	90%	10%

Bron: Stec, 2001

Arauzo-Carod et al. (2010) hebben onderzoek gedaan naar de locatiefactoren en hierbij maakten zij een indeling naar theoretisch tijdvak. Zo stelden zij dat er een aantal kenmerkende factoren zijn voor het (neo)klassieke tijdvak. De eerste zijn de agglomeratievoordelen. Dit zijn harde factoren die direct invloed hebben op het bedrijf en eventueel ook op andere economische factoren zoals grondprijzen, loon en huurprijzen. Daarnaast is infrastructuur een belangrijke factor. Zowel om goederen aan te voeren als om goederen af te voeren. Hiervoor is een goede infrastructuur een noodzaak. Als laatste scharen zij het menselijk kapitaal onder de (neo)klassieke factoren. Dit omvat als belangrijkste factoren lonen en opleidingsniveau.

In het tijdvak van de institutionele theorieën worden factoren die door de overheid worden bepaald meegenomen. Dit betreft belastingen, milieuregelgeving, wet- en regelgeving, subsidies, etc. De invloed van de ene institutionele factor, bijvoorbeeld belastingen, is groter dan van de andere, zoals subsidies (Arauzo-Carod et al., 2010).

Vervolgens komen onder het behaviorale tijdvak alle factoren terug die gebaseerd zijn op de persoonlijke omstandigheden van ondernemers en dus lastiger te kwalificeren zijn. Dit gaat om zaken als historische binding met een locatie, arbeidsmentaliteit van werknemers, etc. Hier komen ook de typische evolutionaire aspecten naar voren.

De bepalende vestigingsplaatsfactoren kunnen niet los worden gezien van de tijd waarin de verhuizing heeft plaatsgevonden (Pellenbarg, 2005; Louw et al., 2009). Er is een duidelijke verschuiving waar te nemen

van primaire factoren naar tertiaire factoren (tabel 2.3). De zachtere factoren gaan een belangrijkere rol spelen in de onderzoeken ondanks dat ze niet altijd even goed te kwalificeren zijn. Voor de jaren zeventig waren zaken als nabijheid van de afzetmarkt, leveranciers en agglomeratievoordelen van groot belang voor een bedrijf. Tegenwoordig zijn zaken als ICT-mogelijkheden, representativiteit en het woonklimaat voor werknemers belangrijkere zaken.

Tabel 2.3: Verschuiving relevante vestigingsplaatsfactoren

Primaire factoren: 1850-1950	Secundaire factoren: 1950-1990	Tertiaire factoren: 1990-heden
- Transportkosten	- Nabijheid leveranciers	- Kwaliteit personeel
- Arbeidskosten	- Nabijheid afzetmarkt	- Arbeidsmentaliteit
	- Agglomeratievoordelen	- Representativiteit
		- Overheidsinvloed

Bron: Pellenbarg, 2002; Lou et al., 2009

Ondanks het feit dat er een verschuiving heeft plaatsgevonden van bepaalde vestigingsplaatsfactoren is er ook een grote groep constante factoren die door de jaren heen nauwelijks aan belang verloren heeft, zo wijst een studie van Pellenbarg (2005) uit. Pand-gerelateerde factoren zijn daarvan een voorbeeld.

Een constante pushfactor is het tekort of ontbreken van uitbereidingsmogelijkheden. Uit onvrede met de huidige vestigingsfaciliteiten wil een ondernemer vervolgens verplaatsen (Olden, 2010). Het bedrijfspand voldoet vaak door bedrijfsinterne ontwikkelingen niet meer aan de eisen van de ondernemers. Dit kan bijvoorbeeld komen door een sterke groei qua werknemers of een vernieuwd productieproces. Daarnaast spelen fusies en overnames tegenwoordig een grotere rol (Louw & Olden, 1996).

Door de jaren heen zijn er in Nederland verschillende onderzoek gedaan naar bedrijfsverplaatsingen. Zo heeft Lukkes (1988) onderzoek gedaan naar pushfactoren. De meest voorkomende redenen waren hier ruimtegebrek, ongeschikt bedrijfspand, onvoldoende bereikbaar, tekort aan parkeermogelijkheden, onvoldoende representatief en een slecht woon-leefklimaat in de regio. In 1998 heeft Van Steen vervolgens onderzoek gedaan naar zowel de push- als de pullfactoren die een rol hebben gespeeld bij de bedrijfsverplaatsingen. Opvallend hierin is de overeenkomst tussen de belangrijkste push- en pullfactoren (tabel 2.4).

Tabel 2.4: Belang push- en pullfactoren

Pushfactoren	Pullfactoren
1. Onmogelijk uitbreiden	1. Mogelijkheid uitbreiden
2. Niet representatief	2. Representatief
3. Parkeermogelijkheid	3. Parkeermogelijkheid
4. Aan- afvoer goederen	4. Bereikbaarheid auto
5. Bereikbaarheid auto	5. Aan- afvoer goederen
6. Ligging t.o.v. afnemers	6. Meer m ²
7. Ligging t.o.v. leveranciers	7. Ligging t.o.v. afnemers
8. Kwaliteit woonomgeving	8. Bereikbaarheid OV
9. Sloop/schade pand	9. Ligging t.o.v. leveranciers
10. Fusie/reorganisatie	10. Kwaliteit woonomgeving

Bron: Van Steen (1998)

Louw heeft in zijn promotieonderzoek (1996) gekeken naar de locatieeisen die bedrijven zelf hanteren bij de zoektocht naar een nieuwe locatie. De factoren heeft hij vervolgens onderverdeeld naar vijf categorieën

(tabel 2.5). Namelijk gebouwontwerp, functioneel, technisch, financieel/contractueel en locatieel. Hij komt tot de volgende eisen die ondernemers stellen per categorie.

Tabel 2.5: Vestigingsplaatsfactoren per categorie

Gebouwontwerp	Functioneel
<ul style="list-style-type: none"> - Bouwvorm - Architectonische kwaliteit - Herkenbaarheid - Representativiteit - Uitbreidingsmogelijkheden - Keuze voor verzamelpand 	<ul style="list-style-type: none"> - Benodigd vloeroppervlak - Aanwezigheid bijzondere ruimten - Bedrijfsindeling - Situering van afdelingen binnen gebouw - Flexibel ruimtegebruik
Technisch	Financieel/contractueel
<ul style="list-style-type: none"> - Faciliteiten voor automatisering - Klimaatbeheersing - Afwerkingsniveau - Beveiliging - Verlichting - Geluidwerend 	<ul style="list-style-type: none"> - Huur-/koopprijs - Aanpassingsmogelijkheden huurprijs - Service-/energiekosten - Onderhoudskosten - Looptijd contract - Voorwaarden contract
Locatieel	
<ul style="list-style-type: none"> - Nabijheid voorzieningen, cliënten, personeel - Nabijheid vervoersvoorzieningen - Bereikbaarheid auto - Representativiteit buurt - Functie buurt 	

Bron: Louw (1996)

Louw kijkt dus niet slechts naar de vestigingsplaatsfactoren, maar ook naar de huisvestingsfactoren. Zo blijkt uit zijn onderzoek bijvoorbeeld dat het gebouwontwerp een belangrijke rol speelt en met name de representativiteit. In de groep functioneel speelt naast het vloeroppervlak ook de mogelijkheid een bedrijf flexibel in te kunnen delen een belangrijke rol voor ondernemers. Onder de verschillende varianten van technische eisen van een pand is met name de klimaatbeheersing een relevante zaak voor de bedrijven. Uit de groep financieel/contractueel vinden ondernemers uiteraard de prijs van belang, maar speelt de contractduur ook een belangrijke rol. Bij de locatiefactor komt bereikbaarheid het eerste uit de bus. Daaraan wordt, traditioneel, veel waarde gehecht en is ook in eerdere, bijvoorbeeld Lukkes (1988) en Van Steen (1998), onderzoeken naar voren gekomen.

Ook Buck Consultants International heeft in 1998 een onderzoek gedaan naar de verplaatsredenen van bedrijven in Nederland. Zowel bij push- als pullfactoren kwam naar voren dat bereikbaarheid en ruimte van het grootste belang zijn. In 2008 hebben Pellenbarg en Meester onderzoek gedaan in Noord-Nederland met als resultaten dat infrastructuur en uitstraling van het terrein de belangrijkste factoren zijn.

2.3.3 De locatiefactor bereikbaarheid

Een van de belangrijkste vragen voor regionaal economisch beleid is of infrastructurele investeringen in economisch ontwikkelde gebieden de economie nog verbeteren (Banister & Berechman, 2001). Ook op beleidsniveau is dit een issue. Overheden willen immers weten wat de meerwaarde is van dit soort investeringen. Het CBP (2015, 2016) heeft geconstateerd dat infrastructurele investeringen in een gebied met een al ver ontwikkelde infrastructuur nauwelijks effecten heeft. Dit heeft ook als oorzaak dat nieuwe infrastructuur door complexe oplossingen vaak dure aangelegenheden zijn.

Daarbij komt vervolgens de vraag of infrastructurele investeringen op zichzelf een belangrijke rol spelen of dat ze een ondersteunend element zijn voor andere factoren. Banister en Berechman halen daarbij diverse onderzoeken aan die hebben geleid tot een aantal conclusies op twee schaalniveaus (Banister et al., 2000; Rietveld & Bruinsma, 1998; Stead, 2001; Vickerman, 2001).

Op nationaal niveau is het vanzelfsprekend van belang dat er een goed infrastructureel netwerk is. Hierbij is niet alleen de kwantiteit, waar het overigens wel mee begint, van belang maar ook wel degelijk de kwaliteit. Dit houdt in dat bijvoorbeeld de informatievoorzieningen ook goed moeten werken om congestie bij knooppunten tot een minimum te beperken. Verder moeten zaken als onderhoud, verantwoordelijkheid over de infrastructuur en aanleg goed bepaald zijn, zodat dit geen hinder oplevert.

Op regionaal niveau is het vooral van belang dat er een goede ontsluiting moet zijn. Veranderingen qua bereikbaarheid zorgen voor een regionale transitie op het gebied van werkgelegenheid. Of extra aansluitingen ook zorgen voor nieuwe economische activiteiten is echter niet bewezen. Op regionaal niveau speelt infrastructuur ook slechts een rol in combinatie met andere zaken zoals lokale politieke verschillen, een goede leefomgeving en de aanwezigheid van arbeiders. Zonder de ontwikkelingen op die gebieden zullen infrastructurele ontwikkelingen niet direct tot economische groei leiden (figuur 2.4). Dus in een dynamische regio waar de huidige infrastructuur nog niet sterk is (1) zullen infrastructurele ontwikkelingen de meeste potentie hebben. En juist in een statische regio die niet toegankelijk (4) is zullen ze de minste invloed hebben.

Figuur 2.4: Infrastructurele ontwikkelingen en economische groei

Open Dynamic Systems	
<p>1. Economic self-sufficiency in these regions with production under strong local ecological controls.</p> <p><i>Transport investment important and will have the maximum impact in these systems.</i></p>	<p>2. International and national markets with strong conditions for further growth.</p> <p><i>Transport investment already at a high level and will support growth – but not a necessary condition.</i></p>
Inaccessibility	Accessibility
<p><i>Poor transport may have contributed to decline, but on its own it will not revive these regions.</i></p> <p>Static local areas which are isolated with declining economies.</p> <p>4.</p>	<p><i>Infrastructure good along corridors, but further investment will have little impact, as economic conditions are weak.</i></p> <p>Accessibility restricted to corridors and regions in decline, except at key interchanges.</p> <p>3.</p>
Closed Static Systems	

Bron: Banister & Berechman, 2001

2.3.4 De locatiefactor nabijheid

Bedrijven vestigen zich vaak daar waar er meerdere bedrijven zitten. Op die manier kunnen ze van elkaar via externe schaalvoordelen profiteren. Boschma (2005) stelt dat bedrijven niet slechts baat hebben bij geografische nabijheid (de daadwerkelijke meters die bedrijven van elkaar afzitten), maar dat ook andere vormen van nabijheid van belang zijn. Naast geografische nabijheid onderscheidt hij cognitieve, sociale, institutionele en organisatorische nabijheid. Hij kijkt vooral naar het effect van deze verschillende vormen van nabijheid op de doorvoering van innovaties. Het gaat hem erom de parabolische effecten van verschillende vormen van nabijheid op innovatie in beeld te brengen. Daarom benadrukt hij dat er naast positieve effecten van nabijheid op innovatie ook negatieve aspecten zijn (figuur 2.5).

De geografische nabijheid heeft, zoals gezegd, betrekking op de hemelsbrede afstand tussen bedrijven. Dit zorgt direct voor connectiviteit tussen bedrijven en werknemers, zodoende kun je gemakkelijker van elkaar leren. Hoe groter dit 'gat' wordt, des te sterker zullen deze voordelen afnemen.

Cognitieve nabijheid duidt op hetzelfde kennisniveau tussen bedrijven. Bedrijven/ondernemers begrijpen daardoor elkaars productieproces en kunnen zodoende gemakkelijker van elkaar leren. Indien er sprake is van een te grote nabijheid kunnen bedrijven niets van elkaar leren.

Sociale nabijheid houdt in dat ondernemers op basis van persoonlijke relaties met elkaar optrekken. Als er sprake is van weinig nabijheid zal er geen samenwerking ontstaan, als er een te grote nabijheid is kan dit de rationaliteit beïnvloeden van bedrijven en zodoende zorgen voor verkeerde beslissingen.

Institutionele nabijheid houdt in dat bedrijven van eenzelfde basis van gewoonten, routines, regels en wetten uitgaan. Als deze balans ontbreekt zal er geen basis zijn voor samenwerking, maar als het niveau van de bedrijven te dicht bij elkaar ligt bestaat de kans op een lock-in. Er is immers geen verschillende kijk op zaken.

De vijfde vorm van nabijheid is organisatorisch van aard. Hiermee worden de processen van informatieoverdracht bedoeld. Indien de transactie niet goed gaat zal er ook geen overdracht zijn en profiteren bedrijven dus ook niet van elkaars nabijheid.

Figuur 2.5: Verschillende vormen van nabijheid

	Key dimension	Too little proximity	Too much proximity	Possible solutions
1. Cognitive	Knowledge gap	Misunderstanding	Lack of sources of novelty	Common knowledge base with diverse but complementary capabilities
2. Organizational	Control	Opportunism	Bureaucracy	Loosely coupled system
3. Social	Trust (based on social relations)	Opportunism	No economic rationale	Mixture of embedded and market relations
4. Institutional	Trust (based on common institutions)	Opportunism	Lock-in and inertia	Institutional checks and balances
5. Geographical	Distance	No spatial externalities	Lack of geographical openness	Mix of local 'buzz' and extra-local linkages

Bron: Boschma, 2005

Boschma redeneert dat bedrijven die van elkaar willen profiteren dus niet slechts geografisch nabij elkaar gelegen moeten zijn. Er zijn meerdere facetten die een rol spelen voordat er sprake is van informatieoverdracht en wederzijdse ontwikkeling van bedrijven.

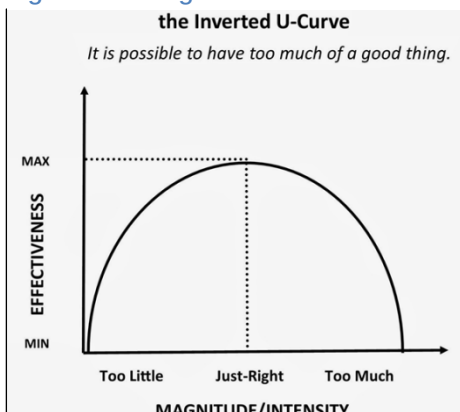
2.3.5 Conclusie

In een groot aantal onderzoeken is gepoogd de redenen te achterhalen waarop de keuze voor een bepaalde locatie van een bedrijf of ondernemer is gebaseerd. De algemene uitkomst van het hier gegeven overzicht is dat er bijna net zoveel antwoorden zijn als onderzoeken. Bovendien dat de gegeven antwoorden sterk afhankelijk zijn van de theoretische uitgangspunt van waaruit de onderzoeker vertrekt.

Zo waren er in eerste instantie veel onderzoekers die uitgingen van

het belang van harde financiële factoren. Weer andere onderzoekers waren op zoek naar factoren die verband hielden met het genereren van zoveel mogelijk winst. Mettertijd zijn onderzoekers de invloed van zachte factoren gaan meenemen in de locatiekeuze, ondanks het feit dat dit niet altijd goed te kwantificeren is. Ook de onderzoeken focussen steeds meer op de zachte factoren, want gebleken is dat de ondernemers absoluut niet als homo economicus te werk gaan, maar sterk beïnvloed worden door allerlei andere zaken.

Figuur 2.6: Omgedraaide U-model



Bron x: Fenton & Neile, 1999

Uiteindelijk blijft in de onderzoeken bereikbaarheid altijd als een belangrijke locatiefactor naar voren komen. Het blijft echter een wetenschappelijk vraagstuk of een goede infrastructuur zorgt voor een goede economische ontwikkeling in een regio, of dat juist een goede economische ontwikkeling een goede infrastructuur veroorzaakt. Een kip-of-het-eiverhaal.

Daarnaast is altijd goed terug te zien binnen regio's dat bedrijven elkaar opzoeken. Hierbij spelen zogenaamde agglomeratievoordelen altijd een belangrijke rol. Deze agglomeratievoordelen kunnen echter ook omslaan in een negatief effect voor bedrijven. Dit zogenaamde omgedraaide U-model (figuur 2.6) laat zien dat voordelen naarmate er sprake is van een grotere agglomeratie om kunnen slaan in nadelen; huurprijzen stijgen en er ontstaat congestie.

2.4 Relatie theorie en locatiekeuze

De theorieën die beschreven zijn gaan allemaal in op vestigingskeuzes van bedrijven en de concentratie van bedrijven. Daarnaast is er gekeken naar het gehele besluitvormingsproces dat een rol speelt binnen de keuze voor een ondernemer om een bedrijf ergens te vestigen. Gedurende het gehele onderzoek zal er niet vanuit één specifieke stroming naar het probleem worden gekeken maar zal via een eclecticische benadering telkens worden teruggekoppeld naar de verschillende theorieën om zodoende verbanden aan te tonen. Uiteraard spelen de factoren concentratie en bereikbaarheid wel een bovenliggende rol aangezien via dit onderzoek duidelijk moet worden wat de rol is van deze factoren bij de locatiekeuze van bedrijven.

Hoofdstuk 3 Methodologie

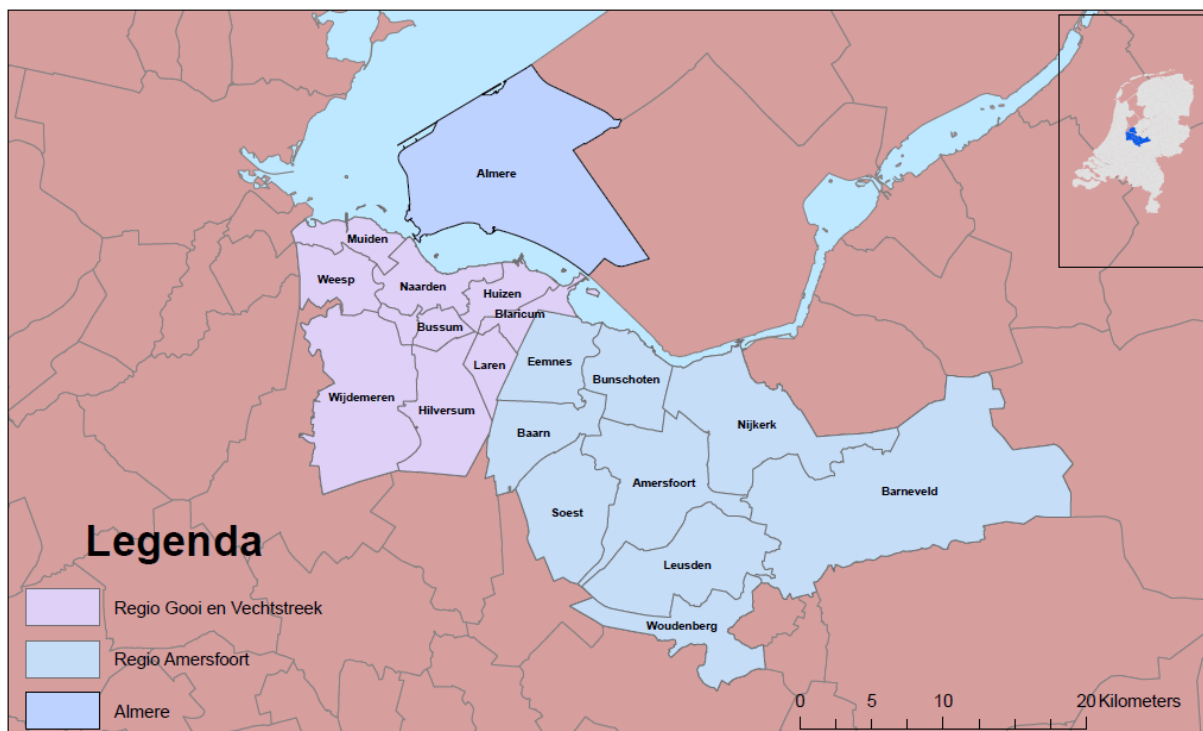
3.1 Inleiding

Dit hoofdstuk gaat over de opzet van het eigenlijke onderzoek en over de methoden die gebruikt zijn in het onderzoek. In paragraaf 4.1 omschrijf ik de *onderzoekseenheden* en vervolgens het *onderzoeksgebied*. Hierna wordt kort ingegaan op de *tijdsperiode* waarop het onderzoek is gericht en het *tijdsbestek* waarbinnen het onderzoek is gedaan. In het methodische deel wordt ingegaan op *mixed methods research* en worden de gebruikte *kwantitatieve* en *kwalitatieve onderzoeksmethoden* toegelicht.

3.2 Onderzoeksgebied

Het onderzoek is uitgevoerd in de regio's *Gooi en Vechtstreek*, *Amersfoort* en *Almere*. Het onderzoeksgebied beslaat uit negentien gemeenten verspreid over de provincies Noord-Holland, Utrecht, Flevoland en Gelderland. Binnen de regio zijn Almere (198.145 inw.), Amersfoort (153.602 inw.) en Hilversum (87.830 inw.) de grotere plaatsen. De regio wordt ten westen begrensd door de regio Amsterdam en ten zuiden door de regio Utrecht. De centrale steden in deze twee naburige regio's spelen als werkgelegenheids- en verzorgingscentra een belangrijke rol voor bewoners en bedrijven in het onderzoeksgebied. Het onderzoeksgebied is naast een kwalitatief hoogwaardig woongebied ook een belangrijke corridor van verschillende vervoersbindingen (spoorwegen, waterwegen en autowegen). Het is een infrastructureel drukbezet gebied met diverse belangrijke vervoersaders.

Figuur 3.1: Het onderzoeksgebied



Bron: Universiteit Utrecht Geowetenschappen, 2016

Het MIRT-onderzoek, waarvoor dit onderzoek informatie aandraagt, vertrekt vanuit het startpunt dat er binnen het onderzoeksgebied twee gemeentelijke samenwerkingsverbanden zijn, te weten *Regio Gooi en Vechtstreek* (met de gemeenten Blaricum, Bussum, Hilversum, Huizen, Laren, Muiden, Naarden, Weesp en Wijdmeren; Bussum, Naarden en Muiden zijn in 2016 gefuseerd tot één gemeente Gooise Meren, maar worden in dit onderzoek als losse gemeenten gezien aangezien deze verandering buiten de onderzoeksrang valt) en *Regio Amersfoort* (Amersfoort, Baarn, Barneveld, Bunschoten, Eemnes, Leusden, Nijkerk, Soest en Woudenberg waarbij Nijkerk en Barneveld doordat ze in Gelderland liggen een officiële

rol hebben, maar toch vaak betrokken zijn bij de activiteiten). In het MIRT-onderzoek is de analyse verdeeld per subregio, maar in dit onderzoek zal de regio als één geheel worden behandeld. Desalniettemin zal er nu een beter beeld geschetst worden per regio.

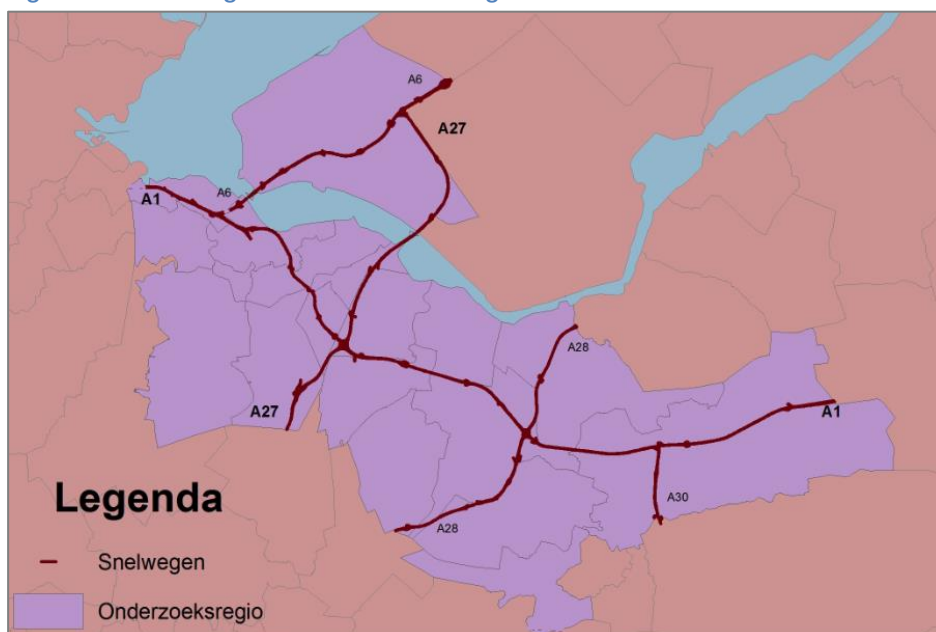
Almere is verreweg de grootste stad in het onderzoeksgebied. Met bijna 200.000 inwoners woont bijna de helft van de inwoners van Flevoland in Almere. Ondanks het feit dat Almere als groeikern was betiteld en het tijdens de vorige eeuw en het eerste decennium van deze eeuw ook een explosieve groei kende, lijkt de groei enigszins te stagneren (PBL, 2012). Desondanks zijn de prognoses dat Almere in 2030 de vijfde stad van Nederland is (Rijksoverheid, 2009; NOS, 2014).

Regio Gooi en Vechtstreek bestaat qua inwoneraantal voor een derde uit inwoners van Hilversum. Uit onderzoek is gebleken dat de regio te maken heeft/krijgt met een bovengemiddelde vergrijzing. Veel jongeren trekken namelijk weg uit de regio doordat de woningprijzen zeer hoog liggen en de omliggende steden aantrekkelijker zijn voor deze doelgroep. Wat verder opvallend is, is dat de regio een zeer positief pendelsaldo kent (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015). Dat betekent dat er dagelijks veel forensen naar de regio komen om te werken, die buiten de regio wonen.

Regio Amersfoort is de grootste van de drie regio's met zo'n 400.000 inwoners. Ook deze regio kan in de toekomst volgens het CBS en PBL te maken krijgen met vergrijzing, maar momenteel wordt dit nog tenietgedaan door Amersfoort, waar sprake is van een grote, jonge, hoogopgeleide bevolking. Daarnaast is er binnen de regio sprake van een omvangrijke pendel uitwaarts én inwaarts (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

Het MIRT-onderzoek is opgezet om de doorstroming van de A1 ten oosten van Amsterdam te waarborgen en te verbeteren aangezien er volgens de prognoses na 2020 meerdere knelpunten zullen optreden op het traject. Waar vroeger sneller werd overgegaan op de aanleg van extra asphalt is er bij dit project voor gekozen, aangezien de A1 deel uitmaakt van een groter mobiliteitssysteem, om het in samenhang met andere ruimtelijke opgaven te bekijken en om zodoende tot een geïntegreerde oplossing te kunnen komen. Hierbij wordt het mobiliteitssysteem gezien als middel om de economische ontwikkelingen van het gebied te versterken (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

Figuur 3.2: Snelwegen in het onderzoeksgebied



Bron: Universiteit Utrecht Geowetenschappen, 2016

Binnen dit onderzoek is uitgegaan van de A1. Tijdens het onderzoek werd duidelijk dat de fileproblematiek op de A1 niet los kon worden gezien van soortgelijke problemen op de overige snelwegen in het gebied. Hierdoor zijn ook de A27, de A28, de A6 en de A30 meegenomen bij de interviews met ondernemers in de regio (figuur 3.2). Alle snelwegen beschikken over een aardige hoeveelheid afslagen (dikkere punten in de snelwegen).

Vervolgens is er ook naar de OV-verbindingen binnen de regio gekeken. Van de negentien gemeenten zijn er negen met een of meerdere treinstations (Almere, Amersfoort, Baarn, Barneveld, Bussum, Hilversum, Nijkerk, Soest en Weesp). Slechts voor Almere, Amersfoort en Hilversum betreft het hier intercity-stations. Hierbij moet vermeld worden dat de Gooilijn van Amsterdam naar Amersfoort een van de drukst bereden sporen is van Nederland. Er rijden per uur vier intercity's, vier sprinters en één goederentrein. Er lijkt dan ook weinig ruimte voor meer vervoersbewegingen. Een tweede opvallende zaak, is dat Huizen een van de grootste gemeenten in Nederland is zonder treinstation (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

Ook de busstations zijn nader bekeken. Een busstation is in feite een grote bushalte waar meerdere lijnen bij elkaar komen. Meestal zie je deze terug bij treinstations, stadscentra of juist aan de randen van een plaats en zijn ze uitgebreider voorzien van informatie dan een reguliere bushalte (OVNL, 2016). In de onderzoeksregio bevinden zich busstations in Almere, Amersfoort, Barneveld, Bussum, Hilversum, Huizen, Muiden, Soest en Weesp.

3.3 Eenheden en periode van onderzoek

In deze paragraaf worden de onderzoekseenheden en wanneer het onderzoek heeft plaatsgevonden uiteengezet. Op deze manier wordt de onderzoekssituatie zo nauwkeurig mogelijk beschreven.

De drie subregio's hebben in hun gebiedsvisies vastgelegd op welke economische sectoren ze zich in het bijzonder willen richten (tabel 3.1). In dit onderzoek is de locatiekeuze onderzocht van bedrijven die per regio onderdeel uitmaken van deze sectoren. De selectie is gebaseerd op het landelijk dekkende LISA-bestand. Stichting LISA houdt een bestand bij met alle bedrijven van Nederland hierin verwerkt. Deze bedrijven zijn onderverdeeld in bedrijfstakken en per bedrijf worden er diverse gegevens bijgehouden. Dit gaat om bijvoorbeeld het aantal banen, man-vrouwverhouding, adres, SBI-klasse, etc. De stichting houdt dit bij op basis van gemeentelijke input.

De onderzochte bedrijven moeten niet alleen deel uitmaken van de speerpuntsectoren per subregio maar ook daadwerkelijk verhuisd zijn in de periode 2000-2012. Dat is gedaan omdat verondersteld is dat in deze verplaatste bedrijven nagedacht is over de locatiekeuze.

Tabel 3.1: Speerpuntsectoren met bijbehorende SBI-klassen

Focus Almere	SBI	Focus Amersfoort	SBI	Focus Hilversum	SBI
Health, wellness, life science	86/87/88	Zorg & welzijn	86/87/88	Zorg	86/87/88
ICT & media	58/59/60/ 61/62/63	Zakelijke dienstverlening	64/65/66/70 75/77 tm 82	Media	58/59/60/ 61/62/63
Handel & Logistiek	45/46/47/49/ 50/51/52/53	ICT	58/59/60/ 61/62/63	Toerisme & recreatie	90/91/92/ 93
Duurzaam bouwen & gebiedsontwikkeling	41/42/43	Bouw	41/42/43		

Bron: CBS, 2016

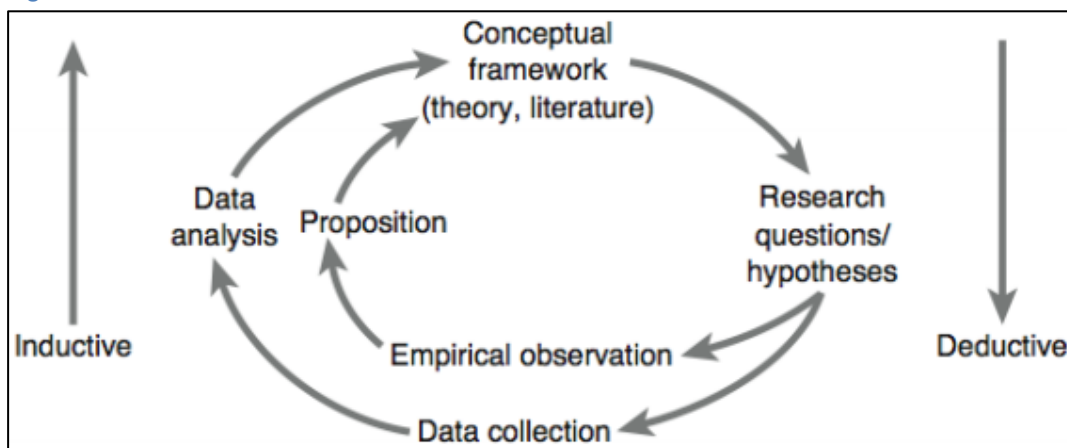
Het onderzoek is uitgevoerd in de afgelopen drie maanden (midden april-midden juli 2016). De scope van het onderzoek gaat evenwel een stuk verder terug. Zoals gezegd, behelst het tijdsbestek van de

verplaatsing de jaren 2000 tot 2012. In het bedrijfsprofiel is de nadruk gelegd op drie ijkjaren, namelijk 2002, 2007 en 2012. Voor de interviews is het een vereiste dat alle bedrijven momenteel nog bestaan.

3.4 Onderzoeksmethode

Binnen de sociale wetenschappen zijn er meerdere manieren van onderzoek doen. Deze vallen te herleiden tot twee categorieën; namelijk de deductieve en inductieve methoden. Dit zijn geen onafhankelijke categorieën, maar beide zitten in principe in elkaar vervlochten (figuur 3.3). Het verschil zit echter in de invalshoek van waaruit je je onderzoek start. Inductief onderzoek start met een objectieve analyse van statistieken en tracht op die wijze wetmatigheden en patronen te ontdekken. Bij deductief onderzoek worden uit de literatuur afkomstige de theorieën getoetst in de empirie (Rudestam & Newton, 1992).

Figuur 3.3: Wheel of research



Bron: Rudestam & Newton, 1992

In dit onderzoek zijn beide manieren van onderzoek gevolgd. De focus ligt echter op deductief onderzoek; hiervoor fungeert het theoretisch kader als basis en dit wordt aan de hand van de praktijk getest.

Om in eerste instantie een beter beeld te krijgen van het onderzoek en onderwerp is ervoor gekozen om te starten met inductief onderzoek. Er is een uitgebreide analyse gemaakt van het bedrijfsleven in de onderzoeksregio. Dit is op basis gedaan van het LISA-bestand. De uitkomsten van deze analyse zijn in eerste instantie bedoeld om de regio te definiëren, maar zullen in een latere fase van het onderzoek gecombineerd worden met de theorieën. Zodoende kunnen er verbanden worden gelegd tussen de analyse van het bedrijfsprofiel en de bekende literatuur. Daarnaast zijn er interviews gebruikt om de achterliggende gedachten van verhuizingen te destilleren van ondernemers.

3.4.1 Mixed methods research

De gebruikte methoden vloeien voort uit de theoretische basis en de opbouw van het onderzoek. De verschillende concepten en verbanden zijn verduidelijkt en daar waar mogelijk geoperationaliseerd naar meetbare variabelen. De opbouw van het onderzoek bestaat uit drie delen. Het eerste gedeelte omvat een uitgebreide (wetenschappelijke) literatuurstudie naar de verschillende modellen en factoren met betrekking tot de locatiekeuze van bedrijven (neergelegd in hoofdstuk 3). Dit is het theoretische fundament van het onderzoek. Het tweede deel bestaat uit een kwantitatieve analyse van secundaire data (uit het LISA-bestand). Het bedrijfsprofiel per regio zal worden vergeleken voor de jaren 2002, 2007 en 2012. Het bedrijfsprofiel bestaat uit de verdeling van bedrijven per sector en per regio. De bedrijven vormen de populatie van bedrijven die worden onderworpen aan een kwalitatief onderzoek naar de waardering van bepaalde locatiefactoren. Op deze manier moet duidelijk worden wat ondernemers van bedrijven in de geselecteerde sectoren voor belang hechten aan de locatiefactoren bereikbaarheid en nabijheid.

Eén van de redenen om een mixed methods research te ontwerpen is dat de uitkomsten verkregen via de ene methode gecontroleerd kunnen worden aan de hand van de uitkomsten van de andere methode, Bryman (2011) noemt dit *triangulatie*. Op basis van triangulatie wordt de betrouwbaarheid van de onderzoeksuitkomsten door de toegepast *cross examination* verbeterd. Triangulatie wordt vaak gebruikt omdat er bijvoorbeeld bij kwantitatief onderzoek vaak sociaal-wenselijke antwoorden worden gegeven en indien er vervolgens een aantal diepte-interviews (kwalitatief onderzoek) wordt gehouden en de uitkomsten stroken, dan is de betrouwbaarheid sterk verhoogd (Bryman, 2011). In dit onderzoek is er in zoverre sprake van triangulatie dat de uitkomsten uit het interview gecontroleerd worden aan de hand van de locatiekeuzen van bedrijven. Op deze manier kan duidelijk worden of er verschil zit tussen het belang dat sectoren hechten aan een goede ontsluiting én of dit verschil daadwerkelijk zichtbaar is qua verdeling over de regio.

3.5 Onderzoekstandaarden

Wetenschappelijk onderzoek is erbij gebaat dat er standaarden worden gevolgd. Op deze manier worden het onderzoek en met name de uitkomsten betrouwbaarder. Bryman (2012) benoemt hiervoor vier criteria: betrouwbaarheid, overdraagbaarheid, controleerbaarheid en objectiviteit.

3.5.1 Betrouwbaarheid

Ieder interview is nadat het uitgewerkt was ter controle opgestuurd naar de respondenten. In een aantal gevallen zijn er op- of aanmerkingen gemeld, die vervolgens zijn verwerkt. Zo is de betrouwbaarheid van de informatie gewaarborgd. Bryman (2012) noemt deze methode 'member validation'. Ook wordt de informatie die wordt verkregen door interviews gecombineerd met de informatie die is verkregen via kwantitatieve bronnen. Het combineren van kwalitatieve en kwantitatieve gegevens zorgt ook voor meer betrouwbaarheid. Deze methode staat bekend als 'triangulation' (2012).

3.5.2 Overdraagbaarheid

Om het onderzoek overdraagbaar te maken en de uitkomsten te kunnen generaliseren is het belangrijk een uitgebreide beschrijving te geven van alle onderzochte componenten. Dit wordt door Bryman (2012) een 'thick description' genoemd. Hieruit kan worden opgemaakt of andere regio's vergelijkbare condities hebben en de uitkomsten kunnen worden meegenomen voor andere regio's. Voor dit onderzoek is er sprake van een specifieke regio, maar doordat deze zeer uitgebreid is beschreven kunnen de uitkomsten voor vergelijkbare regio's worden gebruikt.

3.5.3 Controleerbaarheid

De controleerbaarheid van het onderzoek moet gewaarborgd worden. Dit is gedaan door de juiste volgorde te volgen bij het onderzoek. Daarnaast kan alle data opgevraagd worden bij de auteur. Op deze manier is ervoor gezorgd dat gecontroleerd kan worden of alle informatie door de onderzoeker correct en onafhankelijk is gebruikt, zodat de resultaten ook objectief zijn (De Bruin, 2011).

In het onderzoek komt dit tot uiting in de vorm van volledige uitwerkingen van de interviews die in de bijlagen zijn toegevoegd. Tevens zijn alle gebruikte delen van de literatuur die gebruikt is bij het deskresearch in de bijlagen toegevoegd.

3.5.4 Objectiviteit

Objectiviteit is van groot belang in het onderzoek. Volledige objectiviteit is niet mogelijk; iedere onderzoeker heeft een maatschappelijk zijn en kan daardoor nooit volledig objectief te werk gaan bij een sociaal onderzoek (De Pater, 2014). Wel is het mogelijk dat de auteur tracht zo min mogelijk persoonlijke normen en waarden te verwerken. Dit is het streven van de auteur geweest gedurende dit onderzoek.

Hoofdstuk 4 Kwantitatief onderzoek: bedrijfsprofiel van het onderzoeksgebied

Dit hoofdstuk heeft tot doel om een bedrijfsprofiel te maken van de regio Almere-Amersfoort-Hilversum. Dit profiel komt tot stand op basis van het LISA-bestand. Dit bestand bevat enkele gegevens over alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht. De drie belangrijkste gegevens zijn:

- Adresgegevens (postcode, plaats, gemeente)
- Werkgelegenheid (voltijdse banen)
- Economische activiteit (standaard bedrijfsindeling naar bedrijfssectoren en bedrijfsklassen).

Voor het bedrijfsprofiel wordt gebruik gemaakt van de gegevens uit de jaren 2002, 2007 en 2012. Op die manier kan de ontwikkeling worden weergegeven van de bedrijvigheid in het onderzoeksgebied. Alle tabellen zijn afkomstig van LISA-bestanden uit 2002, 2007 en 2012.

4.1 Bedrijfsprofiel van de gehele onderzoeksregio

Om een duidelijk beeld te krijgen van de gehele regio is er naar drie ijkjaren gekeken zodat er een duidelijke ontwikkeling waarneembaar is. Er is gekozen voor een periode van tien jaar waarin ook de crisis nog van invloed zou kunnen zijn. 2002 en 2007 zijn voor de crisis en 2012 was tijdens of net na de crisis.

4.1.1 Ontwikkeling bevolkingsgroei

De regio is net als Nederland over de gehele periode qua inwoneraantal gegroeid. Het blijkt echter wel dat het gaat om een bovengemiddelde groei in de onderzoeksregio (tabel 4.1).

Tabel 3.1: Inwoneraantal

Jaar	Nederland	Regio
2002	16.105.285	754.594
2007	16.357.992 (+1.6%)	789.871 (+4.7%)
2012	16.730.348 (+2.3%)	820.029 (+3.8%)
Totale groei '02-'12	+3,9%	+8,7%

De sterke groei van de regio is met name op het conto te schrijven van Almere en Amersfoort die met respectievelijk 22% en 14% groei boven de rest uitsteken (tabel 4.2), hetgeen niet opvallend is aangezien Almere een groeiregio was voor Amsterdam en Amersfoort een centrumfunctie vervult in de gelijk genaamde regio.

Tabel 4.2: Absolute en relatieve bevolkingsgroei gemeenten

	2002	2007	2012	Groei '07 t.o.v. '02 %	Groei '12 t.o.v. '07 %	Totale groei '02-'12 %
Nederland	16.105.285	16.357.992	16.730.348	1,6	2,3	3,9
Almere	158.902	180.924	193.163	13,9	6,8	21,6
Amersfoort	129.720	139.054	148.250	7,2	6,6	14,3
Barneveld	48.958	50.953	53.521	4,1	5,0	9,3
Woudenberg	11.019	11.403	12.034	3,5	5,5	9,2
Nijkerk	37.327	38.879	40.126	4,2	3,2	7,5
Bussum	31.014	31.308	32.585	0,9	4,1	5,1
Bunschoten	19.327	19.475	20.200	0,8	3,7	4,5
Hilversum	83.096	83.669	85.537	0,7	2,2	2,9
Eemnes	8.609	8.891	8.824	3,3	-0,8	2,5
Soest	44.705	45.360	45.612	1,5	0,6	2,0
Naarden	16.960	17.168	17.163	1,2	0,0	1,2
Weesp	17.958	17.556	18.022	-2,2	2,7	0,4

Wijdmeren	23.331	23.571	23.297	1,0	-1,2	-0,1
Leusden	29.038	28.610	28.905	-1,5	1,0	-0,5
Baarn	24.469	24.375	24.352	-0,4	-0,1	-0,5
Huizen	42.230	41.927	41.574	-0,7	-0,8	-1,6
Blaricum	9.343	9.112	9.038	-2,5	-0,8	-3,3
Muiden	6.726	6.657	6.466	-1,0	-2,9	-3,9
Laren	11.862	10.979	11.360	-7,4	3,5	-4,2

2002 is het eerste jaar waar op ingezoomd wordt. In 2002 woonden er 754.594 inwoners verdeeld over negentien gemeenten in de regio. Het totaal aantal inwoners in Nederland was destijds 16.105.285. Dit betekent dat 4,7% van alle Nederlanders woonachtig was in het onderzoeksgebied. Dit aandeel steeg licht naar ruim 4,9% in 2012.

Indien er gekeken wordt naar de drie regio's apart, ontstaan er grotere verschillen (tabel 4.3). In dat geval blijkt dat er nauwelijks bevolkingsgroei heeft plaatsgevonden in de Gooi en Vechtstreek; een logisch gevolg hiervan is de huidige vergrijzingstrend waarmee de regio te kampen heeft. Almere en Regio Amersfoort groeien wel ver boven het landelijk gemiddelde.

Tabel 4.3: Groei per regio

Regio	Nederland	Almere	Amersfoort	Gooi en Vechtstreek
Groei inwoneraantal '12 t.o.v. '02	3,9%	21,6%	8,1%	1,0%

5.1.2 Ontwikkeling bedrijvigheid

Op basis van de LISA-bestanden van 2002, 2007 en 2012 is getracht om een duidelijke ontwikkeling wat betreft de bedrijvigheid in de regio aan te geven. Indien er gekeken wordt naar de ontwikkeling van het aantal bedrijven in Nederland en in het onderzoeksgebied blijken meerdere zaken op te vallen.

Tabel 4.4: Totale en relatieve groei aantal bedrijven

Jaar	Nederland	Regio
2002	810.353	46.426
2007	962.033 (+18,7%)	55.387 (+19,3%)
2012	1.258.125 (+30,8%)	69.858 (+26,1%)
Totale groei '02-'12	+55,3%	+50,5%

De regio is qua bedrijvigheid over de gehele periode iets minder hard gegroeid dan het landelijke gemiddelde (tabel 4.4). De regio heeft een groei van 50,5% gekend waar Nederland het met 55,3% net wat beter deed. Hierbij moet echter een belangrijke kanttekening worden gemaakt dat het LISA-bestand tot en met 2008 geen agrarische gegevens bijhield. Dit doordat boerenbedrijven niet ingeschreven hoefden te staan en zodoende niet in de lijst voorkwamen. Indien voor de agrarische sector de gemiddelde groei van de overige sectoren wordt gebruikt zou dit betekenen dat er landelijk 11.705 bedrijven in de sector Landbouw/visserij zouden zitten waarvan 275 in de onderzoeksregio. Als er vervolgens met deze getallen wordt gerekend betekent dit het volgende (tabel 4.5). In dat geval blijkt dat de regio nagenoeg op hetzelfde niveau is gegroeid over de tien jaar als geheel Nederland qua aantal bedrijven.

Tabel 4.5: Totale en relatieve groei aantal bedrijven, landbouw herberekend

Jaar	Nederland	Regio
2002	810.353	46.426
2007	962.033 (+18,7%)	55.387 (+19,3%)
2012	1.194.468 (+24,2%)	68.321 (+23,4%)
Totale groei '02-'12	+47,4%	+47,2%

Indien er verder wordt ingezoomd op de aparte sectoren van de economie zie je een aantal landelijke trends duidelijk terug. Spijtig genoeg kunnen er over de landbouw/visserij door eerder genoemde reden geen uitspraken worden gedaan. Twee sectoren hebben de afgelopen tien jaar veel invloed ondervonden van de automatisering. Hierdoor kennen zowel de financiële instellingen als de overheidssector een negatieve groei. Beide sectoren zijn afgelopen tien jaar qua aantal bedrijven flink gekrompen. Ook de industriële sector stijgt wel qua aantal bedrijven maar wel wordt duidelijk dat de industriële sector afneemt, relatief gezien in ieder geval. Daarnaast is er ook een duidelijke afname van het aantal financiële instellingen te zien. Dit is toe te schrijven aan diverse faillissementen en de grootschalige opheffing van lokale afdelingen van banken. Locatus (2015) stelt zelfs dat deze trend nog niet afgelopen is: "Binnen nu en tien jaar zijn alle traditionele bankkantoren in Nederland verdwenen". De overige sectoren hebben allemaal een groei doorgemaakt qua hoeveelheid vestigingen. Hierbij is echter wel een onderscheid te maken tussen absolute groei wat betreft het aantal vestigingen en de groei qua aandeel in de totale bedrijfshoeveelheid van Nederland. Zo zijn de zakelijke dienstverlening, zorg en overige diensten zowel in hoeveelheid als qua aandeel sterk gestegen in tien jaar. Bouw, informatie en communicatie en onderwijs zijn met name qua aantallen sterk gestegen, maar de relatieve groei is niet erg groot gemeten over tien jaar (tabel 4.6).

Tabel 4.6: Ontwikkeling aandeel bedrijfssectoren Nederland, (groei t.o.v. vijf jaar eerder)

Sector	Bedrijven Nederland '02	Aandeel sector Nederland %	Bedrijven Nederland '07	Aandeel sector Nederland %	Bedrijven Nederland '12	Aandeel sector Nederland %
Landbouw/Visserij	7.762	1,0	9.427 (+21,5%)	1,0	75.362 (+699,4%)	6,0
Industrie	50.158	6,2	51.446 (+2,6%)	5,3	53.623 (+4,2%)	4,3
Nutsbedrijven	2.041	0,3	2.142 (+4,9%)	0,2	2.470 (+15,3%)	0,2
Bouw	76.565	9,4	103.472 (+35,1%)	10,8	126.859 (+22,6%)	10,1
Handel	214.860	26,5	233.592 (+8,7%)	24,3	241.519 (+3,4%)	19,2
Vervoer en Opslag	29.498	3,6	29.810 (+1,1%)	3,1	31.701 (+6,3%)	2,5
Horeca	45.879	5,7	47.317 (+3,1%)	4,9	49.054 (+3,7%)	3,9
Informatie en Communicatie	34.459	4,3	45.884 (+33,2%)	4,8	63.710 (+33,85%)	5,1
Financiële instellingen	21.620	2,7	19.776 (-8,5%)	2,1	17.491 (-11,55%)	1,4
Zakelijke dienstverlening	168.110	20,7	218.341 (+29,9%)	22,7	299.850 (+37,3%)	23,8
Overheid	4.156	0,5	3.530 (-15,1%)	0,4	3.371 (-4,5%)	0,3
Onderwijs	28.802	3,6	34.881 (+21,1%)	3,6	50.799 (+45,6%)	4
Zorg	50.677	6,3	64.939 (+28,1%)	6,8	105.880 (+63,0%)	8,4
Overige diensten	75.766	9,3	97.476 (+28,6%)	10,1	136.436 (+40,0%)	10,8
Totaal	810.353	100,0	962.033 (+18,7%)	100,0	1.258.125 (30,8%)	100,0

Als er gekeken wordt naar de regio op sector niveau zijn er een aantal overeenkomsten en een aantal verschillen met het landelijke patroon waar te nemen, Wat betreft het afnemen qua vestigingen geldt ook voor de regio dat de sectoren financiële instellingen en overheid de enige zijn die gekrompen zijn over tien jaar. Wel moet hier geconcludeerd worden dat bij de financiële sector over Nederland (-19,1%) er sprake was van een grotere krimp qua hoeveelheid bedrijven dan in de regio (-5,4%). Ook gold voor de sectoren handel en vervoer en opslag dat deze stegen qua hoeveelheid vestigingen, maar daalde in het aandeel bedrijven in de regio. Echter is dit een lagere krimp dan landelijk. Respectievelijk -6,2% vs. -7,3% en -0,4% vs. -1,1%.

Qua groeiers komen bijna dezelfde sectoren naar voren als bij het landelijke patroon. De zakelijke dienstverlening, de zorg en de overige diensten zijn zowel in aantal vestigingen als in aandeel in het totaal aantal bedrijven in de regio sterk gestegen. Daarnaast is een opvallende toename qua vestigingen de nutsbedrijven. Dit is wellicht toe te schrijven aan de centraliteit van de regio (tabel 4.7).

Tabel 4.7: Ontwikkeling aandeel bedrijfssectoren onderzoeksgebied

Sector	Aantal bedrijven onderzoeksregio '02	Aandeel sector onderzoeksregio	Aantal bedrijven onderzoeksregio '07	Aandeel sector onderzoeksregio	Aantal bedrijven onderzoeksregio 122	Aandeel sector onderzoeksregio
Landbouw/Visserij	184	0,4	222 (+20,6%)	0,4	1.537 (+592,3%)	2,2
Industrie	2.270	4,9	2.361 (+4,0%)	4,3	2.414 (+2,2%)	3,5
Nutsbedrijven	89	0,2	80 (-10,1%)	0,1	153 (+91,3%)	0,2
Bouw	4.399	9,5	5.673 (+29,0%)	10,2	6.836 (+20,5%)	9,8
Handel	11.220	24,1	12.152 (+20,6%)	21,9	12.516 (+3,0%)	17,9
Vervoer en Opslag	1.066	2,3	1.205 (+8,3%)	2,2	1.332 (+10,5%)	1,9
Horeca	1.635	3,5	1.781 (+13,0%)	3,2	1.982 (+11,3%)	2,8
Informatie en Communicatie	3.388	7,3	4.074 (+20,2%)	7,4	5.091 (+25,0%)	7,3
Financiële instellingen	1.235	2,7	1.041 (-15,7%)	1,9	1.168 (+12,2%)	1,7
Zakelijke dienstverlening	12.085	26,0	15.357 (+27,1%)	27,7	19.953 (+29,9%)	28,6
Overheid	147	0,3	128 (-12,9%)	0,2	114 (-10,9%)	0,2
Onderwijs	1.700	3,7	2.223 (+30,8%)	4,0	3.187 (+43,4%)	4,6
Zorg	2.945	6,3	3.809 (+29,3%)	6,9	6.335 (+66,3%)	9,1
Overige diensten	4.099	8,8	5.281 (+28,8%)	9,5	7.240 (+37,1%)	10,4
Totaal	46.426	100,0	55.387 (+19,3%)	100,0	69.858 (+26,1%)	100,0

4.1.3 Afweging speerpuntsectoren

Als er vervolgens ook nog ingezoomd wordt op de drie verschillende regio's is scherp te stellen waar de zwaartepunten liggen voor de afzonderlijke regio's. Om specifieker tot de bedrijven te komen wordt er vanaf nu gekeken naar de SBI-classes die meegenomen zijn in het onderzoek zoals aangegeven in hoofdstuk 4. In principe komen de sectoren met de SBI-classes overeen. Slechts voor zakelijke dienstverlening zijn de sectoren financiële instellingen en zakelijke dienstverlening samengevoegd en voor handel & logistiek zijn handel en vervoer & opslag samengevoegd. Dit vanwege het feit dat ze nauw op elkaar aansluiten.

Tabel 4.8: Speerpuntsectoren regio's met SBI-classes

Focus Almere	SBI	Focus Amersfoort	SBI	Focus Gooi-Vecht	SBI
Health, wellness, life science	86/87/88	Zorg & welzijn	86/87/88	Zorg	86/87/88
ICT & media	58/59/60/ 61/62/63	Zakelijke dienstverlening	64/65/66/70 75/77 tm 82	Media	58/59/60/ 61/62/63
Handel & logistiek	45/46/47/49/ 50/51/52/53	ICT	58/59/60/ 61/62/63	Toerisme & recreatie	90/91/92/ 93
Duurzaam bouwen & gebiedsontwikkeling	41/42/43	Bouw	41/42/43		

Wat direct opvalt als er naar het aantal vestigingen wordt gekeken is de explosieve groei van Almere in tien jaar tijd. Hier is sprake van een groei van 102% tegenover een groei van 69% in regio Amersfoort en een groei van slechts 7% in de regio Gooi en Vechtstreek.

Alle drie de regio's hebben de focus gelegd bij zorg en informatie en communicatie. Daarnaast hebben Almere en regio Amersfoort daar de bouwsector aan toegevoegd. Vervolgens heeft iedere regio nog een eigen focus. Die van Almere is handel & logistiek, die van regio Amersfoort is zakelijke dienstverlening en regio Gooi en Vechtstreek heeft toerisme als extra focus.

Tabel 4.9: Aandeel bedrijven binnen speerpuntsectoren t.o.v. totale bedrijvigheid regio

Regio	2002	2007	2012
Almere	51,9% 7.728 bedrijven	51,4% 11.067 bedrijven	50,4% 15.617 bedrijven
Amersfoort	44,1% 19.822 bedrijven	47,5% 24.841 bedrijven	50,0% 33.558 bedrijven
Gooi en Vechtstreek	19,5% 18.971 bedrijven	19,3% 19.479 bedrijven	21,6% 20.382 bedrijven

Voor Almere lijkt deze focus in eerste instantie een logische. Al sinds 2002 bevindt ruim de helft van de bedrijven zich in de speerpuntsectoren (tabel 4.9). Voor Amersfoort geldt dit, na een stijgende lijn, sinds 2012 ook. Puur qua hoeveelheid vestigingen lijkt de keuze voor de speerpuntsectoren echter geen logische voor de regio Gooi en Vechtstreek. Slecht ruim een vijfde van de bedrijven zit in de gekozen sectoren.

Om een breder beeld te krijgen van de regio, wordt er ook naar de hoeveelheid banen gekeken. Hierbij is duidelijk dat de regio Gooi en Vechtstreek het moeilijker heeft dan de twee andere regio's. Rond 2007 was er nog een piek, maar sindsdien gaat het bergafwaarts. De mediasector heeft veel last van de bezuinigingen rond de crisis en van de grotere concurrentie van de omliggende creatieve sectoren in de grote steden (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

Tabel 4.10: Aantal banen 2012 per sector en aandeel regionale speerpuntsectoren

Sector	Onderzoeksgebied	Almere	Regio Amersfoort	Regio Gooi en Vechtstreek
Totaal	380.578	82.060	192.557	105.961
Zorg	59.453	<u>12.320</u>	<u>28.914</u>	<u>18.219</u>
Zakelijke dienstverlening	72.898	17.611	<u>37.086</u>	18.201
Bouw	22.279	<u>3.315</u>	<u>13.952</u>	5.012
Informatie en communicatie	28.518	<u>4.376</u>	<u>9.562</u>	<u>14.580</u>
Handel en logistiek	89.844	<u>20.785</u>	47.389	21.670
Toerisme	9.173	1.874	3.499	<u>3.800</u>
Speerpuntsectoren	166.909	40.796 (49,7%)	89.514 (46,5%)	36.599 (34,5%)

In 2009 besloeg de mediasector nog 17,8% van de banen in de regio, maar in 2012 was dit gedaald tot 13,8% en deze trend zet zich voort (tabel 4.10).

Voor Almere geldt een ander verhaal. Hier is de potentiële beroepsbevolking dusdanig groter dan het arbeidsaanbod dat er een grote uitgaande pendel is. Door een grote woningbouwopgave zal het aantal werkplaatsen in de nabije toekomst gaan stijgen (IenM, 2015). Dit gaat hand in hand met de keuze voor de speerpuntsector bouw.

Amersfoort zal tot 2040 volgens de prognoses niet met krimp te maken hebben. Als middelpunt van Nederland is het een aantrekkelijke locatie voor veel bedrijven. Met de focus en uitbereiding van de speerpuntsectoren heeft Amersfoort sinds 2002 al uitgebreid op dit gebied en zal dat ook zo doorgaan (MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam, 2015).

4.1.4 Conclusie ontwikkeling en keuze speerpuntsector

Het aantal vestigingen zegt niet direct alles over de sectoren, maar indien er naar het aantal banen gekeken wordt in de speerpuntsectoren blijkt dat de keuze van de regio Gooi en Vechtstreek nog steeds niet verklaarbaar (tabel 4.10). Voor Almere en regio Amersfoort geldt dat bijna de helft van de banen in de speerpuntsectoren gecentreerd zit, maar voor de regio Gooi en Vechtstreek zit slechts ruim een derde in de speerpuntsectoren. Dit terwijl de sectoren handel & logistiek en zakelijke dienstverlening gezamenlijk bijna voor 40% van de banen zorgen in de Gooi en Vechtstreek. De keuze qua speerpuntsectoren wordt verklaard door de regio; ze willen deze sectoren namelijk verder ontwikkelen.

De verklaring voor de keuze binnen regio Amersfoort was een logische. De media-hub in de vorm van het Media Park Hilversum wilde ze in stand houden. Daarnaast was er veel zakelijke dienstverlening die inspeelt op deze hub. De connectie was dusdanig sterk dat ook hier een speerpuntsector van gemaakt werd. Vanuit de zakelijke dienstverlening is er ook een sterke band met de bouw. Er zitten veel ingenieursbedrijven, architectenbureaus etc. Vervolgens speelt de zorg in de gehele regio een belangrijke rol en kon deze niet genegeerd worden.

Ook Almere legt haar focus op de huidige sterke sectoren. De zakelijke dienstverlening en handel & logistiek voeren de boventoon, maar zijn wel conjunctuurgevoelig. Daarnaast is er de afgelopen jaren al een verschuiving zichtbaar binnen de mediasector vanuit het dure Hilversum richting Almere. Dit wil Almere verder uitbuiten en aangezien er nog een grote woningbouwopgave ligt binnen Almere is ook de focus op de bouwsector, en dan met name het duurzame aspect, te verantwoorden.

Indien er naar het bedrijfsprofiel wordt gekeken wordt duidelijk waarom de regio de speerpuntsectoren heeft aangewezen. De regio heeft als onderdeel van de Randstad een bovengemiddelde groei gekend vergeleken met Nederland qua inwonersaantal. Deze is met name toe te schrijven aan de extreme groei van Almere, maar ook Amersfoort is met 8% een stuk groter geworden. De Gooi en Vechtstreek

daarentegen kent qua groei een lastigere periode. De groei zal namelijk stagneren waardoor de regio ook te maken krijgt met een sterke vorm van vergrijzing. Deze stagnatie is ook terug te zien in de bedrijvigheid in de regio. Waar Almere en regio Amersfoort sterke toenames kenden in de periode van 2002 tot 2012 is er sprake van een kleine groei in de regio Gooi en Vechtstreek.

De keuze om uiteindelijk de speerpuntsectoren aan te wijzen is voor op basis van harde cijfers voor Almere en regio Amersfoort wel te verantwoorden. Zij richten hun vizier op de grote bepalende sectoren binnen de economie, waar de regionale economie al sinds jaar en dag op draait. Voor regio Gooi en Vechtstreek is dit wederom niet het geval. Zij kiezen met zorg wel voor een grote speler binnen de economie, maar in plaats deze samen te voegen met handel & logistiek en zakelijke dienstverlening verleggen zij hun focus richting ICT en Toerisme. Met name de laatste is een sector met potentie, maar momenteel speelt deze sector nog geen grote rol binnen de regio.

Op basis van de data kan gesteld worden dat Almere en regio Amersfoort logische keuzes hebben gemaakt en het momenteel ook goed doen op economisch gebied, regio Gooi en Vechtstreek heeft het echter zwaar als kleine speler tussen grote economische centra (Amsterdam, Utrecht, Amersfoort en Almere) en verlegt de focus om wellicht het tij te keren. De vooruitzichten, met sterke vergrijzing, zijn helaas niet zeer goed.

Aangezien vanuit het ministerie van Infrastructuur de onderzoeksregio als één regio wordt gezien en niet als drie losse is er bij de rest van het onderzoek voor gekozen om de verschillende speerpuntsectoren samen te voegen. Bij de selectie voor het benaderen van bedrijven voor interviews is er dus uitgegaan van zes speerpuntsectoren per gemeente.

4.2 Selectie van bedrijven

4.2.1 Stapsgewijs naar een bedrijfsselectie

Er is stapsgewijs te werk gegaan met als beginpunt het gehele LISA-bestand in 2012. Hieruit zijn alle bedrijven gefilterd uit de negentien gemeenten in de regio. Het gaat om bijna zeventigduizend bedrijven. De volgende stap is om de bedrijven te selecteren die zich per regio in de speerpuntsectoren bevinden. Dit zijn in totaal 53.352 bedrijven.

De derde stap betreft de selectie van bedrijven die vanaf 2002 zijn verhuisd. Dit is in eerste instantie gedaan door te controleren of het adresgegeven dat hoort bij een bepaald LISA-nummer van een bedrijf is veranderd. Dit LISA-nummer is een uniek nummer dat slechts eenmalig wordt verstrekt en bij het bedrijf hoort. Indien een bedrijf van adres is veranderd, behoudt het zijn nummer. Als een bedrijf ophoudt met bestaan, zal het nummer worden vernietigd en niet meer worden hergebruikt (Stichting LISA, 2015).

De vierde stap is dat alle bedrijven met minder dan tien werknemers uit het bestand zijn gefilterd. Veel bedrijven komen tot stand door dat een of twee mensen het oprichten. Dit gebeurt vaak aan de keukentafel bij iemand thuis. Het gaat vaak om bedrijf-aan-huis. Verhuisbewegingen van dergelijk kleine bedrijven komen dan ook vaak overheen met verhuizingen van de ondernemer op de woningmarkt. Om deze 'aan-huis-werk-trend' te voorkomen is er voor gekozen om deze groep achterwege te laten. Bedrijven moeten zowel in het jaar dat ze verhuisd zijn als in 2012 minimaal tien werknemers hebben. Het gaat uiteindelijk om 246 bedrijven.

Vervolgens is er nog gekeken naar de bedrijven die binnen vijf tot tien jaar na oprichting minimaal vijftig banen hebben gecreëerd. Dit zijn de zogenaamde gazelles; deze groep is van waarde geacht daar zij genoodzaakt te zijn verplaatsen vanwege een sterke groei en dus goed zullen nagaan waar zij hun 'nieuwe' bedrijf zullen vestigen. Dit waren in totaal 36 bedrijven. Dus uiteindelijk bestaat de groep bedrijven die geselecteerd zijn voor nader onderzoek uit 282 bedrijven.

De verplaatste bedrijven zijn verdeeld over vier groepen (tabel 4.11):

- Gemeentelijke verplaatsters: bedrijven die binnen de gemeente van adres zijn veranderd;

- Regionale verplaatsters: bedrijven die buiten de gemeente, maar binnen de regio van adres veranderd zijn;
- Vestigers: bedrijven die van buiten de onderzoeksregio komen en naar de regio verhuisd zijn;
- Gazellen: bedrijven die binnen vijf jaar tot tien jaar na oprichting minimaal vijftientig banen gecreëerd hebben (Stam, 2005).

Tabel 4.11: Aantal bedrijven naar onderzoeksgroep

Groep	Aantal bedrijven	Aandeel in het totaal verplaatsters
Gemeentelijke verplaatsters	186	66,0%
Regionale verplaatsters	27	9,6%
Vestigers	33	11,7%
Gazellen	36	12,7%
Totaal	282	100%

Indien er vervolgens naar de verplaatste bedrijven gekeken wordt blijken er een aantal zaken op te vallen (4.12). Met name de sectoren handel & logistiek en zakelijke dienstverlening zijn sterk vertegenwoordigd in de totale groep verhuizers. Samen zijn zij goed voor ruim 60% van de verplaatsters. Vervolgens bestaat ruim een kwart uit de sectoren bouw en zorg. Informatie & communicatie en toerisme & recreatie verhuizen minder vaak.

Tabel 4.12: Verhuisde bedrijven onderverdeeld naar sector en soort verplaatsing

	Gemeentelijke verplaatsters	Regionale verplaatsters	Vestigers	Gazellen	Totaal
Bouw	31	4	3	1	39
Handel & Logistiek	79	8	9	5	101
Informatie en Communicatie	12	1	1	6	20
Toerisme & Recreatie	8	2	1	2	13
Zakelijke Dienstverlening	37	8	15	14	74
Zorg	19	4	4	8	35
Totaal	186	27	33	36	282

De vergelijking tussen het aandeel van de sector binnen de gehele economie qua hoeveelheid vestigingen met het aandeel enerzijds binnen de speerpuntsectoren en het aandeel anderzijds binnen de totale selectie komt ook vrij goed overeen. Duidelijk hebben de eerder genoemde sterk aanwezige sectoren het overwicht binnen de verhuizers en hebben de kleinere sectoren ook minder verhuizers (tabel 4.13).

Tabel 4.13: 282 bedrijven afgezet tegen speerpuntsectoren en totale economie

Sector	Aandeel totale economie	Aandeel speerpuntsectoren	Aandeel van 282 bedrijven
Bouw	9,8%	12,7%	13,8%
Handel & Logistiek	19,7%	25,7%	35,8%
Informatie en communicatie	7,7%	10,0%	7,1%
Toerisme & Recreatie	4,9%	6,5%	4,6%
Zakelijke Dienstverlening	25,4%	33,2%	26,2%
Zorg	9,1%	11,9%	12,4%

Als vervolgens gekeken wordt naar de plaats waar bedrijven naartoe verhuizen is duidelijk dat regio Amersfoort binnen de speerpuntsectoren de meeste verplaatsters heeft (tabel 4.14), hetgeen logisch is aangezien het ook de meeste bedrijven telt. Opvallend hierbij is dat regio Amersfoort bijna alle nieuwe bedrijven van buiten het onderzoeksgebied verwelkomt tegenover een gering aantal in Almere. Wel moet hierbij worden gesteld dat de regio Amersfoort ruim twee maal zoveel bedrijven herbergt als Almere, maar dan nog is er een groot verschil. Blijkbaar is de regio Amersfoort aantrekkelijk voor de bedrijven uit de speerpuntsectoren. Daar tegenover staat wel dat het aantal gazellen in Almere een stuk groter is dan in regio Amersfoort.

Tabel 4.14: Soort verplaatsters onderverdeeld naar regio

	Gemeentelijke verplaatsters	Regionale verplaatsters	Vestigers	Gazellen	Totaal
Almere	65	0	3	17	85
Regio Amersfoort	105	19	30	14	168
Gooi en Vechtstreek	16	8	0	5	29
Totaal	186	27	33	36	282

4.2.3 Locatiepatroon: concentratie en connectiviteit

In dit onderzoek staat de vraag centraal of bedrijven in de regio Almere-Amersfoort-Hilversum en die behoren tot de speerpuntsectoren van elk van de subregio's in toenemende mate het belang onderschrijven van de vestigingsplaatsfactor 'nabijheid' dan wel 'bereikbaarheid'. Daarbij is een onderscheid gemaakt naar de vier groepen bedrijven waarvan verwacht mag worden dat zij zich hebben verdiept in de voor- en nadelen van hun vestigingsplaats. In deze paragraaf wordt bekeken in hoeverre deze bedrijven ruimtelijk geconcentreerd voorkomen (hetgeen een vingerwijzing zou kunnen zijn voor het belang van de vestigingsplaatsfactor nabijheid) of dat de bedrijven gevestigd zijn dichtbij stations voor openbaar vervoer dan wel afslagen van de snelweg (hetgeen een vingerwijzing zou kunnen zijn voor het belang van de vestigingsplaatsfactor bereikbaarheid). Voor alle bevindingen geldt dat er geen aantoonbare verschillen zaten tussen de verschillende sectoren en ook niet tussen de vier onderverdeelde groepen. Wellicht heeft dit te maken met de relatief kleine onderzoeksgroep.

Om na te gaan of er sprake was van een verbeterde situatie qua concentratie, ervan uitgaande dat dit een positief kenmerk is, is er eerst gekeken hoeveel bedrijven er aanwezig waren op de locatie waar het bedrijf vandaan kwam. Dit is gedaan op zescijferig postcodeniveau. Op die manier kwam er een cijfer uit tussen minimaal 1, namelijk het bedrijf zelf, en 77. Dit specifieke bedrijf zat in een bedrijfsverzamel pand wat ervoor zorgde dat er veel bedrijven ingeschreven stonden op dezelfde postcode. Vervolgens is dit ook gedaan voor het nieuwe adres. De vergelijking van beide lijsten maakte duidelijk of er sprake was van een toegenomen concentratie of juist een afname wat betreft de nabijheid tot andere bedrijven. Een afname van 69 bedrijven en een toename van 73 bedrijven waren de uitersten. De overige 280 bedrijven zaten daartussen. Voor de relevantie van het onderzoek is hierin vervolgens een splitsing gemaakt tussen extreme veranderingen in concentratie en gemiddelde veranderingen. De gemiddelde verandering in concentratie was een toename van 3,8 bedrijven. Het merendeel van de bedrijven verplaatste naar een locatie met meer bedrijven dan in de oude situatie. Vervolgens is er gekeken naar de standaardafwijking in de 282 bedrijven en zijn de bedrijven die meer dan één standaarddeviatie afweken van het gemiddelde meegenomen in de selectie voor de interviews. Dit ging om 51 bedrijven die sterk waren veranderd wat betreft de concentratie van bedrijven.

Om vervolgens de rol van connectiviteit, de bereikbaarheid dus, te kunnen bepalen is er gekeken naar de afstanden tot het treinstation, het busstation en de afslag tot de snelweg. Voor de afstand tot het treinstation was over 282 bedrijven berekend dat de gemiddelde afstand 1,84 kilometer bedroeg. Het gehele gebied heeft namelijk een grote hoeveelheid treinstations. Vervolgens is er weer met behulp van de standaardafwijking bepaald welke groep een grotere verandering, die meer dan 4,2 kilometer is verhuisd ten opzichte van het treinstation heeft gehad ten gevolge van de verhuizing. Een kleine meerderheid van de bedrijven, 144, is opvallend genoeg verder van een station komen te zitten. Dit ging in de meeste gevallen echter maar om honderden meters. Bij de bedrijven die dichterbij zijn gaan zitten ging het meestal om een grotere afstand die werd overbrugd oplopend tot maximaal zo'n 15 kilometer. Uiteindelijk bleven er 44 bedrijven over die in grotere mate dichterbij of juist verder weg verhuisd waren en zodoende interessant waren om nader te bekijken.

Voor de afstand tot het busstation ging het om een gemiddelde verbetering van 1,6 kilometer. De bovengemiddelde groep die er vervolgens uitgefilterd is met behulp van de standaardafwijking was meer dan 3,5 kilometer verplaatst ten opzichte van het busstation. Dit ging om 28 bedrijven van de 282.

De afslag tot de snelweg werd ook gerekend onder het connectiviteitsvraagstuk. Er waren 46 bedrijven die sterk vooruit of juist achteruit gegaan waren in kilometers ten opzichte van de afslag. Alle bedrijven lagen tussen een toename van tien kilometer en een afname van twaalf kilometer.

Op deze manier is de lijst van 282 ingeperkt tot een lijst van een x-aantal bedrijven die in grote mate verandering toonden wat betreft de kenmerken en zodoende het meest relevant geacht werden voor een interview. Op deze manier bleven er 159 bedrijven over (tabel 4.15) waar uiteindelijk een aantal bedrijven van benaderd zou worden om interviews te houden.

Tabel 4.15: Aantal bedrijven waarbij de verandering zeer bovengemiddeld was (met weging)

Groep	Aantal bedrijven	Concentratie		Connectiviteit					
		Hoog	Laag	Trein		Bus		Afslag	
				Dichterbij	Verder weg	Dichterbij	Verder weg	Dichterbij	Verder weg
Gemeentelijke verplaatsters	186	22 (4)	9 (2)	7 (1)	3 (1)	4 (1)	4 (1)	20 (3)	10 (2)
Regionale verplaatsters	27	1 (1)	1 (1)	3 (1)	6 (1)	4 (1)	4 (1)	2 (1)	4 (1)
Vestigers	33	8 (1)	4 (1)	8 (1)	2 (1)	5 (1)	3 (1)	5 (1)	3 (1)
Gazellen	36	3 (1)	3 (1)	3(1)	2 (1)	3 (1)	1 (1)	1 (1)	1 (1)
Totaal	282	34	17	21	13	16	12	28	18

Aangezien het niet mogelijk was om 159 bedrijven te interviewen is er vervolgens gekozen om de 32 onderverdeelde groepen te wegen. Op deze manier is duidelijk gemaakt van welke groep er hoeveel interviews afgenomen moeten worden. Uiteindelijk zouden er in de ideale situatie 39 interviews afgenomen dienen te worden. Doordat een aantal bedrijven niet aan dit onderzoek wilde deelnemen is dit niet gehaald, hierover meer in het volgende hoofdstuk. Er zijn uiteindelijk 14 bedrijven ingegaan op het verzoek voor een gesprek.

4.3 Conclusie bedrijfsprofiel

In deze conclusie worden de eerste deelvragen van het onderzoek beantwoord op basis van kwantitatief onderzoek dat verricht is. Het kwantitatief onderzoek is volledig gebaseerd op LISA-bestanden. Om een duidelijke ontwikkeling binnen de regio aan te tonen is er gekozen voor drie ijkjaren. 2002, 2005 en 2012 zijn nader bekeken om de regio over tien jaar te analyseren. Op die manier komt direct deelvraag 1 aan bod:

4.3.1 Hoe ziet de ontwikkeling van het bedrijfsprofiel binnen de onderzoek regio eruit?

Het onderzoeksgebied heeft een redelijk gelijke trend gevolgd als Nederland als geheel. Er is sprake geweest van een groei over de tien jaar. Vanuit het ministerie van Infrastructuur en Milieu wordt de regio voor het bereikbaarheidsvraagstuk als één geheel gezien. De regio is als geheel over de periode van tien jaar gegroeid, zowel qua inwoners als bedrijven en banen. Het is echter de vraag of de regio als één regio gezien moet worden. De verschillen in de ontwikkeling komen namelijk duidelijker naar voren indien er wordt ingezoomd op de drie aparte regio's binnen het gebied.

Om te beginnen met Almere. Almere is in tegenstelling tot de andere twee regio's een stadsregio. Er is maar één gemeente; Almere. Deze stad heeft als functie bij haar oprichting de naam *groei kern* meegekregen en had als primair doel om de suburbanisatie van Amsterdam op te vangen (PBL, 2012). Hierdoor kent Almere al sinds haar bestaan een spectaculaire groei. Deze is ook aan het begin van de eeuw nog terug te zien. Over de periode van tien jaar neemt de populatie van de stad met een vijfde toe waar Nederland slechts met vier procent toeneemt. Dit is ook terug te zien in de bedrijvigheid die ruim verdubbelt. Voor de toekomst richt Almere zich vervolgens op drie speerpuntsectoren die een logische keuze lijken aangezien de helft van de banen en bedrijven in deze sectoren zit.

Voor regio Amersfoort is het grote verschil met Almere direct dat de regio uit negen gemeentes bestaat met Amersfoort als grote uitschieter qua aantallen. Ook regio Amersfoort is bovengemiddeld gegroeid qua inwonersaantallen, bedrijven en banen. Doordat de regio het centrale punt van Nederland is, blijkt het een aantrekkelijke vestigingslocatie te zijn voor bedrijven. De regio heeft een viertal speerpuntsectoren bepaald die versterkt moeten worden in de nabije toekomst en de keuze voor de sectoren lijkt ook voor de regio op basis van statistieken een logische. Er zitten veel bedrijven en banen in de gekozen sectoren en de voorspellingen zijn dat de regio nog tot 2040 geen krimp zal kennen.

De derde en laatste regio Gooi en Vechtstreek zit in relatief zwaar weer. De regio heeft ondanks de directe ligging tegen het centrum van de Randstad nauwelijks groei gekend over de laatste tien jaar. In alle opzichten zitten ze onder het landelijk gemiddelde en door de al aantredende vergrijzing zijn de vooruitzichten ook minder. Te meer een reden om te focussen op de juiste speerpuntsectoren. En daar lijkt in de regio een risico te worden genomen. Hilversum is met het Media Park een grote speler binnen de ITC- en mediasector, maar dit is desondanks slechts de drie-na-grootste sector binnen de regio en sterk onderhevig aan de concurrentiestrijd met Amsterdam, Utrecht en Almere. Daarnaast is er gekozen voor toerisme. Dit is een grote gok, want momenteel is dit relatief een kleine sector maar men wil toerisme vanuit Amsterdam meer verwelkomen in 't Gooi. Wellicht was het verstandiger geweest in te zetten op de zakelijke dienstverlening en handel & logistiek daar dit grote sectoren zijn. Er wordt vanuit de regio echter geredeneerd dat de grote sectoren hun kracht wel behouden en de kleine sectoren in potentie nog sterk kunnen groeien.

Kortom, de regio groeit als geheel maar er zit wel degelijk verschil binnen de verschillende lokale economieën in het onderzoeksgebied. Er is een bepaalde weg ingeslagen met de keuze voor verschillende speerpuntsectoren en de toekomst zal uitwijzen of dit voor iedere regio de juiste is gebleken, want het lijkt erop dat er soms tegen beter weten in een gok wordt genomen.

Bij het onderzoek is ook het concentratievraagstuk nader onderzocht. Dit is onderzocht op basis van de hoeveelheid bedrijven die er ingeschreven stonden op hetzelfde postcodegebied van het bedrijf. Deelvraag 2 gaat hierop in.

4.3.2 Hoe vaak neemt de concentratie van bedrijven toe als gevolg van bedrijfsverplaatsing?

Uit de statistieken is gebleken dat het leeuwendeel van de bedrijven na hun verhuizing op een locatie terecht zijn gekomen waar meer bedrijven bijeenzaten dan op de vorige locatie. Bedrijven lijken hier toch hun voorkeur aan te geven. Volgens evolutionaire theorieën overleven bedrijven het beste door interactie en samenwerking met andere bedrijven. Dit zou een goede reden kunnen zijn om elkaar ook ruimtelijk op te zoeken en zodoende je bedrijf ergens te vestigen waar er ook andere bedrijven zitten. Dit is bij de interviews ook aan bod gekomen, maar daarover meer in hoofdstuk zes. Hier worden slechts op basis van de cijfers conclusies getrokken en daarbij kan geconstateerd worden dat bedrijven wel degelijk bedrijven opzoeken. Hier zat geen verschil tussen de verschillende sectoren, het gaat blijkbaar ook niet om gerelateerde bedrijven die opgezocht worden.

De regio kan dus rekening houden met de trend dat bedrijvencusters zullen groeien, want die blijken aantrekkelijk voor andere bedrijven. Vandaar dat de focus wellicht op deze clusters moet zitten vanuit de regio. En het is dus voor de regio wellicht belangrijker de huidige bedrijfslocaties beter te ondersteunen dan een nieuwe sector willen aanboren.

Bij het kwantitatief onderzoek is ook nader gekeken naar de verschillende aspecten van connectiviteit. Hierbij is de connectie met het OV onderzocht in de vorm van de nabijheid tot het trein- en busstation en is ook de bereikbaarheid per autovoertuig onderzocht. Deelvraag 3 gaat over deze laatste vorm. Vervolgens gaat deelvraag 4 in op de connectiviteit met het OV.

4.3.3 Hoe vaak neemt de afstand naar de afslag van aan snelweg af als gevolg van bedrijfsverplaatsing?

Uit de resultaten valt op te maken dat de afstand tot de snelweg voor veel bedrijven niet de prioriteit is. Van alle bedrijven is de hoeveelheid die verder weg van de snelweg zich vestigen nagenoeg even groot als de bedrijven die zich dichterbij de afslag vestigen. Uit de cijfers kon ook geen verschil worden gehaald tussen de diverse sectoren. Wellicht is een reden hiervoor dat alle bedrijven sowieso vrij dicht in de buurt van de snelweg zaten. Op dat moment maakt het niet meer zo veel uit of het enkel kilometers verder is. In de interviews is hierover wel gesproken en dat zal in het volgende hoofdstuk aan bod komen.

4.3.4 Hoe vaak neemt de afstand tot OV-verbindingen af als gevolg van bedrijfsverplaatsing?

OV is in dit onderzoek opgesplitst in de connectie naar het treinstation en naar het busstation. De connectie met het treinverkeer in de regio is buitengewoon goed. Er zijn veel stations en veel spoorwegen. Dit zorgt ervoor dat er op veel locaties een goed bereikbaar station is. Er zijn echter een aantal grote plaatsen zoals Huizen en Leusden waar een station ontbreekt en hier zitten dan ook de bedrijven met een grotere afstand richting het station. Uiteindelijk kan er gesteld worden dat voor een aantal bedrijven het spoor wel degelijk van belang was, zij verplaatsten tot 15 kilometer dichterbij het spoor. Gemiddeld was de verbetering 1,8 kilometer. Het lijkt in eerste instantie wel een pre te zijn voor bedrijven. Uit het kwalitatief onderzoek moet blijken wat daadwerkelijk de waarde is van nog geen twee kilometer dichterbij het spoor. Voor busstations geldt een gelijk beeld. De gemiddelde verbetering is met 1,6 kilometer net wat lager dan bij het treinstation. De bovengemiddelde groep betrof ook de kleinste van de vier onderzoeksgroepen. Dit bij elkaar opgeteld lijkt het erop dat bedrijven niet direct veel rekening houden hoe de bereikbaarheid is met de bus. Beide vormen komen in hoofdstuk zes ook weer aan bod.

Al met al lijkt het erop dat, mede door de goede situatie, de connectiviteit in eerste instantie niet heel relevant is. Daar komt nog bij dat bedrijven vaak kiezen voor een locatie dichtbij de huidige locatie aangezien dit een *veilige keuze* is (Pellenbarg, 2002). Hier zijn de ondernemers bekend met de situatie. Dat zou ervoor kunnen zorgen dat bedrijven qua connectiviteit niet heel veel veranderingen merken. Het concentratieaspect lijkt echter sterker te gelden voor de bedrijven in de regio. Bedrijven zoeken elkaar qua locatie op.

Hoofdstuk 5 Kwalitatief onderzoek: waardering locatiefactoren

Het kwalitatieve onderzoek is tot uiting gekomen in de vorm van semi-gestructureerde interviews met ondernemers in het onderzoeksgebied die verhuisd zijn in de periode van 2002 tot 2012. Hierbij is getracht te achterhalen wat nu met name de redenen zijn geweest om te kiezen voor hun huidige locatie. Op deze manier wordt direct het gewicht getoetst van het concentratie- en connectiviteitsvraagstuk. Wat zijn nu daadwerkelijk de rol van deze twee theorieën bij het bepalen van een nieuwe vestigingslocatie?

5.1 Opzet van het onderzoek

Voor dit deel van het onderzoek is gekozen voor een kwalitatieve methode. De waardering van de locatiefactoren, waaronder nabijheid en bereikbaarheid, wordt achterhaald aan de hand van semigestructureerd interviews onder ondernemers van verplaatste bedrijven en van gazellen (= snel gegroeide starters). Deze interviews zijn face-to-face afgenomen. Elk interview duurde ongeveer dertig minuten.

Onderzoek op basis van interviews heeft voordelen, maar ook nadelen (Baarda & De Goede, 2006). Het is een voordeel dat er niet alleen gevraagd kan worden wat mensen doen, maar ook waarom ze dit doen. Verder kan er in een vrij kort tijdsbestek informatie verkregen worden over meerdere aspecten van het onderwerp en er kunnen veel mensen bereikt worden voor een interview.

Er bestaat ook een aantal nadelen. De geleverde informatie hoeft niet altijd even betrouwbaar te zijn. Dit komt doordat de geïnterviewden een selectief geheugen hebben en zij zich slechts de zaken die herinneren, die zij zich willen herinneren. Daarnaast zijn mensen zich niet altijd bewust van hun eigen gedrag, waardoor de informatie gekleurd kan zijn. Daarnaast speelt ook sociale wenselijkheid een rol. Mensen zijn geneigd zich van hun beste kant te laten zien. Om dit te bereiken passen zij antwoorden aan. Een manier om dit tegen te gaan is om tijdens een interview antwoorden niet goed of af te keuren (Baarda & De Goede, 2006)

Niet alle interviews zijn gelijk aan elkaar. Zo zijn er mondelinge en schriftelijke interviews. Onder mondelinge interviews vallen zowel face-to-face interviews als telefonische interviews. Volgens Bryman (2012) zijn er namelijk veel overeenkomsten in hoeveelheid, aard en diepte van de antwoorden.

Beide vormen van interviewen hebben voor- en nadelen. (Baarda & De Goede, 2008). Schriftelijke interviews hebben als voordeel dat ze goedkoper zijn en minder tijd in beslag nemen.

Ook kunnen respondenten zelf bepalen wanneer zij de vragenlijst invullen. Nadelen van schriftelijk interviewen zijn dat het ten eerste veel voorbereiding vergt om aantrekkelijke en correcte vragenlijsten samen te stellen. Daarnaast is de kans op onjuist invullen en non-respons groter. Dit zal bij een mondeling interview minder snel gebeuren. Nadelen van mondelinge interviews zijn weer dat er organisatie aan te pas komt en dat ze (dus) veel tijd kosten.

In dit onderzoek is er gebruikgemaakt van mondelinge interviews in face-to-face vorm. De onderzoeker prefereerde deze vorm omdat telefoongesprekken niet altijd even duidelijk zijn. Daarbij is het lastiger met de verwerking en opnames. Tevens was de kans groter bij deze vorm dat er antwoorden kwamen op essentiële vragen en dat er geen kans was op non-respons. De mondelinge interviews zijn, zoals gezegd, semigestructureerd. Bij deze vorm liggen de onderwerpen op voorhand niet of slechts gedeeltelijk vast (Boeijs et al., 2009). Vooraf is een topiclijst opgesteld met enkele hoofdpunten waar meer informatie over gewenst was. Een voorbeeld hiervan is in bijlage I toegevoegd. Op basis van de gegeven antwoorden is dieper ingegaan op bepaalde zaken. Bryman (2012) stelt dat dit een van de voordelen is van kwalitatief onderzoek boven kwantitatief. Door de flexibiliteit en relatief weinig structuur kan de onderzoeker tijdens het interview nog vragen toevoegen of anders formuleren. Deze flexibiliteit zorgt ervoor dat er meer informatie uit het interview voortkomt.

De vragenlijst van het interview bestond uit open vragen. Voor het stellen van open vragen is minder voorkennis nodig dan voor gesloten vragen. Daarnaast geven open vragen de geïnterviewde de

mogelijkheid om informatievere, uitgebreide antwoorden te geven. Nadeel is wel dat het verwerken van de antwoorden vaak lastiger is dan bij gesloten vragen (Baarda & De Goede, 2006).

Voorafgaand aan de interviews is zowel het onderzoek als de onderzoeker geïntroduceerd om onduidelijkheid te voorkomen. De mogelijkheid om het resultaat te anonimiseren is voorgelegd aan de geïnterviewde, maar daar heeft niemand gebruik van gemaakt. Er was één geïnterviewde die het niet nodig achtte dat het gesprek opgenomen werd. Hiervan zijn slechts aantekeningen beschikbaar. Anonimiteit had eventuele beïnvloeding door persoonlijke of bedrijfsbelangen tegen kunnen gaan (Baarda, 2012). Tijdens het interview is er volgens de principes van Baarda & De Goede (2006) te werk gegaan. De vragen zijn neutraal opgesteld en zijn slechts vatbaar voor één uitleg. Er is telkens maar één onderwerp tegelijkertijd behandeld. Dit resulteert in korte, heldere, bondige vragen. Hierbij is ingewikkelde taal vermeden, dus geen dubbele ontkenningen, geen bijzinnen en geen werkwoorden in de passieve vorm.

Voor het interview heeft de interviewer achtergrondinformatie opgezocht over het bedrijf en zich kort verdiept in de respondent. Op deze manier kan er een beeld worden geschetst om de antwoorden in context te plaatsen. De informatie is waardevoller als deze in perspectief geplaatst kan worden (De Bruin, 2011). Het vervolg van het interview bestond uit inhoudelijke open vragen over locatiekeuzes. Hierna is de respondenten gevraagd of zij nog aanvullingen hadden op hetgeen zij gezegd hadden. Nadat het interview verwerkt is, zijn de uitwerkingen naar de respondenten gestuurd worden. Op- en/of aanmerkingen van de geïnterviewden zijn vervolgens aangepast worden.

5.2 Respondenten

Om het aantal respondenten te bepalen is een gewogen steekproef getrokken uit het bestand van 282 geselecteerde bedrijven. De steekproef die getrokken is uit alle subgroepen is aselekt. Het eerste bedrijf is bepaald met behulp van een dobbelsteen. Vervolgens is telkens het derde daaropvolgende bedrijf getrokken. Tabel 5.1 laat zien hoeveel interviews er per deelgroep moeten worden gehouden om een volledige dekking te hebben. Hierbij moet echter vermeld worden dat alle groepen waar nul uitkwam naar boven afgerond zijn om zodoende ook in het onderzoek te betrekken. 39 interviews zou 100% dekking betekenen. Uiteindelijk hebben er veertien interviews plaatsgevonden. In tabel 5.1 is te zien dat er dertien categorieën (groen) afdoende interviews geweest zijn, in drie categorieën (geel) te weinig en zestien categorieën was niemand bereid deel te nemen aan het onderzoek. Hier moet echter de kanttekening gemaakt worden dat sommige bedrijven onder meerdere categorieën vielen en zodoende ook vaker meetellen in onderstaande tabel.

Tabel 5.1: Gewogen steekproeftrekking van te onderzoeken bedrijven

Categorie	Aantal bedrijven	Concentratie				Connectiviteit											
		H		iv		Treinstation			Busstation			Oprit snelweg					
		H	iv	L	iv	D	iv	V	iv	D	iv	V	iv	D	iv	V	iv
Binnen gemeente	186	22	4	9	2	7	1	3	1	4	1	4	1	20	3	10	2
Andere gemeente	27	1	1	1	1	3	1	6	1	4	1	4	1	2	1	4	1
Buiten regio	33	8	1	4	1	8	1	2	1	5	1	3	1	5	1	3	1
Gazelles	36	3	1	3	1	3	1	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1

H=hoog; L=laag; D=dichterbij; V=verder weg iv = gewogen aantal interviews

Het voorgaande *deskresearch* heeft zowel voor- als nadelen (Weijers, 2010). Zo kunnen de data niet beïnvloed worden door de onderzoeker. Tevens kan de context van de data niet worden beïnvloed. Dit in tegenstelling tot een interview bijvoorbeeld; hier kan de geïnterviewde beïnvloed worden door de

aanwezigheid van de onderzoeker. Nadeel is echter dat de database waaruit data worden gehaald nooit volledig kan zijn. Dit kan de kwaliteit van de data aantasten. Dit laatste is gebleken in het feit dat er soms slordigheden zaten in de database, die vervolgens handmatig verbeterd zijn.

Voor dit onderzoek is dus gekozen om gebruik te maken van interviews om informatie te verzamelen. Uit de getrokken steekproef zijn bedrijven benaderd om de verschillende categorieën uit tabel X te dekken. Indien een benaderde ondernemer niet bereikt kon worden of niet wenste deel te nemen aan het onderzoek werd de eerstvolgende op de lijst benaderd. In eerste instantie heeft de toenadering plaatsgevonden door middel van een e-mail. Als hier binnen twee werkdagen niet op werd gereageerd werd het bedrijf telefonisch benaderd.

Tabel 5.2: Lijst van respondenten

Geïnterviewde	Bedrijf	Functie	Locatie
Remco Dorrestijn	Dorrestijn B.V.	Directeur/eigenaar	Soest
Sytze Bril	WFM People	Directeur/eigenaar	Amersfoort
Madelon Walraven	Forever Living Products	Manager Marketing & HR	Baarn
Jelmer Krom	Longfonds	Communicatieadviseur	Amersfoort
Erik Hollander	Hollander Techniek	Directeur	Almere
Frans Groeneveld	Evobus Nederland B.V.	Manager Service	Nijkerk
Evert van Maanen	Burg Service B.V.	Operations Manager	Barneveld
Janny Looijen	Korpershoek B.V.	Directrice	Nijkerk
Astrid Smink	Smink Autotransport	Planning	Amersfoort
Wilma In de Braekt	Hollister B.V.	Director Consumer Programs and Costumer Service	Amersfoort
Dirk Veerman	USG People	Corporate Director Investor Relations	Almere
Jacco Bouw	Webpower	CEO	Barneveld
Hanna Davids	Almeers Carvanbedrijf	Eigenaar	Almere
Arjan Klaver	Klemko	Managing Director	Soest

In totaal zijn er tweeënvijftig bedrijven benaderd om deel te nemen aan een gesprek. Hiervan hebben uiteindelijk veertien bedrijven ingestemd. Dit betekent een deelnamepercentage van 27%.

Korte typering van de veertien respondenten:

- **Remco Dorrestijn:** Directeur/eigenaar van Dorrestijn B.V. Het bedrijf zit in de handel & logistiek. Het is in 2006 verhuisd vanuit Baarn naar Soest. Het resultaat was dat zij bijna zeven kilometer verder van de snelwegoprit kwamen te zitten.
- **Sytze Bril:** Directeur/eigenaar van WFM People. Dit bedrijf zit in de zakelijke dienstverlening. Het is in 2003 verhuisd vanuit Nieuwegein naar de huidige locatie in Amersfoort. Hierbij kwamen het trein- en busstation op loopafstand te zitten waar dit in eerder enkele kilometers bedroeg.
- **Madelon Walraven:** Manager Marketing & HR bij Forever Living Products. Zakelijke dienstverlening is de sector waar het bedrijf zich in bevindt. Vanuit Mijdrecht is het in 2004 verhuisd naar de huidige locatie in Baarn. Dit betekende een afname van twaalf kilometer ten opzichte van het treinstation, zes kilometer afname naar het busstation en vijf kilometer dichter bij de snelweg.

- **Jelmer Krom:** Communicatieadviseur bij het Longfonds. Vanuit Leusden naar het centraal station verhuisd in Amersfoort. Het in de gezondheidssector opererende fonds zit met haar neus op openbaar vervoer. De snelweg is wel verder weg komen te liggen.
- **Erik Hollander:** Directeur Holland Techniek. Het bedrijf is actief in de sector duurzaam bouwen. Hun vestiging in Almere hebben zij verhuisd binnen Almere. Hierbij kwamen alle aanknopingspunten dichterbij. Verder is dit een interessant bedrijf aangezien zij ook vestigingen in Amersfoort en Apeldoorn hebben en daardoor goed de verschillen kunnen waarnemen.
- **Frans Groeneveld:** Manager Service bij Evobus Nederland B.V. Dit bedrijf verhuisde op hetzelfde industrieterrein in Nijkerk en zodoende veranderde er niet heel erg veel, maar deze handel en logistieke onderneming viel in de klasse gazelles en vandaaruit is de keuze voor de lokale verhuizing alsnog boeiend.
- **Evert van Maanen:** Operations Manager bij Burg Service B.V. in Barneveld. Dit bedrijf is werkzaam in de handel & logistiek en verhuisde binnen Barneveld. Hierbij gingen ze van een enorme concentratie naar een locatie met minder concentratie.
- **Janny Looijen:** Directrice Korpershoek. Bedrijf in handel & logistiek dat vanuit Harderwijk naar Nijkerk verhuisde. Deze verhuizing van buiten de regio naar de regio was daardoor al boeiend. Daarnaast kwam het bedrijf in een sterke concentratie van bedrijven te zitten.
- **Astrid Smink:** Planning Smink Autotransport B.V. Het bedrijf, werkzaam in handel & logistiek-sector, verhuisde binnen Amersfoort van een kleine concentratie naar een grote concentratie wat betreft bedrijven.
- **Wilma In de Braekt:** Director Consumer Programs and Customer Service bij Hollister B.V., zakelijke dienstverlener. Het bedrijf is binnen Amersfoort van een industrieterrein naar een klein kantorenpark verhuisd met zichtlocatie. Alle drie connectiviteitsopzichten gingen erop vooruit. De concentratie van bedrijven nam echter enorm af.
- **Dirk Veerman:** Corporate Director Investor Relations bij USG People. De zakelijke dienstverlener verhuisde binnen Almere. Hierbij werden de afstanden naar het openbaar vervoer verkort, maar werd de afstand tot de snelweg vergroot. Bij dit bedrijf was overigens sprake van een enorme groei. Vanaf begin twintigste eeuw is het werknemersaantal van ruim honderd gestegen tot ruim zeshonderd.
- **Jacco Bouw:** CEO Webpower. Een zakelijke dienstverlener in Barneveld. Schoolvoorbeeld van een gazelle. Begonnen op een zolderkamer in Doetinchem en uitgegroeid tot een bedrijf met zo'n vijftig werknemers. Vandaar de verhuizing naar Barneveld destijds.
- **Hanna Davids:** Eigenaar van Almeers Caravanbedrijf. Het bedrijf is verhuisd binnen de gemeente Almere. Hierbij was met name de toename van de afstand tot de snelweg opmerkelijk aangezien het toch om een autobedrijf gaat. Van een halve kilometer nam dit namelijk toe tot ruim zes kilometer.
- **Arjan Klaver:** Managing Director bij Klemko in Soest. Het duurzame ontwikkelingsbedrijf is in 2009 verhuisd vanuit Maartensdijk naar Soest. Hierbij gingen alle connectiviteitsaspecten achteruit, maar was er sprake van een grotere concentratie aan bedrijven op de nieuwe locatie.

5.3 Analyse interviews

De interviews zijn mondeling afgenomen en met behulp van een telefoon vastgelegd. Daarna is elk interview een getranscribeerd en geanalyseerd. Dit transcriberen is gedaan door de onderzoeker zelf. De informatie die uit interviews is ingewonnen is vervolgens meegenomen naar de volgende interviews. Dit noemen Boeije et al. (2012) 'constante vergelijking' waarbij nieuwe inzichten verkregen kunnen worden. Een voorbeeld hiervan is de strikte regel- en wetgeving waar ondernemers vaak aan vast zitten met betrekking tot personeel. Nadat dit bekend werd is dit telkens meegenomen in de volgende interviews. De ruim vijftig pagina's die de transcripties beslaan (zie bijlage III), zijn vervolgens gecodeerd. Coderen van tekst houdt in dat delen van de tekst gekoppeld worden aan een label (=code). Deze fragmenten worden

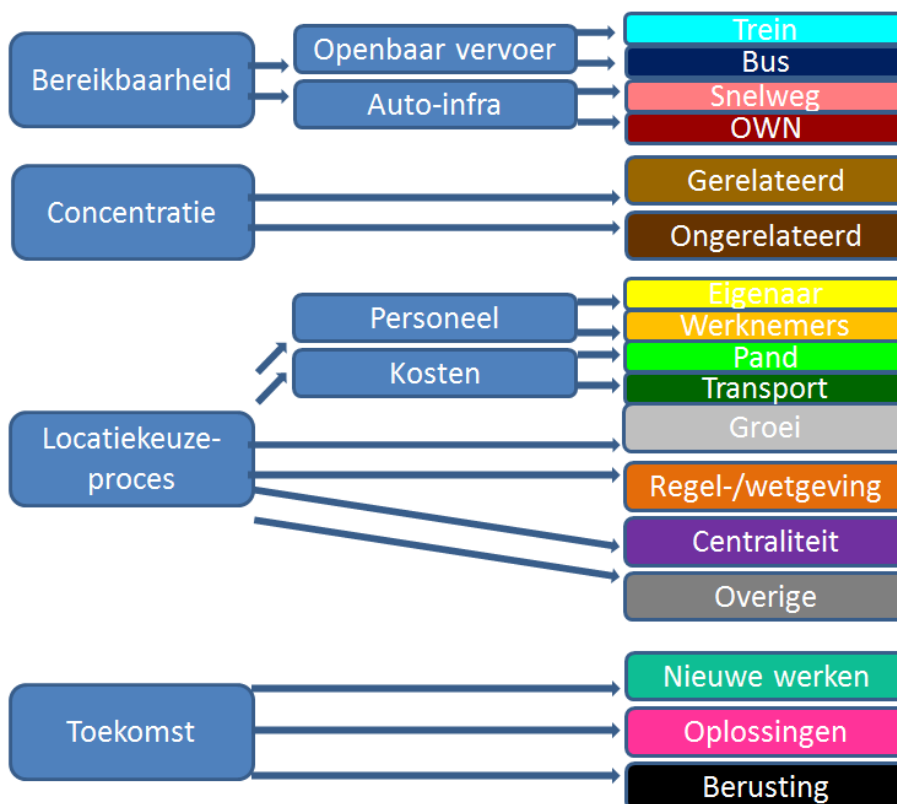
vervolgens samengevoegd (Boeije, 2012). Deze ontleding van de interviews en documenten zorgt voor een onderscheiding van tekstfragmenten. Deze onderscheiden groepen worden op basis van de interpretatie van de onderzoeker bij elkaar gezocht. De labels krijgen allemaal een naam die de 'code' wordt genoemd (Boeije, 2012). De codeboom is voorafgaand aan de analyse opgesteld. De codeboom is bijgevoegd in bijlage II (figuur 5.1).

De codeboom is opgesteld op basis van enerzijds de theorie die in dit onderzoek gebruikt is en anderzijds aan de hand van de informatie die door de interviews en documenten verkregen is. Door het afnemen, verwerken en bestuderen van de interviews en documenten krijgt de onderzoeker een duidelijk beeld van wat allemaal benoemd is en welke punten relevant zijn in het onderzoek. Belangrijk is voor een goede codering dat de verschillende labels niet overlappen.

Verder stelt Bryman (2008) dat er een bepaald stappenplan doorlopen moet worden om tot een goede codeboom te komen. Ten eerste moet de codeboom zo snel mogelijk opgesteld moeten worden want op die manier is de onderzoeker niet beïnvloed door alle informatie. Vervolgens lees je alle ingewonnen informatie door zonder veel aantekeningen te maken. Daarna wordt dit nogmaals gedaan maar ditmaal worden er veel aantekeningen gemaakt en vervolgens wordt de codeboom herzien. Dit alles moet gedaan worden met in het achterhoofd dat veel passages op meerdere manieren gelabeld kunnen worden en dat het een zeer uitgebreid bestand mag worden. Door de combinatie van literatuur, documenten en interviews is de codeboom opgesteld met een duidelijke basis en structuur.

De codeboom die gevormd is om de interviews te analyseren bestaat uit vier labels. Namelijk *bereikbaarheid*, *concentratie*, *locatiekeuzeproces*, *toekomst*. Deze vier labels zijn samengesteld op basis van een combinatie van de literatuur en de deelvragen.

Figuur 5.1: Codeboom voor analyse interviews



Bereikbaarheid heeft twee sublabels, namelijk *openbaar vervoer* en *auto-infrastructuur*. Openbaar vervoer is onderverdeeld in *trein* en *bus*.

Concentratie heeft twee sublabels, namelijk gerelateerde concentratie waarbij sprake is van interactie tussen bedrijven en ongerelateerde concentratie. Dit is de platonische vorm waarbij er geen uitwisseling is op wat voor manier dan ook.

Locatiekeuzeproces heeft meerdere sublabels. Allereerst keuzeprocesgerelateerde zaken. Hierbij gaat de geïnterviewde in op hoe het proces is aangepakt om tot een daadwerkelijke verhuizing te komen. Vervolgens is er het sublabel locatiekeuzefactoren. Dit heeft een verdere vertakking naar *personeel, kosten, groei, regel- en wetgeving, centraliteit* en *overige*.

Toekomst heeft als laatste label de sublabels *nieuwe werken, oplossingen* en *berusting*. Dit zijn de toekomstperspectieven die door de geïnterviewden werden aangedragen.

5.4 Resultaten interviews

Via semi-gestructureerde interviews met ondernemers die in de periode van 2002 tot 2012 verhuisd zijn met hun bedrijf is getracht er nu achter te komen wat voor ondernemers de overwegingen zijn bij een dergelijk vestigingskeuzeproces. Welke factoren spelen hierbij nu daadwerkelijk een belangrijke rol? Het onderzoek, en ook Rijkswaterstaat, werkt vanuit de gedachte dat een goede bereikbaarheid de sleutelfactor is achter een verhuizing. Daarnaast wordt vanuit de wetenschap de clustering, gerelateerd dan wel ongerelateerd, als belangrijke factor aangehaald. Door de ondernemers aan het woord te laten moet duidelijk worden waar zij de focus leggen bij een verplaatsing. Eerst wordt hun beeld van de infrastructuur in de regio geschetst. Vervolgens wordt er gekeken naar de zwaarwegende factoren in het keuzeproces. Hierna wordt ingezoomd op de bereikbaarheid, dit vanwege het belang van voor Rijkswaterstaat. Uiteindelijk zal er nog kort gekeken worden naar de ideeën van ondernemers en hoe zij inspelen op de huidige situatie van de infrastructuur.

5.4.1 Wat vinden de ondernemers van de infrastructuur in de regio?

Uit de gesprekken met de ondernemers is in ieder geval zeer duidelijk naar voren gekomen dat er sprake is van een negatieve ontwikkeling sinds het begin van de eeuw. De wegen zijn stukken voller geworden en files zijn er aan de orde van de dag. Tien van de geïnterviewden ziet een negatieve ontwikkeling sinds ongeveer een jaar of tien. Dit zorgt voor een enorme toename van vertragingen. Zowel bij de bedrijven zelf als bij klanten. Hollander stelt dat *zijn monteurs tegenwoordig 10% van hun werktijd in de file staan. Dat is significant gestegen de afgelopen jaren*. Ook Klaver heeft gemerkt dat hij *sinds 2005 altijd in de file staat*. Dit is dus een algemeen bekend fenomeen. Ook wordt duidelijk dat dit voor de gehele regio geldt. In Almere is er de A6 die dagelijks vaststaat met forenzen. In de Gooi en Vechtstreek staat het vast op de A1 en in regio Amersfoort zijn er met knooppunt Hoevelaken dagelijkse opstoppingen.

Een rechtstreeks gevolg van de enorme drukte op de snelwegen is het grootschalige gebruik van sluiproutes. Vijf bedrijven geven aan dat werknemers gebruik maken van de sluiproutes. Dit is ook geconstateerd in het MIRT-onderzoek. De lokale wegen zijn niet berekend op deze hoeveelheid verkeer. Daarnaast is het lokale beleid juist ook om zoveel mogelijk voertuigen via de snelwegen te sturen. Dit terwijl juist deze N-wegen als doel hebben een secundair stelsel te vormen parallel aan de A1 voor regioverkeer. Blijkbaar zijn de verschillende overheidslagen hier niet goed op elkaar ingespeeld. Veel werknemers van geïnterviewde bedrijven maken ook gebruik van de sluiproutes. *De collega's uit Mijdrecht komen via provinciale wegen. De snelweg is niet te doen en die provinciale weg is eigenlijk ook matig*. Van Walraven meent dat het een keuze is tussen twee kwaden. Aangezien er in de toekomst nog enkele knelpunten verwacht worden, wordt er ook rekening gehouden met nog meer sluiptverkeer terwijl het huidige onderliggende wegennet het nu al niet kan verwerken.

De bedrijven die gebruik maken van het OV, drie van de geïnterviewden, zijn hierover juist wel weer enorm te spreken. Alle steden zijn immers goed met elkaar verbonden en er zijn veel stations. Alhoewel ook hier nog sprake kan zijn van verbeteringen. De kleinere plaatsen zijn namelijk minder goed ontsloten met

weinig bussen per uur en geen treinstations. *Met de auto is het een kwartier, twintig minuten. Met het OV ben ik ruim anderhalf uur onderweg. Van deur tot deur.* Ook industrieterrijnen zouden betere OV-ontsluitingen mogen krijgen. *De bus gaat van negen tot vijf maar eens per uur; dat is niet praktisch.*

Uiteindelijk zijn de ondernemers het er over eens dat de snelwegen enorm druk zijn. Te druk wellicht. De negatieve effecten hiervan zijn voor alle partijen merkbaar. Werkgevers hebben last van vertragingen, voor werknemers werkt dagelijkse file niet enthousiasmerend en klanten moeten rekening houden met vertragingen. Ook het onderliggend provinciaal en lokaal wegennet is volgens veel bedrijven niet afdoende, maar zij begrijpen ook dat dit door de drukke snelwegen komt. Daar ligt het probleem.

Het treinvervoer krijgt de minste kritiek. Er zijn veel stations, uiteraard wel slechts in de grotere plaatsen. Dit is een betrouwbare manier van vervoer voor werknemers, maar niet alle bedrijven zijn door hun bezigheden in staat om gebruik te maken van OV. Over de bus wordt vrij weinig gesproken, behalve het feit dat deze naar mening van de twee ondernemers wel vaker zou kunnen rijden, want anders is het reistijdtechnisch niet interessant om met het OV te gaan.

5.4.2 Op basis waarvan maken ondernemers hun vestigingsplaatskeuze?

Bij het onderzoek is uitgegaan van twee hoofdredenen om te verplaatsen, namelijk concentratie en bereikbaarheid. Bij concentratie zullen bedrijven agglomeratievoordelen ondervinden van de nabijheid van andere bedrijven. Bereikbaarheid is onderverdeeld in bereikbaarheid met een autovoertuig en naar bereikbaarheid via het OV. Aan de ondernemers is vervolgens gevraagd wat nu daadwerkelijk de redenen zijn om te verplaatsen.

In de (neo)klassieke theorieën werd altijd uitgegaan van één zeer belangrijke factor; de kosten. De kosten waren onderverdeeld in verschillende groepen. Er zijn productiekosten, maar ook transportkosten. Tot de productiekosten werden arbeid, kapitaal en grond gerekend. Daarbij werd als aanname gehanteerd dat de ondernemer over alle informatie beschikte en zodoende de perfecte locatie in feite kon berekenen. Dit aspect is vervolgens geëvolueerd. Bij de behaviorale theorie werd dit niet meer zo zwart-wit geconcludeerd en kwamen de zachte keuzefactoren meer aan bod. Door de grote invloed van deze veelal sociale factoren was de theorie lastig te generaliseren. Daarnaast werd deze theorie door de modernere theorieën, de institutionele en evolutionaire, nog als te statisch gezien. De wereld is immers onderhevig aan veranderingen. Deze theorieën gingen uit van een dynamische wereld. Bedrijven zijn immers altijd in interactie met hun relatie en vandaar dat het aspect nabijheid werd geïntroduceerd. Dit leek van belang te zijn bij de keuze. Uiteindelijk kunnen locatiefactoren zowel positief als negatief geïnterpreteerd worden, vandaar dat het volgens Van Steen (1998) lastig is om puur uit te gaan van één theorie en moet er sprake zijn van een mix. Dat is uit de gesprekken met de ondernemers ook gebleken. Vandaar dat dat bij deze resultaten ook de insteek zal zijn. Een eclectisch gebruik van de verschillende locatiekeuzetheorieën. Pellenburg (2005) heeft dit ook zo aangepakt en kwam tot de conclusie dat er wel een verschuiving is waar te nemen van klassieke factoren die hij primair noemt naar tertiaire factoren die worden genoemd in de modernere theorieën. Desondanks is er een groep constante factoren die altijd een belangrijke rol blijven spelen als kosten, pandfactoren, locatie en deze is aangevuld met modernere factoren als werknemers(niveau), arbeidsmentaliteit, representativiteit en toeval.

Uit de gesprekken is een duidelijke overeenkomst met de bevindingen van Pellenburg naar voren gekomen. Drie enorm belangrijke factoren speelden een hoofdrol bij de keuze. Namelijk de prijs, de locatie en de bereikbaarheid. Deze kwam met grote regelmaat naar voren. Hierin moet een *gezonde mix worden gevonden* (Bril). Deze werden veel aangevuld met modernere factoren als de ligging ten opzichte van de werknemers, kwaliteit van de omgeving, representativiteit en de instelling van de werknemers.

De prijs-kwaliteit is uiteindelijk voor de ondernemers van groot belang. Zeven ondernemers benoemden dit specifiek als eis. Het pand moet namelijk een upgrade zijn ten opzichte van het vorige pand, maar de kosten mogen de pan niet uitrijzen. Daarnaast spelen huurvoordelen een belangrijke rol. Een jaar geen huur kan al een groot voordeel zijn tegenover een ander pand.

Vervolgens is de locatie belangrijk en dit moet los gezien worden van de bereikbaarheid. Onder locatie valt meer de site. Het pand an sich moet aan de eisen van de ondernemer voldoen. Negen ondernemers stelde direct het pand centraal en hierbij is flexibiliteit een belangrijk kenmerk. Er moeten uitbreidingsmogelijkheden zijn, of juist mogelijkheden om te krimpen. Brill stelt dat *flexibiliteit belangrijk is om uit te kunnen dienen indien dat nodig is of juist in te krimpen als dat nodig is. Bedrijven worden alleen maar kleiner. Niet zo zeer in omzet, maar wel in dienstverlening doordat er veel wordt uitbesteed. Werkplekken worden flexibel. Het hebben van een eigen werkplek wordt steeds unieker. Je komt binnen en zoekt een werkplek. Dat betekent dus dat ik denk dat 60 procent per dag gemiddeld bezet zijn. Dat betekent dat 40 procent leegstaat; 40 procent te veel huur aan ruimte. Dat is ook een reden om weg te gaan.* Daarnaast moesten de technische faciliteiten up-to-date zijn. Glasvezel, energiezuinig waren genoemde eisen.

Voor het merendeel, acht geïnterviewden, was uiteindelijk de groei de belangrijkste reden om te verhuizen. Er was kortweg niet genoeg ruimte beschikbaar op de vorige locatie. Vaak wordt er nog onderzoek gedaan naar uitbreidingsmogelijkheden ter plekke of een extra pand, vier ondernemers, want dat is vaak goedkoper, maar uiteindelijk resulteert het in een verhuizing als hiervoor geen mogelijkheden zijn. Van Maanen heeft ook nog *op de vorige locatie onderzoek gedaan. Kunnen we naar achter uitbouwen en we hebben de mogelijkheden bekeken. Op een gegeven moment is de conclusie getrokken, we moeten naar een nieuwe locatie met meer ruimte.*

Een derde veelgenoemde locatiefactor is uiteindelijk toch de bereikbaarheid. Deze is echter wel op twee verschillende manieren aan bod gekomen. Namelijk gezien vanuit de werknemers of vanuit de klanten. Bedrijven die veel klanten over de vloer krijgen hebben hun focus toch meer op hen gericht dan op hun werknemers. Desondanks is gebleken uit de gesprekken dat werknemers vaak de reden zijn om niet erg ver te verhuizen. Slechts drie van de gesproken ondernemers keken hier niet of nauwelijks naar. Groeneveld stelt *Nou, je bent hier zo ingeburgerd. Je personeel komt uit de omgeving. Om het personeel te verhuizen wordt al erg lastig, dus ik denk dat die mensen eerder hun baan opzeggen en hier in de omgeving werk zoeken.* Ondernemers zijn bekend met hun werknemers en zijn bang dat die niet zullen meeverhuizen als het om een grote afstand gaat. Werknemers zijn gewend aan het werkproces en het zou te veel moeite, dus kosten, zijn om opnieuw te moeten beginnen met nieuwe mensen. Daarnaast is men vaak tevreden over de werknemers wat betreft de arbeidsmentaliteit; veel kleinere bedrijven beschouwen het toch als een soort van familie. Daarnaast wordt de reistijd als kwalijk gezien voor de werknemers en dit zou het werkproces kunnen beïnvloeden. *De bereikbaarheid maakt onderdeel uit van de arbeidsvreugde van je mensen. Als iedereen iedere dag in de file moet staan heb je geen zin in je werk. Dat willen mensen niet, die willen quality-time,* stelt Brill. Zo blijkt in acht gevallen de locatie van het bedrijf ten opzichte van de werknemers een leidende en belangrijke factor te zijn in het locatiekeuzeprocess.

De tweede manier waarop bereikbaarheid aan bod kwam was het verschil tussen OV en bereik met een autovoertuig. Voor het laatste kwam duidelijk naar voren dat de regio een goede auto-infrastructuur heeft, maar dat het wel enorm druk is. Dit werd echter niet gezien als pushfactor, men wil namelijk centraal zitten en dan wordt dit voor lief genomen. Zes ondernemers beaamden dit, slechts voor één ondernemer was dit momenteel een daadwerkelijke reden om te gaan verhuizen. Qua OV zag je duidelijk dat de vijf bedrijven die daar op inspelen zich in de buurt van een station vestigden, maar dat de overige ondernemers dat verder niet als pre zagen. Iedereen hield rekening met de autobereikbaarheid, maar slechts drie bedrijven zagen het trein- of busstation als een directe reden om zich daar te vestigen. Dit heeft wellicht te maken met het feit dat dit een rol gaat spelen indien een bedrijf een bepaald aantal werknemers heeft. Voor USG People, dat meer dan 600 werknemers heeft, is het ideaal om naast een station te zitten, maar voor de veelal kleinere bedrijven maakt dit niet zo veel uit.

Voor bedrijven die klanten ontvangen is ook de representativiteit van het gebouw van belang. Dit moet op orde zijn en is dan ook een vooraanstaande eis bij de keuze voor vier bedrijven. Walraven geeft aan dat klanten en het pand voorop stonden *want we hebben gekozen voor de klanten en niet voor de medewerkers. De klanten bezoeken dit pand en daarvoor moet het dus goed bereikbaar zijn. De*

medewerkers zijn daar echt ondergeschikt aan. Het moest een centraal monumentaal pand zijn met de juiste uitstraling.

Het evolutionaire principe toeval speelt ook een rol bij vijf ondernemers. Boschma meent dat dit onbewust van grote invloed is. Klaver erkent dit, hij kwam namelijk bij een klant op bezoek en ging even een *rondje lopen over het industrieterrein en toen stond dit pand te koop*. Ook Krom van het Longfonds stelt dat er *toevallig wat vrij kwam bij Amersfoort Centraal en dit goed paste*.

Opvallend is wel het feit dat concentratie door veel bedrijven in eerste instantie niet gezien wordt als een groot voordeel. Dit is hoogstens prettig vanwege minder criminaliteitsgevoeligheid die veel bedrijvigheid met zich meebrengt. Indien een bedrijf, dat na sluiting vaak verlaten is, ergens staat zonder andere bedrijven eromheen is de kans op criminaliteit groter. Dit werd door vier ondernemers aangedragen als reden dat andere bedrijven in de buurt prettig zijn. Van verbindingen was minder sprake. Bij drie bedrijven waar hiervan sprake was, kwam dit pas opzetten nadat het bedrijf er gevestigd was. Het was nooit een directe factor. Klaver: *Het was dus geen reden, maar zodra je ergens belandt, kijk je om je heen wie er zitten, wat ze doen. Dus dan switch je wel eens. Beter je burens business brengen dan verderop*.

Kortom, de harde factoren voeren in eerste instantie de boventoon, maar vervolgens spelen er veel zachte factoren een belangrijke rol die uiteindelijk doorslaggevend kunnen zijn. Bereikbaarheid is voor veel bedrijven wel een belangrijke factor. Uiteraard in de onderzoeksregio, als centrum van Nederland, speelde dit bij veel bedrijven in eerste instantie een rol om zich er te vestigen. Wel gaat het hier vaker om bereikbaarheid per autovoertuig dan met het OV en zitten er verschillen in focus op werknemers of juist op klantenkring. Hierover meer bij de volgende deelvraag.

5.4.3 Wat is het belang van bereikbaarheid voor de gevestigde bedrijven in de onderzoeksregio, verschilt dit per sector en verschilt dit qua afstand tot de snelweg?

In de vorige paragraaf is bereikbaarheid al kort aan bod geweest. In deze paragraaf wordt er verder op bereikbaarheid ingezoomd. Het ministerie van Infrastructuur en Milieu gaat ervan uit dat de economie verbeterd kan worden door de bereikbaarheid te verbeteren. In de wetenschap is het de vraag of infrastructurele investeringen nog effect hebben op economisch al ontwikkelde gebieden.

Uit de kwantitatieve analyse is er geen verschil gebleken tussen de verschillende sectoren wat betreft de veranderingen in bereikbaarheid. In de gesprekken kwam er met name een ander verschil naar voren. Dit had te maken met het soort business waar de bedrijven in zaten en dat is niet te vertalen in sector. Het ging namelijk om het eerder besproken verschil tussen bedrijven die klanten ontvingen en bedrijven die dat niet deden. De tweede groep keek slechts naar de bereikbaarheid ten opzichte van de werknemers en die was van groot belang. Men wilde ook na een verhuizing goed bereikbaar zijn voor hun werknemers. Dit gold voor acht bedrijven. Dit maakte een verhuizing over langere afstand niet tot de mogelijkheden. Dit is wellicht ook, naast het feit dat de ondernemer bekend is met de omgeving, een reden dat bedrijven in de meeste gevallen niet over lange afstanden verhuizen. De klantgerichte groep bestond uit vijf bedrijven.

Op voorhand was er vanuit de onderzoeker een verwachting dat er nog wel een verschil zou zitten tussen de verschillende sectoren. Handel & logistiek lijkt in eerste instantie meer profijt te hebben van een goede bereikbaarheid dan een zorginstelling, maar doordat de gehele regio een zeer goede snelwegdekking heeft zorgt dit voor dusdanig minimale verschillen ten opzichte van de snelweg dat dit te verwaarlozen is.

Wel kwam naar voren dat voor vier bedrijven die te maken hebben met groot vervoer dat de uiteindelijke aanrijroute van een bepaalde kwaliteit moet zijn die vaak gevonden wordt op industrieterreinen, want die zijn berekend op grote wagens. Daarnaast is het door bestemmingsplannen meestal de enige mogelijkheid voor bedrijven met groot verkeer; *Wij moeten op een industrieterrein zitten omdat we met groot verkeer te maken hebben* (Looijen). Voor Klaver bleek de voormalige verkeerssituatie een pushfactor te zijn om te verhuizen: *Het was een te kleine locatie, grote vrachtwagens konden lastig manoeuvreren*. Dus de ligging ten opzichte van de snelweg doet er in kilometers niet toe, maar de uiteindelijke aanrijroute is wel van belang voor bepaalde bedrijvigheid. Dit sluit ook aan bij de theorie van Banister en Berechman dat (2001) dat het op regionaal niveau met name van belang is om een goede ontsluiting te hebben. Op

regionaal niveau staat de infrastructuur ook niet op zichzelf maar moet dit altijd gecombineerd worden met andere aanwezige factoren zoals leefbaarheid en arbeiders.

De bereikbaarheid staat dus hoog in het vaandel bij ondernemers. Hierin is duidelijk terug te zien dat bedrijven in de meeste gevallen vooral met het oog op hun werknemers hun locatie kiezen. *Voor ons is het veel belangrijker dat we de mensen houden, maar ook de locatie is gemakkelijk centraal* slaat In de Braekt de spijker op zijn kop. Dit is een veel gehoorde volgorde bij het proces. In eerste instantie wordt er naar de werknemers gekeken en vervolgens naar de bereikbaarheid voor derde partijen. Er zijn relatief weinig bedrijven die slechts oog hebben voor de klanten.

Dus de volgorde bij het keuzeprocess lijkt in eerste instantie te vallen op de huidige regio en vervolgens gaan ze daarbinnen een pand zoeken dat aansluit bij de verdere eisen.

5.4.4 Wat voor oplossing prefereren de ondernemers voor het bereikbaarheidsprobleem?

Vanuit het ministerie van Infrastructuur en Milieu wordt bereikbaarheid als een belangrijke vestigingsplaatsfactor betiteld. Zij zien dan ook een rol voor zichzelf weggelegd door de versterking van stedelijke regio's. Een goede bereikbaarheid van en tussen deze regio's is voor de ontwikkeling van de concurrentiekracht. De complexiteit van de verbetering van deze problematiek wordt steeds groter, vandaar dat ze een grootschalig onderzoek opgezet hebben om de bereikbaarheid van de onderzoeksregio te verbeteren. Inmiddels is de eerste fase, de kwartiermakersfase, zo goed als afgerond, maar één zaak hierin valt op. De bereikbaarheid moet namelijk de economie, in de vorm van bedrijven, stimuleren en verbeteren, alleen is deze partij tot op heden een grote afwezige. Dit is te verklaren vanwege het abstracte karakter dat het onderzoek tot op heden heeft. Bedrijven schuiven liever in een wat concretere fase pas aan. Vandaar dat er in de interviews gevraagd is naar de mening van de ondernemers en hoe volgens hen de problematiek het beste kan worden aangepakt.

Uiteraard is het voor veel ondernemers lastig om direct een oplossing te noemen, maar er wordt wel door meerderen gehamerd op het feit dat dit soort opgaves zo enorm lang duren voordat er uiteindelijk daadwerkelijk iets verandert. Hierdoor zijn veel oplossingen al ingehaald door de tijd. Veel ondernemers zijn er wel van overtuigd dat meer asfalt uiteindelijk noodzakelijk is. *Er is veel vrachtverkeer en dat zal er toch overheen moeten* stelt Hollander. Veerman sluit zich daar bij aan, maar volgens hem is het ook een kwestie van kleine ingrepen. Stoplichten die anders, slimmer afgesteld moeten worden. *Dat soort inefficiënties zorgt dat je in de file komt op een gegeven moment. Want als alleen ik hoef te wachten maakt het niet uit, maar als er een miljoen auto's langs moeten dan zit daar gewoon het probleem. Je kunt het nooit als iets geïsoleerds zien. En ik geloof er ook in dat je niet kunt door blijven gaan met het aanleggen van een nieuwe baan.* Daar komt ook direct een punt aan bod dat genoemd is bij Rijkswaterstaat. Er zit op een gegeven moment ook een maximum aan asfalt, alleen dit is nu nog niet bereikt. De oplossingen zoals deze er zijn rond Utrecht en Eindhoven worden door meerdere partijen als ideaal beschouwd. Deze oplossingen hebben veel files opgelost. Op die manier wordt ook het langeafstandsverkeer en het korteafstandsverkeer gescheiden en kan deze laatste categorie beter worden aangesloten op de onderliggende wegennetten.

Een heel ander soort oplossing om de wegen te ontlasten is door verschillende bedrijven al uitgetoet; het nieuwe werken. Mensen werken bijvoorbeeld vanuit een andere locatie dan hun bedrijfsvestiging. Op die manier hoeven ze niet dagelijks in de spitsuren de weg op. Ook andere tijden aanhouden is door sommigen uitgetoet. Dat de werkdag bijvoorbeeld van tien tot acht loopt. Op die manier ontloop je de spits ook. Het nadeel was echter dat dit de werkgevers niet goed beviel. Allereerst zorgde thuiswerken voor een slechtere focus bij de werknemers. *Daar worden ze toch afgeleid door bepaalde dingen. 's Avonds lopen ze toch weer langs hun werkplek waardoor ze hun spullen zien liggen. Thuis is thuis,* aldus Hollander. Ook Bouw ervoer het thuiswerken niet als de oplossing. *Wij hebben het actief gepromoot een tijdje, maar we zagen de effectiviteit naar beneden gaan. Snel overleggen was lastiger. Dus toen hebben we besloten dat weer terug te draaien, en één dag per week thuis te werken.* Voor veel werkgevers, maar ook werknemers blijft werken toch het prettigst op locatie. Thuis willen ze tot rust komen en het wordt ook

als prettig ervaren om direct, persoonlijk in contact te staan met je collega's. Daar komt nog eens bij dat ondanks de zogenaamde 24-uurs-economie de Nederlandse maatschappij sterk is ingesteld op een werkdag van negen tot vijf. Indien je buiten deze tijden gaat zitten qua werk is het vaak lastig om in contact te komen met klanten en anderen. Dus het klinkt wellicht als de perfecte oplossing om minder verkeer op de wegen te krijgen, met name in de spitsuren maar uit de praktijk blijken er toch veel haken en ogen te zitten aan deze moderne manier van werken.

Uiteindelijk kwam Klaver met een gewaagde oplossing, die naar zijn mening de enige oplossing was voor het probleem: kilometerheffing. *Ik denk dat de meeste burgers en bedrijven goed kunnen rekenen en ik denk dat als er iets weinig beschikbaar is, in dit geval ruimte/ autowegruimte, moet je kijken hoe gaan we dat zo maken dat mensen het berekenen.* Het simpele principe van extra heffing op spitsrijden zou grote gevolgen hebben, maar hij is ook van mening dat er geen politicus is die dat durft te opperen.

Voor veel ondernemers is het lastig in te schatten waar nu het grote probleem zit. Wel is men van mening dat er momenteel nog meer asfalt moet komen liggen. De verbreding van de A28 zien velen al als een verbetering, het nadeel is wel dat het vooral voor een verplaatsing van het probleem heeft gezorgd. Er moet dus een allesomvattende oplossing komen die niet zorgt voor een verplaatsing, maar echt voor een oplossing. Het nieuwe werken is niet bevallen en zal volgens de meesten ook niet aanslaan. Daarbij gaat dit alsnog om een dergelijk kleine hoeveelheid dat het überhaupt de vraag is wat de invloed is op de druk. Een enkeling schuift de kilometerheffing naar voren wetende dat dit niet haalbaar is.

Wat opvallend was tijdens de interviews was ook de berusting die de ondernemers hadden. Zij weten dat het druk is, dat er files staan en dat je daar mee moet omgaan. De een doet dit door een kwartier eerder te vertrekken, de ander werkt het eerste uur thuis om na de file pas te vertrekken of daags ervoor naar een afspraak te gaan en in een hotel te overnachten. *Ik rij daar 's avonds heen, slaap daar in een Bastionhotel en rij 's ochtends de laatste kilometers. Ik ga mezelf niet meer lopen opjagen.*

Hoofdstuk 6 Conclusie

Het ministerie van Infrastructuur en Milieu heeft in 2014 vanuit een brede aanpak van bereikbaarheid het initiatief gestart om de verwachte toekomstige fileproblematiek op de A1 ten oosten van Amsterdam in een brede context te onderzoeken. Dit wordt in samenwerking gedaan met de belanghebbende partijen in de regio. De inhoudelijke analysefase wordt momenteel afgerond. Een goede bereikbaarheid van de regio wordt door het ministerie gezien als middel om de ruimtelijk economische ontwikkeling te stimuleren en zodoende de concurrentiekracht te versterken. Vanuit de wetenschap is er discussie over de vraag of infrastructurele investeringen in economisch ontwikkelde gebieden, en dat geldt voor het onderzoeksgebied, nog wel van invloed zijn op de ontwikkeling.

Bij de analysefase is er geconstateerd dat binnen de regio een focus ligt op bepaalde sectoren; de zogenaamde speerpuntsectoren. Door deze te stimuleren wil de regio verder groeien. In dit onderzoek is er daarom gekeken naar de daadwerkelijke invloed van een goede bereikbaarheid voor bedrijven, uit de speerpuntsectoren, die verhuizen.

Wat is het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?

Om op deze vraag een gefundeerd antwoord te krijgen is er in eerste instantie gekeken naar de wetenschappelijke en beleidsliteratuur. Hierin wordt namelijk veel aandacht besteed aan locatiekeuze van ondernemers. Er zijn door de jaren heen veel verschillende theorieën opgesteld, die allemaal hun eigen pluspunten, maar ook minpunten hebben. Vandaar dat er bij dit onderzoek een eclecticische aanpak gehanteerd is. Op die manier worden alle theorieën gebruikt.

Tegenwoordig worden er met name twee oorzaken aangehaald voor bedrijven om zich te verplaatsen. Ten eerste speelt concentratie van bedrijven een rol, dit houdt in dat bedrijven elkaar opzoeken om zodoende te profiteren van agglomeratievoordelen. Deze geografische nabijheid van bedrijven uit zich in locaties met een hoge concentratie aan bedrijven. De andere reden is connectiviteit, hetgeen inhoudt dat bedrijven op de best bereikbare locatie willen zitten. Er moet een goede infrastructuur zijn, zowel voor autovoertuigen als met het OV.

Om na te gaan wat de voornaamste locatiekeuzefactoren zijn van de bedrijven in de onderzoeksregio is er in eerste instantie een kwantitatief onderzoek gedaan. Hierin is gekeken hoe de onderzoeksregio zich heeft ontwikkeld qua bedrijvigheid. Op deze manier moest allereerst gekeken worden of de keuze voor de speerpuntsectoren een terechte was. Uit dit gedeelte is geconcludeerd dat Almere en regio Amersfoort de logische keuzes hebben gemaakt, maar dat regio Gooi en Vechtstreek met name met de toerismesector een risico neemt. Zij willen hiermee inspelen op de enorme toeristische pullfunctie van Amsterdam en daarvan willen ze meer profiteren dan ze op het moment doen. Aangezien het momenteel nog een relatief kleine sector binnen de regio is, is het de vraag of er hier geen onnodig risico wordt genomen. Desalniettemin is het juist om het tij te keren wellicht een goede stap.

Vervolgens is er een groepsindeling gemaakt binnen de bedrijven. Namelijk naar soort verhuizing; binnen de gemeente, binnen de regio, vestigers en gazellen. Hieruit kwam naar voren dat bedrijven van buiten de regio met name naar regio Amersfoort trekken, maar dat Almere voor gazellen weer aantrekkelijk is. Gooi en Vechtstreek bleef in alle categorieën ver achter bij de rest. Hieruit kwam de mindere tijd ook weer naar voren voor de regio.

Daarna is er gekeken naar de bedrijven uit de speerpuntsectoren en wat op papier hun veranderingen waren in de vorm van afstand tot het trein- en busstation, de snelweg en de toe- of afname van bedrijfsconcentratie op hun locatie. Hieruit kon geconcludeerd worden dat, mede door de grote infrastructurele dichtheid van het gebied, er slechts kleine verwaarloosbare verschillen optreden binnen de onderzoeksgroep. Qua concentratie daarentegen was wel een duidelijke toename te zien tussen de hoeveelheid aanwezige bedrijven op de nieuwe en oude locatie.

Op basis van het kwantitatief onderzoek kon er dus geconcludeerd worden dat concentratie een belangrijkere rol leek te spelen dan enige vorm van bereikbaarheid. Om dit vervolgens te verifiëren zijn er interviews gehouden met ondernemers die in de periode van 2002 tot 2012 zijn verhuisd met hun bedrijf. Aan hen is gevraagd wat nu daadwerkelijke belangrijke factoren waren bij de locatiekeuze. Uit deze gesprekken kwam naar voren dat het, zoals Pellenbarg (2005) al stelde, niet enkel te koppelen is aan één theoretische stroming. Er is namelijk een groep harde factoren van belang, die terug te koppelen zijn naar de (neo)klassieke theorieën, maar ook de sociale, zachte factoren uit de modernere theorieën spelen een rol. De kosten spelen een zeer grote rol. Dit is iets dat niet één ondernemer buiten beschouwing laat. Het gaat hierbij om de kosten van de verhuizing, eventuele bouw, huur, eventuele nieuwe arbeiders, etc. Vervolgens is ook de locatie zeer van belang. Dit gaat met name om de site en het pand. Of de locatie goede technische faciliteiten biedt en een goede ligging heeft ten opzichte van bijvoorbeeld leveranciers. Daarnaast moet het pand aan de eisen van de ondernemers voldoen en was flexibiliteit in dat opzicht belangrijk. Uitbouw- of juist verkleinmogelijkheden zijn gewenst.

Als laatste belangrijke factor stond ook bereikbaarheid in het lijstje. Dit was voor alle bedrijven in verschillende vormen van belang. Het ene bedrijf focuste zich op klanten, maar het leeuwendeel hield ook enorm veel rekening met zijn werknemers. Een verhuizing naar een minder goed ontsloten locatie kan ook zorgen voor vertrekkend personeel; iets waar ondernemers niet op zitten te wachten. Het gros van de bedrijven hield ook meer rekening met autobereikbaarheid dan OV-bereikbaarheid.

Deze drie hoofdfactoren werden vervolgens aangevuld met zachte factoren die uiteindelijk van beslissende waarde konden zijn. Panden moesten representatief zijn, vooral als er klanten worden ontvangen. Leefomgeving werd vaak genoemd, dit moet groen, duurzaam en schoon zijn en ook de arbeidsmentaliteit die in bepaalde contreien beter was dan in andere. Uiteindelijk speelde de situatie van de ondernemer zelf ook een belangrijke rol, zijn thuissituatie was in veel gevallen leidend. Hierin kwamen ook de evolutionaire begrippen padafhankelijkheid, routines en toeval naar voren. Bedrijven die in de regio gevestigd zitten, zijn daardoor gebonden aan de regio waardoor de mogelijkheid om zich buiten de regio te vestigen eigenlijk niet bestaat. De geïnterviewden die van buiten kwamen bleken ook hun roots in de regio te hebben. Daarnaast waren bedrijven gebonden aan hun werknemers, zij waren namelijk bekend met de routines van het bedrijf. De locatie waar het bedrijf opgericht was, werd in veel gevallen toegeschreven aan toeval. Het was puur een kwestie dat daar de mogelijkheid was. Als die zich elders had voorgedaan, hadden ze zich daar gevestigd.

Indien de resultaten van het kwantitatieve onderzoek afgezet worden tegen de inzichten die het kwalitatieve onderzoek opgeleverd hebben blijkt dit niet een-op-een aan te sluiten op elkaar. Daar waar bij het kwantitatieve onderzoek het erop leek dat concentratie van bedrijven en de afstand richting OV-verbindingen sterker van invloed zijn dan de nabijheid van de snelwegen op de locatiekeuze, onderschrijft het kwalitatieve onderzoek dit niet. Hieruit is juist gebleken dat de nabijheid van snelwegen wel degelijk een belangrijke factor is en concentratie voor veel bedrijven niet een pre is. Wellicht is de oorzaak dat deze uitkomsten bij het kwantitatieve onderzoek naar voren kwamen, dat door de bestemmingsplannen in Nederland over bedrijvigheid sterk invloed hebben op de concentratie van bedrijven. Er zijn namelijk bepaalde locaties aangewezen voor bedrijven. Ook het feit dat het onderzoeksgebied een dusdanige dichtheid heeft wat betreft spoorwegen, snelwegen en provinciale wegen, kan van invloed zijn geweest op het kwantitatieve onderzoek. Het grootste gedeelte van de regio heeft namelijk goede directe verbindingen qua connectiviteit.

Kortom, wat is het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum?

Het belang van de nabijheid van de autosnelweg voor de gevestigde bedrijven in de speerpuntsectoren binnen de regio Almere-Amersfoort-Hilversum is groot. De huidige situatie is echter al dusdanig goed dat

het voor veel bedrijven niet direct dé factor is op basis waarvan ze hun locatiekeuze maken. Hierbij spelen veel andere harde en zachte factoren een belangrijke rol. De ondernemers erkennen dat de snelwegen in de regio druk zijn, maar dit zal niet leiden tot hervestiging. Zij leren leven met de situatie zoals die is en anticiperen hierop. Wat de ondernemers als belangrijker zien, is de bereikbaarheid van hun bedrijf. Dit gaat dus meer om het regionale wegennet; het onderliggende wegennet. Het is dan ook de vraag of een verbetering van de snelwegen in de regio direct invloed zal hebben op de economische ontwikkeling. De toekomst zal dit uitwijzen.

Hoofdstuk 7 Beleidsaanbevelingen en discussie

7.1 Beleidsaanbevelingen

U hebt zojuist het onderzoek gelezen dat uitgevoerd is voor de Universiteit Utrecht en Rijkswaterstaat naar aanleiding van het MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam. Wat betekenen de uitkomsten nu echter voor het te bepalen beleid van Rijkswaterstaat? Momenteel wordt bereikbaarheid gezien als een middel om het doel, economische groei, te behalen. Het MIRT-onderzoek gaat over de regio Almere-Hilversum-Amersfoort en hier treden in de (nabije) toekomst enkele knelpunten op. Afhankelijk van de totale Nederlandse economische groei zullen dit er meer of minder zijn. Om dit echter te voorkomen zal er moeten worden ingegrepen door Rijkswaterstaat. Dit staat sowieso als een paal boven water. De vraag die echter blijft, is *hoe*? Meer asfalt is namelijk niet altijd meer de oplossing om economische groei te stimuleren. De regio heeft namelijk een enorme infrastructurele dichtheid. Dit betekent dat ingrepen erg kostbaar zijn en het twijfelachtig is of die terugverdiend kunnen worden. Dit sluit aan bij de onderzoeken van het CBP uit 2015 en 2016. Waarschijnlijk heeft het meer nut om te focussen op zaken als gedragsbeïnvloeding, nieuwe technologieën en de bereikbaarheid van steden. Dit zal een langdurig proces worden daar uit het onderzoek bleek dat ondernemers bereikbaarheid in het gros van de gevallen benaderen vanuit het autoperspectief. OV was minder relevant. Bij die autobereikbaarheid kwam naar voren dat ondernemers in eerste instantie niet naar de snelwegen kijken, die zijn er immers toch in groten getale aanwezig, maar juist naar de lokale bereikbaarheid van hun vestiging. Die is veel relevanter. Hier ligt dus voor Rijkswaterstaat een taak om samen met de gemeenten het onderliggend wegennet te verbeteren en dit zo goed mogelijk aan te laten sluiten op de snelwegen. Lokale ontsluitingen; daar moet de nadruk komen te liggen. Het merendeel van de bedrijvigheid in de regio bestaat uit kleine bedrijven. Pas bij grotere bedrijven komt de nadruk op OV te liggen. Aangezien deze bedrijven maar minimaal aanwezig zijn is het dus van belang om te focussen op de ontsluitingen voor autovoertuigen in de regio. De uitbreiding van de A1 zal uiteraard wel effect hebben en bijdragen aan een ontwikkeling van de regionale economie. Er zal namelijk wel een positief effect optreden en dat betekent voor de aanliggende gemeenten dat ze aantrekkelijker worden. Er kan echter wel meer uitgehaald worden indien er niet slechts naar de snelweg wordt gekeken, maar dit als een onderdeel van het geheel wordt gezien. Daarnaast is er ook nog een door het CBP geconstateerd risico dat indien de A1 verbeterd wordt er een verschuiving binnen de regio opkomt van bedrijven die wegtrekken uit de minder goed ontsloten gebieden richting deze vernieuwde A1. Dit betekent dus geen groei, slechts een herverdeling. Dit kan echter tegengegaan worden als alle infrastructuur van gelijkwaardige kwaliteit blijft/wordt in de regio. Als rigoureuze oplossing voor het fileprobleem werd ook de kilometerheffing genoemd. Wellicht is het voor Rijkswaterstaat eens interessant om onderzoek te laten uitvoeren naar wat hiervan de resultaten zouden zijn. Deze resultaten zouden dan niet slechts financieel moeten worden uitgedrukt, maar ook wat dit betekent voor de filedruk op de wegen in de regio.

7.2 Discussie

In deze paragraaf worden de beperkingen van het onderzoek ter discussie gesteld. Dit helpt bij het interpreteren en begrijpen van de uitkomsten enerzijds en het geeft een aanzet voor vervolgonderzoek binnen dit thema anderzijds.

Voor het kwantitatief onderzoek is gebruik gemaakt van statistieken die verzameld worden door LISA. Dit LISA-bestand is in feite een samenvoeging van alle gemeentelijke bedrijfsregisters en worden dus samengesteld door gemeenteambtenaren. Bij het gebruik van deze bestanden is toch opgemerkt dat er (slordigheids)fouten in het bestand zitten. Dit heeft ervoor gezorgd dat het niet altijd even gebruiksvriendelijk was en er enorm veel handwerk bij kwam kijken. De onderzoeker is van mening dat als deze bestanden met wat meer moeite onderhouden worden ze stukken aantrekkelijker worden voor het gebruik in onderzoek. Daarnaast zou wellicht het bestand uitgebreid kunnen worden met meer

economische variabelen. Op die manier zou er een breder en informatievere database ontstaan. LISA is momenteel vrij smal.

Voor het kwalitatieve onderzoek is gekozen om informatie op te halen door middel van interviews. Er zijn veel pluspunten, maar ook minpunten aan de onderzoeksvorm. Eén van de minpunten is dat de interpretatie van de onderzoeker een rol kan spelen bij de verwerking van besproken zaken. Om dit in een vervolgonderzoek te voorkomen kan er wellicht beter met een zeer scherp geformuleerde enquête of met categorieën gewerkt worden. Hierbij moet je wel opletten dat je kwalitatief onderzoek niet gaat kwantificeren. Dan verliest het immers de meerwaarde. Daarnaast wordt de gepoogde samenstelling van de groep te interviewen personen vaak beïnvloed door non-respons. Bedrijven hebben immers niet direct voordeel van een interview en dit is vaak een reden om niet in te gaan op het verzoek. Dit heeft zo zijn uitwerkingen op de representativiteit.

Als laatste kritische noot wil de onderzoeker wijzen op het feit dat er momenteel slechts naar een zeer smal gedeelte van de bedrijvigheid gekeken is. Namelijk naar slechts zes sectoren en vervolgens slechts naar bedrijven die verhuisd zijn. Om te weten te komen wat de invloed van bereikbaarheid en concentratie is op bedrijven is het voor vervolgonderzoek wellicht nuttig om de scope te verbreden en alle bedrijven die verhuizen erbij te betrekken. Op die manier wordt ook de onderzoeksgroep een stuk groter waardoor de uitkomsten sterker worden.

Het zou interessant zijn dit onderzoek ook uit te voeren in een regio die niet een dergelijk hoge dichtheid heeft qua infrastructuur. Neem een regio ergens in Noord-Nederland. Wellicht zijn de uitkomsten in zulke regio's anders. Midden-Nederland heeft namelijk een enorm dichte infrastructuur vergeleken met andere delen van het land. Het zou interessant zijn de verschillen te kunnen aantonen wat deze dichtheid voor invloed heeft op ondernemersgedrag.

Literatuurlijst

- Arauzo-Carod, JM, D. Liviano-Solis & M. Manjon-Antolin (2010), empirical studies in industrial location: an assessment of their methods and results. *Journal of regional science*. 50 (3), pp. 685-711.
- Asbeek Brusse, W., H.van Dalen & B. Wissink (2002), *Stad en land in een nieuwe geografie: maatschappelijke veranderingen en ruimtelijke dynamiek*. Den Haag: Sdu Uitgevers.
- Atzema, O., J. Lambooy, T. Van Rietbergen & E. Wever (2002), *Ruimtelijke economische dynamiek*. Bussum: Coutinho.
- Atzema, O.A.L.C., Lambooy, J.G., Rietbergen, T. & van Hoof, S. (2012). *Ruimtelijke Economische Dynamiek*. Bussum: Coutinho.
- Baarda, D., M de Goede (2006), *Basisboek methoden en technieken*. Noordhoff Uitgevers BV
- Baarde, D. (2012), *Basisboek methoden en technieken*. Noordhoff Uitgevers BV
- Banister, D. and Berechman, Y. (2001) Transport investment and the promotion of economic growth. *Journal of Transport Geography*, 9, pp. 209-218.
- Beter Benutten (2014), *De beter benutten-aanpak*. Den Haag: Ministerie van Infrastructuur en Milieu.
- Block, D. & DuPuis M E (2001) Making the country work for the city: von Thünen's ideas in geography. *American Journal of Economics & Sociology*, 60(1). pp. 79-99.
- Boeije, H., Hart, H. & Hox, J. (2009). *Onderzoeksmethoden*. Den Haag: Boom Lemma Uitgevers.
- Boschma, R.A., Lambooy, J.G. & Schutjens, V.A.J.M. (2002). Embeddedness and innovation. In: Taylor, M. & Leonard, S. (2002). *Embedded enterprise and social capital. International perspectives*. Aldershot, Ashgate.
- Boschma, R.A. (2005), *Proximity and Innovation: A Critical Assessment*. *Regional Studies*, Vol. 39.1, pp. 61-74.
- Brouwer A.E., I. Mariotti & J.N. van Ommeren (2004), The firm relocation decision: An empirical investigation. *The annals of regional science*. Volume 38, Issue 2, pp 335-347.
- Bruin, F. de (2010), *Marktkansen voor het Nederlandse bedrijfsleven in Azerbeidzjan, Kazachstan en Turkmenistan*. Universiteit Utrecht, Geowetenschappen.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods*. New York: Oxford university press.
- Carod, J.M.C & MCM Antolín Firm size and geographical aggregation: an empirical appraisal in industrial location. *Small Business Economics* 22 (3-4), 299-312.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2016). *Statline, elektronische databank*.
- Centraal Planbureau (2016), *Investeren in infrastructuur*. CPB Policy Brief. Den Haag: Centraal Planbureau.
- Christaller (1933), *Die zentralen orte in Süddeutschland. Eine ökonomischgeographische Untersuchung über die Gesetzmässigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen*. Jena: Gustav Fischer.
- Cohen, W. & D. Levinthal (1990), Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation. *Administrative Science Quarterly* Vol. 35, No. 1, Special Issue: Technology, Organizations, and Innovation, pp. 128-152.

- Dale, B. & P. Sjøholt (2007), The changing structure of the central place system in Trøndelag, Norway, over the past 40 years - Viewed in the light of old and recent theories and trends. Swedish Society for Anthropology and Geography pp. 13-30.
- Derksen, A. & F. van Dongen (2010) Locatiebeslissingen: Piek Nederland? Een studie naar strategische locatiebeslissingen in Nederland tussen 2000-2008. Universiteit Utrecht 2010.
- Figueiredo, Oct ´ avio, Paulo Guimaraes, and Douglas Woodward. 2002. Home-field Advantage: Location Decisions of Portuguese Entrepreneurs, Journal of Urban Economics, 52, 341–361.
- Hayter, R. (1997) The dynamics of industrial location. Chichester: Wiley
- Hoover, E. M. (1948), The location of economic activity. McGraw Hill Book Company Inc.
- Ishikawa, T. and M. Toda (2000) Some Economic Extensions of central–place theory involving profit maximization, Urban Studies, 37, pp.481–4
- Keeble, D. (1978), Industrial geography. Progress in human geography Volume 2, Issue 2, June 1978, Pages 318-323.
- Locatus (2015), Binnen nu en tien jaar zijn alle traditionele bankkantoren in Nederland verdwenen, <https://www.vastgoedjournaal.nl/news/16823/57/Locatus-Binnen-nu-en-tien-jaar-zijn-alle-traditionele-bankkantoren-in-Nederland-verdwenen/>. Geraadpleegd april 2016.
- Louw, E. (1996). Kantoorgebouw en vestigingsplaats: een geografisch onderzoek naar de rol van huisvesting bij locatiebeslissingen van kantoorhoudende organisaties. Delftse Universitaire Pers: Delft.
- Louw, E. & Olden, H. (1996). Bedrijfsomgeving of bedrijfshuisvesting: wat bepaalt de vestigingsvoorkeuren van ondernemers? In: Rooilijn, nr 7, pp. 350-354.
- Louw, E., Needham, B., Olden, H. & Pen, C.J. (2009). Planning van bedrijventerreinen. Den Haag: SDU Uitgevers.
- Lukkens, P., (1988), De beste plek, Groningen: Rijksuniversiteit Groningen.
- Mariotti, I. (2005), Firm relocation and regional policy: A focus on Italy, the Netherlands and the United Kingdom. Nederlandse Geografische Studies Issue 331, 2005, Pages 1-278.
- Marshall, Alfred. 1890. Principles of Economics. MacMillan.
- McCann, P. & S. Sheppard (2003), The rise, fall and rise again of industrial location theory. Regional studies 37 (6-7), pp. 649-663.
- Meester, W. J. (1999). Subjectieve waardering van vestigingsplaatsen door ondernemers. (261 ed.) Utrecht / Groningen: KNAG/ Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen.
- Ministerie van Infrastructuur en Milieu [IenM] (2014), De brede bereikbaarheidsaanpak langs vijf sporen. Den Haag: Ministerie van Infrastructuur en Milieu.
- Ministerie van Infrastructuur en Milieu [IenM] (2015), Kwartiermakersfase; inhoudelijke analyse MIRT-onderzoek Oostkant Amsterdam Versie 2.0. Den Haag.
- Ministerie van Infrastructuur en Milieu [IenM] (2015), Eindrapport werkspoor economie Oostkant Amsterdam. Bevindingen uit de kwartiermakersfase 2.0. Den Haag: Ministerie van Infrastructuur en Milieu.
- Nationale Markt- en Capaciteitsanalyse [NMCA] (2011), Gebiedsuitwerking Nationale Markt- en Capaciteitsanalyse mobiliteit. Den Haag: Ministerie van Infrastructuur en Milieu.

- Olden, H. (2010). Uitvoorraad leverbaar: de overgewaardeerde rol van bouwrijpe grond als vestigingsfactor bij de planning van bedrijventerreinen. Utrecht: Universiteit Utrecht, Faculteit Geowetenschappen.
- Omroep Gelderland (2016), Barneveld wil óók verbreding A1, anders jagen files de bedrijven weg. 18 februari 2016.
- Oort, F. van,; Rapse, O.; Verburg, T. & Weterings, A. (2007). Clusters en economische groei. Ruimtelijk Planbureau. Rotterdam: Nai Uitgevers.
- Oort, F.G. van, Ponds, R.H.F. & van Vliet, J. (2007). Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid. Rotterdam: NAI Uitgevers/Ruimtelijk Planbureau.
- OV in Nederland [OVNL] (2016), busstations in Nederland. http://wiki.ovinederland.nl/wiki/Busstations_in_Nederland Geraadpleegd: maart 2016.
- Pater, B. (2014), De ontdekking van de geografie. Perspectief Uitgevers; Utrecht
- Pellenbarg P., P. J. M. van Steen, & L. J. G. van Wissen (Eds.) (2005). Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland. (pp. 101 - 125). Assen: Koninklijke Van Gorcum.
- Planbureau voor de Leefomgeving [PBL] (2007), Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid. Nijmegen: Nai Uitgevers.
- Planbureau voor de Leefomgeving [PBL] (2012), Nieuwe steden in de Randstad. Verstedelijking en suburbaniteit. Den Haag: PBL.
- Pellenbarg, P. H., & Wever, E. (2008). The corporate Firm in a Spatial Context. In P. H. Pellenbarg, & E. Wever (Eds.), *International Business Geography*. (pp. 1 - 22). Abingdon/New York: Routledge.
- Pen, C.J. (2002). Wat beweegt bedrijven: besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven. Groningen: Nederlands geografische studies 297.
- Pred, A. (1967), Behavior and location. Lund: Lund Studies in Geography 27
- Rietveld P., F Bruinsma (1998), Is Transport Infrastructure Effective? Transport Infrastructure and Accessibility: Impacts on the Space Economy, Springer
- Rudestam, K., Newton, R. (1992). Surviving Your Dissertation: A Comprehensive Guide to Content and Process.
- Sasaki, Y. & P. Box (2003), Agent-based verification of Von Thünen's location theory. Journal of Artificial Societies and Social Simulation vol. 6, no. 2
- Simon, H. A. (1960). Economics and psychology. In S. Koch (Ed.). Psychology: A study of a science (Vol. 6, pp. 685–723). New York: McGraw Hill.
- Stam, E. (2007). Why butterflies don't leave: locational behaviour of entrepreneurial firms. In: Economic Geography, 83, nr 1, pp. 27-50.
- Stam, E. (2010). Entrepreneurship, Evolution and Geography. In: Boschma, R.A. & Martin, R. (2010). The handbook of Evolutionary Economic Geography. pp. 307-348. Cheltenham/Northampton: Edward Elgar Publishing Limited.
- Stead, D. (2001), Transport intensity in Europe. Journal of transport policy 8 (1), pp. 29-46.
- Stec Groep (2001), Logica in locatiepatronen. Resultaten Database Locatiebeslissingen Nederland, Nijmegen.
- Steen, P.J.M. van (1998), Bedrijvenlandschap 2000+. Bedrijfsverplaatsingen en de vraag naar bedrijfslocaties in Nederland. Groningen: Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen.
- Stichting LISA (2000-2012). Het werkgelegenheidsregister van Nederland.
- Thünen, J.H. von (1826), Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie. Jena: Gustav Fischer Verlag.

- Townroe, P.M. (1991), Rationality in Industrial Location Decisions. Urban Studies Volume 28, Issue 3, June 1991, Pages 383-392.
- TPE Digitaal (2016), Ruimtelijk-economische effecten van investeringen in transportinfrastructuur. TPE Digitaal 10 (2), pp. 122-134.
- Verkeersinformatiedienst [VID] (2016), File top50 over 2015. <http://www.verkeersinformatiedienst.nl/top50.html>. Geraadpleegd maart 2016.
- Vickerman, R., 2001. Transport and economic development. Paper to be presented at the 119th Round Table of the European Conference of Ministers of Transport, Paris, March
- Yeung, H.W. (2000), Reconceptualising the "Firm" in New Economic Geographies: An Organisational Perspective. Paper Presented at the Workshop on "'The Firm' in Economic Geography", Maart 2000, University of Portsmouth, U.K.

Bijlagen

Bijlage I Semi-gestructureerd interview

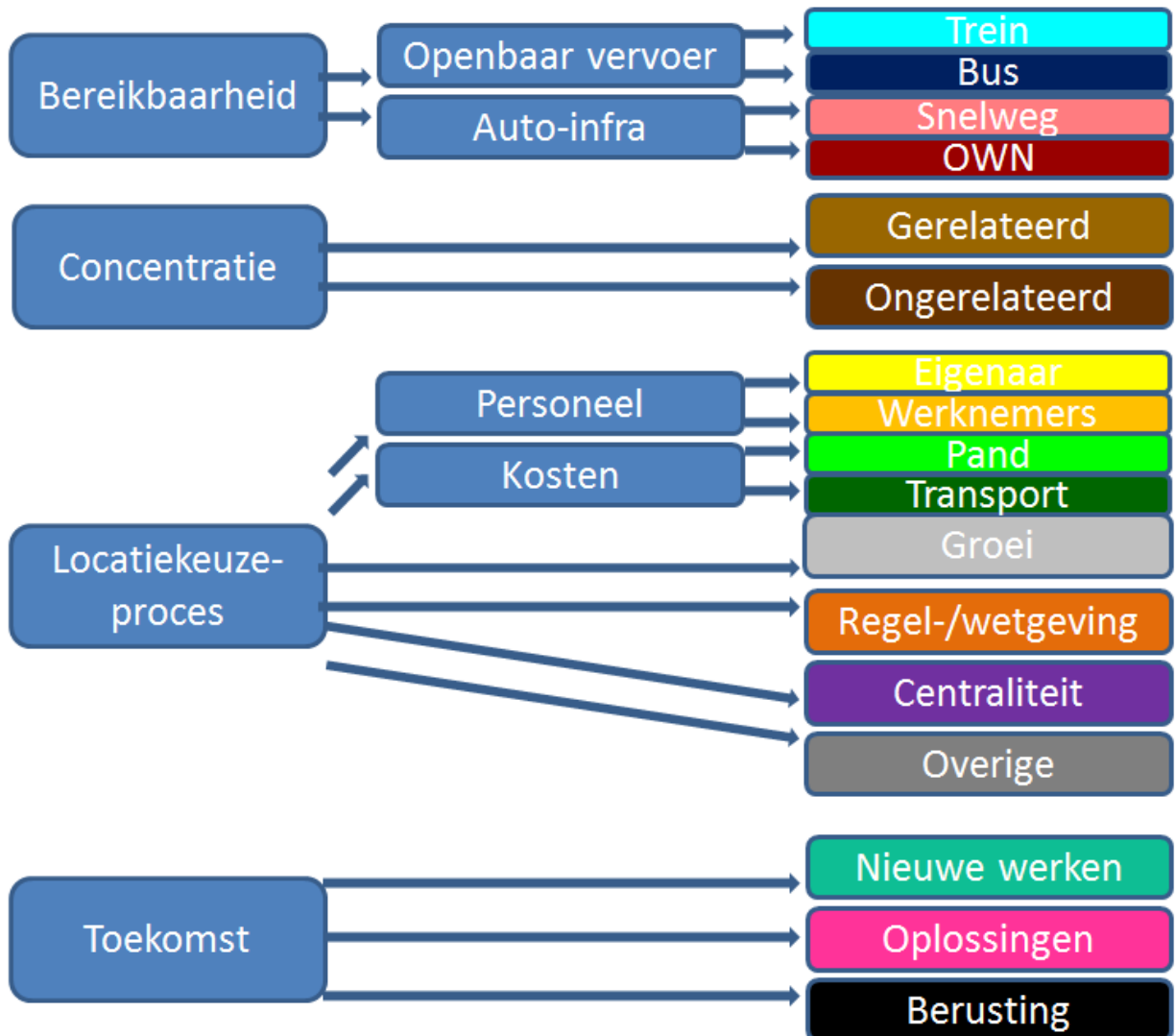
- U bent verhuisd van ... naar ... Klopt het dat op de vorige locatie er sprake was van een lage concentratie van bedrijven (verspreide bebouwing). In hoeverre heeft de behoefte om in de buurt van andere bedrijven te zitten een rol gespeeld bij uw keuze voor uw nieuwe locatie?

Er bestaan diverse vormen van nabijheid van andere bedrijven. In de wetenschap worden de agglomeratievoordelen vaak onderverdeeld in de volgende vormen: cognitieve, organisatorische, sociale, institutionele of geografische nabijheid:

- bij cognitieve nabijheid moet u denken aan relaties met ter plekke aanwezige bedrijven en organisaties met overeenkomstige kennis van zaken (gemakkelijk om op basis van grotere kans op begrijpelijkheid onderling kennis uit te wisselen);
- bij organisatorische nabijheid moet u denken aan relaties met ter plekke aanwezige bedrijven en organisaties die behoren tot dezelfde soort ondernemingen (gemakkelijk om op basis van overeenkomstige marktkennis gezamenlijke leerprocessen te faciliteren en te controleren);
- bij sociale nabijheid moet u denken aan vriendschappelijke relaties met ter plekke aanwezige ondernemers (gemakkelijk om op basis van wederzijds persoonlijk vertrouwen met elkaar te overleggen);
- bij institutionele nabijheid moet u denken aan relaties met ter plekke aanwezige bedrijven en organisaties met overeenkomstige routines en onderworpen aan overeenkomstige (wettelijke) normen (gemakkelijk om op basis van gezamenlijke belangen een vuist te maken tegen overheid of andere partijen in de omgeving);
- bij geografische nabijheid moet u denken aan korte toelevering- en afzetrelaties met ter plekke aanwezige bedrijven en organisaties (gemakkelijk op basis van lage transportkosten).

- Welke vormen van nabijheid zijn voor uw bedrijf (wellicht voor uw sector) van belang?
- Zijn er andere redenen dan nabijheid die voor uw bedrijf doorslaggevend waren om van de vorige locaties naar de locatie te verhuizen? Welke reden zijn dat?Ging het daarbij ook om een betere bereikbaarheid van uw bedrijf of organisatie?
- Verwachtte u voordelen van toenemende bedrijfsconcentratie op deze locatie? Zo nee, waarom niet/ zo ja, waar wel? Zijn die voordelen in de praktijk uitgekomen?
- Zijn sinds de verhuizing van uw bedrijf de aanwezige voordelen van de locatie in positieve zin veranderd of omgeslagen naar nadelen? Welke factoren zijn voordeliger geworden, welke factoren nadeliger?
- Had uw bedrijf een historische band met de vorige locatie? En met de huidige locatie?
- In hoeverre heeft 'toeval' een rol gespeeld bij uw locatiekeuze?
- Hoe zou dit gebied (ik bedoel met gebied lokaal; postcodegebied) nog verbeterd kunnen worden om voordelen van nabijheid van andere bedrijven nog beter tot uiting te kunnen laten komen?
- Vanuit het ministerie van Infrastructuur en Milieu is men druk bezig een plan te creëren om de regio Almere-Hilversum-Amersfoort beter te ontsluiten in verband met de toekomstige knelpunten op het A1/A6/A27/A28-traject door dit gebied. Hiervoor zijn veel verschillende ideeën geopperd. Voorbeelden hiervan zijn de uitbereiding van de snelweg, meer op- en afritten, een beter onderliggend wegennet, betere fietspaden, betere OV-ontsluitingen/HOV-verbindingen, first/last mile, forensen tegengaan, een tunnel, etc.
- Met welke knelpunten in de trajecten hebben mensen of klanten van uw bedrijf of organisatie regelmatig te maken?
- Hebben deze knelpunten een rol gespeeld bij de verhuizing van uw bedrijf of locatie? Welke rol?
- Heeft de verhuizing geleid tot minder ervaringen met deze knelpunten?
- Heeft u ideeën over hoe die knelpunten het beste kunnen worden opgelost?

Bijlage II Codeboom



Figuur X Codeboom waarmee de interviews geanalyseerd zijn

Bijlage III Transcriptie interviews

Interview met Hanna Davids, Almeers CaravanBedrijf, te Almere

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen.

H) Ruimte, het was daar veel te klein. Hier was er wel ruimte, we hebben niet alleen het pand nodig maar ook ruimte eromheen, en dat vind je niet overal. Niet in iedere gemeente en zeker niet in Almere.

R) Jullie waren wel aan Almere gebonden destijds?

H) Nee, alleen de klanten zitten voornamelijk in Lelystad, Almere, Hilversum, 't Gooi nog wat rond Dronten. Dus je moet wel een beetje kijken waar je klanten voornamelijk zitten.

R) En hebben jullie destijds nog gekeken of er elders andere percelen beschikbaar waren?

H) In Almere was haast niets beschikbaar, geen grond in ieder geval. En we hebben niet buiten Almere gekeken. Dat heeft ook weer te maken met onze naam Almeers Caravanbedrijf. Dat is een beetje lastig. Je kunt hem wel aanpassen, maar toch. En verder zitten we met caravanmerken een regio's binnen Nederland gebonden. Als je te dicht naar je concollega's verhuist dan kan de fabriek protesteren.

R) Overleg je dan ook met de fabriek over je vestigingskeuze?

H) Zolang ik binnen Almere blijf maakt het ze niet zo veel uit. Stel dat ik meld dat er een pand is vrijgekomen van een collega in Amersfoort en daar zitten dus ook al twee andere dealers die een soort gelijke producten verkopen dan mag ik daar wel gaan zitten met mijn caravanbedrijf maar dan betekent dat niet dat ik al mijn merken mee mag nemen.

R) Houd je dan nog rekening met je werknemers?

H) Ja, die zullen wel blij zijn als we in Almere blijven. Ze komen allemaal uit Almere en een uit Muiderberg dus anders moeten ze langer reizen.

R) Jullie huidige locatie zitten in tegenstelling tot de vorige wat meer auto-gerelateerde bedrijven. Is dat nog een voordeel?

H) Op de vorige locatie zaten we met een collega tegenover, dat is wel beter. Gemiddeld koopt een klant zijn bed bij het derde bedrijf waar je zoekt. Dus als je bij elkaar zit, eigenlijk met vieren op de vorige locatie, geef je elkaar klandizie. Men wil even verder kijken, als ze jou gezien hebben lopen ze nog even naar de buurman. Nu ontbreekt dat mechanisme en wil een klant nog wel eens buiten Almere gaan kijken. Dat is minder gunstig. Heerhugowaard zitten er zes bijeen. Vanaf hier naar haven is toch 16 kilometer.

R) Ja jullie zijn verder van de weg gaan zitten. Dat vond ik een opvallend gegeven.

H) Ja de snelweg is niet echt van belang voor ons. Een klant gaat op camping zoeken, die zitten ook niet naast de snelweg. Die zijn wel gewend om een beetje te zoeken. Ons soort bedrijf moet op een industrieterrein van de gemeente. Gemeente heeft ons een stuk aangeboden naast de snelweg, maar dan ga je weer een stukje qua prijs omhoog omdat je op een AA-locatie zit. Daar zitten wij niet op te wachten.

R) Dus prijs-kwaliteit, zichtlocatie niet, concurrentie licht van invloed?

H) Concurrentie wel, maar dan wel dus liefst bij elkaar.

R) Gebonden aan werknemers?

H) Mwoa, **die vinden we overal wel**. **Meer aan je publiek**. Mensen stappen niet even op de fiets om ergens in de polder een gasfles te halen. Dat zijn dingen die je toch met de auto doet. En we zitten nu tegen de online winkels aan te vechten.

R) De industrieterreinen zijn goed te bereiken hier, hebben jullie nog last van toenemende drukte?

H) **Wij zaten in Haven en daar merkte je dat de A6 vastliep doordat er file stond op de A1**. Dan stond ik in de file naar mijn werk. Ik woonde er zes kilometer vandaan, maar stond rustig vier keer drie kilometer in de file.

R) Was dat een reden voor de verhuizing?

H) Nee, we waren te klein en hier zat een oud caravanterrein. En het voordeel van dit terrein is dat het **wordt aangegeven op alle bordjes in Almere**. De Vaart zie je overal staan. Dit is het oudste industrieterrein en met Haven was dat niet het geval.

R) Merken jullie zelf nog wat van de files in de buurt?

H) Ja **vanaf 's middags half vier staat het tot Lelystad vast. A6 wordt aangepast, maar dat stopt bij de laatste afslag van Almere**. Allemaal woon-werkverkeer vanuit Lelystad. Het zijn veel mensen die eerst in Amsterdam werkten en in Almere woonden. Nu hier werk hebben gevonden en vervolgens in Lelystad zijn gaan wonen. Dus daar is het nu wel veel drukker.

R) Wat was de reden om in Haven te beginnen?

H) **Problemen met de gemeente Almere. We moesten een vestigingsvergunning krijgen en hadden eigenlijk geen keus. We hadden eigenlijk een andere locatie gevonden maar kregen we geen vergunning voor**. Haven waren er al wat caravanbedrijven dus toen konden ze de vergunning niet niet afgeven. De gemeente kan niet tegen de ene wel zeggen en de andere niet. Maar we hebben momenteel weer discussie met de gemeente over de locatie. Ze willen ons hier ook gedeeltelijk weghebben.

R) Want?

H) We zijn geen mooi bedrijf. En Almere vindt dat onze campingwinkel in een stadspand hoort en niet op een industrieterrein. Dus we moeten het loskoppelen.

R) Wat vinden zij nu ideaal?

H) Dat weten ze nog niet, we zijn al meerdere keren geweest. **Maar omdat het stadshart leegloopt willen ze dat vullen. Maar dat is duurder en slecht bereikbaar, moeilijk parkeren**. We vullen en verkopen gas.

R) En speelde dit ook al toen jullie naar Haven gingen?

H) **Nee toen kozen we voor Almere omdat dat 400000 inwoners zou krijgen, enorm zou groeien en er was maar één caravanbedrijf. Vooral toen de duurdere woningbouw kwamen leek ons het ideaal**.

R) Zijn er agglomeratievoordelen die omslaan naar nadelen?

H) Dit is het oudste industrieterrein dus je hebt grote bedrijven die weggevallen zijn en daardoor leegstand heeft. Hierachter zaten een paar grote distributiebedrijven die omgevallen zijn. Wij zitten nog aan het begin, maar naarmate je naar achter gaat verloederd het steeds meer. Hierachter ligt de gemeentestort dus dat is commercieel wel aardig. Zorgt voor zichtlocatie. **Ook de Stichtse Brug is ideaal, want zo komt 't Gooi mooi hierheen**.

R) Minder drukte?

H) Nou dat valt nu nog mee. Mensen die gewend waren de A27 te nemen doen dat nog steeds. **Maar 's ochtends loopt het nog steeds dicht richting Utrecht. We halen altijd zelf de caravans in Duitsland van de fabriek. Vroeger vertrokken we dan om zeven uur, maar tegenwoordig moet je ver voor zessen al weg zijn anders zit je in de file op de A1**.

R) Flexwerken is ook geen optie?

H) **Nee wij zijn hier verkopers. Leuk idee, maar niet realistisch. Laat staan om daar cao-technisch over te beginnen**. Dat is geen doen. **Maar de A27 zou nog een vertakking moeten hebben richting de A28. En ook de A1 kan nog verbruggd worden. Nu verleg je telkens de flessenhals**. Een collega is verhuisd met zijn bedrijf van Amersfoort naar Nijkerk maar qua naam is dat erg slechte zaak. Mensen rijden niet naar Nijkerk. Dat is te ver, onbekend.

R) Kan er in Almere nog wat verbeteren?

H) Ja dat niet alles via de snelweg gestuurd wordt. Er moet een oplossing komen als in Eindhoven. Dat is prettig. Als je niet in Eindhoven of een van die dorpjes hoeft te zijn pak je de hoofdbaan en rij je er zo langs. Verder wil Almere alles via de snelweg en Rijkswaterstaat wil juist een goed onderliggend wegennet.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Evert van Maanen, Operations Manager Burg Service BV te Barneveld

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

E) Oké en dit is een afstudeerproject?

R) Ja voor mijn master economische geografie.

E) Oké ik werk hier al jaren en heb de verhuizing ook meegemaakt. WE zijn verplaatst van de andere kant van dit terrein, de energieweg, naar hier de Veemweg. Dat had eigenlijk te maken met ruimtegebrek op die locatie. Dat is het uitgangspunt geweest. De locatie was gewoon te klein, we hadden te weinig terrein om uit te breiden. We hebben een aantal jaren een oude hal daar tegenover gehuurd, maar dan hadden we twee locaties. Is ook niet ideaal. Het streven was gewoon naar een grotere werkplaats waar meerdere voertuigen kunnen staan. We zitten in de tankerbusiness. Die repareren we en bouwen we. We hebben op de vorige locatie onderzoek gedaan. Kunnen we naar achter uitbouwen en de mogelijkheden bekeken. Op een gegeven moment is de conclusie getrokken, we moeten naar een nieuwe locatie met meer ruimte. We zijn hier in 2001 terechtgekomen, dus we zitten hier vijftien jaar. Rond die tijd is er al gesproken over uitbreiding in de 'driehoek' aan de andere kant van het industrieterrein. Daar wilde we eigenlijk naar toe. Er zou een nieuwe ontsluiting komen op de A1, maar dat duurde en duurde. Die is er nu nog steeds niet.

R) Nee, inderdaad want ik ben via de Harselaar gekomen en dat is de laatste afrit voor dit stuk.

E) Ja, Harselaar/Voorthuizen dat is de laatste. Ik weet ook niet of die andere nog gaat komen. Want ik heb wel wat gelezen in de krant dat als er een nieuwe ontsluiting komt dat dan een andere gesloten moet worden. Wat daar van waar is weet ik niet.

R) Want voor jullie is de snelweg de hoofdprioriteit?

E) Nou in feite hebben we destijds toen we in 1986 kwamen, toen is er bewust voor Barneveld gekozen om twee redenen. Het is mooi centraal in het land; wij hebben klanten door heel Nederland, Duitsland en eigenlijk heel Europa. In Nederland zit je centraal aan een doorgaande hoofdroute de A1. Destijds is daarom bewust voor Barneveld gekozen. En wat meespeelde, er was een soort gelijk bedrijf dat ook in, een concurrent dus, die ook in de tankwagens zat. Dat liep niet helemaal lekker en op dat moment hebben ze die mensen overgenomen en zijn ze hier nieuw gestart.

R) De concurrent zat hier al?

E) Ja die zat hier al in Barneveld.

R) De oprichters zelf hadden niet iets met Barneveld, een historie?

E) Nee geen historische band met Barneveld. De oprichters heten Burg en tegenwoordig is het een wereldconcern. Maar het is als familiebedrijf gestart in Pijnacker. Daar zit nog een vestiging en in Moerdijk en in Sneek en Emmen.

R) Dit is de hoofdlocatie?

E) Nee de hoofdlocatie van Burg Service is Moerdijk. Daar zit de directie. Dit is een nevenvestiging. Dat is zo geweest. Moerdijk bestaat nu een jaar of tien en dat zat voorheen in Hendrik Ido Ambacht. Er zijn wel wat verschuivingen gedaan. Daar had het te maken met woningbouw die gepland was. Dus hebben ze strategisch gekozen voor Moerdijk. Maar wat Barneveld betreft hadden ze daar geen binding mee. Wel wat ik zonet al zei centraal in Nederland. En we hebben grote vervoerders in de omgeving. H&S Transport.

R) Dus jullie maken gebruik van de lokale bedrijven?

E) Lokale vervoerders zijn wel onze klanten. In Putten hebben we nog en grote zitten met veel tankwagens. In zo'n omgeving nog wel meer. Er is veel transport. Dat is de reden dat we in Barneveld terecht zijn gekomen; ruimtegebrek is de reden van de verhuizing.

R) Zijn ze nog steeds aan het uitbouwen richting Voorthuizen?

E) Ja we zitten richting de rand van het terrein. Maar sinds twee drie jaar is er uitbreiding van deze kant gekomen richting de A30. Daar zit nu de autoveiling en wat zwaardere industrie. Door allerlei procedures en allerlei zaken heeft 'de driehoek' vertraging. Maar ook daar moet uitbreiding komen. Daar wilden wij eigenlijk naar toe. Dat was de beoogde ruimte waar uitbreiding mogelijk was maar doordat dat zoveel vertraging opliep hebben we voor deze locatie gekozen. En deze locatie was boerenland. Daar zijn kantoren gebouwd, wij waren niet de eerste. Maar dit is als compleet project neergezet en wat kleinere bedrijfjes waren ons voor. En het moment dat we deze grond konden kopen was het voor dit gebouw eigenlijk te klein, maar hebben we nog een gedeelte van de buurman de Volvodealer overgenomen. Hij had een te groot terrein en wilde wel wat afstaan. Toen konden wij hier dit pand neerzetten.

R) Oké, een tijdje terug stond er een noodkreet in een regionaal dagblad 'Barneveld wil per se verbreding A1, anders ontstaat er een leegloop'.

E) Nou er is wel, en ik ben daar niet helemaal van op de hoogte, maar er is wel. Barneveld is natuurlijk wel best veel industrie, werkgelegenheid is hoog. Werkloosheid laag. En er zijn wel bedrijven die wilde uitbreiden en die hadden ruimtegebrek en hebben bewust gekozen voor uit te wijken naar bijvoorbeeld Ede of Nijkerk.

R) Merken jullie er dan veel van qua filevorming?

E) Nou daar hebben we op zich weinig last van als werknemer, maar we zien natuurlijk wel hier aan de A1 dat bij Hoevelaken dat het ophoopt en dat gaat helemaal door tot aan Barneveld. Hoe vaak op het filenieuws Voorthuizen terugkomt. Dat zien wij hier ook. Die oprit van Voorthuizen de A1 op is al verbreed en verlengd om het beter in te laten stromen. A1/A30 is al op de schop geweest en verbreed en invoeg- en uitvoegstroken aangepast. Ja dat merken we wel ja.

R) Zit hier dan nog een ondernemersgroep ofzo die dat soort zaken aankaart?

E) Nou ja toevallig stond gister in de krant dat gemeente Barneveld onze burgemeester een petitie aangeboden heeft in de Tweede Kamer om dat knooppunt aan te passen en daar wordt regelmatig, daar ben ik nooit aanwezig, de Barneveldse Industriële Kring wordt dat regelmatig besproken. Dat is wel een punt van aandacht.

R) Ja terwijl het nog zo recent is aangepakt.

E) Ja dat blijft in de spits, dan hoopt het op de A30 op richting de A1.

R) En jullie zitten op het industrieterrein. Hebben jullie nog profijt van bedrijven om je heen?

E) Nee daar hebben we baat bij. Het industrieterrein heeft voor onze werkzaamheden heel veel toeleveranciers waar wij gebruik van maken. Bijvoorbeeld spuiters, bedrijfswagenspuiters, polyester..

R) Dus jullie kunnen veel doen op het industrieterrein?

E) Ja de truckdealers waar wij gebruik van maken Scania Volvo Daf allemaal dat soort zaken.

R) En is dat na jullie gekomen of?

E) Nou dat is altijd al wel geweest, maar zeker ook uitgebreid. Dat is wel iets waar wij ook wel mee vervend zijn. Er zit hier veel industrie waar wij gebruik van maken.

R) Zou het voor jullie wel echt een pre zijn dat het probleem op de snelwegen wordt opgelost of is het mooi meegenomen als het gebeurt?

E) Nou natuurlijk, als wij nu echt een transportbedrijf waren heb je daar dagelijks last van. Dat is in principe niet zo.

R) Ook niet met klanten of werknemers?

E) Nee dat valt op zich nog wel mee, maar indirect heb je er last van. Klanten staan in de file die hier op tijd zouden zijn. Dan zijn ze vertraagd, maar in ons dagelijkse werk is het zo dat als er een reparatie uitgevoerd

moet worden dan wordt een voertuig gebracht. 's Avonds of een dag van tevoren, dan hebben we er niet echt last van. Maar we zien wel dat het een probleem is.

R) Maar hoe dan?

E) Nou gewoon dat de infrastructuur rondom de Harselaar dat dat rond de spits dat het overal opstroopt. Dat zie je aan de toegangswegen. Ze zijn heur nu bezig bij de rotonde aan de toegangsweg zijn ze aan het verbreden. En als er werkzaamheden uitgevoerd worden aan de weg, dan staat op een gegeven moment alles vast. Er zijn hee veel transportbewegingen op dit terrein.

E) Oké, maar voor jullie geldt dus wel alleen de wegeninfrastructuur; snelwegen, onderliggen wegennet. OV-verbindingen zijn van minder belang?

E) Nee daar hebben wij ook weinig mee te maken. Dat is in principe denk ik wel goed. Het busvervoer weet ik niet, maak ik geen gebruik van. Maar wij hebben wel medewerkers die met de trein komen vanaf Amersfoort. Ieder kwartier gaat er een trein vanaf Barneveld-Noord.

R) Barneveld-Noord is vooral voor forensen?

E) Ja. In principe is dat het verhaal.

R) Bij de uni willen ze graag zien dat alles logisch in een model kan worden gevangen. Waarom bedrijven bij elkaar vestigen.

E) Nouja, dat is natuurlijk wel dat het elkaar versterkt. Dat merken wij wel. Als we zin de middle of nowhere zouden zitten. Wij werken ook samen met de buurman. De Volvo-dealer. Het schuifhek tussen ons kan open en werk dat wij krijgen dat wij niet kunnen verwerken. Roestvrij stalen tanks, de bovenbouw de opbouw. Dat onderstel, assen wielen enzo remmen enzo dat is niet onze business. Dat besteden wij uit aan de buurman. Wij hebben werk van elkaar. Wij schuiven elkaar werk toe en dat is prettig. Nu is dat wel zo gemakkelijk. En dat is met veel toeleveranciers. Smiters, lichttechniek, polyester, reclamebureaus. Dat moet ook op de trailers. Dat is niet dagelijks maar ook dat komt voor.

R) Ja gister had ik een bedrijf dat puur naar nijkerk was gekomen omdat ze daar woonden. Verder zat er helemaal geen logica achter. Ook qua samenwerking deden ze niks

E) Nee wij niet zeker niet. Dus dat, klanten hebben we in de omgeving en toeleveranciers om ons heen.

R) Ja iemand van TNL had het nog over een ondertunneling, maarja daar hielden de gemeentes zich ver van.

E) Er is heel veel activiteit in Barneveld en omgeving. Kootwijkerbroek zit heel veel bedrijvigheid. Dat zit verder van die A1 en A30 , maar gebeurt wel wat. Veel transport ook. Dat lees je ook wel in de krant, de barneveldse kring bemoeit zich daar ook mee. Men heeft er last van, maar wij minder.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met dhr. Frans Groeneveld (F), Manager Service EvoBus Nederland te Nijkerk

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

F) Oké, wij zijn in '96 afgesplitst van Mercedes Benz. Daar horen we nog steeds bij, maar zijn een dochteronderneming geworden. Toen werd er een locatie gezocht en gevonden hier elders op het bedrijventerrein omdat Mercedes daar al zat. Hebben we ons daar gevestigd. Het is allemaal zo goed verlopen dat we zochten naar uitbereidingsmogelijkheden. De klanten hadden ons al gevonden en dit stuk grond konden wij toen kopen. Dus dat hebben we gedaan en zijn we van de Nijverheidsstraat naar de Handelsstraat verhuisd. Verder eigenlijk niks.

R) En destijds aan de Nijverheidsstraat kwamen jullie bij Mercedes terecht?

F) Ja wij zijn onderdeel van hen.

R) Maar zij zijn de enige afdeling van Mercedes in Nederland die in de bushandel zit?

F) Bussen was geïntegreerd binnen het hele gebeuren van Mercedes Benz en dat werd een aparte divisie en die werd opgericht. Dus het werd compleet uit de organisatie gehaald. Dat betekende dat je je eigen woonplaats en alles zelf mag regelen. Die hebben we dus in eerste instantie gevonden door samenwerking en daarna compleet zelfstandig.

R) En destijds was er keuze uit meerdere locaties?

F) Nou op een gegeven moment worden bepaalde keuzes gemaakt door het hoofdkantoor en die moeten vervolgens intern blijven.

R) Oké. Destijds zijn jullie in Nijkerk terecht gekomen, maar hebben jullie toen nog meerdere locaties binnen Nijkerk bekeken?

F) Nou ik heb zelf onderzoek gedaan richting Waalwijk en omgeving omdat ik daar uit de buurt kwam. Maar dat werd al heel snel van hogere hand gecancelled. We moesten hier zitten omdat er heel al een stuk grond was.

R) Speelt voor het hoofdkantoor nog mee dat Nijkerk vrij centraal binnen Nederland ligt?

F) Nee totaal niet naar gekeken. In eerste instantie we zaten hier al met Mercedes Benz. We hadden een groot overslagcentrum sinds '77. Toen zijn ze wel op dit centrale kruispunt van twee snelwegen gaan zitten. Wij zijn er gewoon gaan zitten omdat Mercedes Benz hier zat en natuurlijk profiteer je dan wel van onderzoek dat daar gedaan wordt.

R) Merken jullie dat de infrastructuur in de regio de laatste jaren steeds vaker vastzit?

F) Nouja het is wel druk geworden op de wegen. De klanten komen uit het hele land en wij leveren onze service. Die staan constant in de file, dat is hun enige ergernis.

R) Merk je dat er hier in de regio nog extra filedruk is?

F) Nee ik persoonlijk kom uit de omgeving Den Bosch en je merkt wel dat het gigantisch druk geworden is.

R) En de oplossing daarvoor zou volgens jullie kunnen zijn?

F) Geen idee, als ik dat zou weten zou ik veel geld kunnen verdienen.

R) Zou de kwalijke situatie omtrent de infrastructuur een reden kunnen zijn uiteindelijk om het bedrijf elders te vestigen?

F) Nou je bent hier zo ingeburgerd. Je personeel komt uit de omgeving. Voordat we hier snel weggaan, het is sowieso moeilijk om goed technisch personeel te krijgen. Om het personeel te verhuizen wordt al erg lastig, dus ik denk dat die mensen eerder hun baan opzeggen en hier in de omgeving werk zoeken. Dan moet je dus weer van vooraf aan te beginnen. Om de know-how, met de specialistische beroepen die we nodig hebben, weer in huis te krijgen.

R) Werken jullie nog samen op het bedrijventerrein hier?

F) Helemaal autonoom.

R) Oké, want er wordt vanuit de regio's op drie grote sectoren ingespeeld; de zorg-, transport- en ICT-sector. Gisteren was ik bij een transportbedrijf en dat maakte veel gebruik van omliggende bedrijven. Maar jullie hebben naast Mercedes dus geen aanknopingspunten op dit terrein?

F) Mercedes is twee jaar geleden verkocht. Dus dat zit er niet meer. Wel nog een opleidingscentrum van Mercedes maar verder niks.

R) En jullie hebben verder ook niets meer ns- of busstations van doen. Puur en alleen de afslag naar de snelweg?

F) Ja, verder alleen een groot opslagterrein. Daar kunnen alle bussen staan. De infrastructuur doet er wel toe. We hebben goede aanvoerroutes. Dat is het. Daarom zitten we hier.

R) Je hoort ook vaak dat na Amersfoort de infrastructuur er niet meer toe doet.

F) Nou ik zeg altijd 'boven Zwolle houdt de wereld op'.

R) Ja inderdaad, merk je dat dan nog dat het laatste stuk vanaf Hoevelaken matig is?

F) Ja persoonlijk ben ik er aan gewend. Geen enkel probleem. Maar ik hoor wel van onze klanten dat het een kriem is om hier te komen. Die komen hier bussen repareren, bussen kopen. Klanten komen hier.

R) Maar dat is voor jullie geen issue?

F) Nee, die klanten blijven wel komen. Door de file misschien iets later, maar we zijn de enige die de bussen mogen verkopen.

R) Oké dus voor jullie staat locatie bovenaan het lijstje, en infrastructuur is wel van belang maar niet dusdanig..

F) Ja het moet wel goed zijn want voor de klant wordt het wel gemakkelijker. Maar het is geen reden om hier weg te gaan.

R) Oké, helder. En merken jullie nu dat door het uitbreiden van het industrieterrein de agglomeratievoordelen enigszins omslaan naar nadelen?

F) Nee, voor ons is er weinig veranderd. Wij zitten hier al lang, aan de eerste afslag bij het eerste stoplicht. Tja als het achterin drukker wordt maakt ons niet veel uit. Hebben wij geen last van. Wel is het prettig dat er bedrijven naast ons zijn gevestigd. Vroeger zaten we hier alleen. Braakliggend terrein dat is nu opgevuld. Qua inbraakgevoeligheid is dat vooruitgegaan. Dat is gevuld dus dat soort zaken speelt het mee dat het met bedrijven naast je veel beter beveiligd is dan dat er niks ligt. Ik ben blij dat er bedrijven gevestigd worden.

R) Oké, maar daadwerkelijk een relatie bestaat niet.

F) Ja, puur om braakliggend land te voorkomen is voordelig.

R) Een ander bedrijf heeft mij verteld dat hun roots leidend is geweest bij de vestiging.

F) Ja het management komt uit heel Nederland. Dus binding met Nijkerk hebben wij niet, maar de monteurs en de magazijnmedewerkers komen hier allemaal uit de omgeving. Voor hun is dit ideaal. Maar dat is in de beginsituatie geen overweging geweest. Het hoofdkantoor heeft dat eigenlijk bepaald.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Madelon Walraven (M), Manager Marketing en HR Forever Living Products te Baarn

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28.

M) Wat is jouw functie?

R) Ik loop nu een half jaar mee bij Rijkswaterstaat bij WWL, Water Verkeer en Leefomgeving.

M) Oké.

R) Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? In de Gooi- en Vechtstreek wordt het onderliggend wegennet als matig ervaren en vinden veel korte afstandsverplaatsingen plaats via de snelweg. Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn vanuit Mijdrecht naar deze locatie verhuisd. En eigenlijk was ik geprikkeld door uw reactie. Namelijk dat jullie puur voor het pand zijn gegaan. Maar wat als dit op Texel had gestaan; waren jullie dan op Texel gaan zitten? Ervan uitgaande dat dit niet het geval is leek het mij dat er wel degelijk iets meer achter heeft gezeten?

M) Eigenlijk niet. Texel was niet praktisch geweest, maar vanuit Mijdrecht naar Baarn was ook niet heel logisch. Vooral omdat er veel personeel uit de buurt van Mijdrecht kwam behalve ik. Het was in dat opzicht sowieso niet praktisch, maar het is wel om het pand geweest. Het bedrijf heeft gezegd, dit is de keuze en de rest moet zich daaraan maar conformeren. In Duitsland is het echt van het noorden naar het zuiden gegaan.

R) Maar keuze, hadden jullie keuze uit meerdere locaties?

M) Nee dit pand hadden we gevonden. Uiteraard hebben we wel gekeken of het een haalbaar verhaal is. We zitten vrij centraal dus in die zin was het een soort acceptabele keuze.

R) Want jullie zitten veel op de weg?

M) Nee helemaal niet.

R) Dus de keuze is puur gemaakt op basis van de werknemers? Want het is centraal ten opzichte van de werknemers en dat het centraal in Nederland is, is minder relevant?

M) Nee, het is centraal vanuit Nederland gezien. Want we hebben gekozen voor de klanten en niet voor de medewerkers. De klanten bezoeken dit pand en daarvoor moet het dus goed bereikbaar zijn. De medewerkers zijn daar echt ondergeschikt aan.

R) Oké en in Mijdrecht?

M) Dat was niet representatief dat pand. Niet de juiste uitstraling.

R) En merken jullie last van het verkeer in de omgeving?

M) Nou wij zijn prima te vinden en dat gaat ook goed. Behalve als je over de provinciale weg gaat. Deze weg hiervoor is altijd een drama.

R) Uit zich dat in files 's ochtends en 's avonds?

M) Ja, maar daar hebben de klanten geen last van want die komen later en gaan eerder weg. Maar hij loopt altijd vast. De collega's uit Mijdrecht komen via provinciale wegen. De snelweg is niet te doen en die provinciale weg is ook matig.

R) Is de snelweg om of verstopt?

M) Allebei, ook gewoon file. Dan moet je of via Utrecht, dat is niks. Of je gaat via Amsterdam en dan in de file alvorens je de A1 naar het oosten op kunt. Dus zij zijn hier altijd heel vroeg.

R) Maar is dat nooit met de verhuizing meegenomen?

M) Nee, daar hebben we geen rekening mee gehouden?

R) Is dat een bewuste keuze?

M) Ja.

R) Want dit pand was perfect?

M) Ja.

R) Dus als het hier slechter wordt qua bereikbaarheid, wat betekent dat?

M) Dat zou geen reden zijn voor een ander pand. Wel een reden is dat wanneer we eruit groeien. Ook dan gaat er weer gekeken worden naar een centraal monumentaal pand. Dan zijn weer de medewerkers de klos en als er nadelige gevolgen zijn qua woon-werkverkeer zij dat zo.

R) Werken jullie nog samen met andere bedrijven hier in dit gebied?

M) Nee, wij zijn puur op onze eigen vestiging. We hebben een warehouse maar dat zit in Oud-Gastel dicht bij Rotterdam.

R) Dat was ook geen reden om die kant op te gaan?

M) Nee.

R) Want zijn jullie op de Randstad gericht?

M) Nee onze klanten zitten door heel de Benelux. Voor Belgen Luxemburgers is het toch niet zo relevant, dat we hier zitten. Ten opzichte van de Nederlanders willen we dan zo centraal mogelijk zitten.

R) Dus toeval heeft wel een rol gespeeld? Want er zijn in de gebied meerdere panden zoals dit.

M) Klopt, maar die staan niet allemaal te koop.

R) Hoe zou het wat u betreft verbeterd kunnen worden hier in de omgeving? Zoals de weg hiervoor? Wellicht heeft omgeving met veel bedrijven een functie waartegen deze weg niet bestand is.

M) Ja, ik denk dat het veel algemener is. Als het regent staat alles vast. Ik ga ook een klein eindje maar, maar als het slecht weer is ga ik niet via de snelweg. Ga ik over de dorpen. Zo kort mogelijk de snelweg. En met mij velen. Ik denk dat Nederlanders sowieso rekening houden met files al. Dat is een gegeven met slecht weer. Dat weet iedereen en daar neem je je maatregelen voor. Bijvoorbeeld alternatieve routes. Mensen gebruiken de provinciale wegen alleen als het noodzakelijk is en anders niet.

R) Ja, en als de wegen het qua drukte aankunnen.

M) Ja maar als er dan een provinciale weg is parallel aan de snelweg wordt er weer vanuit de dorpen ontmoedigingsbeleid toegepast om de auto's de snelweg op te sturen in verband met de mensen die daar wonen.

R) En het ov in deze regio?

M) Ja collega's komen sommige met het openbaar vervoer. Maar dat is vanuit Utrecht en Hilversum. Er zit hier vlakbij een station. Vanuit Mijdrecht echter is het kansloos. Dan moet je eerst met de auto naar het treinstation, dan kun je net zo goed doorrijden. Dat levert geen winst op.

R) En zou fietsen een mogelijkheid kunnen zijn, aangezien u zegt dat er veel uit de regio komen? Vooral met het elektrische fietsen van tegenwoordig.

M) Er zijn er twee die fietsen maar die komen uit Utrecht en Amersfoort. Dat zijn niet de voor de hand liggende mensen. De mensen uit Baarn komen met goed weer wel op de fiets, maar verder woont iedereen verder dan 10 kilometer. Dat is te ver weg. Carpoolen gebeurt nog wel vanuit Mijdrecht en Amersfoort. Dus mensen vinden wel oplossingen, en dus komen ze op verschillende manieren hier. Trein, fiets, carpoolen.

R) Oké jullie zitten hier sinds 2004. Merk je grote verschillen?

M) Nee, het is altijd druk geweest. Die provinciale weg hier is wel wat aangepast, maar dat scheelt weinig. Het is gewoon een drukke weg.

R) Hoe is het bedrijf in Mijdrecht terecht gekomen? Ook uitstraling?

M) Nee, helemaal niet. Maar daar moest een orderafdeling met opslag bij het pand. Daar was meer ruimte. Vervolgens is dat gesplitst waardoor wij hier terecht zijn gekomen.

R) Ziet u zelf nog echt knelpunten?

M) Nee, volgens mij valt het mee. Ik denk dat men weet dat we in een klein land wonen en daar anticipeert men zelf gewoon op. Zo ga ik er althans mee om. Je kunt je wel storen aan het feit dat, maar je kunt ook

tien minuten eerder de deur uitgaan. Dan bespaar je jezelf een hoop ergernis. Maar zo'n A27, Stichtse brug daar zijn ze nu wel bezig, maar dat is een flink knelpunt. Richting Utrecht staat het iedere dag vast.

R) Klopt, heb ik zelf toevallig vanochtend ook gemerkt. Richting Hilversum is het prima, maar de andere kant op is rampzalig. En het nadeel is dat de veranderprocessen soms zo enorm lang duren dat wanneer het wordt opgeleverd het door de tijd is ingehaald.

M) Ik denk dat qua openbaar vervoer, want dat kan verbeterd worden. De enige keer dat ik de trein neem is als ik naar Amsterdam of Utrecht ga vanaf Bussum-Zuid. Anders niet.

R) Want?

M) Nou dan heb ik geen parkeergedoe en ben midden in het centrum.

R) Ja, want in het Gooi is daar het ov voldoende?

M) Nee, vind ik niet. Je hebt een heel gebied bij Laren, Blaricum, Huizen zonder treinstation. Dat moet allemaal naar Hilversum of naar Bussum om überhaupt de trein te kunnen pakken. Voor mij is het niet te doen om vanuit daar naar hier te komen. Met de auto is het kwartier twintig minuten ben ik ruim anderhalf uur onderweg. Van deur tot deur. Bus naar Hilversum, trein naar Baarn, lopen. Dat is niet logisch. Er is geen rechtstreekse bus.

R) Stel dat die er was en je er vijf minuten langer over zou doen, zou dat een uitkomst zijn?

M) Op zich, zou dat niet zo verkeerd zijn. Zeker dat de bus over de vluchtstrook gaat en die hele file voorbij rijdt. Anders sta ik zelf in de file. Dat zie je wel eens dat de bus je voorbij rijdt. Dat is wel slim. Dat willen mensen denk ik wel.

R) Ja het traject Gooilijn willen ze wellicht ook aanpassen.

M) Ja en je zit hier in een omgeving dat men het zich kan permitteren om een eigen voertuig te hebben. En ik geloof best dat je door stimuleren mensen in het ov moet kunnen krijgen.

R) Klopt, nou dan heb ik wel antwoord gekregen op mijn vragen. Dank voor het gesprek.

Interview met Erik Hollander, Directie Hollander Techniek, te Apeldoorn/Almere/A'foort/Almelo.

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

E) Wij zijn niet verhuisd maar hebben wel een nieuwe vestiging geopend. Het bedrijf bestaat 42 jaar en in Apeldoorn begonnen. Het bedrijf is wat gegroeid in Apeldoorn en op een gegeven moment zijn we met een vestiging in Almere begonnen. Die polder was net ontgonnen en waren we een van de eerste bedrijven in Almere. Toen zijn we in Apeldoorn verhuisd naar deze locatie en binnen Almere zijn we nog eens verhuisd. Almere is 25 jaar. Deze locatie 18 van de 43 Apeldoorn. Amersfoort 14 jaar. 6 jaar in Almelo. De eerste keer naar Almere hebben we een twee vestiging begonnen. Dat had meerdere redenen. Er was in Almere een nieuwe stad aan het ontstaan, daar is werk. Wij ontwerpen, installeren, onderhouden, beheren technische installaties voor gebouwen en bedrijven. Wij zagen daar dus kansen in een nieuwe stad. Ook een klant van ons die zat eerst in Beekbergen, die ging naar Lelystad en daar deden we veel werk voor. Vonden het eigenlijk makkelijk om in Almere dan een vestiging beginnen, want er was ook altijd wat werk in Amsterdam. In die tijd was het ook zo dat je sneller vanuit Almere in Amsterdam bent dan vanuit Apeldoorn, maar tegenwoordig zijn we vanuit Apeldoorn weer sneller in Amsterdam.

R) Ja dat zegt wat over de situatie.

E) Ja inderdaad. En toen zijn we dertien jaar geleden in Amersfoort begonnen. Die vestiging is ingericht puur op de retail want vanuit Amersfoort hebben we theoretisch gezien 87% van Nederland binnen een uur tijdsbereik zitten. Dat was ons uitgangspunt voor Amersfoort. We zitten daar ook echt op de kruising A1/A28 achter het oude C1000-kantoor, nu Jumbo-kantoor. In Almere zijn we verhuisd vlak naar de ringweg en autobaan. Almelo zijn we zes jaar geleden begonnen en zitten we vlakbij een ontsluiting van de autobaan.

R) Dus die ontsluiting richting autosnelweg is het voornaamste?

E) Ja klopt en ook de ringweg van een lokale stad. Dat is erg belangrijk. We werken met zo'n vierhonderd medewerkers, tweehonderd auto's zitten op de weg met servicetechnici. Die wonen door heel Nederland heen. Sommigen komen nauwelijks aan de zaak en rijden altijd vanuit huis. En sommigen komen wel hier en gaan dan naar de klanten toe.

R) Hebben jullie naast Amersfoort nog verder gekeken naar bijvoorbeeld Houten, Utrecht, Nieuwegein?
Ja we hebben eigenlijk gewoon gezegd Amersfoort lag tussen Apeldoorn en Almere in en mooi in het midden. Dus als we in Almere te weinig capaciteit hebben en mensen daar overhebben is dat makkelijk te bereiden allemaal. Dus daar hebben we naar gekeken.

R) Verder nog eisen aan het pand?

E) Jajajaja, naast bereikbaarheid wilden we een goed pand. Energiezuinig, goeie ontsluiting voor data- en telefoonverkeer. Glasvezel is een vereiste. Hier in Apeldoorn zitten we op een bedrijvenpark. Daar voelen we ons thuis, je ziet het groen, brede wegen. Je ziet ook wel eens bedrijventerrein dat je je afvraagt wat er allemaal gebeurd is. Dus in Almere is het ook een net bedrijventerrein, Amersfoort de Hoef.

R) Wat zijn dan de pluspunten van een bedrijventerrein?

E) Brede wegen, goede toegankelijkheid, groene infra, gewoon groen?

R) Waarom groen? Klanten of eigen werksfeer?

E) Voor eigen werksfeer, buren is ook belangrijk. Wat voor bedrijven mogen hier gehuisvest zijn. Als ik naast een bedrijf zou zitten dat een of andere uitstoot heeft qua luchtkwaliteit waardoor wij in de stank zitten dan zou ik daar niet zo snel voor kiezen. Medewerkers vinden het ook allemaal prettig om even een stukje te wandelen dus daar kijk je ook even naar.

R) Heb je nog relaties met bedrijven in de nadere omgeving?

E) Nee daar kijken we niet naar. Dat ontstaat uiteindelijk wel. Maar dat is niet de aanleiding. Almere zorgde wel voor extra klandizie dat we daar vestigden.

R) U stelde al dat het gunstiger is om vanuit Apeldoorn naar Amsterdam te gaan in plaats van uit Almere. Daaruit blijkt dat de druk de afgelopen 25 jaar enorm is toegenomen? Merken jullie dat in het dagelijks leven?

E) Zeker heel sterk. Het leidt bij ons tot vestiging Amersfoort had tot voor kort een goede bereikbaarheid. Dat is nu niet meer zo. Dat is een uur tot anderhalf uur om er te komen. Mensen hebben al gevraagd of ze naar andere werktijden kunnen, dat kan wel. Maar soms komen we ook in de knoei met bepaalde klantenvragen want sommige beginnen 's ochtendsvroeg om zes uur met werken. Vanuit Amersfoort bedienen we met 80 medewerkers de retailmarkt. Hiervan komen er best wel veel uit deze regio. Als die allemaal om zes uur beginnen, een retailer is niet open om zes uur. Die gaan rond negen uur open tot 's avonds negen uur. We moeten wel die bezetting garanderen. Anders krijgen we zo problemen.

R) Het nieuwe werken een idee?

E) Maar flexibel werken benutten we wel. We doen veel projecten waar meerdere mensen bij betrokken zijn en die moeten dan toch even een plek hebben om samen te komen en dat is op kantoor. En ook de opdrachtgevers verwachten wel een beetje dat er iemand beschikbaar en bereikbaar is. En we merken dat mensen het prettig vinden om gewoon hier te werken in plaats van thuis. Daar worden ze toch afgeleid door bepaalde dingen. 's Avonds lopen ze toch weer langs hun werkplek waardoor ze hun spullen zien liggen. Thuis is thuis zeggen ze. Daar moeten ze ook tot rust kunnen komen. En we hebben een paar mensen die het heerlijk vinden maar het grotendeel vindt thuiswerken niet ideaal. We hebben alles zo ingericht dat het mogelijk is, via netwerk etc. maar daar wordt weinig gebruik van gemaakt.

R) Dus dat is niet de oplossing?

E) Niet voor ons.

R) Zou de filedruk een reden kunnen zijn om te verkassen?

E) Nou wat je ziet. Vanuit Almere doen we projecten. Als we vanuit Almere naar Amsterdam moeten stemmen we moet een klant af hoe laat we komen. Je hoeft niet meer te proberen om tussen 7 en 9 in Amsterdam af te spreken. Dat klinkt heel cru. Dat kun je niet afspreken. Als ik naar mezelf kijk, ik had vorige week een afspraak in Cruqius naast Schiphol. Ik ga niet meer proberen om om acht uur 's ochtends vanuit Apeldoorn te komen bij een klant. Ik rij daar 's avonds heen, slaap daar in een Bastionhotel en rij 's ochtends de laatste kilometers. Ik ga mezelf niet meer lopen opjagen. De vorige keer had ik er om tien uur een afspraak. Rij ik om kwart voor zeven aan in Apeldoorn en om tien over half elf kom ik pas aan. En je gaat het proberen te compenseren want eigenlijk kun je niet te laat komen en dan ga ik ook nog te hard rijden om op tijd te zijn. Daar wordt de weg ook niet beter op. Wij realiseren ook technische installaties dus we hebben projecten waar fysiek echt monteurs moeten. En we kijken per locatie hoe ze daar naartoe gaan. We zijn nu bezig op de Zuidas met een best groot project en die jongens gaan met het openbaar vervoer. Dus we nemen wel maatregelen om het te redden. Met de trein is het nog wel redelijk.

R) En de goederen?

E) Daar hebben we een containersysteem voor dat alles daar op locatie komt. Met projecten kunnen we wel dingen oplossen maar als een klant belt en die heeft een probleem dan moeten we er gewoon heen. En we proberen heel veel op afstand te beheren en remoten maar voor bepaalde dingen moet je echt naar de klant toe.

R) En jullie zitten hier al ruim veertig jaar? Maar Amersfoort is centraler, is dat geen optie het hele bedrijf daarheen te verplaatsen?

E) Nee een deel zou kunnen. Onze serviceactiviteiten bijvoorbeeld zou kunnen. Maar daar is in het verleden nooit voor gekozen. Er is gekozen om het te centraliseren hier in Apeldoorn. In het verleden zat het los. Toen waren we nog niet volledig gedigitaliseerd. Dat is sinds een jaar of vier vijf. Toen kon het nog wel eens gebeuren dat er meerdere monteurs naar één klant werden gestuurd. We kunnen nu zien wie er het dichtst in de buurt zit. Dat is makkelijker en efficiënter geworden.

R) Dus de locatie in Nederland maakt daar niet zo veel voor uit?

E) Nee, en de servicemonteurs wonen allemaal door Nederland. Die woonden vroeger ook hier uit de buurt, maar nu hebben we bewust mensen door heel Nederland genomen. Van Maastricht, Rotterdam, Eindhoven, Den Haag, Stadskanaal, Friesland.

R) Almelo was een overname of is dat ook tactisch?

E) Ja, alhoewel. Almelo zijn we zes jaar geleden met industriële automatisering met robotactiviteiten. In het oosten van het land zit nog vrij veel industrie. Hadden we ook klanten zitten. Maar als je zei dat je uit Apeldoorn kwam klonk dat ver weg. Dus hebben we daar een adres nu. Als dat op papier staat en op de site krijgen we meer aanvraag. Vroeger belden ze ons niet en nu wel.

R) Dus klantenbinding.

E) Jaja, lokaal moet je aanwezig zijn. Daardoor komt het naar je toe wat anders niet naar je toekomt.

R) Jullie zijn verhuisd binnen Almelo?

E) Ja op hetzelfde terrein maar ons pand werd te klein en nu zijn we naar voren verhuisd.

R) Jullie zijn overal steeds uitgegroeid.

E) Ja in Amersfoort van Kosmonaut naar Beeldschermweg. Achter de Jumboweg.

R) En dat is puur gericht op de snelweg allemaal en ook niet in de omgeving ofzo?

E) We wilden een plaats met een beetje bekendheid, niet omdat het met een A begint. Maar vervolgens is het op locatie uitgekozen. Amersfoort is de laatste tijd slecht bereikbaar. Knooppunt Hoevelaken gaan ze wel opknappen, maar als ik nu zie hoe iedereen rijdt via de binnendoorwegen. Dus de verkeersdruk neemt in die dorpen ook toe. Met de provincie hebben we wel eens gesproken met een aantal andere partijen georganiseerd door VNO-NCW georganiseerd. Toen heb ik ook gevraagd 'alle wegen worden aangepakt behalve die A1, waarom heet die A1. Als die niet de prioriteit had, had ie wel A8423 geheten. Overal wordt gewerkt behalve op die A1. Begin daar eens mee.' En nu kom je er achter met name richting het oosten vanaf hier dat bepaalde delen er ook slecht uitzien. Gaten erin en dergelijke.

R) Stroe naar Apeldoorn komt het gras uit het asfalt. Daar is lang niets aan gedaan.

E) Ja vanaf twaalf uur staat er file vanaf Amsterdam op vrijdag tot aan Deventer. Als je gisteren naar Amersfoort gaat is het tweebaans alleen maar vrachtverkeer. Nu rijden er weer heel veel Oost-Europese vrachtwagens. Dat is één colonne richting het westen. Bij Hengelo komt dat binnen en dat gaat maar door. Je ziet de druk weer toenemen.

R) Is dat de economie die aantrekt?

E) Dat weet ik niet. Ik merk het al wel langer op de A1. Dat is al even bezig.

R) Ja jullie kunnen dat goed zeggen over de afgelopen veertig jaar. Wanneer is het drukker geworden?

E) De afgelopen jaar is het veel drukker geworden. Je kunt niet meer in de ochtend in Amsterdam komen.

R) Kon dat in 2005 nog wel?

E) Ja dat ging prima. Dat ging goed. We hebben ook klanten. Vroeger hadden we met de opdrachtgevers de afspraak dat we de reistijd doorbelasten. Maar met files, wat doe je dan? De klant wilde niet betalen voor files. Ik betaal voor de reistijd en niet voor files. Dus toen zijn we met een vast voorrijtarief begonnen. Toen hebben de monteurs eens bijgehouden hoe lang ze in de file stonden. Dat is significant gestegen de afgelopen jaren. Van de 40 uur staan ze tien procent stil. Dat durf ik wel te stellen. Die jongens moeten per dag normaal vijf bezoeken doen, maar die staan tien procent van de tijd in de file.

R) En je heb dat al geprobeerd op te lossen door overal monteurs te hebben. Maar zijn er dan uiteindelijk nog wel mogelijkheden om dat überhaupt tegen te gaan? Er lijkt ook een soort berusting.

E) Wij hebben een verhuisvergoeding. Als je zegt ik ga in de plaats wonen waar ik werk in plaats van ver weg. Dan krijgen ze een behoorlijke vergoeding. Maar veel functies zijn mobiel. We hebben een engineer

in Dronten en werkt in Apeldoorn. Als ie hier is dan is het snel 40 minuten rijden. Maar er zitten er ook al veel bij klanten en dat doet ie vanuit Dronten want die zitten door heel Nederland heen. De klanten blijven verspreid. Maar hij mag ook thuiswerken, een dag in de week. Maar hij kiest ervoor om liever hier te werken. Thuis is thuis, zaak is mijn werk.

R) Dus men heeft er enigszins vrede mee zowel als werknemer als werkgever.

E) Ja, je gaat er rekening mee houden. Je plant bepaalde activiteiten er goed omheen. We zeggen tegen monteurs als ze ver moeten reizen, nu bijvoorbeeld onder Eindhoven, die jongens slapen op locatie. Daar krijgen ze een riante vergoeding voor. Want anders moeten ze een uur per dag extra in de file zitten. We geven ze liever geld als ze daar zijn. Maar je hebt dan wel weer mensen die hoog sporten. Die kinderen hebben. Die kunnen niet sporten of hun kinderen zien, of een avondstudie. Dat moet je allemaal goed regelen op voorhand. Ik kan me best voorstellen dat als wij een project hebben waar we zeggen dat mensen in de kost moeten, dat mensen dat niet prettig vinden. Ik weet niet of je getrouwd, verliefd of verloofd bent of je hebt kleine kinderen kun je wel zeggen leuk dat je drie dagen in de kost moet. Dat is niet prettig. Dus dan zitten ze van maandag, dinsdag, woensdag in de kost en rijden ze donderdagavond naar huis. Krijgen ze eten, lunch, ontbijt. Ze werken tien uur per dag. Maar hier komt ook de werktijdenwet weer bij kijken. Daar moet je ook weer rekening mee houden.

R) Die wetgeving is al vaker teruggekomen bij interviews. Het is heel strak en je kunt nauwelijks schipperen.

E) Dat klopt ja, dat klopt. Gelukkig hebben we best wel jongens die het heel gewoon vinden om op kost te zitten. Hier in Apeldoorn gaat het met sommigen wel goed en sommigen niet. Maar dat heeft allemaal te maken puur met de gezinssituatie. Als je twee keer per week naar een avondschoon moet terwijl je op een project in Eindhoven zit, je in Apeldoorn werkt en in Zwolle studeert is dat onprettig. Je moet wel je studie afmaken. Sommige voetballen, ofja sporten op hoog niveau. Iemand in Almere kan goed korfballen maar dan moet je wel twee keer in de week trainen. Dan kun je wel zeggen dat je in de kost moet en hij accepteert dat ook wel even, maar hij moet wel trainen anders verliest ie zijn basisplaats. Daar moet je wel rekening mee houden. Jongens die net vader zijn willen ook hun kind even zien.

R) Jullie vestigingen zitten allemaal vrij dicht bij elkaar. Almelo wat verder weg. Is dat achteraf dan niet gunstiger om echt in de Randstad te vestigen of in Brabant.

E) Tja, dat is een beetje afhankelijk waar werk is. Je kunt niet tegen een klant eisen stellen. Bijvoorbeeld Rijkswaterstaat heeft tien projecten kun je niet kieskeurig zijn en alleen de lokale projecten doen en Groningen en Maastricht links laten liggen.

R) Maar er is geen filedruk naar het noorden?

E) Nee noorden is goed, oosten gaat goed, zuid gaat niet goed. A50 met Arnhem Nijmegen is matig en de afslag naar de A15.

R) Dus alle tweebaanswegen zijn een kriem voor jullie?

E) Ja. Die tweebaanswegen als je dat vergelijkt met driebaanswegen lopen die veel beter door. Alleen naar het noorden is het geen probleem. Je rijdt zo naar Groningen en Leeuwarden toe. Daar is veel minder verkeer.

R) Dat is natuurlijk wel een probleem, want het lijkt gewoon te druk.

E) Ja maar het gaat allemaal om spitsstroken en tijden dat je wel en niet mag gebruiken. Of er ligt zo'n strook die van twee kanten dicht is. Die ligt er toch al. Gebruik hem dan altijd.

R) Dus de enige oplossingen is meer asfalt?

E) Ja, ik denk het wel. Want hoe wil je dat vrachtverkeer dat er naartoe dendert uit Oost-Europa tegenhouden? De jongens rijden vanaf Apeldoorn volledig over de provinciale weg naar Amersfoort. Die mijden allemaal de snelweg. Dus dan ligt de druk weer hoger in de dorpjes. Of ze gaan vroeg beginnen met werken, maar dan moeten anderen weer later beginnen. Als je daarin de mix als bedrijf vindt gaat het goed, maar je mixt om onder die files uit te komen. Want sommigen komen na een half uur file chagrijnig binnen. Dat begrijp ik ook wel dus houd je er rekening mee. Als de klant vraagt dat we er om acht uur zijn ben je er om acht uur. Desnoods een hotel ofzo.

R) Zijn al jullie locaties hetzelfde? Kun je in principe overal hetzelfde doen?

E) Nee Apeldoorn en Almere wel. Almelo industriële activiteiten en Amersfoort alleen retail. Maar je hebt overleggen met bijvoorbeeld de P&O's dan pakken ze de videofoon. Maar er zijn ook overleggen waarbij het prettig is als je elkaar even in de ogen kunt kijken.

R) En face-to-face is soort videochat? En dat is niet prettig?

E) Ja, ik merk dat via het videoscherm dat mensen het beter voorbereiden en de vergadering sneller klaar is. Anders wijdt je toch nog even uit als je met elkaar aan tafel zit. Videoconferentie is eerder afgelopen, en men vindt het minder prettig.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Wilma In de Braekt, Director Consumer Programs and Customer Service at Hollister B.V., te Amersfoort.

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

W) Wij zaten hier al een jaar of twintig geleden in Amersfoort. Daar zijn we begonnen. Toen het bedrijf opgericht is, althans zelfstandig werd in Nederland. We werken in Nederland nationaal. Niet alleen in de regio, wij zijn een bedrijf voor medische hulpmiddelen en ons afzetgebied is heel Nederland. Het was voor ons belangrijk om op een centrale plek in Nederland te zitten.

R) Dit is de enige vestiging in Nederland?

W) Ja dit is de enige vestiging. Er is nog een Hollister, maar dat is ons distributiecentrum. Sales en marketing zit hier in Amersfoort. Dit is ook bereikbaar voor mensen die in de buitendienst zitten, die wonen in de regio's. Ook mensen zoals ik en andere die hier werken moeten van hieruit het hele land kunnen bestrijken. Daarom moest het vrij centraal zijn en is er gekozen voor Amersfoort. Ik ben al van het begin af aan hier.

R) Waren er dan ook nog andere locaties destijds?

W) We zijn met twee locaties begonnen, want we werken met verschillende merken. Die twee merken zaten hier vlakbij op een honderd meter afstand van elkaar. Maar omdat we twee verschillende marktpartijen waren, elkaars concurrent eigenlijk, zaten we apart. En we hadden een stukje magazijn aan huis. Dus toen zaten we op de Maanlander want dat was daarvoor geschikt. Maar de wereld ontwikkelt zich en wij als bedrijf ontwikkelden ons ook. Er kwam een moment dat we meenden dat heel het shared service centre op één plek moest; finance en ondersteunende diensten zijn shared service geworden. Dus we zaten met twee bedrijven en er waren mensen die voor beide werkten. Toen kwamen we in een banale situatie dat bijvoorbeeld onze boekhouder van de ene naar de andere locatie in de regen honderd meter naar het andere pand moest lopen om daar zijn werk te doen. Dat gold op een gegeven moment voor meer mensen. Het magazijn ging vervolgens weg, dat is het centrale magazijn geworden in Etten-Leur. Dus we waren alleen nog kantoorhoudend. Moesten we gaan zoeken naar een nieuwe locatie. Toen kwam er in eerste instantie wel een beetje het idee om ons wat dichterbij Amsterdam te vestigen. De globalisatie werd wat nadrukkelijker. We krijgen meer mensen van buitenaf, meer internationaal. Wij gaan zelf wat vaker internationaal. Maar goed, toen hebben we gekeken welke mensen we hier op kantoor hebben zitten en wat doe je als je twee vestigingen met lokale mensen hebt? Die kunnen niet zomaar mee naar Amsterdam.

R) Ja hier staat 31 werknemers, maar dit zijn oudere cijfers.

W) Ja dat klopt wel ongeveer. Maar we waren van tevoren twee aparte afdelingen en toen zijn we bij elkaar gekomen. Maar een groot deel woont hier en werkt parttime hier bij ons. Die komen op het fietsje. Ga je dan buiten de regio zitten dan zou je afscheid moeten nemen van de mensen. En aangezien de markt waar wij in zitten vrij specifiek is, en we tevreden zijn over onze mensen hebben we besloten om binnen de regio hier opnieuw een locatie te zoeken. Dat is dit gebouw geworden. Nu zitten we met alles samen op een etage.

R) Dus jullie hebben wel echt alle opties afgewogen. Amsterdam was puur vliegveld of uitstraling?

W) Nouja we wilden misschien meer richting Amsterdam, niet qua uitstraling. We zijn een Amerikaans bedrijf en die hebben zoiets dat we direct in Amsterdam moeten zitten. Ze zitten overal in hoofdsteden, maar toen hebben we aangegeven dat de meeste mensen van hier komen die alle kennis hebben van deze kleine specifieke markt. Ons hoofdkantoor zit in Chicago maar je moet anderhalf uur rijden voordat je in Chicago bent vanaf het kantoor. Dat is hier niet anders, als je anderhalf uur rijdt ben je Schiphol weer voorbij. Nederland is petit, klein. Dat hebben we uitgelegd. Voor ons is het veel belangrijker dat we de mensen houden, maar ook de locatie is gemakkelijk. Ondanks dat het vastloopt zijn de wegen prima. A28 naar het noorden, A1 naar het westen en oosten en de A27 naar het zuiden. Dus je bent hier redelijk snel op snelwegen en overal.

R) Van die 31, zit je dan vooral op kantoor of is men ook onderweg?

W) Er zitten er veel op de weg die ook regelmatig hier moet zijn, maar we hebben hier ook de marketeers zitten. Verder zit hier het management die gaan allemaal op pad. Niet dagelijks, maar wel regelmatig. Ook gasten die we ontvangen, daarvoor zitten we ook centraal. Natuurlijk krijgen we gasten uit Friesland, uit Zuid-Limburg en Zeeland; dus centraal is van belang.

R) Heb je hier in de regio nog bedrijven waar je mee samenwerkt?

W) Nee, nee. We werken met name samen met ziekenhuizen en medische speciaalzaken. Die zitten in de regio de ziekenhuizen. Dat is heel diffuus verspreid.

R) Waarom is ervoor gekozen om de distributie in Etten-Leur te plaatsen?

W) Dat is de afdeling voor een heel groot gedeelte van Europa en Rotterdam is in de buurt.

R) Oké dat ligt ten opzichte van Europa weer centraal?

W) Ja, we hadden het magazijn in eerste instantie in München. Toen kwamen er meer landen bij en is ervoor gekozen om het in Etten-Leur te doen. Toen het in München zat was het bijna gelijk als dat het nu is.

R) De vorige locatie was een wat groter industrieterrein een afslag verder?

W) We zaten daar veel meer in een industrieelachtige omgeving, hier in een kantooromgeving. Dat heeft wel meegespeeld. We hadden toen we begonnen daar twee magazijnen. Die zijn uiteindelijk naar de centrale situatie gegaan. Dus toen hadden we die delen niet meer nodig en toen hebben we gezegd dat we naar een locatie vertrekken waar we meer kantooruitstraling hebben.

R) Is dit de kantoorkant van Amersfoort?

W) Ik denk dat je in de hele ring om Amersfoort dit soort locaties hebt. Van die zichtlocaties. Voor ons is zichtlocatie niet belangrijk. Er hangt wel een bord, maar wij fabriceren stomamateriaal dus wij zijn niet echt op consumenten gericht. Meer op voorschrijvers, niet op eindgebruikers.

R) Stationsafstand is belangrijk?

W) Station is vrij dichtbij, hebben we ook naar gekeken. Schothorst is vlakbij. Dat is dichterbij gekomen, niet veel. De echte reden dat we vertrokken was dat we met twee vestigingen naar één locatie gingen. We wilden met kantooruitstraling en hier in de regio blijven. Je moet het ook heel simpel voorstellen. De mensen die hier bij de klantenservice werken wonen in de wijken hierachter. Die komen op de fiets.

R) Meer kantooruitstraling; werk je dan ook samen met andere bedrijven?

W) Nee, we werken niet samen. We hebben wel gezamenlijk de receptioniste, de schoonmakers, we werken samen in het calamiteitenplan. Er zit iets voor school, advocaten. Heel divers maar we hebben geen overlap.

R) Hebben jullie überhaupt wel last van de filedruk rond Amersfoort?

W) Ik woon zelf in Huizen en rij al achttien jaar op en neer. De eerste tien jaar was redelijk goed, snel te doen, nu loopt het vast. Als klanten hier naartoe komen, dan moeten we echt aangeven dat ze rekening moeten houden met files en knooppunten. Bunschoten, hier dit knooppunt, de A28. Dus we hebben redelijk wat knooppunten die mensen moeten passeren.

R) Jullie zijn in welk jaar verhuisd?

W) Een jaar of zeven geleden.

R) Viel het toen nog wel mee?

W) Toen ik hier net kwam werken bestond de hele buurt aan de overkant nog niet. Dus in die zin is hier heel veel gebouwd en nieuw gekomen. Het was zeven jaar geleden al wel aan de gang. Maar dat is in Amsterdam niet anders. We houden wel steeds meer rekening tijdens bijeenkomsten ofzo. Die laten we niet om vier of vijf uur stoppen, want dan stuur je ze hier rechtstreeks de file in. We houden er rekening mee.

R) Kan dat een reden zijn om te verkassen?

W) Tot nu toe is het nog wel te doen. Als er een moment komt dat het dag en nacht een ramp wordt, dan moet je je wel gaan afvragen. Maar wij zijn flexibel qua werktijden, dus mensen die niet van hier komen kunnen thuiswerken. Dat doe ik zelf ook wel eens. Als ik zie dat het vaststaat blijf ik even twee uur thuiswerken. Iedereen zou dat meer moeten doen, want dan hadden we het probleem niet, maar hier kan het ook echt. Veel kantoorpersoneel hier komt op de fiets dus die hebben van files nauwelijks last.

R) Dus de werknemers zijn wel belangrijk?

W) Ja dat vonden wij wel. En qua centraliteit zit je sowieso snel in deze regio. Daar ontkom je niet aan.

R) Hadden jullie destijds, twintig jaar geleden, een rijtje met meerdere plekken?

W) In de voorbereidende fase zijn ze in meerdere plaatsen wezen kijken, maar uiteindelijk gaf het centrale van Amersfoort de doorslag en er was tevens heel veel nieuwbouw. We hadden twee locaties nodig bij elkaar en die waren hier beschikbaar. Er liep van het ene gebouw een kabel naar het andere kantoor via een aantal tussenliggende panden.

R) Dat was puur vanwege dat concurrentievraagstuk?

W) Ja men wist niet dat we een organisatie waren met twee merken. Dus als we klanten kregen kon dat niet bij elkaar zijn. Nu maakt het niets meer uit, maar destijds wel.

R) Hoe zou het volgens jullie verbeterd kunnen worden?

W) De trein stopt vaak genoeg op Schothorst. Dat is geen probleem. We hebben zat parkeerplaatsen, we zijn goed te bereiken. Het enige punt is dat je in ene filegevoelig gebied zit en dat je daar wel mensen op moet attenderen. Daar moet je rekening mee houden en dat je moet kijken alvorens je vertrekt. Zijn er files ja of nee. We hebben vaak zat dat er mensen te laat komen, ook personeel. Als ze buiten dienst binnen moeten komen voor een meeting bellen ze vaak zat op dat ze vaststaan. Alhoewel dat niet per se in deze regio hoeft te zijn. Iemand uit Rotterdam staat ook vaak in zijn eigen regio al vast.

R) Bij Rijkswaterstaat zijn er wel verschillende collega's die er eigenlijk van uitgaan dat er weer voor extra asfalt wordt gekozen.

W) Ja daar lijkt het wel op, want ze hebben al veel stukken vernieuwd en uitgebreid.

R) Maar ook ov is niet overal even goed. Huizen is een van de grootste plaatsen in Nederland zonder treinstation bijvoorbeeld.

W) Ja daar mogen ze van mij wel wat aan doen. Huizen heeft geen treinstation, maar wij zitten vlakbij Bussum-Zuid. Ik kom uit Heerlen en als ik vroeger naar station Heerlen moest vanuit mijn ouders' woning was ik meer tijd kwijt dan nu. Dus het is ook relatief. Maar voor ons het is echt een duidelijk verhaal geweest. Het voordeel van clustering is dat de infrastructuur meegaat, maar dat heeft weer als tegen dat de infrastructuur achterhaald is doordat er veel gebouwd wordt.

R) Klopt, maar er is wel duidelijk over nagedacht en dat is in ieder geval een goed gegeven. Oja, merk je dat de agglomeratievoordelen omslaan naar nadelen?

W) Ja, dit bovenste stuk hier is veel te druk geworden. Niet alleen doordat er meer bedrijven zijn gekomen, maar er is een hele woonwijk gekomen. En die woonwijk stroomt 's ochtends leeg, dus het is niet slechts de nieuwe bedrijvigheid.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Arjan Klaver, Managing Director Klemko, te Soest.

A) Zo, hoe ben ik op het lijstje verschenen?

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Vervolgens heb ik nog gekeken naar bepaalde bedrijfstakken en een steekproef getrokken en zodoende kwam Klemko naar voren.

A) Ze moeten die weg beprizen. Maar niemand durft dat in dit land. Bepaalde momenten betaal je niets en bepaalde momenten moet je betalen. Dan gaat iedereen rekenen. Dan gaan bedrijven rekenen.

R) Ja maar waarom zijn jullie destijds vanuit Maartensdijk naar hier vertrokken?

A) Nou we zaten in Utrecht. Vanaf de jaren '60 zaten we met dit bedrijf in het gebied waar nu hoog Catharijne opstaat. De oude centrumlocatie. Toen kwamen de plannen voor hoog Catherijne op en zijn alle bedrijven gevraagd verzocht te vertrekken, financieel mogelijk gemaakt. Toen is dit bedrijf verhuisd naar de Wittevrouwensingel, tegenover de gevangenis in een heel oud pand. Naast het Griftpark. Toen ik dit bedrijf kocht zaten we met zijn allen in Utrecht aan de singel. Het was een heel oud pand. Jaren lang verwaarloosd. Toen ging de gemeente het Griftpark verder aanpakken en de bebouwing eromheen wilden ze een parkeergarage. Dus ons pand wilde ze parkeergarage bouwen. Kwam de gemeente weer vragen of we wilden vertrekken. Toen zijn we vertrokken naar Maartensdijk. Hebben we een pand gehuurd aan de industrieweg in 1999; zijn we naar Maartensdijk verhuisd. Hebben we dat pand opgeknapt, helemaal in orde gemaakt. We bleven toen groeien en ik had steeds meer ruimte nodig. Dus ik huurde ook op het industrieterrein daar een loodsje hier en daar en hier. Ik had op een gegeven moment verschillende panden gehuurd en ik bleef maar op en neer rijden tussen die verschillende gebouwen. Dus toen besloten we om te verhuizen. En toen was ik toevallig hier in Soest. Toen moest ik hier bij een softwareleverancier zijn die verderop langs de Koningsweg zit. Toen reed ik door Soest en zag ik dat er dit industrieterrein lag. Dus ben ik even gaan kijken wat er stond. Want ik probeerde niet te ver van Maartensdijk te gaan want de werknemers komen uit Utrecht, Maartensdijk enzo.

R) Was dat destijds ook de reden om naar Maartensdijk te verhuizen?

A) Ja, Nederlanders verhuizen niet graag. Het is makkelijker om iemand uit New Delhi naar Amsterdam te krijgen dan vanuit Groningen stond in de krant. Dus ik kon wel helemaal naar Oost-Groningen gaan verhuizen, maar dan heb ik een probleem. De ontslagwetgeving is zodanig dat het je niet mogelijk maakt om al te ver te verhuizen, want wat doe je met de bestaande contracten. De verhuisproblemen hebben te maken met weinig bereidheid om te verhuizen van mensen en de tweede is de ontslagwetgeving.

R) Want jullie kunnen niet zomaar naar Almere vertrekken?

A) Ja het zou wel kunnen, maar hoe verder je weggaat. Almere valt nog wel mee. Daar heb ik ook gekeken. Maar ik heb ervaring met mensen uit een bepaald gebied, hoe ze zijn als werknemer en volgens mij in de Randstad kun je beter in een kleiner dorp zitten dan in Almere. Almere is veel moeilijker om, vind ik, ik heb die mensen wel eens gehad maar die werken hier niet meer. Blijkbaar is het moeilijk om goede kwalitatief werknemers voor mijn bedrijf in Almere te vinden. Dat vond ik een probleem. Daar wilde ik niet naartoe. Verder weg hoe moeilijk het zou worden voor sommige mensen. Dit is naast Maartensdijk. Dus ik heb nog relatief veel mensen uit Maartensdijk en omgeving, Westbroek die plekken daar.

R) Hebben jullie nog profijt van het industrieterrein?

A) Toen ik hier destijds langsreed, reed ik een rondje en dit pand stond te koop. Ik huurde altijd maar ik dacht misschien is kopen wel handiger. Belde ik die makelaar van dat bord. Die stond snel voor me. Want het pand kreeg ie niet verkocht. Dus hij heeft de deur geopend, ben ik rondgelopen. Ik vroeg wat ie ervoor wilde hebben. Hij noemde een bedrag waarop ik 50% bood. Meer wilde ik niet geven. Bedankt voor de rondleiding en daarna ben ik weggegaan. Later belde de makelaar op dat ze ermee akkoord gingen. Dus ik kreeg het voor een schappelijke prijs.

R) Maartensdijk was een klein terrein, dit groot. Heeft dat nog voordelen?

A) Nou dat lag direct aan de snelweg, heb je toch eerder inbraak. Maar ook heel klein dus je kon met grote vrachtwagens lastig manoeuvreren. Het was te kleine locatie. Het is nu zes zeven keer zo groot als toen. Ik heb hier dit pand, dat pand, dat pand. Alles wat vrij komt en aangrenzend is, koop ik op.

R) Nog profijt van andere bedrijven?

A) Ja we doen wel zaken met een drukker en een autobedrijf.

R) Was dat destijds een reden?

A) Nee we hadden toen al toeleveranciers voor allerlei dingen. Dus dat was geen reden, maar zodra je ergens beland kijk je om je heen wie er zitten, wat ze doen. Dus dan switch je wel eens. Beter je burens business brengen dan verderop.

R) Dat was in Maartensdijk ook zo?

A) Nee daar zat niks waar we wat aan hadden.

R) Direct naast de A27? Wat is dat voor nadeel, meestal vinden bedrijven dat juist prettig.

A) Ja, er ontbrak enige vorm van controle. Dat was 20 jaar geleden niet nodig maar de laatste tijd wel. Voor dieven is het niet zo makkelijk dan. Je had er ook last van graffiti, spoten ze mijn pand onder. Daar had ik echt een hekel aan. Liet ik het direct schoonmaken en een maand later was het weer raak. Daar kun je me echt hels mee maken. En niemand doet er wat aan. Als eigenaar moet je het maar bekijken. Maar we zijn daar weggegaan want ik had er geen zin meer in. Hebben we hier het pand gekocht in 2007.

R) Het was een schappelijke prijs, maar had u verder nog een lijst waaraan het moet voldoen?

A) Nee, het kwam toevallig op mijn pad. Ik ben nergens verder gaan kijken. Ik heb trouwens wel iets anders nog gezien naast Groenekan richting Utrecht. Maar dat was ook verschrikkelijk met inbraken en graffiti. Allerlei panden beklad, daar had ik geen zin in. Erger ik me elke dag aan.

R) Qua bereikbaarheid ligt dit verder van de snelweg, merk je dat nog?

A) Nee dat maakt niet uit. Je rijdt hier zo Baarn uit en tien minuten later zit je op de autoweg.

R) Het onderliggend wegennet is minder goed en staat ook zo bekend.

A) Ja die ken ik ook die over de kleinere wegen gaan. Maar ik rij hier al veertig jaar. Er zijn wegen waar nauwelijks wat aan gedaan is. Meer asfalt? Nouja, die weg naar Maastricht heeft dertig jaar geduurd voor er een strook bijlag. Geldt ook voor de weg hier. De A27 is nog niet gebeurd, tien vijftien jaar wordt het al tegengehouden door de buurt. Ik begrijp wel dat mensen niet heel veel verkeer om hun oren willen, zou ik ook niet willen maar wat moeten we dan?

R) Ondernemers die ik gesproken heb vinden de macht van milieudefensie bijvoorbeeld ook te groot.

A) Milieudefensie heeft met de buurtbewoners hier in Bilthoven de A27, waar je boven de weg de palen hebt voor de borden. Die zijn allang verbreed sinds vijftien jaar. Maar tot de dag van vandaag is er niks mee gebeurd. Veel rechtszaken en wat je krijgt is dat mensen door de buurten gaan rijden wat je helemaal niet wil. Liever blijven ze allemaal op de weg.

R) Maar de ontsluiting hier is voor jullie afdoende?

A) Hmja, die ene weg hier. Je komt hier makkelijk weg.

R) Oké dus u kijkt naar het pand, de kosten, de werknemers. Zit daar nog een ordening in? Wat het belangrijkste is voor u als ondernemer?

A) Poeh, als je verhuist probeer je mijn werknemers zo veel mogelijk mee te nemen. Mijn werknemers werken hier al heel lang en leveren een goede bijdragen dus dat is voor mij belangrijk. En de prijs van het pand en het pand zelf. De mogelijkheden die een pand heeft.

R) Liep het destijds al vast rond Maartensdijk?

A) Die liep rond 2005 vast. Ik reed er altijd heen vanuit Bussum. Tot 2004 was het nooit een probleem. Toen begon het te stoppen bij Utrecht en daarna steeds verder. Toen werd het altijd file.

R) Dat is geen extra reden geweest om te vertrekken?

A) Nou bij het verhuizen heb ik wel gekeken dat ik minder file zou krijgen.

R) Merk je nog iets onder de ondernemers dat mensen vertrekken vanwege het bereikbaarheidsprobleem?

A) Je bedoelt verhuizen? Nou dat hangt af van het type bedrijven. Wij krijgen niet veel klanten op bezoek. Vooral aan- en afvoer. Wij hebben geen bereikbaarheidsprobleem, en dat is ook niet echt van groot belang. Je hebt het liever niet.

R) Toeval heeft een rol gespeeld hier.

A) Ja ik reed er toevallig langs.

R) En Almere was u wezen kijken?

A) Oja, ja daar heb ik nog gekeken naar een stuk grond om te bouwen. En dan bij Groenekan. Het was in de zomer van 2006 geloof ik. Het pand werd te klein rond de winter. Dus toen heb ik een makelaar in de arm genomen. Ben ik in Groenekan en Almere geweest. Toen stonden er al veel panden leeg daar. En ik vond het onzin om een pand te bouwen als er al veel leegstaat. Ook de gemeente wilde eerst meer panden verkrijgen.

R) Viel Almere puur af vanwege slechte ervaringen in het verleden?

A) Nee een pand bouwen neemt veel tijd in beslag, maar ook het te krijgen personeel. Ik wil er niet te veel vanuit Almere. Dan moet je eigenlijk niet in de gemeente daar gaan zitten. Je moet in een gemeente zoals dit waar je dorpen hebt.

R) Wittevrouwen naar Maartensdijk was puur ruimte-technisch?

A) Ja ik moest weg, het pand was oud. En het lag dicht bij de autoweg en ik woonde zelf in Bussum. Dus dat was dichterbij. Prima pand, niet zo'n hoge huur. En de mensen reden allemaal normaal Utrecht in en nu slechts Maartensdijk dus dat maakte het voor de meesten ook beter.

R) En in deze regio merk je een sterke toename sindsdien?

A) Ja zeker, de A27 is vanaf 2004/05 voor zover ik me kan herinneren. Toen ontstonden die files.

R) U begon met de kilometerheffing. Is dat de enige oplossing?

A) Ik denk dat de meeste burgers en bedrijven goed kunnen rekenen en ik denk dat als er iets weinig beschikbaar is, in dit geval ruimte/ autowegruimte, moet je kijken hoe gaan we dat zo maken dat mensen het berekenen. Je ziet nu zo met de vakantie dat alles rustig is.

R) Heeft u destijds nog rekening gehouden met eventuele uitbereidingsmogelijkheden?

A) Ja het pand hiernaast stond al te koop, maar dit was groot zat voorlopig dacht ik. Maar na vijf jaar was het al te krap. Dus toen heb ik verleden jaar dat pand gekocht en dit jaar dat pand nog. En als ik nog meer ruimte nodig heb koop ik nog meer op.

R) Zijn er in de regio zaken die echt verbeterd moeten worden ten faveure van het bedrijfsleven??

A) Nou de gemeente en bedrijfsvereniging zijn best actief dus dat is allemaal wel voldoende.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Janny Looijen (J), Directrice Korpershoek BV te Nijkerk.

R) Ik doe in feite onderzoek naar de verhuisredenen van bedrijven in de regio Amersfoort, Hilversum, Almere. Vanuit de overheid is het ministerie van IenM bezig met een breed onderzoek of ze de A1 gaan verbreden of een andere oplossing zoals een verbetering van het onderliggend wegennet of dat de overbindingen worden verbeterd.

J) Ja.

R) Ik ben gaan kijken, want er wordt altijd stellig geredeneerd dat een goede ontsluiting goed voor de regionale bedrijvigheid is, maar ik ben nu aan het onderzoeken wat de beweegredenen zijn van het bedrijfsleven om zich ergens te vestigen. Vaak zie je ook dat een reden is dat de familie uit de plaats komt of iets dergelijks. Ik ben daarom gaan kijken naar bedrijven die verhuisd zijn. Er waren relatief weinig bedrijven die van buiten de regio hierheen zijn verplaatst. Vandaar dat ik nu hier zit.

J) Oké. Ja wij zijn inderdaad vanuit Harderwijk hierheen gekomen.

R) Ja, van de Snelliusstraat toch?

J) Ja, klopt; de Snelliusstraat.

R) En eigenlijk wilde ik via dit gesprek duidelijk krijgen wat de achterliggende redenen zijn geweest. Ik zag hier even verderop nog een pand met Korpershoek.

J) Ja, dat is nog een pand van ons.

R) Oke, dus jullie zijn niet nogmaals verhuisd?

J) Nee, dat is een extra pand.

R) Oke, en uit mijn onderzoek tot nu toe is gebleken dat op de zescijferige-postcode van jullie vorige locatie er twintig bedrijven zaten.

J) Twintig?

R) Ja, volgens de gegevens waren het er twintig. En op de huidige locatie is er sprake van een concentratie van vierenveertig bedrijven op deze postcode. Hier is het ook duidelijk een industrieterrein.

J) Oh, dus het is echt op postcode.

R) Ja, het gaat grofweg om de gehele straat. Vervolgens zitten er dan tussen de nul en in extreme gevallen zestig bedrijven per postcode. Dit gaat dan om kantoorpanden waar extreem veel zzp-ers zitten, die dus allemaal dezelfde postcode hebben.

J) Oh, ja ik schrok al.

R) Nee, niet het huisnummer erbij. Dan zou het vreemd zijn. Maar jullie zaten daar ook al op een industrieterrein?

J) Ja.

R) Oké, dan is eigenlijk nu het woord aan u. Waarom zijn jullie hierheen gekomen?

J) Omdat het pand te klein was. We wilden uitbreiden. Dat was op die locatie niet mogelijk. Het kon wel, maar dan zou de verbouwing enorm duur zijn. De buurman daar had wel eens aangegeven dat als wij wegwilden, hij het pand wel wilde kopen. Dus dat was voor ons een moment om ergens anders helemaal opnieuw te beginnen. Harderwijk was prima. We hebben gekeken of we in Harderwijk nieuw konden gaan bouwen want daar werd ook eens tuk industrieterrein nieuw ontwikkeld. Maar we kwamen er met de gemeente niet uit. Die was lastig en die had hele vreemde eisen waardoor we hebben gezegd 'dat willen we helemaal niet en dat wordt veel te kostbaar'. Hierdoor zijn we gaan kijken of we ons niet ergens anders konden vestigen. En we zijn in de tijd begonnen in Harderwijk omdat je daar gevestigd moest zijn in verband met de douane. Daar zat die en dan moest je ook in de plaats zitten waar de douane zat, maar dat is allemaal veranderd tegenwoordig. Er is geen douanekantoor meer. Alleen nog in Rotterdam.

R) Dus jullie hadden op zich niet met Harderwijk dat jullie daar gevestigd waren.

J) Nee en omdat ik hier woonde ben ik hier gaan kijken. Ben ik met de gemeente gaan praten en die waren heel gemakkelijk. Die zeiden 'dit en dit hebben we, zeg maar wat je hebben wilt'. Dus dat was zo rond.

R) Dus dit nieuwbouw?

J) Ja, alhoewel het ook weer tien jaar oud is, maar het is door ons gebouwd.

R) Oké, en u zit hier gevestigd op het industrieterrein; wat zijn daar de pluspunten van?

J) Wij moeten op een industrieterrein zitten omdat we met groot verkeer te maken hebben. En dit industrieterrein is voor ons heel goed omdat je dicht bij twee ontsluitingen zit.

R) Oké dus de snelweg is van belang voor jullie? NS- of busstations of de woonplaats van personeel was bij de keuze van ondergeschikt belang?

J) Dat klopt.

R) Qua locatie is er nu sprake van een hoge concentratie bedrijven die zich in de nabijheid bevinden. Dit is anders dan bij de vorige locatie. Heeft u hiermee direct rekening gehouden?

J) Nee, daar hebben we niet direct voordeel van.

R) Dus als de ontsluiting zo was geweest zonder de andere bedrijven had u zich nog hier gevestigd?

J) Klopt.

R) En merkt u dat de agglomeratievoordelen op een gegeven moment, doordat de agglomeratie te groot wordt, omslaan naar nadelen?

J) Nee hoor, dat zeker niet.

R) En de ontsluiting is met de jaren ook niet verslechterd of verbeterd de afgelopen jaren?

J) Op het moment dat we hier aan het bouwen waren, waren ze met de nieuwe ontsluiting bezig. Dat was een voordeel voor ons. Het scheelt voor vrachtwagens vanuit Amersfoort een kwartier rijden.

R) En heeft dat ook destijds bij de besluitvorming een rol gespeeld?

J) Nee, dat niet. Het was mooi meegenomen.

R) Eigenlijk bent u puur naar deze locatie gekomen vanwege uw woonsituatie?

J) Ja inderdaad. Dat was gemakkelijk. Lekker dicht bij huis.

R) Mijn onderzoek gaat grotendeels naar de A1-, A27-, A28-regio zit. Merken jullie veel van de knelpunten?

J) Als je praat over de A27 en A1, dan merken we er niet zoveel van. Daar hoor ik heel weinig over?

R) Dit geldt ook niet als belangrijk onderwerp binnen de regionale transportwereld?

J) Nee niet voor ons. Maar dat komt omdat ikzelf geen vrachtwagen heb. Alles wordt ingehuurd, dus als een vrachtwagen een uur stilstaat heb ik daar geen last van. Maar goed, het meeste vrachtverkeer dat hier 's morgens moet zijn komt uit Rotterdam. Dus die komt niet over de A27. Die komen allemaal over de A12 en dan A28.

R) En de A28 staat rond Utrecht 's morgens vast.

J) Ja, maar ze zijn hier al om half acht. Dus dat is voor de spits. We worden 's middags als er auto's om te laden komen, word je nog wel eens gebeld dat ze later zijn in verband met file. Daar word je altijd mee geconfronteerd.

R) Maar het is niet zo extreem dat jullie als transportbedrijven gezamenlijk invloed proberen uit te oefenen bij overheden?

J) Nee, absoluut niet.

R) En uw werknemers komen allemaal uit de regio? Voor hen is het ook geen probleem?

J) Ik heb er twee uit Harderwijk die zitten 's morgens nog wel eens vast op de A28, maarja die weten een sluiproute dus dan valt het mee. Ik kan niet zeggen dat het hinderlijk is dat ze vaak vaststaan. Verder heb ik er veel uit Nijkerk zelf. Een eentje uit Bilthoven en die heeft ook geen probleem.

R) Oké, dan was dit het interview. Overal waar ik antwoord op moet hebben, heb ik. Dank voor uw tijd.

Interview met Jelmer Krom, Communicatieadviseurs Longfonds, te Amersfoort

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Er wordt met de aanname gewerkt dat goede infrastructuur de regionale economie stimuleert qua bedrijvigheid. Dit is ook het hoofdonderwerp van mijn onderzoek. Klopt dit? Of is infrastructuur een gevolg van sterke bedrijvigheid? Kortom, mijn vraag is eigenlijk waarom jullie destijds verhuisd zijn van Leusden naar deze locatie direct tegen het centraal station in Amersfoort?

J) Ja dat kan wel even uit de doeken doen. We zaten van oudsher echt in Leusden, vijftig zestig jaar geleden is het ooit daar begonnen. We hebben heel lang in Leusden gezeten en acht jaar geleden begon ik er, dat heette toen nog het astmafonds, zaten we in Leusden. **In een heel oud pand dat van het fonds was.** En het was echt een goede-doelen-organisatie uit de jaren tachtig. Er moest veel gebeuren aan professionalisering, aan profileren en het leunde zeer sterk op vrijwilligerswerk. En toen net voordat ik kwam, is er een nieuwe directeur gekomen, die zit er nu nog. Hij gooide het roer om, het moest moderner worden. We worden ingehaald door de tijd. We moeten ons anders opstellen in de maatschappij, veel opener.

R) De omvang was?

J) Groter dan nu. Zo'n 100 mensen, nu zitten we op 84 medewerkers in dik 70 fte. Dus dat was de situatie toen en er is een jaar of tien geleden veel focus gekomen een professionaliseringsslag gemaakt, ook op communicatievlak; mijn gebied. En toen kwamen daar twee dingen uit. We moeten meer in contact staan met de maatschappij, in projecten in ons werk, maar ook onze locatie. En het tweede was dat het niet logisch was dat we een eigen pand hadden. Er zijn manieren die veel logischer zijn dan zelf stenen hebben.

R) Zelf gebouwd destijds?

J) Nee het was gekocht.

R) En inmiddels helemaal afbetaald?

J) Ja klopt, er zat volgens mij geen hypotheek meer op. Maar er werd gesteld, mensen geven geld aan het goede doel. Om onderzoek te doen voor het goede doel en niet om stenen en gebouwen te bezitten. Het is geen beleggen. Toen is er gezegd, 'we zetten het te koop en we gaan verhuizen'. **Maar waarheen dan? Er waren een paar afwegingen. De eerste was dat we wisten dat in dit gebouw Meeus zat, de accountant, en nog wat zakelijke dienstverleners. Die zaten er in. Maar daar zaten ook op een of twee verdiepingen twee gezondheidsinstellingen. Het diabetesfonds onder andere. En op bestuurlijk niveau hadden we daar al contact mee. En zij waren erg tevreden over de locatie. Goede plek, station, in de stad. Meeus ging eruit en zo kwam er ruimte vrij. Dus het is ook wel toeval dat dit vrij kwam. En er waren meer organisaties, met vijf of zes uit de regio; Baarn Soest dat soort plekken. En die waren allemaal op zoek naar huisvesting. Toen zijn de koppen bij elkaar gestoken, laten we het samen doen. Dit kwam vrij, diabetes zat er al. Toen hebben we een verkenning gedaan of het kan. **We hebben te maken met vierentachtig medewerkers die ook mee moeten verhuizen. Je moet dus wel in de buurt blijven, anders is die reistijd niet te doen.****

R) Dus je keek wel naar je werknemers?

J) **Ja dat gold voor alle organisaties.** Die zaten allemaal hier in de buurt. 't Gooi, regio Amersfoort. En Amersfoort kwam er uit als een logische plek, ook qua reistijd. **Ons sprak vooral aan dat we aan het station**

zaten. Dat OV de meest logische vorm van vervoer was. En dat heeft ook te maken met ons werk. Om mensen gezond te houden, minder luchtvervuiling.

R) Dus een soort symbolische locatie?

J) Ja, maar ook letterlijk. We vermijden zo echt de weg. We komen veel in het land, maar het leeuwendeel gaat met de trein. We hebben een paar mensen die in het land werken, regionaal aan het werk en daar is het anders voor. Dat zijn er vijf, zes. De rest doet het leeuwendeel met de trein. We zitten veel in Den Haag met de politiek, veel in universiteitssteden vanwege de wetenschap. Die zijn allemaal goed ontsloten met de trein. Dus het was echt een inhoudelijk reden om juist deze plek te kiezen bij het spoor. Toen we er eenmaal zaten kwam er ook nog bij dat we een aantal maatschappelijke speerpunten hebben. De ene is roken en de andere is vervuiling door verkeer. Er zijn er nog een aantal. Maar juist die twee staan hier op de stoep. Op het plein wordt veel gerookt en die bussen die niet schoon zijn.

R) Ja je zit wel bij OV maar ook een van de sterkst vervuilde stukken van de stad.

J) Ja absoluut, maar de directeur kijkt uit het raam en die stelt dat hetgeen we tegen vechten hier voor de deur gebeurt. Zolang dat nog gebeurt dat er massaal gerookt wordt en die bussen is ons werk nog niet klaar. Daar spreken we ook over met gemeentes etc. Maar er zijn natuurlijk meer plekken als scholen bijvoorbeeld en dat niet iedereen moet beginnen met roken. En dat heeft uiteindelijk effect. Dus dat was wel een bijkomend voordeel.

R) Op dat bord staan veel organisaties die met gezondheid te maken hebben. Is dat na jullie gebeurd?

J) Ja wij waren geloof ik de derde of vierde. We zijn wel de grootste in aantal fte's. Ook in vloeroppervlak. Het gebouw heeft een voor- en achterkant en wij hebben een hele vloer; voor en achter. Andere organisaties hebben één deel. We zijn de grootste club in huis. Ja we waren dus de vierde ofzo en toen kwamen er nog wel clubs bij. We hebben het ook neergezet als het huis van de gezondheid. Meeus ging eruit en toen hebben we flink gebouwd, al die kantoorjes er uitgegoid. Openheid, transparantie, elkaar vinden en opzoeken was van belang.

R) Ja jullie werken ook samen?

J) Ja onderdelen wel. Bijvoorbeeld facilitair. Hier heel deze verdieping op de grond runnen we samen. De catering, lunch, ruimte daarachter en de verdieping hierboven is alleen vergaderruimtes en we vergaderen allemaal veel dus dat doen we ook samen. Vervolgens heeft iedereen zijn eigen verdieping per organisatie.

R) En zit je inhoudelijk nog met elkaar om tafel?

J) Ja zeker, politieke beïnvloeding doen we allemaal. We zijn allemaal bezig met zorgverzekeringen of wetenschap en donateurs. Met van alles komen we elkaar tegen; PR. Veel raakvlakken. En dan is het handig om met elkaar te sparren of echt samen op te trekken. Facilitair gaat dat nog het verst. Gezamenlijk glasvezel aanleggen. Of bepaalde ICT-systemen. Dat heeft ook nog een inkoopvoordeel en je werkt met hetzelfde systeem dus uitwisseling is makkelijker. Dat heeft allemaal voordelen.

R) Destijds in Leusden, wat was de reden voor de locatiekeuze aldaar?

J) Dat is ver voor mijn tijd. Decennia eerder geweest.

R) Oké, maar komen al die instellingen hier uit de regio?

J) Ik denk dat het vooral toeval was om in Leusden te komen. Had ook een andere plek kunnen zijn. Daar heb ik eigenlijk geen goed antwoord op waarom destijds Leusden de plek was anders dan dat het..

R) Ja wat namelijk opvalt is dat jullie dit kozen om moderner te worden. Dat Leusden verouderd was.

J) Ja het pand zelf was sterk verouderd. Kantoorpand jaren tachtig met hokjes en deuren en verdiepingen. Je was elkaar kwijt en weinig interactie.

R) En bereikbaarheid?

J) Ja dat was niet te doen met het ov. Met de auto ging het nog wel, maar met het ov. Ik heb zelf jaren gereisd in het begin en dan was het trein en met een bus. Dat was lastiger dan wanneer je hier zit. Dus qua bereikbaarheid was het niet perfect, maar ook het pand. Dat paste niet meer bij de organisatie.

R) Dus het kostenplaatje is belangrijk, de werknemers en in jullie geval is het ov belangrijk?

J) We willen echt weggelidometers vermijden dus de afstand naar de snelweg is niet leidend.

R) Leusden was lastiger bereikbaar, maar merken jullie nog iets van de drukte ov-technisch?

J) Wat wij merken is dat wij een geliefde vergaderplek zijn geworden. We zitten in veel samenwerken met onderzoeken, overheden, zorgprofessionals. Ze komen graag hier, het is centraal in het land. Ze reizen gemakkelijk met de trein. Die partners komen uit steden die prima ontsloten zijn met de trein. Leiden, A'dam, R'dam. Prima te doen met de trein en ze kunnen nog even werken in de trein. Dat ov-voordeel merk je wel met de partners. En dan ligt Amersfoort nog mooi centraal in het land. Dat komt mooi samen. En met vrijwilligers geldt hetzelfde. Voor vrijwilligers, die vaak niet met de auto rijden, was Leusden toch niet handig of mensen met een longziekte die zitten liever in de trein dan in een auto. Vaak conditioneel niet prettig en in een trein zit je gewoon achterover. En dus we merken ook wel dat zij graag hier komen.

R) Is er nog een vooruitgang geboekt qua samenwerking? Was die er destijds überhaupt all?

J) Dat was onvergelijkbaar. Op bestuurlijk niveau was er wel samenwerking en afstemming of gesprekken. Maar echte samenwerking zoals nu was daar niet. Nee dat was er niet.

R) OV-technisch is alles zeker goed geregeld?

J) Of je nu naar de Randstad moet of ander deel van het land. Alles is makkelijk bereikbaar.

R) Merk je nog dat je echt in het centrum zit dat agglomeratievoordelen omslaan in nadelen?

J) Nou nee volgens mij hebben we goede overeenkomsten over huur, voor langere termijn vastgelegd. Dus dat zien we niet zo snel.

R) Maar verder met drukte ofzo, dat soort zaken. Het is mooi om bij elkaar te zitten, maar dat zorgt ook direct voor drukte, hoge huurprijzen, congestie, meer vervuiling.

J) Nogmaals, het is wel een druk punt, maar files staan hier niet.

R) Doorstroming is goed?

J) Ja die is prima, de grootste vervuiling komt van die bussen die stilstaand stationair draaien en niet schoon zijn. Dat is het grootste probleem. Maar goed, dat is dan een nadeel van deze locatie. Naast die vieze plek. Het voordeel is wat ik al zei, die uitdaging. Je ziet direct het probleem. We snappen heel goed dat je dat op een locatie met een vervoerder in een stad dat je dat oplost. WE werken daar landelijk aan en dat zal uiteindelijk wel gebeuren.

R) Oké, dus dit is eigenlijk de perfecte locatie? Er is geen reden om verder te kijken?

J) Nee. Kijk we hebben ook collega-organisatie in steden als Amsterdam. Veel in Amsterdam of DH dicht op politiek?

R) Adam is universiteiten of aanzien?

J) Nee, het aanzien weet ik niet. Denk dat Amsterdam ook heel creatief is. Daar is veel werkkennis en creativiteit en dat vind je daar. Den Haag is meer het regeringscentrum. Dat is ook wel handig om daar te zitten als je veel politieke boodschappen hebt. Dan heb je Utrecht, dat is vergelijkbaar met Amersfoort alleen is Amersfoort wat kleiner en goedkoper. Dus dat is een beetje de vergelijking die ik zie. Maar zo'n samenwerking als wij nu hebben, dat is wel uniek. Dat hebben we nog nergens gezien. Ook grote, helemaal opzichzelfstaande organisaties, vinden dat toch heel interessant wat we hier doen met elkaar. Dat is ook goed uit te leggen. Elke euro die het goede doel krijgt voor het goede werk moet je ook verantwoorden. Mensen vinden het heel sympathiek dat we dat dus doen met elkaar.

R) Dat staat buiten kijf. Er kan niet echt iets verbeterd worden?

J) Het type vervoer wel. Het soort wagenpark dat hier rijdt zouden we graag veranderen. Maar qua vestigingswensen hebben we niet heel veel te wensen.

R) Oké, duidelijk helder verhaal. Mooi dat er een gedachte achter zit. Ik heb bedrijven gehad die wat meer toevallig ergens terecht zijn gekomen. Hier zie ik wel duidelijk de rol van werknemers terug. Dat je als bedrijf daar toch aan gebonden bent.

J) Ja klopt maar dat heeft ook met een stukje continuïteit te maken. Er gaat veel informatie verloren als je afscheid zou nemen van je werknemers.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview Astid Smink, Planning Smink Autotransport te Amersfoort

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd. Van de Nijkerkerstraat naar de Stuwdam, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

A) Wij zijn een bergingsbedrijf en wij werken in opdracht van Rijkswaterstaat. Dus wij hebben bij ongevallen een regio waar we werken. Daar hebben we een tijd die we moeten halen. Op het onderliggend wegennet moeten we binnen dertig minuten zijn en op de snelweg binnen twintig minuten. Op onze vorige locatie zaten we heel dicht bij de oprit van de A1, maar onze locatie werd daar te klein. Dus toen konden we hierheen verhuizen en dit is nog steeds bij knooppunt Hoevelaken en dan kun je alle kanten op.

R) Oké, dus jullie waren wel gebonden aan de streek?

A) Ja, aan ons werkgebied. We moeten zo snel mogelijk op de snelweg zijn.

R) Dus alleen de oprit is van belang. Maar hebben jullie veel overlast van de vollere wegen.

A) Ja richting Amsterdam is het enorm druk en eigenlijk ook richting Utrecht. Je moet veel eerder weg zijn om geen files tegen te komen.

R) Is dit kwalijk voor jullie werkzaamheden?

A) Ja wel tijdens de spits. We hebben berging en autotransport. De berging heeft het sowieso druk in de spits met bergen. En de autotransport gaan heel de dag ritten maken dus die hebben er wel last van. De berger mag over de vluchtstrook. Dus dan valt de filehinder wel mee.

R) Maar het zou geen reden zijn om te verplaatsen omdat de weg te druk is.

A) Nee, want we zitten aan het werkgebied vast; rayon Amersfoort-Barneveld. We horen bij een groter geheel; Bergnet. De volgende vestiging is in Blaricum en de andere kant op in Amsterdam. Dus we moeten hier wel zitten. Als er een aanrijding is moeten we het wel halen.

R) Hebben jullie nog profijt van andere bedrijven hier op het industrieterrein?

A) Ja we doen wel dingen samen.

R) Hebben jullie nog getwijfeld over een andere locatie?

A) Nee, dit was de enige optie voor ons. We hebben stations of iets dergelijks niet meegenomen in de afweging.

R) Ook voor de transporttak niet? Zie je daar door de jaren heen dat het drukker geworden is?

A) Ja dat is al jaren zichtbaar. Het is al jaren echt druk. 's Ochtends moet je vroeg weg zijn en op het einde van de dag is het weer tussen Utrecht en Amersfoort. Alhoewel dat door de driebaans wat verbeterd is. Dat gaat sneller dan een aantal jaar geleden. Dat merk je wel. Maar richting Barneveld loopt het wel weer vast, maar inderdaad met het transport merk je het wel.

R) En zitten jullie dan als transportwereld daar achteraan?

A) Dat weet ik niet. Wellicht TLN.

R) Maar jullie gaan zelf niet richting gemeente of iets dergelijks?

A) Nee, de gemeente doet hier het onderliggende net. Daar zijn we wel bij betrokken. Een collega heeft in een werkgroep gezeten om de ontsluiting van het industrieterrein te verbeteren. Naar aanleiding van dat gebeuren is er die rotonde aangelegd. Er is een stichting voor dit bedrijventerrein. Die stichting, daar is

ieder bedrijf verplicht lid van, en die hebben met de gemeente overleg gehad over de ontsluiting. Er was voorheen een kruispunt, maar met de rotonde gaat de doorstroming sneller. Maar het is nog steeds wel druk.

R) Bij de Gooi en Vechtstreek is het onderliggen wegennet vrij matig waardoor iedereen onnodig de snelweg gebruikt.

A) Ja als je hier het industrieterrein afgaat heb je de Hogeweg, maar dat willen ze verkeersluw maken uiteindelijk. Dus dan moet iedereen via de rotondes naar de Energieweg naar de nieuwe rondweg. Die rijdt heel mooi, ben je er zo, maar 's avonds staat ie helemaal vast. Want het is maar eenbaans. Dus ik ga hier binnendoor over de Hogeweg en dan via een boeren binnendoorweg naar Hoevelaken. Dus dat doe ik want die rondweg werkt gewoon niet dat loopt helemaal vast.

R) Zit er veel transport op dit terrein?

A) Ja een transport-, taxi- en bussenvervoer en nog een overslag van PostNL. En die rijden veel aan. Bevoorrading van de McDonald's.

R) Is het al vol of kan er nog meer gebouwd worden?

A) Er zijn nog open percelen. Vooraan wordt het nog voller gebouwd. Dus dat zal wel nog wat drukte met zich meebrengen voor de ontsluiting.

R) Oké, dan heb ik mijn antwoorden wel. Dank voor het gesprek.

Interview met Dirk Veerman, Corporate Director Investor Relations USG People, te Almere.

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

D) USG is een bedrijf dat heel erg hard gegroeid is. In 1997 naar de beurs is gegaan. En daarna was er groei en de bedoeling was nog veel meer groei. Bereikbaarheid en het pand was überhaupt te klein, maar ook niet ideaal gelegen. Toen zijn we hierheen verhuisd. We hebben wel overwogen om gedeeltes van onze activiteiten in Amsterdam in een kleine vestiging onder te brengen.

R) Dat is puur commercieel gezien praktisch?

D) Nou niet commercieel nee. Je moet het zo zien, USG People is een holding, daar werk ik ook. En daaronder heb je een aantal commerciële merken. Die hebben met name een commercieel doel, maar die zitten ook gewoon hier bij het hoofdkantoor, maar die hebben wel kantoren door heel Nederland. Het komt dus nauwelijks voor dat hier echt een klant zit.

R) Dus hier zijn er slechts werknemers?

D) Ja.

R) Oké en de overstap hierheen vanuit Almere Haven was dat alleen vanwege de groei?

D) Ja, we zijn hierheen verhuisd en hebben vervolgens in 2002 een grote acquisitie gedaan en nog een in 2005. Toen hebben we ook een deel van die toren daarachter gehuurd, want het paste hier eigenlijk ook niet meer. Dus toen hebben we in de nieuwbouwtorens wat gehuurd. In 2009 is er de crisis gekomen en zijn er andere beslissingen genomen. Dus nu zitten we weer met zijn allen hier. Maar een belangrijke reden dat we hier zitten is wel de goede bereikbaarheid.

R) Jullie hebben je gevestigd in Almere Haven toen het nog in opbouw was, was het de bedoeling dat daar een kantorenterrein ontstond?

D) Oh, de verhuisredenen naar Haven weet ik niet. Dat is van voor mijn tijd. Almere was toen nauwelijks een stad. Het is enorm gegroeid de afgelopen twintig jaar.

R) Klopt, verder ligt het natuurlijk centraal. Zorgt dit voor veel ov-gebruik onder de werknemers?

D) Ja, en ook veel contacten. Negen van de tien keer is overdreven maar ze komen heel vaak met de trein. Jij bent zelf denk ik ook met de trein gekomen?

R) Nee toevallig niet, doordat ik elders nog afspraken heb.

D) Oke, ja maar in ieder geval. Hier is de trein dus je stapt uit en je bent er. Het is verder geen drukke stad dus je rijdt hier met de auto ook gewoon heen. Maar als je uit Amsterdam moet komen op het verkeerde moment is dat wel een probleem, want dat is extreem druk.

R) En jullie markt is met name Randstad, of door heel Nederland?

D) Voor de Holding is dat Europa en voor de commerciële activiteiten is dat heel Nederland.

R) U stelde al dat er weinig klanten hierheen komen dus een zichtlocatie is ook niet nodig?

D) Nee.

R) Vanuit Haven had je ook voor Amsterdam of Utrecht kunnen kiezen, wat was dan de binding?

D) Ik denk dat de met name een kostenverhaal is. In Amsterdam of Utrecht betaal je toch wel meer voor een kantoor. Ik denk dat dat een belangrijke is. Wat ook belangrijk is, operationeel gezien, is dat jij centraal zit. Hier zit 800 man die allemaal 's ochtends naar kantoor moeten komen. Probeer jij in de ochtend maar

eens naar Amsterdam te geraken. Dat is geen doen. Je moet wel bereikbaar zijn voor die mensen en dan kan Amsterdam een lastige locatie zijn. Als je naar Amsterdam moet vanuit Almere 's morgens ben je dik een uur onderweg. De A1 weet jezelf ook wel.

R) Ja die loopt dicht.

D) Ja, ik rij 's ochtends de andere kant op en je ziet ze allemaal staan. Dat is een groot drama.

R) En destijds in Haven, hoe kwam je daar dan? Want daar waren niet zulke goede ov-verbindingen.

D) Hmja, het was allemaal veel kleinschaliger en waren er veel minder werknemers. In '97 is er een soort mergery geweest met Goudsmit. Dat was een beursgenoteerd bedrijf. Had meerdere vestigingen en pas later is dat allemaal een shared service centre geworden.

R) Is dat gebeurd bij de verhuizing dat alles werd samengevoegd?

D) Ja, dat is de afgelopen jaren een aantal keer gebeurd.

R) En wat betreft shared services, is daarin sprake van samenwerking?

D) Ja niet echt heel veel. Er zouden wel voordelen in kunnen zitten, maar dat behoorde niet tot de overwegingen destijds.

R) Oké, maar wat zouden die voordelen dan zijn?

D) Wat je kunt zien is dat je in de sector werknemers hebt die gespecialiseerd zijn en in flexibele tijden kunnen die 's ochtends hier een paar uurtjes maken en 's middags bij de buurman bij wijze van spreken. Maar je zou ook open kunnen staan voor samenwerking, dat je je expertises kunt verbinden en uitwisselen.

R) Daar is op dit moment geen sprake van?

D) Nou er zijn wel contacten, maar die lopen tegenwoordig niet meer zo fysiek. Dat gaat allemaal online. Dus je hebt heel andere vormen van contact onderhouden. Maar goed gek genoeg, werk is natuurlijk erg locatie-gebonden. We gaan nog steeds 's ochtends naar ons werk fysiek. En ik werk best wel vaak thuis, maar om nu te zeggen 'ik heb een internetverbinding en ik werk wel thuis' dat is een stap te ver. Daar is toch niets aan.

R) Dat heb ik al vaker gehoord. Sommigen stellen dat als het flexwerken aantrekkelijker wordt gemaakt dit wellicht een uitkomst is. Zien jullie dat ook zo?

D) Puur zoals we hier nu even zitten, dat heb je thuis niet. En je kan allemaal wel bellen, maar dat is toch heel anders dan dat je even om de tafel zit. En mensen willen niet de hele dag thuiszitten, die willen ook even de deur uit. Je hebt hier overal je contacten enzo dus daar zitten verschillende aspecten aan. Zowel sociaal als qua werk.

R) Werd er destijds toen het nog niet zo'n groot bedrijf was ook veel naar de werknemers gekeken?

D) USG People was wel altijd al een echt mensenbedrijf, een hechte club. Maar bij dat soort beslissingen is er geen enquête rondgegaan wie waar naartoe wil verhuizen. Dat wordt beslist.

R) Ja, maar ik kan me voorstellen dat als je te ver verhuist je ook mensen moet laten gaan.

D) Ja, maar daar is geen sprake van zo van Haven naar Centrum.

R) Nee, maar juist daarom. Als je naar een locatie buiten Almere verhuisd was..

D) Ah op die manier bedoel je. Ik weet niet of dat een afweging geweest is. Je hebt hier sowieso een hoop mensen zitten die hier wonen of hierheen reizen. Als je naar Amsterdam gaat dan moet men veel reizen en gaan ze wellicht wat anders zoeken. Het is niet leuk elke dag drie uur onderweg te zijn.

R) U noemde zojuist al de files. Merken jullie dat als bedrijf nu nog? Want de redenatie is vaak dat een slechte bereikbaarheid bedrijven wegjaagt.

D) Wat ik wil eigenlijk vind. Als je een locatie hebt die niet goed bereikbaar is, moet je er helemaal geen bedrijf neerzetten.

R) Dus bereikbaarheid is wel de basis voor bedrijvigheid?

D) Tuurlijk.

R) Sommigen stellen ook dat juist als er bedrijvigheid is de infrastructuur daarop wordt aangepast.

D) Dat is ook zo, want ieder bedrijventerrein heeft zijn eigen ontwikkelplan. En RWS wordt geconfronteerd met daar zijn veel bedrijven bijgekomen regel het maar. Als dit allemaal met goede plannen

overeenkomend tot stand werd gebracht dan zou het werken. Maar hoe lang is de A1 al wel niet een megaprobleem. Dat is al lang. En de enige oplossing is gewoon asfalt erbij gooien.

R) Dat is direct de aanleiding van het onderzoek. Is asfalt de oplossing?

D) Twee keer zoveel banen zorgt voor een file die twee keer korter is. Maar ik heb geen verstand van doorstroming enzo, maar als ik naar Amsterdam moet over de A10 en ik sla de snelweg af. Dan kom ik beneden aan en staat het stoplicht op rood omdat er één voetganger over moet steken. Vervolgens ontstaat er wel een lange rij auto's. Dat soort inefficiënties zorgt dat je in de file komt op een gegeven moment. Want als alleen ik hoef te wachten maakt niet uit, maar als er een miljoen auto's langs moeten dan zit daar gewoon het probleem. Je kunt het nooit als iets geïsoleerds zien. En ik geloof er ook in dat je niet kunt door blijven gaan met het aanleggen van een nieuwe baan. Bij mij in de straat passen simpelweg niet meer auto's. Er zijn momenten dat er gewoon te veel auto's zijn voor de faciliteiten die we hebben. Dan moet je denken aan oplossingen dat ieder nieuw huis standaard een garage onder het huis heeft. En je kunt niet door blijven gaan met asfalt, maar als je naar andere landen en grote steden kijkt. Dan zie je daar toch behoorlijke wegennetten, maar daar staan overigens ook vaak lange files op. Maar daar zijn wel nog veel meer auto's natuurlijk. New York ofzo heeft een enorm wegennet.

R) Amsterdam-Utrecht is een goede oplossing geweest. Is dat de toekomst voor de A1? Of verleg je telkens de flessenhals?

D) Dat weet ik niet, dat denk ik wel. Vanaf Amsterdam heb je vrij veel banen, gaat er eentje af en heb je gelijk een opstopping. Terwijl de A1 niet druk was 's ochtends, maar het is steeds drukker geworden. Wat mij betreft zijn er verschillende problemen. Het eerste is dat er gewoon te veel auto's zijn en de capaciteit van de wegen te klein. Het tweede is die 100 km/u. Dat is een hele goede. Als dat niet gebeurt staan mensen vaak lang, erg lang vast. Aanrijdingen worden te traag opgelost, eerst komt de politie rustig en die draaien een shagje. Vervolgens kijkersfile en wordt de situatie eens opgenomen en drie uur later is die auto eindelijk weg. Dat vind ik ook irritant. Als er gelijk voor gezorgd wordt dat die weg weer vrij komt kun je een hoop bereiken. Nu staat er eigenlijk altijd een file, soms staat die stil en soms rijdt ie. Maar er is sprake van een file en je moet zorgen dat ie blijft rijden. Hoe krijg je dat voor mekaar? Nou door toch de snelheidsbeperkingen. Amsterdam-Utrecht is de eerste keer rampzalig maar na een paar keer wen je er aan. Dan stel je hem in op 100 en kom je vervolgens wel in Utrecht aan. Ik denk dat file een grotere ergernis is. Dus nu even terug naar de locatiekeuze. Wat is belangrijk. Nou ik denk dus dat het economisch heel voordelig is geweest, kosten zijn in Almere laag. Volgens mij was het zelfs zo, maar dat weet ik niet helemaal zeker, dat bedrijven hier in Almere werden gestimuleerd. Om te zorgen dat Almere echt een stad werd en dat kun je het beste doen door bedrijvigheid te krijgen. Dat zie je hier nu ook. Daar zijn twee grote gebouwen neergezet. Het plan was om er drie neer zetten, maar de derde is niet doorgegaan. Maar toen die twee gebouwd zijn, waren er geen huurders.

R) Oké, eentje is het WTC zag ik?

D) Ja klopt, maar dat zit volgens mij niet eens vol. En daarachter is een park en daaronder ligt een parkeergarage met ik weet niet hoeveel verdiepingen, maar extreem groot. En daar heeft nog nooit een auto ingestaan. Dus dat is nieuw gebouwd, fantastisch bouwwerk maar is niet open. Hier ligt er nog een en die is wel open. Daar staan wel auto's.

R) Oké, ja het viel me al op dat je gewoon hier recht voor de deur kon parkeren met een parkeerkaart.

D) Ja Almere is meer een dorpstad.

R) Dus prijs en ruimte zijn van belang.

D) Ja en dan nog bereikbaarheid. Wat is er eigenlijk nog meer?

R) Werknemers, speelt bij kleinere bedrijven een grotere rol.

D) Ja je kunt die noteren maar niet zo van belang.

R) Oké, ja verder nog historie, zichtlocatie, clustering, agglomeratievoordelen.

D) Nee die allemaal niet. Parkeren overigens wel. Want in Amsterdam kun je je auto niet kwijt en hier zit een enorme garage onder. In Amsterdam heb je bedrijven die niet eens een parkeerfaciliteit hebben. Maar dat heeft ook met prijs te maken.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Jacco Bouw, CEO Webpower, te Barneveld.

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

J) Dit is je afstudeeronderzoek?

R) Ja ik zit nu sinds november bij Rijkswaterstaat. Dat was eerst een meewerkstage en die is vervolgens verlengd in een afstudeerstage.

J) Oja, dat is wel een flinke stage ja, in Utrecht?

R) Ja, klopt in de triltoren. Maar uit mijn voorstudie kwam dat uw bedrijf vanuit Doetinchem naar Barneveld kwam.

J) Nee, heel kort even de geschiedenis van Webpower. In '99 ben ik Webpower gestart met een collega uit Doetinchem Nick Kerkmeijer. Toen hebben we ons ingeschreven in Doetinchem. We hebben veel vanuit zijn huiskamer gewerkt in Doetinchem. Het eerste kantoor hebben we in 2000 geopend in Barneveld.

R) Dus eerst echt vanuit huis zzp-achtig?

J) Ja boven hadden we een kantoorje. We werkten allebei veel van huis uit. Toen hebben we wat gehuurd in Barneveld. Daar zijn we groot geworden tot we in 2010 daar met een kleine vijftig man zaten en er waren stukjes bijgebouwd en het waren allemaal hokjes geworden. Toen hebben we besloten om te verhuizen. Toen heb ik nog in Amersfoort gekeken, want ik woon zelf in Amersfoort. Ik ben ook bij de oude Prodent-fabriek wezen kijken. Daar heb ik nog mee onderhandeld. Alleen ik rij tegen het verkeer in naar Barneveld en het is een grote file. Toen dacht ik, dit moet ik mijn werknemers niet aandoen. Al mijn collega die naar Barneveld komen zijn vanuit Apeldoorn, Doetinchem, Arnhem.

R) Die zijn destijds allemaal meegegaan?

J) Ja die wonen allemaal nog in Apeldoorn enz. Maar Barneveld ga je net voor de file er af. Barneveld Hoevelaken is al druk. Voor Voorthuizen gaan ze binnendoor stukje door Barneveld om bij onze locatie te komen, want we zitten aan de A30 Barneveld/Scherpenzeel. Op een bedrijventerrein. Ik wilde niet op een industrieterrein met het zware verkeer. Dan tril je achter je bureau uit. We hebben onze vestiging wel in Barneveld gehouden en dit heeft als basis dat alle medewerkers op een of andere manier met Barneveld betrokken zijn, erheen rijden. Veel collega's uit Barneveld. De werkatmosfeer van die mensen vind ik ook plezierig. We hadden iemand uit Amsterdam die elke dag op en neer ging, zelfs iemand uit Haarlem. Maar die is nu toch in Amsterdam gaan werken; toch dicht bij huis. Maar we zijn een redelijk middelpunt. Huizen hebben we, twee uit de polder bij Nijkerk uitkomen. Eentje uit Almere; geen Lelystad. Het heeft een vrij nieuw station aan de Hanzelijn. Dronten!

R) Dus het is een combinatie destijds dat je te groot werd, toen verplaatst bent en toch gebonden was aan werknemers.

J) Ja ik wilde hen niet de file insturen. En vandaar zitten we nog steeds niet bij het station hier in Amersfoort, maar in Barneveld.

R) Is dat uiteindelijk de droomlocatie; Amersfoort Centraal?

J) Nou, echt ik vind het prima nu. We zijn een Barnevelds bedrijf.

R) Hebben jullie daar profijt van?

J) We kunnen beter mensen krijgen dan in Amsterdam. Daar vecht iedereen om dezelfde mensen. Wij hebben mensen die waanzinnig getalenteerd zijn, maar waar niet aan getrokken wordt.

R) Kwam iedereen al uit het oosten?

J) Nee de eerste collega kwam uit Hilversum, de tweede uit Maarsse. Die kwamen allemaal naar Barneveld.

R) Dus is de Randstad puur vanwege concurrentieperspectief minder interessant omdat je bang bent dat mensen worden weggekaapt?

J) Nee ik geef alleen aan dat het een voordeel is om nu daar niet te zitten maar hier gewoon te zitten omdat wij wat minder concurrentie hebben dan onze concollega's in Amsterdam die meer moeten vechten om de werknemers. 80% van mijn werknemers komt uit het buitenland. En in het buitenland roepen we gewoon dat we in Amsterdam zitten, in greater Amsterdam area.

R) En destijds om naar Barneveld te gaan? Zat daar nog een historische reden achter?

J) Ik ben geboren en getogen in Barneveld.

R) Oké dus die link is er.

J) Ja die link is dat ik daar woonachtig was.

R) Er was geen sprake van een andere locatie?

J) Achteraf nee, mijn collega was in Doetinchem. Dus je gaat dan niet starten in Amersfoort dat niet logisch.

R) Dus jullie hebben geen andere locaties bekeken?

J) In eerste instantie dachten we aan Ede. Dat zit er eigenlijk tussenin. Alleen eigenlijk was dat snel van de baan, want de eerste mensen die we aannamen waren Maarsse en Hilversum. Dat is toch te ver. Dan pakken we gewoon Barneveld.

R) De werknemers hebben dus wel een leidende rol gevormd.

J) Ja absoluut. Als je toch verplaatst stuur je dertig man de file in. De kans dat je de goede getalenteerde medewerkers verliest wordt steeds groter.

R) Jullie zitten nu op een bedrijventerrein, ondervinden jullie daar voordelen van?

J) Het enige was dat er heel snel glasvezel lag, maar nu is dat overal. Maar wij hadden vanaf 2002 al glasvezel liggen. Dat was wel positief.

R) Oké, maar er zijn geen samenwerkingen met andere bedrijven?

J) Alleen op het gebied van beveiliging. Het bedrijventerrein heeft beveiliging, daar werken we mee.

R) Is het bedrijventerrein nog aan het uitbreiden?

J) Ja het is nog erg aan het groeien.

R) Brengt dat nog negatieve zaken mee?

J) Alleen dat je veel vrachtverkeer hebt richting het eind van het bedrijventerrein, maar wij zitten helemaal vooraan bij de rotonde.

R) Geen last dus?

J) Nee.

R) Wat zou uiteindelijk een reden kunnen zijn om weer te verplaatsen? Zou dat weer de groei zijn?

J) Ja klopt, maar dan zullen we denk ik niet verkassen, maar een tweede kantoor openen. We kunnen hier doorgroeien tot een man of tachtig. En daarna zou het een mooie reden zijn om een naar een tweede locatie te verkassen. En dan kan ik me een locatie dicht bij Schiphol voorstellen.

R) Want?

J) Dicht bij Schiphol, internationaler, collega's, klanten die naar Nederland komen.

R) Want de klant moet ook naar Barneveld komen?

J) Ja

R) En is dat dan met de trein?

J) Tot Amersfoort met de trein, en vanaf Amersfoort halen wij ze op.

R) Oké, en dat is goed te doen?

J) Ja, klanten slapen altijd hier in een hotel in Amersfoort, daar hebben wij afspraken mee. Dus we halen ze daar op.

R) Oké, hebben jullie meegekregen dat het drukker is geworden de afgelopen jaren qua infrastructureel gebruik?

J) Ja, de A30 is echt druk geworden. De A1 oprijden dat loopt niet door.

R) En sinds Hoevelaken aangepast is?

J) Nee, dat heeft echt geen effect. Daarnaast is het ook zo dat in de ochtenden. Ik weet niet hoe goed je het kent, maar dat je voor de benzinepomp.

R) Op de A30?

J) Voor het benzinestation sta je 's ochtends al vast op de op dat moment de spitsstrook. Voor het station sta je stil en dan is het irritant dat je mensen hebt die op het laatste moment inschieten.

R) En vanaf de andere kant?

J) In de ochtend? Vanaf het moment dat ik de A1 opdraai staat het binnen een kilometer alles vast tot aan Barneveld.

R) Hebben jouw werknemers vanuit het oosten daar last van?

J) Ja, een aantal vanuit Dronten en Almere ofja die uit Almere gaat wel via de A1, maar Dronten rijdt bijvoorbeeld A28 A1 is niet te doen. Dus dat gaat allemaal binnendoor via Harderwijk. Soms bij Nijkerk binnendoor.

R) Zou flexwerken de oplossing kunnen zijn?

J) Dat hebben we lang gedaan. Mensen uit die regio's kunnen één dag thuiswerken. Dat scheelt toch een dag niet die drie uur reistijd. Ook iemand uit Meppel. Die heeft tot Zwolle geen problemen en dan heeft ie daar de mogelijkheid om de A50 naar Apeldoorn en dan de A1 naar Hoevelaken te pakken. Gaat prima tot aan Stroe, dus die gaat binnendoor. Dat is ook niet prettig na anderhalf uur. Een andere mogelijkheid is naar Nijkerk en dan daar eraf. Het is allebei enorm druk.

R) Flexwerken werkt niet in verband met de van-negen-tot-vijf-mentaliteit.

J) Wij hebben het actief promoot een tijdje, maar we zagen de effectiviteit naar beneden gaan. Snel overleggen was lastiger. Dus toen hebben we besloten dat weer terug te draaien, en één dag per week thuis te werken.

R) De effectiviteit zag je dalen..

J) Ja, je gaat mensen bellen en die nemen niet direct de telefoon op. Er was altijd een excuus. Koffie halen of dit of dat. Maar je bent andere dingen aan het doen dan werken. Niet iedereen kan het aan om thuis te werken. Als je kleine kinderen hebt gaat thuiswerken gaat niet werken. Ik merk het aan mezelf. Ik heb twee kleine kinderen. Al ben je super gemotiveerd en heb je veel energie dan is het lastig om thuis te werken. Ik heb een apart kantoor en het staat zelfs los van het huis, maar je hoort ze in de tuin spelen, schreeuwen, trampoline. Je hoort het dus ja.

R) Is er dan wel een oplossing voor het infrastructuurprobleem?

J) Ja wij zijn erg goed bereikbaar met de auto. Maar de bus gaat van negen tot vijf eens per uur. Als je die mist moet je een uur wachten. Geldt ook voor mensen die vanuit Amersfoort met de trein komen. Dat is toch 2,2 kilometer naar het station Barneveld. Dat is niet praktisch. Met de auto is het perfect, maar met OV heel slecht bereikbaar.

R) Maar dat is voor jullie in principe geen probleem?

J) We hebben wel bij de gemeente vaker geopperd om meer bussen of zorg voor taxi's. We hebben zelfs eens besproken om een eigen busje op en neer te laten rijden 's morgens en 's middags. Want Barneveld is wel goed bereikbaar met de trein. Vier keer per uur.

R) Speelt dit voor meer bedrijven op het bedrijventerrein?

J) Ja ik hoor meerdere mensen die het lastig vinden. We hebben zelfs onlangs overwogen om gezamenlijk een auto te betalen die in de ochtend en in de middag een paar keer heen en weer rijdt.

R) Dat is realistisch?

J) De behoefte is niet dusdanig groot dat we het nu direct doen. Mensen hebben toch heel vaak een auto. We zitten met veel achterliggende dorpen en dan heb je toch geen andere mogelijkheid.

R) Dus het is niet de optimale locatie, maar er spelen een paar zaken mee die de voorkeur toch voor deze locatie geven. Maar als je puur rationeel kijkt, wat zou dan die ideale plek zijn?

J) De locatie waar ik het allerliefst zou zitten zou Amersfoort zijn, tweede locatie is station Barneveld-Noord; de Harselaar. De herrie echter van het verkeer vond ik dusdanig irritant dat we daarvoor niet gekozen hebben. Daarnaast staan er wat leeg op de hoek bij Harselaar en dat vond ik weer ver lopen. Dus ook niet praktisch. Dan moeten mensen alsnog een fiets hebben voor de laatste kilometer. Dus toen heb ik besloten om hier te blijven zitten.

R) The first en last mile is dus niet afdoende?

J) Nee die is niet ontsloten.

R) Zijn er ov-fietsmogelijkheden?

J) Ja die zijn er, we hebben zelf een aantal fietsen op het kantoor staan die mensen kunnen nemen. Daarvoor heb ik destijds via marktplaats een paar postcodeloterijfietsen gekocht. Die staan in de kelder, die kunnen mensen meenemen als ze kleine dingen moeten doen. Dus we hebben daar wel rekening mee gehouden.

R) Maar dit is allemaal eigen initiatief.

J) Ja als je de bus van kwart over vijf mist kun je helemaal niet meer weg. Ik weet niet de exacte tijden, meen twaalf over vijf. Dat is de laatste. Die moet je dan hebben, terwijl het hier doorgaat tot zes uur 's avonds.

R) Zijn positieve aspecten die voor de verhuizing speelden achteraf tegengevallen?

J) Wij kennen Barneveld. Wij konden bijna lopend verhuizen. We hebben verhuiswagen laten komen, zelf verhuisd, leuke dag van gemaakt. Dat was de verhuisdag. Zijn er dingen tegengevallen? Tja, al het werk. De IT-afdeling moest zorgen voor alle verbindingen en in plaats van drie verschillende verdiepingen zit alles nu weer op één verdieping. Helemaal aangepast zoals we het hebben wilden.

R) Dus niets tegengevallen?

J) Nee het is vrij soepel gegaan.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.

Interview met Sytze Bril, Algemeen Directeur/Eigenaar WFM People te Amersfoort

R) Even in het kort. Het ministerie is begonnen met een onderzoek, op basis van filedrukprognoses. Uit de prognoses komt naar voren dat er meerdere knelpunten zullen ontstaan op de A1, A27 en A28. Tot voor kort werd er vaak direct gedacht een extra asfalt. Er is echter gebleken dat dit in de meeste gevallen slechts een tijdelijke oplossing is. Vandaar dat er begonnen is met een breed onderzoek waarbij er verder wordt gekeken naar andere oplossingen. Momenteel verkeren ze nog in de analysefase. Hierbij zijn er vrij weinig bedrijven betrokken. Dit komt mede door het abstracte niveau en bedrijven schuiven pas aan in de concretere fase. Er wordt gewerkt met bepaalde aannames. Bijvoorbeeld dat een goede infrastructuur direct een enorme invloed heeft op de regionale bedrijvigheid. Dit ben ik nu gaan onderzoeken. Wat zijn immers de beweegredenen voor een bedrijf om zich ergens te vestigen? Heeft de infrastructuur hier wel een dergelijke invloed op? Dus dit gesprek is voor mij puur om eens te kijken waarom bedrijven die de afgelopen vijftien jaar verplaatst zijn daadwerkelijk voor de nieuwe locatie hebben gekozen. Jullie zijn een kort stuk verhuisd, maar wat was nu eigenlijk de reden daarvoor?

S) Oké en ergens heb jij gevonden dat wij hierheen verhuisd zijn. Wanneer was dat?

R) Ja dat is het volgende. Ik heb op basis van het LISA-bestand, een lijst met alle bedrijfsgegevens van Nederland, dit uitgezocht. Nu wordt deze lijst bijgehouden op basis van gegevens van gemeentes en door ambtenaren. Hier wil nog wel eens een slordigheidfoutje door optreden. Zodoende kwamen jullie twee keer in de lijst voor. De Wattbaan en de Edisonbaan.

S) Klopt we hebben op beide gezeten.

R) Dus jullie zijn in 2003?

S) Naar de Edisonbaan gegaan ja.

R) O, ja in de lijst stond dat jullie eerst op de Edisonlaan zaten en vervolgens naar de Wattbaan zijn verhuisd.

S) Ja dat zou goed kunnen.

R) Oké en dan is de vraag eigenlijk simpel..

S) 2003 dat kan eigenlijk niet. Ik ga even kijken wanneer we hier zijn beland. Want het gaat wel snel, maar zo snel? Even zien.

R) Ja het zou inderdaad dertien jaar betekenen.

S) Ja, maar ik heb maar even aan de Wattbaan gezeten.

R) Enfin, maar nu is de vraag eigenlijk wat de..

S) Beweegredenen zijn geweest dat ik hier ben gaan zitten?

R) Ja.

S) Dat is heel simpel. Ik was toen aan de Watt- en Edisonbaan ik onderdeel van een groter geheel. Een grotere onderneming. Dat was de Wegener marketing group. Daar was ik onderdeel van. En ik heb een aantal bedrijven overgenomen waarvan er een in Amsterdam en een ander in Huizen ont en heb ik mij zeg maar als zelfstandige onderneming in Amersfoort gesetteld om reden van aanbod van dit kantoor, maar ook van magazijn. Ik heb hier ook nog een magazijn iets verderop aan de Terminalweg. Dus het aanbod was goed, de locatie was centraal want we gingen centraliseren vanuit Utrecht, Amsterdam en een beetje Huizen. Dus je ging eigenlijk in het midden zitten, dus iedereen deed het een beetje pijn.

R) Dat was dus makkelijk voor de werknemer.

S) Ja dat was gemakkelijk voor de werknemers, plus wat ook fijn aan deze locatie is, en ik weet niet hoe je gekomen bent met ov?

R) Nee via de A28.

S) Oké, maar hier achter is een station. Wij hadden destijds ook een dienstverlening waarmee ik met veel studenten werkten en die werken veel met openbaar vervoer en dus derhalve hadden wij ook nog behoefte aan een goede aansluiting op openbaar vervoer. Daarom hebben we ons toen hier gevestigd. De voorkeurslocatie was dus Amersfoort. Dat was vanaf dag één een goede reden om hier in Amersfoort te gaan zitten.

R) En de verhuizing binnen Nieuwegein?

S) Dat was puur omdat er een nieuw pand werd opgeleverd en wij daar met de groep heen verhuisde. Dat had niks te maken met efficiency ofzo. Puur herschikken van bedrijven.

R) Hier zit u op een bedrijventerrein. Hebben jullie daar nog baat bij?

S) Nee, nauwelijks. Wij werken voor merkfabrikanten binnen de fast movement consumer goods. Dit zijn allemaal merken die wij vertegenwoordigen met vertegenwoordigers. Hier omheen met uitzondering van Oetker hier op het hoekje, de pizzabakker zijn er geen klanten van mij. Ik heb geen kruisbestuiving van mijn burens.

R) Dat is ook nooit het doel geweest.

S) Nee dat is nooit de reden voor vestiging geweest. Het merendeel van mijn klanten zijn global brands. De Unilevers van deze wereld. Daar kun je wel naast gaan wonen maar dat geeft je nog geen kans om met ze samen te werken. Beslissingen worden in Brussel genomen of in Rotterdam of in Parijs. Dus op dat front hoeven wij als dienstverlenend bedrijf hoeven wij niet een vestigingslocatie te zoeken.

R) En de centraliteit, ook met ov. Was dat naar de werknemers handig. Komt men alleen met het ov?

S) Nee in tegendeel de parkeerplaats staat ook regelmatig vol. Maar er wordt wel veel gereisd met het ov.

R) En merk je het dan wel met de snelwegen qua knelpunten. Soms gaan er wat wenkbrauwen omhoog omdat men zich er niet in herkent. Merken jullie het als bedrijf?

S) Toeval wil dat ik als een van de weinigen gebruik maak van de A28. Ik kom uit het noorden dus ik woon niet in Amersfoort. Ik woon hier ongeveer 60 kilometer vandaan en daar doe ik gemiddeld meer dan een uur over. Terwijl ik het niet op de fiets of op de brommer doe. Maar puur en alleen om dat de A28 dichtsluit. Dat is een groot drama.

R) Iedere dag?

S) Iedere dag is dat gemiddeld een uur rijden en soms anderhalf uur. Kun je beter gaan lopen, nogmaals 56 kilometer woon ik hemelsbreed hier vandaan. Dat is wel echt iets van de laatste tijd de A28 wordt steeds slechter bereikbaar en daarmee wordt ook Amersfoort slechter bereikbaar. Dus de aansluiting richting het westen wordt slechter.

R) En zou dat eventueel voor jullie reden kunnen zijn om te verhuizen?

S) Ja, ik zal je zeggen. Ik heb toevallig mijn huur opgezegd twee weken geleden. De huur opgezegd van mijn magazijn. Ik moet nog wel een jaar hier zitten, maar je moet een huurovereenkomst altijd 12 maanden opzeggen en anders wordt ie stilzwijgend vijf jaar verlengd. En met het huren van dit soort panden is veel geld gemoeid. Praat je over tonnen per jaar, dus als je dat vergeet zit je er zo aan vast en keer vijf ben je een miljoentje armer. Dus ik heb het opgezegd. En wij zijn ons op dit moment rustig aan het oriënteren of we niet buiten Amersfoort, buiten de Randstad gaan. Dus richting Apeldoorn, richting Zwolle. Dus wij willen Amersfoort verlaten. Mede reden daarvoor is toch wel de steeds slechter wordende aansluiting met Amersfoort.

R) Ja u stelde al dat de beslissingen in andere grote steden wordt genomen bij uw klanten. Is de Randstad dan ook met name uw werkgebied?

S) Ja maar zelfs managers zitten meer, kijk nogmaals als je deze merken googelt. Apple zit in de Randstad, Beienkorf zit naast de Ziggo Dome, Nivea, Makro in Amsterdam, Pepsi in Utrecht, en ga zo maar door. Er zijn maar weinig opdrachtgevers van mij die niet in de Randstad zit. Iedereen wil daar openen en met zijn kantoor zitten.

R) Wordt dat niet problematisch dan als je verplaatst naar Apeldoorn ofzo.

S) Nee helemaal niet, tegenwoordig. Ik heb ook nog een bedrijf in België en we doen steeds meer conference-calls of video-calls. Het verkeer wordt te druk. Het is bijna onmogelijk, als je om tien uur een afspraak hebt in Brussels, er dan ook echt te zijn. Dan kun je beter een hotel nemen de avond ervoor. Of op een parkeerterrein gaan slapen. Het is onmogelijk de drukte is gigantisch.

R) Merk je dat dan nog verder in Amersfoort, dat er een ondernemersvereniging is ofzo.

S) Dat merk ik niet. Ben ik ook niet lid van. Ik heb geen lokale contacten met andere ondernemers.

R) Ja maar ik kan me voorstellen. U geeft ook aan dat u er al over nadenkt en dat kan voor Amersfoort wel als noodkreet worden gezien.

S) Dat weet ik niet. Er is geen uitstroom van bedrijven, dat geloof ik ook niet. Het is puur een beslissing van mezelf die kan ik als eigenaar ook zelf nemen. Waar ik het bedrijf wil neerzetten, waarvan ik denk dat het goed is kan ik hem neerpotten. Veel bedrijven om mij heen zijn onderdeel van en daar wordt van hoger af bepaald waar ze zich in Amersfoort vestigen. Ik geloof niet dat Amersfoort leegloopt, eerder dat het voller wordt doordat het westen leegloopt door de drukte.

R) Maar als de infrastructuur hier dusdanig verslechtert.

S) Ja maar het is geen ongeschreven wens dat er gewerkt wordt aan het klaverblad Hoevelaken. Dat weet je wellicht ook. Ik weet niet wanneer het gebeurt, maar dat zal niet volgend jaar beginnen, maar ook de hele verbouwing van die snelwegen is allang ingepland. Die infrastructuurplannen lopen al tien jaar vooruit.

R) Ja maar vaak worden ze gerealiseerd en zijn ze al ingehaald door de tijd.

S) Ja klopt, en ik weet nu want het is redelijk actueel. Gemeente Harderwijk, en Nijkerk. Die klagen ook al over de infrastructuur en de tekortkomingen van de A28. Want het is niet zo dat je alleen heen naar Amersfoort in de file staat, maar ook richting het noorden. De aansluiting wordt steeds slechter.

R) Oké, en u stelde zojuist dat u hier gevestigd bent vanwege de concentratie tussen voormalige locaties. Maar hoe zit dat dan als u richting het oosten verplaatst?

S) Nouja we zijn inmiddels één bedrijf dus je moet nu kijken naar de vestigingsplek van de toekomst voor nu en de komende tien jaar en dan kijk je naar wat heb je nodig in relatie tot het aanbod van huisvesting. Je moet niet vergeten dat er ook in de bedrijfsvoeringen van weleer ook veel is veranderd. Toen wij hier kwamen had ik hier ene IT-afdeling met een serverpark en weet ik nog meer. Dat is allemaal uitbesteed en zit in de bunkers van Amsterdam en mijn IT-afdeling is hier niet meer. Toen ik hier kwam had je het niet over glasvezellijnen en wat meer. Nu gaat alle data over glasvezel.

R) Wat zijn dan nu wel de belangrijke factoren voor de vestigingslocatie?

S) Ik denk prijs, bereikbaarheid, flexibiliteit.

R) Flexibiliteit als?

S) Misschien ook wel flexibiliteit om uit te kunnen dijen indien dat nodig is of juist in te krimpen als dat nodig is. Bedrijven worden alleen maar kleiner. Niet zo zeer in omzet, maar wel in dienstverlening doordat er veel wordt uitbesteed. Werkplekken worden flexibel. Het hebben van een eigen werkplek wordt steeds unieker. Als je binnenkomt je bureau met een foto van je gezin en je eerste auto dat is over. Je komt binnen je pakt je trolley en zoekt een werkplek. Dat betekent dus, ik heb de cijfers niet paraat, maar ik denk dat 60 procent per dag gemiddeld bezet zijn. Dat betekent dat ik 40% leegstaat; 40% te veel huur aan ruimte. Dat is ook een reden om weg te gaan.

R) Die omslag is hier niet te maken?

S) Dit pand is te groot voor ons.

R) En dit kun je niet half van de hand doen?

S) Nee dit is niet te huur voor de helft. Er spelen hier nog andere dingen mee, maar die zijn waarschijnlijk niet belangrijk. Ik kan het wel noemen. En er zijn er wel meer die weggaan vanwege de komst hierachter van een asielzoekerscentrum. Er komen 600 Syrische asielzoekers in een kantoorpand.

R) Bedrijven trekken weg?

S) Ja om die reden zullen er wel meerdere weggaan. Mijn buurman is er ook boos over als dat doorgaat. Voor mij is dat ook een van de redenen.

R) Jullie krijgen ook klanten over de vloer?

S) Ja ja heel veel.

R) Dat zijn natuurlijk wel zaken die rol spelen.

S) Ja, maar ik weet niet zo zeer of dat meespeelt in jouw onderzoek. Over tien jaar hebben we geen vluchtelingen meer terwijl jij met zaken bezig bent die wel spelen. Dit is een incident.

R) Ja, merk je ook dat agglomeratievoordelen omslaan in nadelen? Huurprijzen gaan stijgen als er veel bedrijvigheid komt.

S) Ja ik snap dat. Dar geloof ik direct. De Zuidas in Amsterdam, die toplocaties, dat men daar tegen elkaar opbiedt. Dat is niet het geval hier. Als je hier rondrijdt dan zie je overal te huur te huur te huur. Hier krijg je juist downsizing van huren. Hier kun je heel goed een pand krijgen voor vijf jaar dat je het eerste jaar niet betaalt. Dat is twintig procent. Een pand als dit betaal je 150 à 160.000 euro huur voor per jaar. Als je een jaar gratis krijgt gaat het om anderhalve ton korting. Dat is substantieel.

R) Een eigen pand is sowieso geen optie voor deze business?

S) Jawel, dat is wel te doen, maar op dit moment is een eigen pand is niet de beste belegging. Er staat zoveel leeg.

R) Ja, maar deze panden zijn dusdanig oud dat ze niet meer voldoen aan de huidige eisen.

S) Ja, maarja dit pand is ook relatief oud. Als ik hier zou blijven dan moest ik het hier ook vernieuwen. Dan had ik hier dit pand ook gedateerd. En dat geldt voor veel panden daarom staan ze leeg. Ik heb in mijn zoektocht naar een alternatief heb ik al een aantal panden gezien en die zijn allemaal verouderd daar moet zoveel aan gebeuren. Je kan beter slopen. En dat zouden ze eigenlijk ook moeten doen. Ik weet dat Amersfoort maar dat heeft ook niet zoveel met je onderzoek te maken, maar misschien ook wel. Ik weet dat ze dit gebied meer willen aanmerken voor huisvestingsdoeleinden dan kantoren. Dus het kan zo zijn dat Amersfoort kantoorpanden opkoopt om vervolgens huisvesting te plegen.

R) Om uit te breiden?

S) Ja er is eerder een tekort aan huisvesting, huurwoningen en sociale huur dan aan kantoorpanden. Er staan meters te huur en dat staat maar leeg. Dit pand is verkocht jongleden evenals het buurpand. Dit wordt omgebouwd naar appartement. Hiernaast zijn ze al begonnen. Want dit zijn zusterpanden black en white. Wij zijn black en white zijn ze al aan het verbouwen.

R) Oké dus dan kom je op een bedrijventerrein te wonen?

S) Ja maar dat is niet erg, prachtig mooi groen. Station in de buurt, winkelcentrum op loopafstand. Dat is toch iets waarin je dat wordt de toekomst. Wij hebben ontzettend veel leegstand aan kantoorpanden, maar er is een groot chronisch tekort aan een goede woonruimte. Met name in Amsterdam en Utrecht. Dat is een drama. In Groningen kom je nog wel aan een huisje maar hier in deze regio niet zo snel. Dus kantoorpanden worden omgebouwd naar huisvesting en je zit in een pand waar dat gaat gebeuren.

R) Wat zou voor jullie een goede oplossing zijn voor het huidige probleem?

S) Voor nieuwe huisvesting?

R) Ja.

S) Nogmaals het moet voldoen aan de nieuwste eisen. Aan de nieuwe werkeisen; betrekking tot zoveel meter per werknemer en daarnaast deels een stukje flexibel. In ruimte en in bezetting. Prijs-kwaliteit moet goed zijn. Daarnaast de bereikbaarheid moet goed zijn, zowel voor openbaar vervoer als wel voor by car, maar ook op de fiets. Ik heb ook mensen komen op de fiets. En als je ergens middle of nowhere zit moet iedereen met de auto komen.

R) Maar zoals u het rijtje opnoemt, is dat ook de classificering?

S) Ja

R) Dus bereikbaarheid komt op plek vier?

S) O, zei ik vier? Nou bereikbaarheid hoort wel in de top drie. Absoluut. Maakt onderdeel uit van de arbeidsvreugde van je mensen. Als iedereen iedere dag in de file moet staan heb je geen zin in je werk. Weer in de file, bah. Daar heb je geen zin in. En weer terug een uur in de file. Dat zijn twee uur extra werkuren. Dat willen mensen niet, mensen willen quality-time.

R) Dus bij het verhuizen let je wel op de consequenties die het voor je werknemers heeft?

S) Absoluut. Zonder meer, dat is erg belangrijk. Dat doen denk ik veel bedrijven.

R) Dus locatie is ondergeschikt aan je werknemers.

S) Nee, locatie bereikbaarheid en prijs-kwaliteit is de top drie. Daarin moet je een gezonde mix vinden.

R) Wat zal dat betekenen dan als je opeens naar Apeldoorn gaat?

S) Dat betekent dat je daar prijs-kwaliteit beter zal treffen, je bereikbaarheid is ook goed want het is minder druk, maar voor een aantal mensen wordt het alleen maar meer rijden. Dus die zullen niet blij zijn. Dus die

afweging moet je maken. Hoeveel mensen maak ik niet blij? En loop ik dus het risico dat ze weggaan. Je hebt ook bedrijven die verhuizen om de zoveel tijd omdat het lekker opschoont. Want dan gaan vanzelf veel mensen weg. Die zoeken een andere baan. Dat kan ook. Dat is bij ons geen reden om te verhuizen, maar dat zou best kunnen. Dus verhuizen nogmaals naar Apeldoorn, wat we overigens niet zeker niet voorstaan te doen maar ik kijk wel. Bereikbaarheid, prijs-kwaliteit en bereikbaarheid zal verbeteren. Alleen voor je werknemers an sich sommigen zullen verder moeten gaan rijden.

R) Oké en destijds in Nieuwegein waren jullie onderdeel van, dus die bepaalden?

S) Ja daar hadden we niks over in te brengen. Het moederbedrijf was daar gevestigd.

R) Oké dan heb ik alle antwoorden die ik wilde hebben. Dank voor de medewerking in ieder geval.