

ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland: blijver of (e)migrant?

Een studie naar het verplaatsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013



A.G. Terlien (3498204)
Masterthesis Economische
geografie
Universiteit Utrecht

ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland: blijver of (e)migrant?

Een studie naar het verplaatsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013



Universiteit Utrecht

Masterscriptie Economische Geografie

Studielast: 22,5 ECTS
Auteur: A.G. Terlien
Studentnummer : 3498204
Email: ericterlien@hotmail.com
Datum: 7 augustus 2015

Instelling: Universiteit Utrecht
Faculteit: Geowetenschappen
Adres: Heidelberglaan 2, 3584 CS te Utrecht
Begeleider: Prof. dr. V. Schutjens
E-mailadres: v.a.j.m.schutjens@uu.nl

Samenvatting

Inleiding

Deze studie is uitgevoerd naar aanleiding van een onderzoek naar sectorale economische dynamiek voor de Provincie Noord-Holland. Uit dat onderzoek is gebleken dat de **ICT-sector in Noord-Holland** snel is gegroeid wat betreft het aantal werkzame personen. Binnen de ICT-sector vallen:

1. Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie.
2. Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software.
3. Advisering op het gebied van informatietechnologie.
4. Beheer van computerfaciliteiten.
5. Overige dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie.

Binnen deze studie is onderzoek gedaan naar het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven en de achterliggende motieven van deze verplaatsingen. Dit wordt gedaan in twee regio's binnen Noord-Holland: **Amsterdam en West-Friesland**. Deze twee regio's contrasteren op het gebied van stedelijkheid. In deze studie staat de volgende vraagstelling centraal:

Welke factoren hebben invloed op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven, in hoeverre zijn er verschillen in het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen de regio's Amsterdam en West-Friesland en wat zijn de motieven voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland?

Theorie

Uit literatuuronderzoek is gebleken dat bedrijven verplaatsing overwegen wanneer er een discrepantie is ontstaan tussen de locatievoorkeur van het bedrijf en de locatiefactoren van de huidige locatie (Kronenberg, 2013). Ook blijkt uit de theorie dat leeftijd invloed heeft op het verplaatsingsgedrag van bedrijven. Brouwer (2004) geeft aan dat oudere bedrijven minder verplaatsen dan jongere bedrijven. Tevens heeft de grootte van het bedrijf invloed op de verplaatsingen. Knoben & Oerlemans (2008) geven aan dat kleinere bedrijven meer verplaatsen dan grotere bedrijven. Daarnaast is uit de theorie gebleken dat ondernemers over het algemeen honkvast zijn. Ondernemers blijven vaak in hun thuisregio gevestigd (Dahl & Sorensen, 2012). Een studie van Dahl & Sorensen (2012) in Denemarken toont aan dat sociale factoren bij jonge ondernemingen vier keer zwaarder wegen bij het verplaatsingsgedrag dan de rationele factoren.

Methodologie

In deze studie is gebruik gemaakt van twee verschillende onderzoeksmethoden die elkaar aanvullen, dit wordt *mixed methods* genoemd. Ten eerste is er kwantitatief onderzoek gedaan aan de hand van werkgelegenheidsdata op bedrijfsniveau in Noord-Holland. Aan de hand van deze data is het verplaatsingsgedrag van **1781 ICT-bedrijven** en welke factoren hier invloed op hebben, in Amsterdam en West-Friesland, in beeld gebracht. Deze studie is gefocust op **drie typen locatiegedrag**: ICT-bedrijven die **niet zijn verplaatst** (blijvers), ICT-bedrijven die **binnen Noord-Holland zijn verplaatst** (regionaal migranten) en ICT-bedrijven die **Noord-Holland hebben verlaten** (regionaal emigranten). Het verplaatsingsgedrag is op drie manieren bestudeerd:

- Niet verplaatste ICT-bedrijven zijn vergeleken met verplaatste ICT-bedrijven.
- Regionaal verplaatste ICT-bedrijven zijn vergeleken met ICT-bedrijven die zijn verhuisd naar een locatie buiten Noord-Holland.
- ICT-bedrijven die binnen Noord-Holland zijn gebleven, zijn vergeleken met ICT-bedrijven die verplaatst zijn naar een locatie buiten Noord-Holland.

Om de achterliggende motieven van de verplaatsingen van de ICT-bedrijven te achterhalen, zijn er **24 interviews** gehouden met eigenaren en managers van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland. Ook is deze respondenten gevraagd wat de vestigingsvoorkeur is van het ICT-bedrijf.

Resultaten

Eerst is onderzoek gedaan naar het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven en welke factoren hier invloed op hebben. Zes factoren zijn in de statistische toetsen meegenomen: grootte, leeftijd, subsector binnen de ICT-sector, groei van aantal werkzame personen, vestigingsregio en of het bedrijf op een werklocatie is gevestigd.

Uit het kwantitatieve onderzoek blijkt dat **ICT-bedrijven uit Amsterdam meer verplaatsen dan ICT-bedrijven uit West-Friesland**. Grotere ICT-bedrijven verplaatsen minder dan eenmanszaken in zowel Amsterdam als West-Friesland. ICT-bedrijven die jonger zijn dan zeven jaar verplaatsen vaker dan ICT-bedrijven die ouder zijn dan zeven jaar. Daarnaast zijn ICT-bedrijven die gegroeid zijn, meer verplaatst dan ICT-bedrijven die niet gegroeid zijn.

Er bestaan ook regionale verschillen in het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen West-Friesland en Amsterdam (zie tabel 1). In West-Friesland zijn de ZZP'ers honkvaster dan de ZZP'ers in Amsterdam. Kleine West-Friese ICT-bedrijven verlaten vaker Noord-Holland dan kleine ICT-bedrijven uit Amsterdam. Ook de leeftijd van ICT-bedrijven heeft invloed op verplaatsingen naar een locatie buiten Noord-Holland. ICT-bedrijven die jonger zijn dan zeven jaar verplaatsen vaker naar een locatie buiten Noord-Holland dan ICT-bedrijven die zeven jaar of ouder zijn.

Tabel 1: De invloed van persoonskenmerken, bedrijfskenmerken en regiokenmerken op verplaatsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland

Amsterdam en West-Friesland	Blijver	Regionaal migrant	Emigrant
Persoonskenmerken	++	+	-
Bedrijfskenmerken	-	++	++
Regiokenmerken	+	+/-	++

Aan de hand van interviews met eigenaren en managers van ICT-bedrijven zijn achterliggende motivaties van het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland achterhaald. Uit deze interviews is gebleken dat verplaatsingen over korte afstand vaak te maken hebben met pandkenmerken. Verplaatsingen van ICT-bedrijven over een langere afstand zijn meestal strategisch van aard. Persoonlijke voorkeuren zijn belangrijke motivaties voor het blijven op een plaats of het blijven binnen de regio, maar niet bij het verplaatsen naar een andere regio. De eigenaren van ICT-bedrijven vinden hun bedrijven *footloose*, maar zijn toch redelijk regiogebonden. Dit komt onder andere door sociale contacten binnen de regio. Eigenaren met groeiambitie staan meer open voor een mogelijke verplaatsing van het bedrijf dan eigenaren die geen groeiambitie hebben. De persoonlijke kenmerken hebben invloed op het blijven binnen een regio. Persoonlijke voorkeuren van eigenaren hebben meer invloed op het verplaatsingsgedrag bij kleine ICT-bedrijven dan bij grotere bedrijven. De bedrijfskenmerken van ICT-bedrijven hebben Regiokenmerken spelen vooral een rol bij verplaatsingen naar een locatie buiten Noord-Holland. invloed op regionale verplaatsingen en verplaatsingen naar een locatie buiten Noord-Holland (zie tabel 1).

Beleidsaanbevelingen

1. Groeiende ICT-bedrijven hebben ruimte nodig, stel je als overheidsinstantie flexibel op.
2. Digitale en fysieke infrastructuur is belangrijk voor ICT-bedrijven, communiceer over mogelijkheden.
3. De meeste ICT-bedrijven hebben de voorkeur voor een ontmoetingsmilieu.
4. Aanbeveling voor Amsterdam: het label Amsterdam is goud waard.
5. Aanbeveling voor West-Friesland: de kracht is het imago.

Inhoudsopgave

1. Inleiding	8
1.1 Aanleiding	8
1.1.1 ICT is een belangrijke sector binnen de Nederlandse economie	8
1.1.2 Regio Amsterdam en West-Friesland	10
1.2 Doelstelling en probleemstelling	12
1.3 Vraagstelling.....	12
1.4 Wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie	12
1.5 Leeswijzer.....	13
2. Theoretisch kader	16
2.1 Theorieën omtrent verplaatsingsgedrag van bedrijven.....	16
2.1.1 Locatietheorieën	16
2.1.2 (Neo)Klassieke theorie	16
2.1.3 Institutionele theorie.....	16
2.1.4 Evolutionaire economische locatietheorie	17
2.1.5 Behaviorale theorie	18
2.1.5.1 Mental map	18
2.2 Verklaringen voor verplaatsingsgedrag	18
2.2.1 Waarom verplaatsen bedrijven?	19
2.2.2 Push- en pullfactoren.....	20
2.2.3 Bedrijfsinterne en –externe factoren.....	20
2.2.4 Keepfactoren.....	21
2.2.5 Oost west, thuis best.....	21
2.2.6 Rol van persoonskenmerken	22
2.3 Verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven.....	22
2.4 Conceptueel model en hypothesen	23
3. Methodologie	26
3.1 Inleiding.....	26
3.2 Kwantitatief onderzoek.....	26
3.3 Kwalitatief onderzoek	28
3.4 Non-respons analyse interviews	31
4. Relaties tussen de kenmerken van ICT-bedrijven en verplaatsingsgedrag van deze bedrijven	34
4.1 Kenmerken van bedrijven in Amsterdam en West-Friesland.....	34
4.2 Factoren die een rol spelen bij verplaatsing van ICT-bedrijven.....	36
4.3 Waarom verplaatsen ICT-bedrijven?	37
4.4 Waarom verplaatsen ICT-bedrijven uit Noord-Holland?	40

4.5 Verbanden tussen de factoren van ICT-bedrijven en het verplaatsingsgedrag van bedrijven	44
5. Motivaties voor verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland.....	46
5.1 Blijvers aan het woord.....	46
5.1.1 Het ruimtelijk gedrag van blijvers: wel of niet reizen voor het bedrijf?	46
5.1.2 Motivaties om te blijven.....	47
5.1.3 Locatiewensen van blijvers	50
5.2 Waarom ICT-bedrijven verplaatst zijn binnen Noord-Holland: de motivaties van de regionaal migranten	51
5.2.1 Het ruimtelijk gedrag van regionaal verplaatste bedrijven.....	51
5.2.2 Motivatie waarom ICT-bedrijven verplaatst zijn binnen Noord-Holland.....	51
5.2.3 Regionale voorkeuren van regionaal verhuisde ICT-bedrijven	53
5.3 De motivaties van regionaal emigranten: ICT-bedrijven verplaatst uit Noord-Holland	54
5.3.1 Het ruimtelijk gedrag van bedrijven die zijn vertrokken uit Noord-Holland.....	54
5.3.2 Waarom ICT-bedrijven zijn vertrokken uit Noord-Holland	55
5.3.3 Regionale voorkeuren van ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten.....	56
5.3 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven	57
5.3.1 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland	57
5.4.2 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven uit Amsterdam.....	60
5.4.3 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven uit West-Friesland.....	63
5.5 Conclusie	63
6. Conclusie, discussie en aanbevelingen.....	66
6.1 Inleiding.....	66
6.2 Conclusie.....	66
6.2.1 Verplaatsingsgedrag van ICT bedrijven in Amsterdam en West-Friesland.....	67
6.2.2 De motivaties achter de verplaatsingen van ICT-bedrijven	67
6.3 Discussie.....	69
6.4 Beleidsaanbevelingen.....	69
6.5 Aanbevelingen vervolgonderzoek.....	70
Literatuurlijst	71
Bijlage 1: Topiclijst interviews	75
Bijlage 2: Transcripten.....	77

Hoofdstuk 1: Inleiding



1. Inleiding

1.1 Aanleiding

Deze studie is uitgevoerd naar aanleiding van een onderzoek naar economische dynamiek voor de Provincie Noord-Holland. In dit onderzoek is de economische dynamiek tot microniveau belicht (Noord-Holland, 2014). Bij dit onderzoek ligt de focus op de economische ontwikkelingen binnen bedrijventerreinen en kantoorlocaties en welke sectoren zijn gegroeid sinds de start van de economische crisis in 2008. De periode 2008 tot en met 2013 was een periode van economische stagnatie (Knox e.a., 2014). Ondanks de periode van economische malaise zijn er in de provincie Noord-Holland enkele sectoren waarin de werkgelegenheid fors is toegenomen (LISA register, 2013).

De informatie- en communicatietechnologiesector (ICT-sector) was in Noord-Holland een van de best presterende sectoren, gemeten naar werkgelegenheidsgroei in de perioden 2005 tot en met 2013 en 2009 tot en met 2013. De groei van de ICT-sector valt niet enkel op in Noord-Holland (paragraaf 1.1.1). De ICT-sector was in het vierde kwartaal van 2014 de sector met de hoogste groei van de toegevoegde waarde met 5,75% in het afgelopen jaar (Centraal Bureau voor de Statistiek [CBS], 2015).

ICT-bedrijven hebben volgens Van Oort e.a. (2003) meer mogelijkheden om zich te verplaatsen dan bedrijven uit andere sectoren, ICT-bedrijven zijn in een hoge mate *footloose*. Zij zijn minder gebonden aan een locatie en hebben daardoor meer keuze uit locaties om zich te vestigen dan andere bedrijven. Maar wat is voor ICT-bedrijven dan een goede locatie?

Wetenschappers (Knoben & Oerlemans, 2008; Arauzo-Carod, 2011; Berchicci e.a., 2011; Nguyen e.a., 2013; Persillet & Shonkwiler, 2013) buigen zich over de vraagstukken: wat is de juiste locatie om een bedrijf te vestigen? Verschilt de optimale locatie per type bedrijf? Wanneer verplaatsen bedrijven en vooral waarom? Waar gaan zij dan heen? Bestaat er samenhang tussen de groei van een bedrijf en relocatie? Rondom deze vraagstukken is veel gepubliceerd. Zo hebben Stam (2006) en Dahl & Sorensen (2012) bijvoorbeeld onderzocht waarom bedrijven niet (snel geneigd zijn te) verplaatsen. Zij hebben aangetoond dat het privé leven van ondernemers invloed heeft op verplaatsingsgedrag. De Bok & Van Oort (2011) gaan in hun studie in op het verplaatsingsgedrag van bedrijven in Nederland. Hieruit is gebleken dat bedrijven in Nederland vooral verplaatsen binnen hun eigen regio. Siedschlag e.a. (2013) hebben een studie gedaan naar welke factoren belangrijk zijn bij locatiekeuze bij multinationale ICT-bedrijven. Uit hun studie is gebleken dat multinationale ICT-bedrijven met name gevestigd zijn in regio's met een grote marktomvang, een grote markt en waar andere multinationale ICT-bedrijven gevestigd zijn.

Dat er veel wordt gepubliceerd over verplaatsingsgedrag van bedrijven betekent niet dat de wetenschappers eensgezind zijn, integendeel. Enerzijds wordt bezongen dat economische activiteiten zich concentreren (Porter, 1998; Lychagin, e.a., 2010). Anderzijds wordt gezegd dat bedrijven door moderne communicatiemiddelen en globalisering meer *footloose* zijn dan voorheen en dat de locatie voor bedrijven minder van belang is (Friedman, 2007). Verplaatsingsgedrag van bedrijven is in deze studie gedefinieerd als het verplaatsen en het niet verplaatsen van bedrijven.

1.1.1 ICT is een belangrijke sector binnen de Nederlandse economie

De studie naar het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven komt, zoals vermeld, voort uit een ruimtelijk sectoraal onderzoek in de provincie Noord-Holland. Ruimtelijk sectoraal onderzoek richt zich op de regionale prestaties van sectoren.

De ICT-sector wordt in deze studie afgebakend aan de hand van de *Standaard Bedrijfsindeling* die is opgesteld door de Europese Commissie (Centraal Bureau voor de Statistiek, 2014). Onder deze afbakening van de ICT-sector vallen de bedrijfstakken:

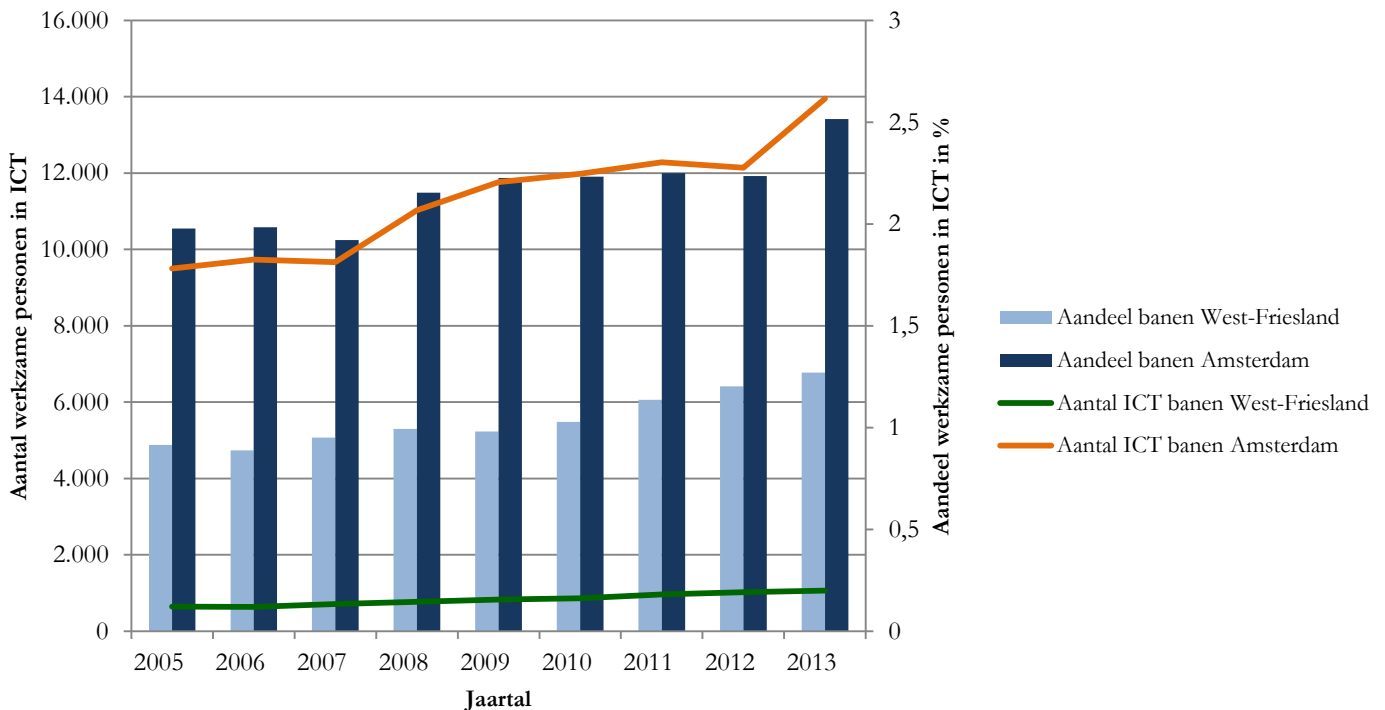
1. Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie.
2. Ontwikkelen, produceren en uitgeven van software.

3. Advisering op het gebied van informatietechnologie.
4. Beheer van computerfaciliteiten.
5. Overige dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie.

Deze afbakening is smal vergeleken met andere afbakeningen. Alleen bedrijven die direct te maken hebben met ICT vallen binnen deze definitie. Een groothandel in ICT zit hier bijvoorbeeld niet bij. Er is gekozen voor een smalle afbakening omdat dan de kennisintensieve ICT-bedrijven, die de grootste toegevoegde waarde hebben voor de Nederlandse economie, worden afgebakend.

Uit het ruimtelijk sectorale onderzoek in Noord-Holland bleek dat de ICT-sector goed heeft gepresteerd (figuur 1.1). Absoluut gezien is het aantal banen in Amsterdam het meest toegenomen. Relatief gezien is het aantal werkzame personen in West-Friesland snel toegenomen. Niet alleen het aantal banen in de ICT is toegenomen in Amsterdam en West-Friesland, ook het aandeel van werkzame personen in de ICT van het totaal aantal werkzame personen is toegenomen. In 2005 werkte 0,91 persoon op de honderd mensen in de ICT-sector in West Friesland. Tussen 2005 en 2013 is dit toegenomen tot bijna 1,30 persoon per honderd werkzame personen. In Amsterdam was deze toename nog groter. In 2005 werkte nog geen twee op de honderd werkzame personen in de ICT. In 2013 bedroeg dit 2,52% (figuur 1.1). Het aandeel van het aantal werkzame personen in Amsterdam en West-Friesland is groter dan de rest in Noord-Holland. Het aandeel werkzame personen in de ICT van Noord-Holland, exclusief Amsterdam, lag in 2013 onder de 0,8 personen per honderd werkzame personen. Hierbij is Amsterdam buiten beschouwing gelaten omdat het aantal banen in Amsterdam vergelijkbaar is met het aantal banen in de rest van Noord-Holland (LISA register, 2013). Aan de hand van een bredere definitie dan die hierboven is gehanteerd, is 3,6% van de werkende Nederlanders ICT 'er, dat is internationaal gemiddeld te noemen (CBS, 2014a).

Figuur 1.1: Ontwikkeling van aantal ICT-banen in Amsterdam en West-Friesland en de ontwikkeling van het aandeel ICT-banen van het totaal aantal banen, tussen 2005 en 2013 (absoluut en relatief)



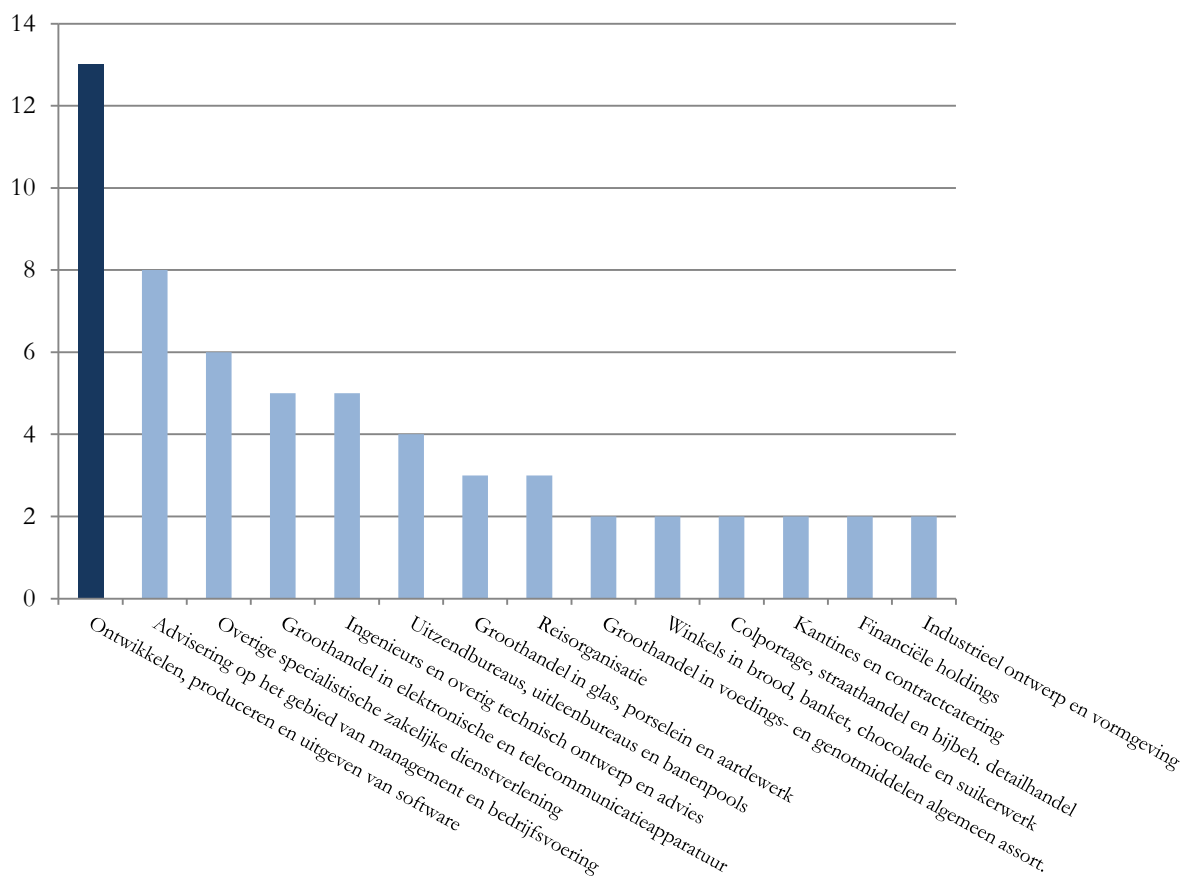
Bron: Lisa register (2013), eigen bewerking

De ICT is een kennisintensieve sector die innovatiever is dan gemiddeld (Siedschlag e.a., 2013; CBS, 2014a). Daarnaast draagt de ICT-sector op twee manieren bij aan economische groei. Ten eerste is de ICT nog steeds een groeisector (CBS, 2014a). Ten tweede hebben ICT-bedrijven een bijdrage bij de

productiviteitsverhoging bij andere bedrijven door onder andere communicatietechnologie (Kretschmer, 2012; CBS, 2014a). Een voorbeeld van communicatietechnologie waardoor de productiviteit van bedrijven uit de meeste sectoren wordt vergroot, is het mogelijk maken van het werken ‘in de *cloud*’. Hierdoor hebben werknemers te allen tijde beschikking over hun digitale bestanden.

Binnen de ICT-sector bevinden zich innovatieve en groeiende bedrijven (figuur 1.2). Van bedrijven in Metropoolregio Amsterdam die voorkomen in de volgende lijsten: FD Gazellen (2014), Deloitte fast-50 (2014), Shell Livewire (2014), Porth 4 growth (2014) en de KvK innovatie top-100 (2014), komen er 13 uit ICT-sector. De ICT-sector was de hoofdleverancier in de Metropoolregio Amsterdam van de meest innovatieve en snelst groeiende bedrijven.

Figuur 1.2: Het aantal snelst groeiende en meest innovatieve bedrijven naar bedrijfstak 2014, die gevestigd waren in Metropoolregio Amsterdam in 2013 (absoluut)

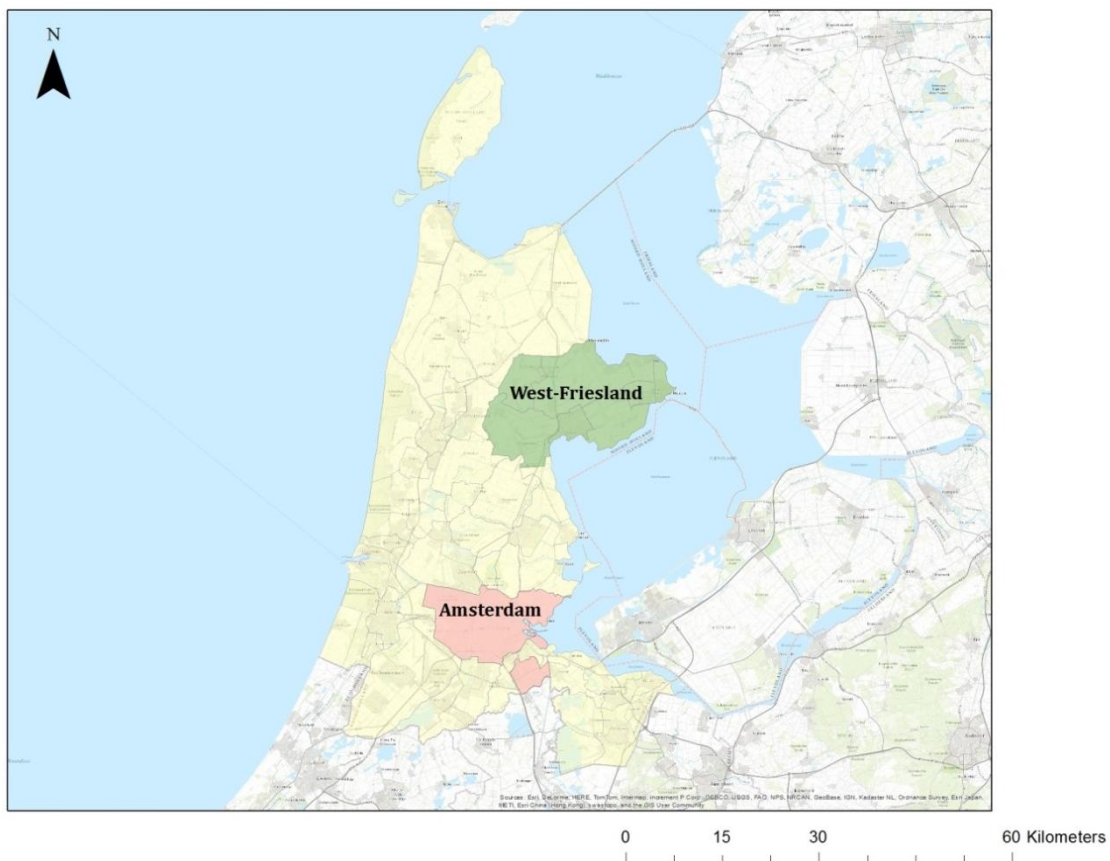


Bron: FD Gazellen (2014), Deloitte fast 50 (2014), Shell Livewire Awards (2014), Porth 4 growth (2014), KvK innovatie top-100 (2014), LISA register (2013)

1.1.2 Regio Amsterdam en West-Friesland

Deze studie gaat in op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in de Amsterdam en West-Friesland (figuur 1.3). De motivatie voor de keuze van Amsterdam en West-Friesland als onderzoeksgebieden komt voort uit kwantitatieve analyse van de ICT-sector in Noord-Holland. In de ruimtelijk sectorale analyse die is opgesteld in opdracht van Provincie Noord-Holland, blijkt dat het aantal ICT-bedrijven en het aantal werkzame personen in deze sector is oververtegenwoordigd in Amsterdam ten opzichte van Noord-Holland en Nederland als geheel (LISA register, 2013). Dit geldt in een mindere mate voor de regio West-Friesland. Deze regio kent ook een groeiend aantal werkzame personen in de ICT. In 2005 werkte er in West-Friesland ongeveer 650 personen in de ICT, in 2013 is dat aantal toegenomen tot een 1063 werkzame personen (LISA register, 2013).

Figuur 1.3: Ligging van de regio's Amsterdam en West-Friesland, 2014



Bron: Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht, 2014

De regio's contrasteren onderling op het gebied van bevolkingsdichtheid (tabel 1.1) en daarmee op het gebied van stedelijkheid. Gemeente Amsterdam wordt per vierkante kilometer bewoond door bijna 5.000 inwoners, in West-Friesland is dit aantal 320 per vierkante kilometer. In deze studie wordt Amsterdam daarom betiteld als een stedelijke regio en West-Friesland als een landelijke regio. In Nederland woonden er in 2013 gemiddeld 498 personen per vierkante kilometer (CBS, 2014d). In West-Friesland wonen minder mensen per vierkante kilometer dan in Nederland, in Amsterdam zijn dat er logischerwijs meer. Door onderzoek te doen in twee verschillende regio's is het onderzoek minder afhankelijk van regiospecifieke factoren. Deze regiospecifieke factoren worden door twee regio's te onderzoeken gesignaleerd.

Tabel 1.1: Het aantal inwoners per vierkante kilometer in de regio's Amsterdam en West-Friesland in vergelijking met Nederland, 2014

Regio	Inwoners per vierkante kilometer	Type regio
Amsterdam	4980	Stedelijke regio
West-Friesland	320	Onder landelijk gemiddelde
Nederland	498	Nationaal gemiddelde

Bron: CBS Statline (2014), eigen bewerking

West-Friesland wordt in deze studie beschouwd als een regio bestaande uit de volgende gemeenten: Drechterland, Enkhuizen, Hoorn, Koggenland, Medemblik, Opmeer en Stede Broec. Amsterdam wordt in deze studie beschouwd als gemeente Amsterdam (figuur 1.3).

1.2 Doelstelling en probleemstelling

Het doel van deze studie is om een bijdrage te leveren aan de bestaande wetenschappelijke kennis omtrent het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Nederland. Binnen deze studie is het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven gekoppeld aan de achterliggende motivaties van verplaatsingen van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland. Het doel is om nieuwe relaties te vinden tussen het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven en motivaties om (niet) te verplaatsen die eigenaren van ICT-bedrijven geven.

De hierbij behorende probleemstelling van deze studie is als volgt: beleidsmakers willen bedrijven behouden en aantrekken in hun regio, maar hebben onvoldoende zicht op welke ICT-bedrijven dit zijn. De ICT-sector is een gewilde sector bij beleidsmakers, omdat deze sector een grote economisch toegevoegde waarde heeft. In deze studie wordt verduidelijkt op welke ICT-bedrijven beleidsmakers zich kunnen richten bij het behoud en het aantrekken van ICT-bedrijven.

1.3 Vraagstelling

In lijn met de doelstelling is de volgende centrale vraagstelling opgesteld:

Welke factoren hebben invloed op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven, in hoeverre zijn er verschillen in het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen de regio's Amsterdam en West-Friesland en wat zijn de motieven voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland?

De centrale vraagstelling wordt stapsgewijs beantwoord aan de hand van de volgende deelvragen:

1. Wat was het verplaatsingsgedrag van de ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013 en wat zijn de verschillen tussen regio Amsterdam en West-Friesland?
2. In hoeverre hebben bedrijfskenmerken van het ICT-bedrijf invloed op het verplaatsingsgedrag?
3. Welke achterliggende motivaties geven eigenaren van ICT-bedrijven voor hun verplaatsingsgedrag in de afgelopen tien jaar?
4. In hoeverre hebben persoonskenmerken van de eigenaar van het ICT-bedrijf invloed op het verplaatsingsgedrag?
5. In hoeverre komt de theorie overeen met het locatiegedrag van ICT-bedrijven?

1.4 Wetenschappelijke en maatschappelijke relevantie

De studie heeft zowel een wetenschappelijk als maatschappelijk belang. Wetenschappelijk gezien is er al veel bekend over locatiegedrag van ICT-bedrijven (Kroll, 2010; Lasch, 2011; Siedschlag, 2013). In deze studie wordt kwantitatief onderzoek gecombineerd met kwalitatief onderzoek om de focus te leggen op achterliggende motivaties van de eigenaren van ICT-bedrijven voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland.

Deze studie draagt wetenschappelijk gezien bij aan verbreding en verdieping van de kennis ten aanzien van verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. Uit de studie van Kronenberg (2011) blijkt dat bedrijfsspecifieke factoren bij bedrijven in de maakindustrie belangrijker zijn dan locatiefactoren, maar dat dit niet het geval is bij kennisintensieve bedrijven. Kennisintensieve bedrijven trekken in het algemeen naar dichtbevolkte gebieden omdat daar meer potentiële werknemers zijn (Kronenberg, 2011, pp. 26-27). Kennisextensieve bedrijven hebben er volgens Kronenberg (2011, p. 4) meer vertrouwen in om in een andere regio nieuw personeel snel te trainen om de gevraagde taken uit te kunnen voeren. Kennisintensieve bedrijven trekken naar regio's met een grote bevolking zodat er werknemers zijn met specifieke kennis. In deze studie is hier dieper op ingegaan door middel van kwalitatief onderzoek bij ICT-bedrijven in de vorm van interviews.

Siedschlag e.a. (2013) geven een verklaring waarom ICT-bedrijven naar urbane regio's

verplaatsen. Uit hun studie blijkt dat ICT-bedrijven zich vestigen op locaties met de grootste marktomvang die gelegen zijn in stedelijke agglomeraties. Ook de omvang van de dienstensector en het beschikbare *human capital* speelt een belangrijke rol bij de verplaatsing van ICT-bedrijven. De vraag waar zij zich vestigen is door de studie van Siedschalg e.a. (2013) maar gedeeltelijk beantwoord. Zij geven aan naar welke regio buitenlandse bedrijven, ook wel de grotere ICT-bedrijven, verplaatsen. Wat nog niet duidelijk is, is welke locatie zij binnen die regio prefereren en welke factoren daarbij een mogelijke rol spelen. Deze studie gaat in op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven en wat de achterliggende motivaties van het verplaatsingsgedrag zijn.

Naast de wetenschappelijke relevantie heeft dit onderzoek een maatschappelijke relevantie. Door de economische crises is de werkloosheid opgelopen tot acht procent in 2014 (CBS, 2014b). Het behoud en de groei van werkgelegenheid zijn belangrijke doelen voor beleidsmakers (Van Oort e.a., 2007). Wanneer de werkloosheid oploopt, neemt logischerwijs het belang van de groei en het behoud van werkgelegenheid ook toe. Het in kaart brengen van motivaties voor verplaatsingen over lange afstand kan beleidsmakers handvatten geven om buitenlandse ICT-bedrijven naar Nederland te laten verplaatsen. Het in kaart brengen van verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven levert voordelen op voor zowel het nationale- als het lokale economisch beleid (Pellenbarg e.a., 2005). Op deze manier kan er worden ingespeeld op de voorkeuren van de ICT-bedrijven.

Het is binnen deze studie relevant om een stedelijke en een rurale regio met elkaar te vergelijken. Door deze contrasterende regio's wordt duidelijk in welke mate er regionale verschillen bestaan in de locatievoorkeur en het verplaatsingsgedrag binnen de ICT-sector. Dit zorgt ervoor dat zowel beleidsmakers in een stedelijk gebied als in een ruraal gebied een referentiekader hebben voor hun ruimtelijk economisch beleid ten aanzien van ICT-bedrijven.

1.5 Leeswijzer

In het tweede hoofdstuk wordt ingegaan op de bestaande wetenschappelijke kennis omtrent locatiegedrag van ICT-bedrijven en de factoren die samenhang hebben met bedrijfsmigratie. In het derde hoofdstuk wordt de methodologie van de studie uiteengezet. In het vierde hoofdstuk worden de kwantitatieve resultaten van het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven besproken. In het vijfde hoofdstuk is te lezen wat de achterliggende motivaties zijn voor ICT-bedrijven om zich al dan niet te verplaatsen. In het zesde en laatste hoofdstuk is de conclusie van deze studie behandeld.

Hoofdstuk 2: Theoretisch kader



2. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de factoren die invloed hebben op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. Eerst worden de vier belangrijkste theorieën ten aanzien van verplaatsingsgedrag van bedrijven uiteengezet (paragraaf 2.1). Vervolgens worden de factoren die invloed hebben op verplaatsingsgedrag behandeld (paragraaf 2.2). Uit de theorie omtrent verplaatsingsgedrag van bedrijven komen het conceptueel model en de hypothesen voort (paragraaf 2.3).

2.1 Theorieën omtrent verplaatsingsgedrag van bedrijven

2.1.1 Locatietheorieën

In deze paragraaf worden de belangrijkste locatietheorieën uit de wetenschappelijke literatuur bondig beschreven. Deze theorieën trachten antwoord te geven op de vraag wat de geschikte locaties zijn voor bedrijven. Het antwoord op deze vraag wordt in de wetenschappelijke literatuur niet eenduidig beantwoord. Er zijn verschillende theorieën die verklaren welke factoren samenhangen met de locatiekeuze van een bedrijf. De definitie van een locatietheorie is als volgt: “*een locatietheorie bestaat uit samenhangende uitspraken die als geheel een verklaring geven van de vestigingsplaats van bedrijven*” (Atzema e.a., 2009). De vier belangrijkste locatietheorieën zijn volgens Mariotti (2005): de (neo)klassieke locatietheorie, de behaviorale locatietheorie, de institutionele locatietheorie en de evolutionaire economische theorie.

2.1.2 (Neo)Klassieke theorie

De klassieke locatietheorie wordt ook getypeerd als de minimale kostenbenadering (Atzema e.a., 2009, p. 53). De klassieke locatietheorie komt uit de tweede helft van de negentiende eeuw en heeft als belangrijk kenmerk dat de beschikbaarheid tot productiefactoren doorslaggevend is voor de productiemogelijkheden van het bedrijfsleven. De productiefactoren zijn arbeid, kapitaal en hulpbronnen. Het allocatieprobleem binnen de klassieke theorie is om een locatie te vinden voor een onderneming waar de laagst mogelijke kosten en de hoogst mogelijke productie is te realiseren. Aangezien er ruimtelijke verschillen zijn in de grondprijzen en arbeidskosten speelt de ruimtelijke dimensie hierbij een rol (Atzema, e.a., 2012). Aannames bij deze theorie zijn dat actoren uitsluitend handelen vanuit economisch belangen, actoren zijn perfect geïnformeerd, personen handelen als homo-economici en er is sprake van een isotrope ruimte.

De neoklassieke theorie kan getypeerd worden als de marktgebiedenbenadering (Atzema e.a., 2012). De neoklassieke locatietheorie is voortgekomen uit de klassieke locatie theorie, maar gaat niet uit van de kostenminimalisatie, maar van winstmaximalisatie (Brouwer, 2004, p.2). Transportkosten, arbeidskosten en ‘*external economies*’ zijn de belangrijkste pijlers voor de relocatie volgens deze theorie. Daarnaast houdt de neoklassieke locatietheorie rekening met marktwerking, in tegenstelling tot de klassieke locatietheorie. Beide theorieën zijn erg pragmatisch en houden geen rekening met verschillen in de ruimte(lijke kwaliteit) (Atzema e.a., 2012).

2.1.3 Institutionele theorie

Deze theorie komt uit de jaren twintig en dertig van de vorige eeuw. De institutionele locatietheorie komt voort uit kritiek op de (neo)klassieke locatietheorie. Binnen de klassieke locatietheorieën wordt er van uitgegaan dat actoren zelfstandig besluiten nemen (Brouwer, 2004). Een belangrijke aanname van deze theorie is dat economische activiteiten gedreven worden door sociale en institutionele krachten (Brouwer, 2004). Volgens de institutionele theorie nemen actoren niet zelfstandig beslissingen maar worden zij in hun keuze beïnvloed door externe invloeden vanuit de maatschappij. Deze theorie veronderstelt dat de ruimtelijke spreiding van actoren wordt beïnvloed door culturele en maatschappelijke normen en waarden waar de actoren zich naar gedragen. Zo speelt bijvoorbeeld de wet- en regelgeving een belangrijke rol bij de locatiekeuze van ondernemers. Daarnaast spelen institutionele factoren een rol in alle lagen van de economie, van de bedrijfsstructuren tot de manier waarop markten opereren (Brouwer, 2004). Zo kunnen de instituten zorgen voor (een gebrek aan) vertrouwen tussen bedrijven. Dit heeft vervolgens zijn

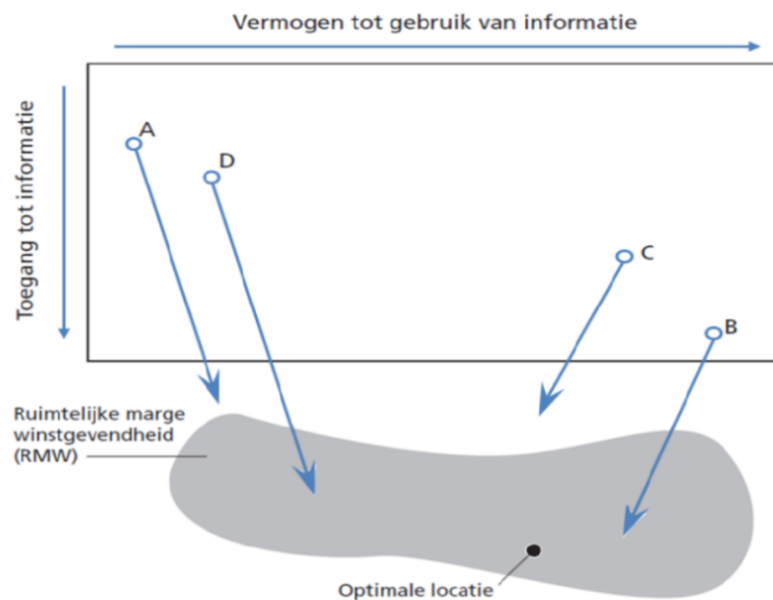
uitwerking op de economie.

Binnen de zienswijze van de institutionele locatietheorie zijn actoren ingebed binnen sociale en culturele context (Pellenbarg, e.a., 2002). De vestigingsplaats en het vestigingsgedrag van bedrijven hangt gedeeltelijk af van de relaties die zij hebben met andere actoren. Het gaat dus ook om (sociale) interactie met toeleveranciers, overheid en werknemersorganisaties (Pellenbarg, e.a., 2002).

2.1.4 Evolutionaire economische locatietheorie

Deze theorie richt zich primair op processen die voor onevenwichtigheden in het economisch systeem zorgen. Processen die voor onevenwichtigheden zorgen zijn zelfversterkende processen die zonder invloed van buitenaf onomkeerbaar zijn. Deze processen zorgen voor divergentie in de economische situatie. Hierdoor is de evolutionaire economische locatietheorie te typeren als een tegenhanger van de neoklassieke locatietheorie. De (neo)klassieke theorieën gaan uit dat de marktwerking evenwichtigheden brengt. De evolutionaire economische locatietheorie gaat er dus juist vanuit dat de marktwerking voor onevenwichtigheden zorgt (Atzema e.a., 2012). Deze theorie is geïnspireerd door het gedachtegoed en de theorieën uit de evolutionaire biologie. Volgens de evolutionaire biologie moeten dieren zich aanpassen aan de situatie om te overleven, volgens de evolutionaire locatietheorie moeten bedrijven zichzelf en hun locatie aanpassen om te overleven. De evolutionaire economische theorie is het beste te omschrijven als een theorie van aanpassing en verandering (Boschma, e.a., 2002, p.13). De onevenwichtigheden in het systeem worden gezien als drijfveren in de economie (Boschma, e.a., 2002). De locatiebeslissing die een bedrijf maakt, zal volgens deze theorie nooit optimaal zijn, hooguit suboptimaal. Zelfs als een bedrijf beschikt over de volledige informatie, heeft het bedrijf een beperkt vermogen om deze informatie te interpreteren (figuur 2.1). De gedragsmatrix van Pred (1966) visualiseert deze theorie. De matrix komt van origine uit de behaviorale theorie, maar wordt ook gebruikt in de evolutionaire economische locatietheorie (Stam, 2010).

Figuur 2.1: Gedragsmatrix van Pred (1966)



Bron: Atzema e.a., 2012

De gedragsmatrix laat zien dat bedrijven die veel toegang hebben tot informatie en voldoende vermogen hebben om deze informatie te verwerken, zich dichtbij de optimale locatie vestigen dan bedrijven die deze toegang of dit vermogen in mindere mate bezitten. Dus hoe beter een bedrijf toegang heeft tot informatie en hoe meer het bedrijf over het vermogen beschikt om deze informatie te verwerken, hoe dichtbij het bedrijf zich vestigt bij de optimale locatie (Olden, 2010). Bedrijven die zich dichtbij de

optimale locatie vestigen of naar een optimale locatie verplaatsen, hebben de grootste kans om te overleven.

2.1.5 Behaviorale theorie

Deze locatietheorie komt uit de jaren zestig van de twintigste eeuw. De behaviorale locatietheorie komt ook voort uit kritiek op de (neo)klassieke theorie. Waar de klassieke theorieën ervan uitgaan dat menselijk handelen enkel wordt gedreven door economisch gewin, gaat de behaviorale theorie ervan uit dat mensen sociale actoren zijn en daar ook naar handelen (Atzema, e.a., 2012). Een groot verschil tussen beide theorieën is dat de behaviorale locatietheorie niet uitgaat van het normatieve, maar dat deze theorie de expliciete drijfveren van de actoren onderzoekt (Atzema, e.a., 2012). Deze theorie beschrijft dus niet exact waarheen bedrijven zouden moeten verplaatsen, dit hangt binnen deze theorie grotendeels van het bedrijf zelf af. De behaviorale locatietheorie interpreteert bedrijven als actoren die niet streven naar optimalisatie maar naar bevrediging (Pred, 1966). In deze theorie gaat men ervan uit dat actoren sociale organisaties zijn en daar naar handelen (Atzema, e.a., 2012). Binnen deze theorie wordt de nadruk niet gelegd op de economische aspecten voor de locatiekeuze, maar juist op welke manier actoren een locatiebeslissing nemen. Binnen de theorie is rekening gehouden met: (1) de individuele ambities van het bedrijf, (2) cultureel bepaalde normen en waarden en (3) de *mental maps* en de regionale imago's van de ondernemer (Atzema, e.a., 2012).

De behaviorale locatietheorie is gebaseerd op inzichten uit de psychologie. Het idee van de *homo economicus* is losgelaten, want volgens de behaviorale theorie hebben actoren geen toegang tot alle informatie, er is sprake van *bounded rationality*. Bedrijven nemen beslissingen op basis van de kwaliteit en de kwantiteit van de beschikbare informatie en hun capaciteiten om deze informatie te verwerken (Pred, 1966).

2.1.5.1 Mental map

De behaviorale locatietheorie beweert dat het verplaatsingsgedrag van ondernemers samenhangt met het mentale beeld van ondernemers in een regio (Atzema e.a., 2012). Het verplaatsingsgedrag vloeit voort uit onvolledige informatie en de subjectieve interpretatie van de werkelijkheid (Meester & Pellenbarg, 2006, p. 364). Kortom, de perceptie van de ondernemer of manager van de werkelijkheid is belangrijker dan de reële werkelijkheid. De perceptie van de geografische werkelijkheid kan worden weergegeven in een *mental map*. In een *mental map* kan de perceptie van een persoon ten aanzien van een onderwerp worden weergegeven (Hannes e.a., 2010, p. 144). Deze mentale geografische perceptie van de ondernemer speelt mogelijk een verklarende rol als het gaat om verplaatsingsgedrag van bedrijven.

Meester en Pellenbarg (2006) hebben de mentale map van ondernemers in Nederland onderzocht. Meester en Pellenbarg (2006) hebben de perceptie van ondernemers ten aanzien van 70 verschillende locaties onderzocht in 1983, 1993 en 2003. Elke keer dat het onderzoek uitgevoerd werd, middels vragenlijsten, werden er 1800 bedrijven benaderd. De respons lag tussen de 30 procent en de 40 procent. De aantrekkelijkheid van een locatie is onderzocht aan de hand van drie dimensies: evaluatie, potentie en activiteit. De evaluatie staat voor de persoonlijke subjectieve oordelen van personen. De potentie staat voor hoe centraal een locatie gelegen is en de activiteit kan gezien worden als agglomeratie. De uitkomst van dit onderzoek is dat een centrale ligging belangrijk is bij de subjectieve interpretatie van de werkelijkheid. De provincie Utrecht is het meest gewild als vestigingsplaats binnen de *mental map*, in zowel 1983 als 2003 (Meester & Pellenbarg, 2006). De voornaamste reden daarvoor is de centrale ligging van deze regio.

2.2 Verklaringen voor verplaatsingsgedrag

Verplaatsingsgedrag van bedrijven is in deze studie gedefinieerd als het verplaatsen en het niet verplaatsen van bedrijven. Binnen dit locatiedrag van bedrijven kan bestudeerd waarom zij verhuizen, of juist op de plaats blijven waar zij gevestigd zijn. In deze paragraaf komen de factoren aan bod die samenhang hebben

met verplaatsingsgedrag van bedrijven. Enerzijds zijn er de *pull* factoren: dit zijn factoren die een locatie aantrekkelijk maken als vestigingslocatie voor een bedrijf. Anderzijds zijn er *push* factoren, dit zijn factoren die een locatie minder aantrekkelijk maken als vestigingslocatie (Kronenberg, 2013). Als bedrijven verplaatsen is het interessant waarom zij verplaatsen en waarom zij voor de nieuwe locatie kiezen.

2.2.1 Waarom verplaatsen bedrijven?

Bedrijven overwegen een relocatie wanneer er een discrepantie is ontstaan tussen de locatievoorkeur van het bedrijf en de locatiefactoren van de huidige locatie (Kronenberg, 2013). Ook Atzema e.a. (2012) geven aan dat relocatie wordt gedreven door de discrepantie tussen de wensen van het bedrijf en de werkelijke situatie. Het besluit om te verhuizen komt voort uit een set van factoren. De kenmerken van het bedrijf en de kenmerken van de regio spelen hierbij een rol (Kronenberg, 2013). Persillet & Shonkwiler (2013) onderscheiden drie soorten verplaatsingen; bedrijfsverplaatsingen binnen een regio, verplaatsingen tussen regio's en internationale verplaatsingen. De keuze om te verhuizen komt voort uit de combinatie van kenmerken van het bedrijf, van de locatie en de kenmerken van een regio. Een regio houdt in dit verband een deel van een land in, dus in de Nederlandse context is dat de provinciale schaal. De factoren die invloed hebben op verplaatsingsgedrag van bedrijven zijn sectorafhankelijk. Kennisintensieve sectoren hebben een andere samenhang met factoren die invloed hebben op verplaatsingsgedrag dan kennisextensieve sectoren (Kronenberg, 2013, p. 692). Kennisintensieve bedrijven die verplaatsen doen dat vooral naar urbane gemeenten waar relatief veel dienstverlenende bedrijven gevestigd zijn en waar het gemiddeld inkomen bovengemiddeld is (Kronenberg, 2013). Met name kennisextensieve bedrijven die relatief hoge lonen betalen verplaatsen vaker naar een locatie buiten de regio, deze bedrijven verplaatsen vaak naar een urbane regio omdat daar voldoende potentieel personeel aanwezig is (Kronenberg, 2013).

Ook wordt verplaatsingsgedrag beïnvloed door grootte van bedrijven, gemeten naar het aantal banen (Persillet & Shonkwiler, 2013). Zij geven aan dat grotere bedrijven minder verplaatsen dan kleinere bedrijven. De aanwezigheid van een urbane regio heeft ook invloed op het verplaatsingsgedrag van bedrijven. Bedrijven die gevestigd zijn nabij urbane gebieden verplaatsen meer dan bedrijven die niet gevestigd zijn in de nabijheid van urbane gebieden (Persillet & Shonkwiler, 2013). De schaal van de activiteiten van het bedrijf, de marktomvang, heeft ook invloed op het verplaatsingsgedrag (Knoben & Oerlemans, 2008). Bedrijven die hun producten of diensten binnen de regio afzetten, verplaatsen over het algemeen vooral binnen de eigen vestigingsregio, bedrijven die een nationale of internationale marktomvang hebben, verplaatsen vaker naar een locatie buiten de regio (Knoben & Oerlemans, 2008).

Er zijn drie belangrijke factoren die samenhangen met het verplaatsingsgedrag van bedrijven. Ten eerste zijn de kansen voor ondernemingen niet universeel maar lokaal of regionaal van aard (Zander, 2004). Ondernemingen beschikken over informatie over markten die voor hen bekend zijn, meestal zijn dit lokale of regionale markten. Ondernemers beschikken in het algemeen ook over informatie van regio's waar zij gevestigd zijn (geweest) of waar zij gewoond hebben (Stam, 2006). De bedrijven handelen naar de informatie die zij hebben, dus dit is een verklaring waarom bedrijven veelal verplaatsen over een korte afstand. Ten tweede wordt de locatiekeuze gedreven door persoonlijke motieven en persoonlijke netwerken (Stam, 2006). Deze motieven en netwerken bestaan uit familie, vrienden en professionele netwerken. Ten derde is er in de startfase van een onderneming vaak niet veel kapitaal aanwezig waardoor vooral locaties dichtbij en voor de hand liggende locaties worden meegewogen in de locatiekeuze (Stam, 2006). De locaties die worden meegenomen in een locatiekeuze worden dus beperkt door beperkte informatie over de markt, persoonlijke motieven en netwerken en door het ontbreken van kapitaal (Pred, 1966).

In deze paragraaf zijn factoren benoemd en beschreven die invloed hebben op het verplaatsingsgedrag van bedrijven. Factoren die invloed hebben op het verplaatsingsgedrag kunnen worden ingedeeld in *push*- en *pull* factoren. Deze worden beschreven in de volgende paragraaf.

2.2.2 Push- en pullfactoren

De *pull* factoren zijn de factoren die een locatie aantrekkelijk maken voor bedrijven om zich daar te vestigen (Assink & Groenedijk, 2009). *Push* factoren zijn factoren die bedrijven van een locatie af drijven. Pellenbarg (2005) beschrijft wat de belangrijkste factoren zijn waardoor bedrijven zijn verplaatst naar een andere locatie: ruimtegebrek, bedrijfsgerelateerde strategische redenen, bereikbaarheid van de locatie, fusies en overnames, onpraktische ruimte, milieubeleid, status van eigenaarschap van het bedrijfspand, kosten die verbonden zijn aan het bedrijfspand, representativiteit en imago van het pand, kwaliteit van het woon-werkverkeer, te grote bedrijfsruimte en gebrek aan parkeergelegenheid. Het gebrek aan ruimte, bedrijfsgerelateerde strategische redenen en de bereikbaarheid zijn de belangrijkste redenen voor verplaatsing van bedrijven naar een locatie toe (Pellenbarg, 2005). De factoren die op de tweede plaats belangrijk zijn voor bedrijven om een locatie te verlaten, zijn bereikbaarheid van het bedrijf en het imago van het pand en de locatie. Bedrijven die een locatie hebben verlaten doen dat dus met name omdat zij een ruimtegebrek ervaren. Een verplaatsing ten gevolge van een overschot aan bedrijfsruimte komt zelden voor.

De belangrijkste factoren waardoor bedrijven worden aangetrokken naar een locatie zijn (Pellenbarg, 2005): mogelijkheid om te kunnen groeien in het pand, goede locatie in de markt, bereikbaarheid, regionale gebondenheid, fusies en overnames, kwaliteit van het woon-werkverkeer, prijskwaliteitsverhouding, representativiteit en imago, faciliteiten in het gebouw en de nabijheid van andere locaties. De groeiomgikheden binnen het pand is met de bereikbaarheid en de locatie in de markt één van de belangrijkste factoren waardoor bedrijven naar een locatie verplaatsen (Pellenbarg, 2005). Op de tweede plaats vinden bedrijven de representativiteit en het imago van het pand en de bereikbaarheid van de locatie belangrijke factoren om naar een locatie toe te verplaatsen (Pellenbarg, 2005).

2.2.3 Bedrijfsinterne en –externe factoren

Er wordt onderscheid gemaakt tussen bedrijfsinterne en bedrijfsexterne factoren (Nguyen e.a., 2013). De locatievoorkeuren van bedrijven zijn dynamisch, dat betekent dat deze kunnen veranderen door de jaren heen. Hierdoor zal ook het verplaatsingsgedrag van bedrijven door de jaren heen verschillen. Ook de ruimtelijke omgeving van een bedrijf verandert (Atzema e.a., 2009, p. 28). De bedrijfsomgeving is als volgt gedefinieerd door Wissema (1986, p. 128): *“de wereld buiten de onderneming voor zover die voor het functioneren van de onderneming bepalend of relevant is”*. Deze wederzijdse dynamiek, dus de verandering van de locatievoorkeuren van de bedrijven en de verandering in de bedrijfsomgeving, kan beïnvloed worden door bedrijfsinterne factoren, bedrijfsexterne factoren en locatiefactoren (Van Dijk & Pellenbarg, 2000, p.7). Een individueel bedrijf heeft invloed op de bedrijfsinterne factoren. Op de bedrijfsexterne factoren hebben bedrijven geen invloed. Bedrijven zijn op zoek naar de locatie waar de bedrijfsinterne- en de bedrijfsexterne factoren zo goed mogelijk op elkaar aansluiten (Atzema e.a., 2012). De wederzijdse dynamiek tussen deze drie factoren bepaalt theoretisch de houding van een bedrijf ten aanzien van locatiegedrag.

Bedrijfsinterne factoren van verplaatsingsgedrag zijn: management, organisatiestructuur van het bedrijf, gestelde doelen vanuit de organisatie, ambitie, financiële reserves, de omvang en structuur van investeringen in onroerend goed (Van Dijk & Pellenbarg, 2000, pp. 7-8), technologie van het bedrijf, nieuwe producten van het bedrijf, internationalisering en de strategie (Atzema e.a., 2012). Er zijn ook enkele factoren die invloed hebben op het verplaatsingsgedrag die niet direct te maken hebben met een (potentiële) locatie. Dit zijn ook bedrijfsinterne factoren. Deze factoren bestaan uit de kenmerken van het bedrijf en de kenmerken van de ondernemers. Zo bestaat er bijvoorbeeld samenhang tussen groei van een bedrijf en een verplaatsing (Louw e.a., 2009). Op nationale schaal in Nederland groeien verhuisde bedrijven sneller dan bedrijven die niet verhuisd zijn. Dit komt omdat de gegroeide bedrijven vaak te maken krijgen met ruimtegebrek. De bedrijfsinterne factoren hebben een directe invloed op het verplaatsingsgedrag van het bedrijf.

Bedrijfsexterne factoren die samenhang hebben met de houding ten aanzien van locatiegedrag zijn: verandering in de omvang, samenstelling of locatie van toeleveranciers of zakelijke klanten, arbeidsmarkt, overheidsbeleid, veranderend aanbod van andere locaties, nieuwe technologie, markt trends, internationale ontwikkelingen en globale economische veranderingen (Van Dijk & Pellenburg, 2000, pp. 7-8; Atzema e.a., 2009, p. 28). Deze bedrijfsexterne factoren hebben invloed op de context van het bedrijf en hebben daarmee een indirecte invloed op het verplaatsingsgedrag van het bedrijf. Voorbeelden van bedrijfsexterne factoren zijn de belastingen en de wetgeving die betrekking hebben op het handelen van het bedrijf. Wanneer belastingen stijgen dan is de kans groter dat bedrijven verplaatsen dan wanneer de belastingen dalen (Kroll, e.a., 2010). Ook de wetgeving heeft invloed op de verplaatsing van bedrijven. Meer wetgeving vergroot de kansen op verplaatsing van bedrijven (Kroll, e.a., 2010).

2.2.4 Keepfactoren

De leeftijd van bedrijven speelt, naast de groei in personeel, ook een rol in het verplaatsingsgedrag van bedrijven (Nguyen, e.a., 2013). Hoe ouder de bedrijven zijn, hoe kleiner de kans is dat zij verhuizen (Brouwer, 2004). Dit geldt voor bedrijven uit alle sectoren (Nguyen, e.a., 2013). Dit is een gevolg van de regionale verankering van de bedrijven, met onder andere leveranciers en afnemers. Niet alleen de bedrijven verankeren, maar ook de ondernemers (Dahl & Sorensen, 2012).

Daarnaast is een belangrijke *keep* factor het niet groeien van bedrijven, of vooral het klein blijven van bedrijven. Veel zelfstandigen hebben niet de behoefte om te groeien. Zelfstandigen geven als motivatie aan dat zij het aannemen van personeel zien als een reden om te verhuizen (Folmer e.a., 2011). Zowel eenmanszaken als grote bedrijven zijn relatief honkvast in vergelijking met kleine en middelgrote bedrijven. In de volgende paragraaf worden de *keep* factoren verder toegelicht.

2.2.5 Oost west, thuis best

Veel bedrijven blijven op de plaats waar zij zitten, of in ieder geval daar heel dichtbij. In Nederland blijft jaarlijks ongeveer 96% van de bedrijven gevestigd op dezelfde locatie (Van Oort e.a., 2007). Dat is interessant, omdat er oneindig veel opties zijn om uit te kiezen. Waarom blijven deze bedrijven op dezelfde plaats? Daar zijn verschillende verklaringen voor gegeven in de literatuur. Met name grote, oude bedrijven zijn minder mobiel, ook blijven ondernemers vaak in hun thuisregio.

Brouwer (2004) heeft in haar onderzoek aangetoond dat oudere bedrijven honkvaster zijn dan jongere bedrijven. Oude bedrijven zijn vaak groter, gemeten in het aantal werkzame personen. Enkele kenmerken van deze oude bedrijven zijn dat zij vaak minder mobiel zijn dan jongere bedrijven, oude bedrijven bestaan vaak uit slechts één vestiging, zijn vaak actief in de maakindustrie en de oude bedrijven zijn vaak in familiebezit. Oudere bedrijven verhuizen minder dan jongere bedrijven omdat de oude bedrijven meer zijn ingebed in hun omgeving (Brouwer, 2004). Zij hebben meer lokaal georiënteerde banden met toeleveranciers en afnemers. Deze banden met de regio worden sterker naarmate een bedrijf langer op dezelfde plaats is gevestigd. Padafhankelijkheid zorgt ervoor dat oudere bedrijven minder mobiel zijn (Brouwer, 2004). Padafhankelijkheid houdt in dat gemaakte keuzes in het verleden ervoor gezorgd hebben dat de banden met de regio sterk zijn en dat verhuizen moeilijker is geworden (Brouwer, 2004). Daarnaast is een verhuizing van een groot bedrijf duurder dan de verhuizing van een klein bedrijf (Kronenburg, 2013). Banden met de regio spelen niet alleen een belangrijke rol als bedrijven voor een lange periode in een regio gehuisvest zijn. Het kan ook zo zijn dat ondernemers een persoonlijke band met de regio hebben. Deze persoonlijke en sociale band met de regio zorgt ervoor dat jonge bedrijven niet naar een andere regio verplaatsen (Stam, 2006). Wanneer het bedrijf ouder is, hebben andere factoren een grotere invloed en hebben sociale factoren minder invloed op het locatiegedrag van bedrijven. Wanneer bedrijven snel groeien, neemt de regionale inbedding af (Wood, e.a., 2004).

Uiteindelijk worden beslissingen omtrent locatiegedrag genomen door personen, vaak ondernemers. Ondernemers blijven vaak in hun thuisregio gevestigd (Dahl & Sorensen, 2012). Een studie van Dahl & Sorensen (2012) in Denemarken toont aan dat sociale factoren bij ondernemers vier keer

zwaarder wegen bij de locatiekeuze dan de rationele factoren die in dienst staan van de winstmaximalisatie. Ook wanneer ondernemers zijn gevestigd buiten hun thuisregio keren zij vaker terug naar hun thuisregio dan werknemers (Michelacci & Silva, 2007; Dahl & Sorensen, 2012). Ondernemers komen naar hun thuisregio, of blijven in hun thuisregio omdat zij onder andere meer vertrouwen hebben in de lokale gemeenschap (Michelacci & Silva, 2007, pp. 615-616). Zelfs wanneer lokale ondernemers overwegen om te verhuizen, blijven zij vaker in de thuisregio gevestigd, zo blijkt uit een studie van Stam (2007). Een mogelijke reden hiervoor wordt gegeven door Dahl en Sorensen (2012): ondernemers kiezen niet altijd voor de plaats waar zij het beste presteren met hun bedrijf, zij kunnen ook kiezen voor een locatie die hen toelaat om meer tijd te besteden aan vrienden en familie. Het is aannemelijk dat ondernemers genoegen nemen met minder financiële voordelen van het bedrijf wanneer dit gecompenseerd wordt met sociale voordelen (Dahl & Sorensen, 2012; Stam, 2007).

Tevens verschilt de perceptie van de attractiviteit van een (potentiële) vestigingslocatie van ondernemer tot ondernemer, zelfs binnen dezelfde sectoren (Dahl & Sorensen, 2012, pp. 1059). Een ondernemer die diep geworteld is in een regio heeft vaak andere informatie over deze regio dan een buitenstaander. Zij maken hierdoor keuzen met betrekking tot locatiegedrag die gebaseerd zijn op verschillende informatie.

Naast de oude bedrijven, de grote bedrijven en ZZP'ers is er nog een type bedrijf wat minder verplaatst. Dit zijn de bedrijven die niet of nauwelijks groeien (Stam, 2007). Wanneer bedrijven niet groeien of krimpen in het aantal werkzame personen dan is er geen gebrek of overschot aan bedrijfsruimte en is de kans dat zij verplaatsen minder groot.

2.2.6 Rol van persoonskenmerken

Niet alleen de kenmerken van het bedrijf of de kenmerken van de locatie tonen samenhang met verplaatsingsgedrag van bedrijven. Ook de persoonlijke kenmerken van ondernemers en managers zijn van belang voor de kans op verplaatsing van een bedrijf. De link tussen de persoonlijke kenmerken van de ondernemer of manager en het locatiegedrag kan direct of indirect zijn. De ondernemer heeft in zijn of haar thuisregio een sociaal leven, dit kan direct zijn locatiekeuze medebepalen (Stam, 2007; Dahl & Sorensen, 2012). Indirect heeft een ondernemer invloed op de locatiekeuze van zijn of haar bedrijf door bijvoorbeeld (een snelle) groei van het bedrijf. Groeiende bedrijven verplaatsen vaker dan bedrijven die niet groeien of gegroeid zijn (Brouwer, 2004).

De leeftijd van de ondernemer of manager heeft invloed op de groei van het bedrijf. Jongere personen voelen over het algemeen meer prestatiedrang dan oudere personen. Onder het bewind van een jongere eigenaar of manager maken bedrijven meer kans om te groeien (Kenis, 2011). Doordat bedrijven van oudere ondernemers minder groeien verplaatsen deze bedrijven ook minder. De leeftijd van ondernemers van ICT-bedrijven heeft een negatieve invloed op de kans dat het bedrijf verplaatst (Kroll, e.a., 2010). Het opleidingsniveau van ondernemers heeft daarentegen juist een positieve invloed op de kans dat ICT-bedrijven verplaatsen (Kroll, e.a., 2010). De ambitie van de ondernemer speelt ook een rol in het verplaatsingsgedrag van bedrijven. Als ondernemers meer ambitie hebben dan is de kans dat zij verplaatsen groter, wanneer bedrijven minder ambitie hebben dan is de kans dat zij verplaatsen kleiner (Kroll, e.a., 2010).

Bij kleine bedrijven is het zakelijke- en privéleven van de ondernemer vaak sterk met elkaar verweven. Dit betekent dat deze ondernemers binnen hun sociale netwerk ook op zoek zullen naar een mogelijk nieuwe locatie voor hun bedrijf (Stam, 2007, p.12).

2.3 Verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven

ICT-bedrijven verplaatsen significant meer dan niet ICT-bedrijven (Kroll, e.a., 2010). Jonge ICT-bedrijven verplaatsen meer dan oude ICT-bedrijven, kleinere ICT-bedrijven verplaatsen meer dan grote ICT-bedrijven en ICT-bedrijven met een grote marktomvang verplaatsen meer dan ICT-bedrijven met een kleine marktomvang (Kroll, e.a., 2010). Wanneer ICT-bedrijven meerdere vestigingen hebben in

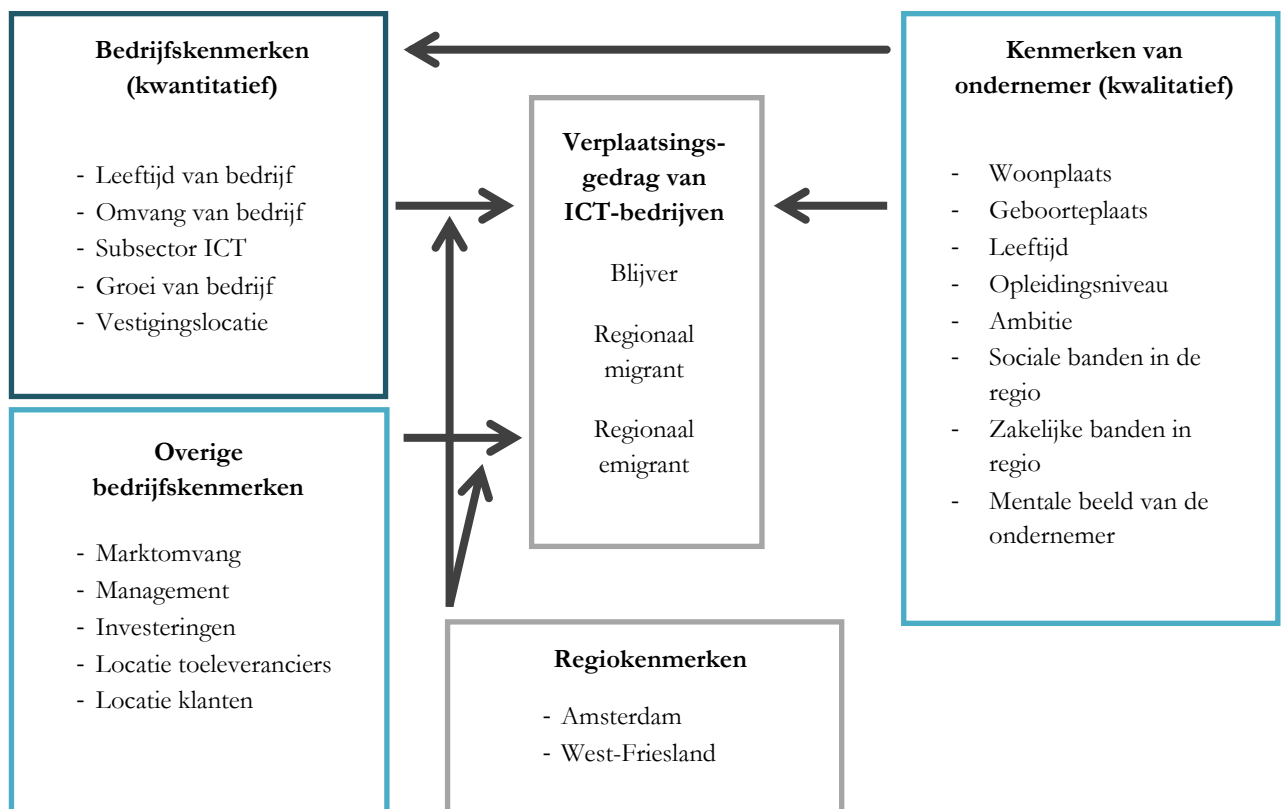
verschillende plaatsen is de kans groter dat zij verplaatsen dan wanneer een ICT-bedrijf maar één vestiging heeft (Kroll, e.a., 2010). Dienstverlenende ICT-bedrijven verplaatsen meer dan bedrijven die software ontwikkelen (Kroll, e.a., 2010). ICT-bedrijven die hebben geïnvesteerd in hun vestigingslocatie verplaatsen minder dan ICT-bedrijven die niet hebben geïnvesteerd in hun vestigingslocatie.

Ondernemers in de ICT-sector zijn veelal hoogopgeleid. Hoogopgeleide personen hebben de voorkeur om te wonen in een regio met veel sociale contacten en culturele activiteiten (Florida, 2002). Deze hoogopgeleide ondernemers prefereren een tolerante regio, gelegen nabij universiteiten en andere kennisintensieve instellingen (Möller, 2013). ICT-ondernemers in Berlijn vestigen zich bijvoorbeeld bij voorkeur op een locatie die goed bereikbaar is met het openbaar vervoer (Möller, 2013).

2.4 Conceptueel model en hypothesen

Het conceptueel model is een schematische weergave van de verbanden die voortkomen uit de literatuur (figuur 2.2). Het centrale concept van deze studie is het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. Om deze reden staat het blok wat het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in het midden van het conceptueel model. De bedrijfskenmerken, links weergegeven in het conceptueel model, zijn opgedeeld in de bedrijfskenmerken die getoetst zijn en de bedrijfskenmerken van bedrijven die kwalitatief onderzocht zijn. De bedrijfskenmerken hebben een directe invloed op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. Persoonsgebonden factoren van eigenaren van ICT-bedrijven, rechts weergegeven in het model, hebben ook een directe invloed op het locatiegedrag van bedrijven. Regioekenmerken van de bedrijven, onderaan weergegeven in het conceptueel model, kunnen invloed hebben op het verband tussen de bedrijfskenmerken en het locatiegedrag. Zo hebben de regioekenmerken een indirecte invloed op het locatiegedrag. De persoonsgebonden factoren, rechts weergegeven in het conceptueel model, hebben een directe invloed op de bedrijfskenmerken.

Figuur 2.2: Conceptueel model



Hypothesen:

1. Grote ICT-bedrijven verplaatsen minder dan kleine ICT-bedrijven en dit geldt meer voor een stedelijke omgeving.
2. Oude ICT-bedrijven verplaatsen minder dan jonge ICT-bedrijven en dit geldt meer voor een stedelijke omgeving.

Uit de literatuur blijkt dat grote bedrijven minder verplaatsen dan kleine bedrijven en dat oude bedrijven minder verplaatsen (Brouwer, 2004). Er wordt aangenomen in deze studie dat dit ook geldend is voor ICT-bedrijven (hypothese 1 & 2).

3. ICT-bedrijven in Amsterdam verplaatsen meer dan ICT-bedrijven in West-Friesland.

ICT-bedrijven met een grote marktomvang zijn in het verleden in veel gevallen verplaatst naar urbane gebieden om nieuw personeel te vinden. Bedrijven die groeien, verplaatsen vaak omdat zij een ruimtegebrek ervaren in hun huidige bedrijfspand (Pellenbarg, 2005). Daarnaast is het zo dat bedrijven die gevestigd zijn nabij urbane gebieden meer verplaatsen dan bedrijven die niet gevestigd zijn in de nabijheid van urbane gebieden (Persillet & Shonkwiler, 2013). Daarom is de hypothese dat ICT-bedrijven in de urbane regio Amsterdam meer verplaatsen dan in de landelijke regio West-Friesland (hypothese 3).

4. ICT-bedrijven die in het verleden zijn gegroeid zijn vaker regionaal migrant dan niet groeiende bedrijven.

Bedrijven verplaatsen met name omdat zij ruimtegebrek ervaren (Pellenbarg, 2005; Louw, e.a., 2009). Wanneer pandkenmerken de reden zijn voor een verplaatsing is er geen reden om de regio te verlaten. Daarom wordt er van uitgegaan dat ICT-bedrijven die in het verleden zijn gegroeid vaker regionaal migrant zijn dan niet-gegroeide ICT-bedrijven (hypothese 4).

5. Middelgrote en grote bedrijven verplaatsen vaker uit Noord-Holland dan kleine ICT-bedrijven.

Bedrijven verplaatsen vooral naar een andere regio om strategische redenen. Vaak is de marktomvang een strategische motivatie om te verplaatsen naar een andere regio (Knoben & Oerlemans, 2008; Kroll, 2010). Middelgrote en grote ICT-bedrijven hebben vrijwel altijd een grotere marktomvang dan kleine ICT-bedrijven. Daarom wordt er van uitgegaan dat middelgrote en grote ICT-bedrijven meer regionaal migreren dan kleine ICT-bedrijven (hypothese 5).

Hoofdstuk 3: Methodologie



3. Methodologie

3.1 Inleiding

De centrale vraag in deze studie, zoals is vermeld in het eerste hoofdstuk, luidt als volgt:

Welke factoren hebben invloed op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven, in hoeverre zijn er verschillen in het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen de regio's Amsterdam en West-Friesland en wat zijn de motieven voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland?

In dit hoofdstuk worden de te toetsen variabelen verduidelijkt en wordt er uitgelegd hoe deze variabelen worden onderzocht en getoetst. Binnen deze studie wordt gebruik gemaakt van de *mixed-methods* methode. Het concept *mixed methods* gebruikt Bryman (2008) om aan te geven dat binnen een studie kwalitatieve en kwantitatieve onderzoeksmethoden worden gebruikt. Dit houdt in dat het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven statistisch is getoetst en dat er interviews zijn gehouden met eigenaren van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. De statistische toetsen zijn gebruikt om het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen 2005 en 2013 in West-Friesland en Amsterdam in kaart te brengen. De interviews met de eigenaren van ICT-bedrijven zijn gebruikt om de achterliggende motivaties voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven inzichtelijk te maken. Het aanvullen van de ene onderzoeksmethode door de andere onderzoeksmethode wordt door Bryman (2008) *completeness* genoemd.

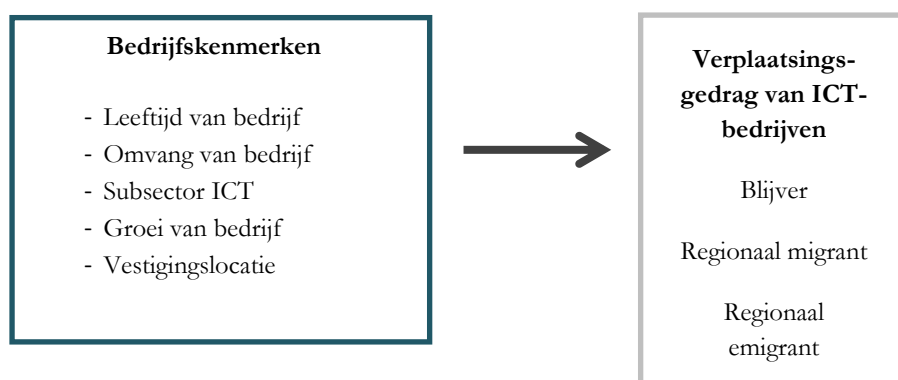
3.2 Kwantitatief onderzoek

Om het verplaatsingsgedrag van de ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland inzichtelijk te brengen, is er eerst *desk research* gedaan. Het kwantitatief onderzoek bestaat uit een ruimtelijk sectorale werkgelegenheidsanalyse. Deze analyse is gedaan in opdracht van de Provincie Noord-Holland aan de hand van data uit het LISA register (2013). De data die in deze studie gebruikt is betreft secundaire data, afkomstig uit het LISA register. Eerst is bestudeerd hoeveel ICT-bedrijven er zijn in de regio's Amsterdam en West-Friesland en waar deze bedrijven gevestigd zijn. Ten tweede is het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven geanalyseerd. Daarnaast is in het kwantitatieve deel van deze studie onderzocht welke factoren invloed hebben gehad op het vestigingsplaatsgedrag van ICT-bedrijven tussen 2005 en 2013 in Amsterdam en West-Friesland.

In Nederland bestaan er drie bedrijvenregisters (Van Wissen, 2004): het Algemeen Bedrijfsregister van het CBS, het Handelsregister van de Vereniging van Kamers van Koophandel en het Landelijk Informatiesysteem van Arbeidsplaatsen en Vestigingen (LISA). In deze studie is gekozen om te werken met het LISA bedrijvenregister. Het LISA register registreert de vestigingen van bedrijven op lokale schaal (Van Wissen, 2004). Daarnaast heeft elke vestiging een unieke code binnen dit register, die niet verandert wanneer een bedrijf is verhuisd. Hierdoor is het LISA register geschikt voor onderzoek naar verplaatsingsgedrag van bedrijven. Er zijn wel enkele minpunten. Om de verplaatsingen naar een locatie buiten Noord-Holland, maar binnen Nederland te koppelen zijn nationale gegevens nodig, maar die zijn niet voor handen. Daarvoor is het nationale LISA register benodigd. Binnen deze studie is enkel het LISA register van Noord-Holland beschikbaar.

In deze studie worden de statistische verbanden tussen de afhankelijke variabele en de onafhankelijke variabelen onderzocht. De onafhankelijke variabelen bestaan uit: leeftijd van de onderneming, omvang van het bedrijf in werknemers, de subsector waarin het bedrijf actief is, groei van het bedrijf in werknemers, vestigingslocatie (wel of niet op een officiële werklocatie zoals een bedrijventerrein) en de regio van vestiging (figuur 3.1). De afhankelijke variabele is het verplaatsingsgedrag van ICT bedrijven. Het verplaatsingsgedrag van een ICT-bedrijf kan drie vormen aannemen: blijver, regionaal migrant en regionaal emigrant.

Figuur 3.1: Het onderdeel uit het conceptueel model dat kwantitatief is onderzocht



Het aantal bedrijven dat deel uitmaakt van deze studie is 1781 ICT-bedrijven. Deze bedrijven zijn tussen 2005 en 2013 gevestigd (geweest) in de regio Amsterdam of West-Friesland. Starters die gestopt zijn, zijn uit het onderzoek verwijderd omdat dit een relatief grote groep was die de data vertekende. Ook zijn bedrijven die naar Amsterdam en West-Friesland zijn gekomen niet meegenomen in deze studie. De reden hiervoor is dat deze ICT-bedrijven buiten deze studie vallen, omdat deze studie betrekking heeft op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland.

Tabel 3.1: Beschrijving van de verschillende typen verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland

Type verplaatsingsgedrag	Omschrijving
Blijver	Dit type bedrijf is niet veranderd van locatie tussen 2005 en 2013
Regionaal migrant	Dit type bedrijf is binnen Noord-Holland van locatie veranderd
Regionaal emigrant	Dit type bedrijf is verhuisd naar een locatie buiten Noord-Holland

De afhankelijke variabele van deze studie is het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. Het verplaatsingsgedrag van de bedrijven hangt af van de mogelijke verplaatsing van het ICT-bedrijf in de periode tussen 2005 en 2013. Om per bedrijf te onderzoeken wat het verplaatsingsgedrag is geweest tussen 2005 en 2013, is per jaar de unieke code van het bedrijf gekoppeld aan de postcode (postcode niveau zes, vier cijfers en twee letters) met het huisnummer van de vestiging. Wanneer deze code veranderd, is het bedrijf niet op dezelfde locatie gebleven.

Binnen deze studie zijn vier typen van locatiegedrag te onderscheiden (tabel 3.1). Wanneer een bedrijf niet van locatie veranderd is, wordt dit bedrijf betiteld als **blijver**. Als het bedrijf verplaatst is, maar de provincie Noord-Holland niet heeft verlaten, wordt dit bedrijf een **regionaal migrant** genoemd. Bedrijven die verplaatst zijn naar een locatie buiten Noord-Holland, worden **regionaal emigrant** genoemd.

Het LISA register bevat verschillende factoren die relevant zijn voor deze studie naar het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven (tabel 3.2). Deze factoren hebben mogelijk samenhang met het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. De factoren die hier zijn beschreven, worden statistisch getoetst op samenhang met verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. De omvang van het bedrijf in het aantal werknemers is van belang om de bedrijven te categoriseren naar bedrijfsgrootte. De ontwikkeling van het aantal werknemers tussen 2005 en 2013 geeft aan of het bedrijf gegroeid is. De sector en subsector zijn in het LISA register aangegeven aan de hand van de Standaard Bedrijfsindeling (SBI) die is opgesteld door de Europese Unie (CBS, 2014c). De leeftijd wordt vanaf 2005 benadert. Bedrijven zijn individueel geïdentificeerd in de data zodat de minimale leeftijd van het bedrijf bekend is.

Tabel 3.2: Relevante onafhankelijke variabelen in het LISA register

Relevante onafhankelijke variabelen in het LISA register	Beschrijving van variabelen
Locatie van vestiging	Postcode niveau vier, vijf, zes en het adres met huisnummer
Omvang bedrijf	Het aantal werknemers in dienst van het bedrijf
Groei van het bedrijf	De ontwikkeling van het aantal werknemers van het bedrijf
Sector	De sector waarin het bedrijf actief is, in dit geval ICT-sector
Subsector	De subsector waarin het bedrijf actief is
Benadering leeftijd	Het bedrijf is minimaal zo oud als het in het register is opgenomen
Type vestigingslocatie	Bedrijventerrein, kantoorlocatie of een locatie daarbuiten

Bron: LISA register (2013)

In deze studie wordt onderscheid gemaakt tussen verschillende categorieën bedrijven, gecategoriseerd naar omvang. MKB Nederland hanteert de volgende categorieën op het gebied van bedrijfsomvang: zelfstandige zonder personeel, micro, klein, middelgroot en groot (MKB Nederland, 2015). Het kleinste type bedrijf wat wordt gehanteerd in deze studie is het **ZZP** bedrijf (tabel 3.3). Bij een **micro-onderneming** werken tussen de twee en de tien personen, gevolgd door het klein bedrijf, waar 11 tot 50 personen werken. Bij een **middelgroot bedrijf** werken tussen de 51 en de 250 personen, bedrijven die groter zijn worden getypeerd als **groot bedrijf**.

Tabel 3.3: De categorieën van bedrijfsomvang, gemeten naar het aantal werkzame personen

Categorie	Aantal werknemers
Zelfstandige zonder personeel (ZZP)	1 werkzaam persoon
Micro-onderneming	2 tot en met 10 werkzame personen
Klein bedrijf	11 tot en met 50 werkzame personen
Middelgroot bedrijf	51 tot en met 250 werkzame personen
Groot bedrijf	Meer dan 250 werkzame personen

Bron: MKB Nederland (2015)

3.3 Kwalitatief onderzoek

Om zicht te krijgen op de motivaties achter het verplaatsingsgedrag van de ICT-bedrijven zijn interviews met eigenaren en managers van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland gehouden.

Het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven is besproken tijdens semi-gestructureerde interviews. De interviews hadden ten doel om eigenaren en managers van ICT-bedrijven te ondervragen over de achterliggende motivaties van het verplaatsingsgedrag tussen 2005 en 2015. Het houden van interviews heeft als doel om antwoord te geven op de deelvraag:

Welke achterliggende motivaties geven eigenaren van ICT-bedrijven voor hun verplaatsingsgedrag in de afgelopen tien jaar?

De bedrijven waarvan een eigenaar of manager is geïnterviewd, zijn geselecteerd naar aanleiding van hun verplaatsingsgedrag tussen 2005 en 2013. In deze studie worden drie typen verplaatsingsgedrag onderscheiden: blijvers, regionale migranten en regionaal emigranten. Er worden per regio blijvers, regionaal migranten en regionaal emigranten geïnterviewd. De selectiecriteria voor de interviews komen voort uit empirische analyses.

Uit de empirische analyse blijkt dat er verschillen bestaan tussen Amsterdam en West-Friesland als het gaat om de verbanden tussen de bedrijfsgerelateerde factoren en het verplaatsingsgedrag. Amsterdam en West-Friesland zijn twee verschillende regio's. Om deze reden worden de bedrijven in Amsterdam en West-Friesland op een verschillende wijze geselecteerd. Deze analyses worden besproken in het volgende hoofdstuk.

In Amsterdam zijn de bedrijven geselecteerd, naast hun verplaatsingsgedrag, op hun omvang,

omdat die factor significant negatief invloed heeft op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven (tabel 4.7). Uit alle kwantitatieve empirische analyses blijkt dat de omvang van de bedrijven in Amsterdam een relatie heeft met het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam (tabel 4.7, tabel 4.10 en tabel 4.12). In Amsterdam verplaatsen ZZP'ers vaker naar een andere regio en blijven minder vaak in de eigen regio dan grotere ICT-bedrijven.

Het streven was om in Amsterdam per categorie van de bedrijfsgrootte twee blijvende bedrijven, twee regionaal verhuisde bedrijven en twee geëmigreerde bedrijven te bezoeken voor een interview. De groep regionaal emigranten is substantieel kleiner en moeilijker bereikbaar. Het doel is niet in elke categorie bereikt (tabel 3.4). Naar grootte en het verplaatsingsgedrag van de bedrijven zijn contactgegevens van ICT-bedrijven uit Amsterdam via *desk research* opgezocht.

Tabel 3.4: Opzet voor verdeling van de interviews in Amsterdam, verdeeld naar aantal werkzame personen (WZP) per bedrijf en totaal aantal bedrijven per type verplaatsingsgedrag naar grootte

Relocatie-type	ZZP'ers			Micro-bedrijven			Grotere bedrijven		
	Doel	Geïnterviewd	Absoluut	Doel	Geïnterviewd	Absoluut	Doel	Geïnterviewd	Absoluut
Blijver	2	2	366	2	2	176	2	1	53
Regionaal migrant	2	1	467	2	2	190	2	2	71
Regionaal emigrant	2	1	9	2	1	132	2	1	103

In West-Friesland speelt de grootte van de ICT-ondernemingen geen rol als het gaat om bedrijven al dan niet verplaatsen. De leeftijd van het ICT-bedrijven speelt een grote rol in West-Friesland en andere factoren lijken minder invloed te hebben op verplaatsingen van ICT-bedrijven. ICT-bedrijven die jonger zijn dan zeven jaar verplaatsen meer dan ICT-bedrijven die zeven jaar of ouder zijn (tabel 4.7, tabel 4.10 en tabel 4.12). Ook verplaatsen jongere ICT-bedrijven vaker naar een andere regio en jongere bedrijven blijven minder vaak in dezelfde regio dan oudere ICT-bedrijven. De groep regionaal emigranten uit West-Friesland bestaat uit 14 bedrijven waardoor niet alle factoren getoetst kunnen worden in de empirische analyses. Om deze reden zijn in West-Friesland de ICT-bedrijven, naast hun verplaatsingsgedrag, geselecteerd op basis van hun leeftijd.

Tabel 3.5: De opzet van de verdeling van de interviews in West-Friesland, verdeeld naar leeftijd van het bedrijf en het totaal aantal bedrijven per verplaatsingsgedrag naar leeftijd

Relocatietype	Jonger dan zeven jaar			7 jaar of ouder		
	Doel	Geïnterviewd	Absoluut	Doel	Geïnterviewd	Absoluut
Blijver	2	1	12	2	3	114
Regionaal migrant	2	1	27	2	2	47
Regionaal emigrant	2	2	11	2	0	3

Het doel was om zes eigenaren van bedrijven te interviewen die jonger zijn dan zeven jaar en zes eigenaren van bedrijven die zeven jaar zijn of ouder, verspreid over de verschillende groepen bedrijven wat betreft verplaatsingsgedrag (tabel 3.5). In de regio West-Friesland is het niet gelukt om 12 bedrijven te vinden die mee wilden werken aan het onderzoek, negen bedrijven hebben aan het onderzoek meegewerkt. Er zijn vier blijvende ICT-bedrijven, drie regionaal verplaatste bedrijven en twee regionaal

geëmigreerde bedrijven bezocht. Vier ICT-bedrijven hiervan zijn jonger dan zeven jaar en vijf bedrijven zijn ouder dan zeven jaar. In deze studie worden jonge bedrijven gedefinieerd als jonger dan zeven jaar. Ayyagari e.a. (2011) geven aan dat jonge bedrijven jonger zijn dan zes jaar. Omdat de inschrijvingsdatum van de bedrijven niet bekend is in het LISA register is ervoor gekozen om jonge bedrijven te definiëren als jonger dan zeven jaar.

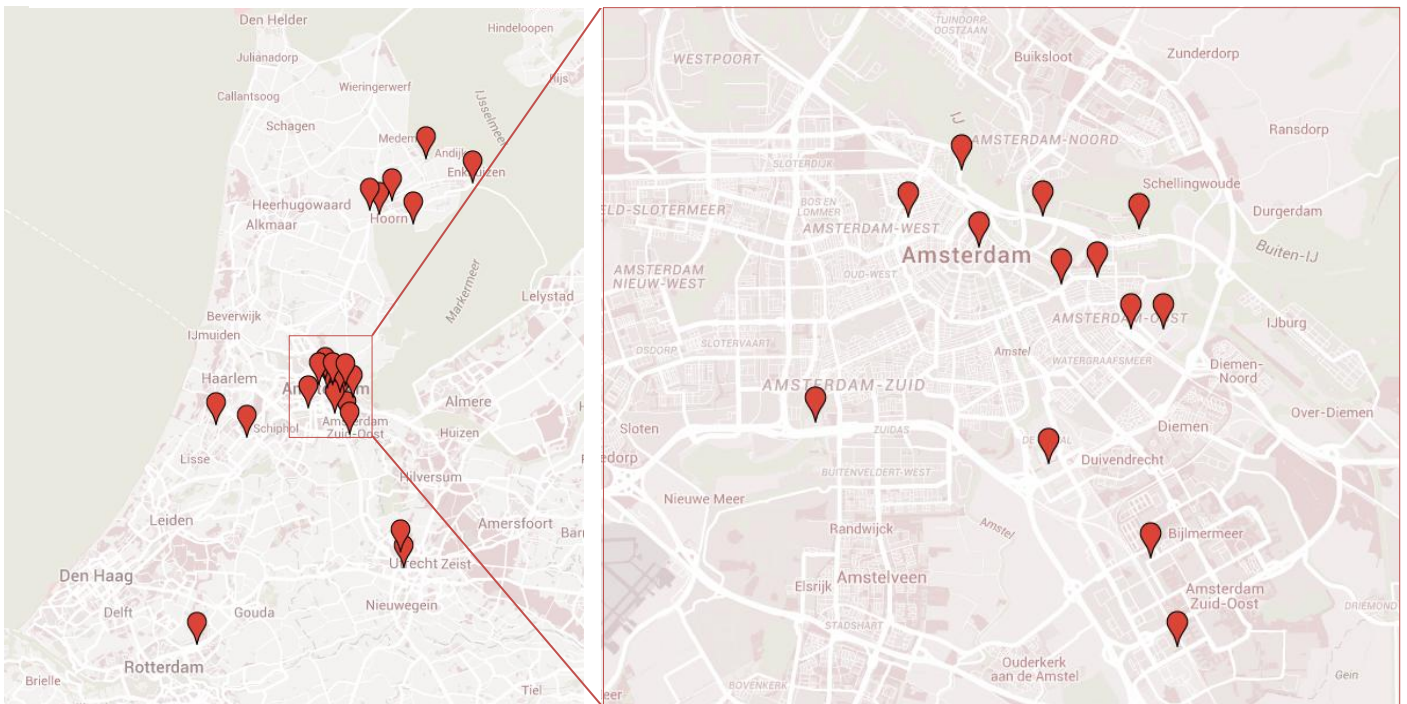
In totaal hebben er 24 ICT-bedrijven meegewerkt aan het onderzoek, 15 uit Amsterdam en negen uit West-Friesland (tabel 3.6). De bedrijven zijn binnen deze studie geanonimiseerd aan de hand van codes. Een voorbeeld van een van deze codes is 'AM_ZZP1_RM'. Het eerste deel van de code geeft aan of het bedrijf uit Amsterdam of West-Friesland afkomstig is, hierbij staat 'AM' voor Amsterdam en 'WF' voor West-Friesland. Het middelste deel, in dit geval 'ZZP1' geeft bij de Amsterdamse bedrijven de omvang weer en bij de West-Friese bedrijven geeft het aan of het bedrijf jong of oud is. 'ZZP' staat voor een bedrijf met één werkzaam persoon, 'MIC' staat voor een bedrijf met twee tot tien werkzame personen, 'GR' staat voor een bedrijf met meer dan tien werkzame personen. Het nummer dat het middelste deel van de code afsluit zorgt ervoor dat iedere code uniek is. Bij de West-Friese bedrijven bestaat het middelste deel van de code uit een 'J' die staat voor een ICT-bedrijf jonger dan zeven jaar of een 'O', ouder dan zeven jaar. Het derde en laatste deel van de code staat voor het verplaatsingsgedrag van het ICT-bedrijf: 'B' staat voor blijver, 'RM' staat voor regionaal migrant en 'E' staat voor regionaal emigrant.

Tabel 3.6: Geanonimiseerde lijst van bedrijven die hebben meegewerkt aan het onderzoek

Aantal bedrijven	Code bedrijf	Regio	Aantal werkzame personen 2015	Verplaatsingsgedrag
1	AM_ZZP1_RM	Amsterdam	1	Regionaal migrant
2	AM_ZZP2_B	Amsterdam	1	Blijver
3	AM_ZZP3_B	Amsterdam	1	Blijver
4	AM_ZZP4_E	Amsterdam	1	Regionaal emigrant
5	AM_MIC1_B	Amsterdam	13	Blijver
6	AM_MIC2_RM	Amsterdam	9	Regionaal migrant
7	AM_MIC3_B	Amsterdam	2	Blijver
8	AM_MIC4_RM	Amsterdam	10	Regionaal migrant
9	AM_MIC5_E	Amsterdam	30	Regionaal emigrant
10	AM_MIC6_RM	Amsterdam	2	Regionaal migrant
11	AM_GR1_B	Amsterdam	25	Blijver
12	AM_GR2_E	Amsterdam	110	Regionaal emigrant
13	AM_GR3_RM	Amsterdam	19	Regionaal migrant
14	AM_GR4_RM	Amsterdam	85	Regionaal migrant
15	AM_GR5_RM	Amsterdam	140	Regionaal migrant
16	WF_J1_E	West-Friesland	1	Regionaal emigrant
17	WF_J2_E	West-Friesland	1	Regionaal emigrant
18	WF_J3_B	West-Friesland	3	Blijver
19	WF_J4_B	West-Friesland	9	Blijver
20	WF_O1_B	West-Friesland	1	Blijver
21	WF_O2_RM	West-Friesland	1	Regionaal migrant
22	WF_O3_RM	West-Friesland	12	Regionaal migrant
23	WF_O4_B	West-Friesland	45	Blijver
24	WF_O5_B	West-Friesland	3	Blijver

De ICT-bedrijven zijn bezocht van Capelle aan de IJssel (Zuid-Holland) tot aan Wervershoof (Noord-Holland). De bedrijven die zijn bezocht voor interviews liggen verspreid over West-Friesland en Amsterdam, vijf bezochte bedrijven zijn (inmiddels) buiten deze regio's gevestigd (figuur 3.2). Van de bedrijven die in Amsterdam zijn gevestigd, is het merendeel binnen de ring gevestigd. Elf van de dertien bedrijven zijn gevestigd binnen de ringweg rond Amsterdam.

Figuur 3.2: Vestigingsplaats van de 24 bezochte ICT-bedrijven



3.4 Non-respons analyse interviews

In totaal zijn er 24 ICT-bedrijven geïnterviewd, dat is 1,35% van het totaal aantal ICT-bedrijven die in Noord-Holland zijn gebleven, die binnen Noord-Holland zijn verhuisd of die Noord-Holland hebben verlaten en die gevestigd waren in Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013. In totaal zijn er 1781 ICT-bedrijven opgenomen in deze studie.

Tabel 3.7: Non-respons analyse van benaderde ICT-bedrijven die in Amsterdam waren gevestigd tussen 2005 en 2013

Amsterdam	Aantal ICT-bedrijven benaderd, absoluut	Meewerkende ICT-bedrijven, absoluut	Meewerkende ICT-bedrijven van benaderde bedrijven, in %	Totaal aantal ICT-bedrijven Amsterdam, absoluut
Groot, middelgroot, klein	30	4	13,3	227
Micro	196	6	3,1	498
ZZP	57	5	8,8	842
Totaal	446	15	3,36	1567

De ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland zijn geselecteerd aan de hand van hun verplaatsingsgedrag. In Amsterdam zijn de ICT-bedrijven naast het verplaatsingsgedrag geselecteerd aan de hand van de bedrijfsgrootte, omdat in de statistische toetsing naar voren komt dat de grootte in Amsterdam invloed heeft op het verplaatsingsgedrag. In West-Friesland is er geen relatie tussen de grootte van de ICT-bedrijven en het verplaatsingsgedrag.

Van de ICT-bedrijven die in Amsterdam zijn benaderd was de respons relatief het hoogst bij de grotere ICT-bedrijven met 13,3% (tabel 3.7). De respons bij de micro ICT-bedrijven, die twee tot tien werkzame personen bevatten, was de respons relatief het laagst met 3,1%.

Tabel 3.8: Non-respons analyse van benaderde ICT-bedrijven die in West-Friesland gevestigd waren tussen 2005 en 2013

West-Friesland	Aantal ICT-bedrijven benaderd, absoluut	Meewerkende ICT-bedrijven, absoluut	Meewerkende ICT-bedrijven van benaderde bedrijven, in %	Totaal aantal ICT-bedrijven Amsterdam, absoluut
Jonger dan 7 jaar	41	4	9,8	50
7 jaar of ouder	140	5	3,6	164
Totaal	181	9	4,97	214

In West-Friesland zijn de ICT-bedrijven geselecteerd voor de interviews aan de hand van hun leeftijd, omdat de grootte van het bedrijf, gemeten in werkzame personen, geen invloed heeft op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in West-Friesland. In West-Friesland hebben relatief meer jonge ICT-bedrijven meegewerkt dan oude ICT-bedrijven (tabel 3.8). Het was lastig om in West-Friesland voldoende bedrijven te vinden die mee wilde werken aan het onderzoek. In West-Friesland is het percentage bedrijven wat mee wilde werken aan het onderzoek 4,97%, dat is iets hoger dan in Amsterdam. In Amsterdam was 3,36% van de benaderde bedrijven bereid om mee te werken. Hierbij moet vermeld worden dat er naar de Amsterdamse bedrijven een herinneringsmail is gestuurd en dat naar de West-Friese bedrijven drie herinneringsmails zijn gestuurd.

Hoofdstuk 4: Kwantitatieve resultaten



4. De relaties tussen de kenmerken van ICT-bedrijven en het verplaatsingsgedrag van deze bedrijven

In het voorgaande hoofdstuk is beschreven dat er in deze studie gebruik wordt gemaakt van twee onderzoeksmethoden: data-analyse en interviews. In dit hoofdstuk zijn de resultaten uit de data-analyse verwerkt.

4.1 Kenmerken van bedrijven in Amsterdam en West-Friesland

Eerst wordt de compositie van de ICT-bedrijven en de kenmerken van de bedrijven toegelicht (tabel 4.1). De totale groep ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland bestaat uit drie typen bedrijven: blijvers, regionaal migranten en regionaal emigranten. De blijvers zijn bedrijven die niet verplaatst zijn, de regionaal migranten zijn bedrijven die binnen Noord-Holland verplaatst zijn en de regionaal emigranten zijn verplaatst naar een locatie gelegen buiten Noord-Holland. Dit is aan de orde gekomen in het voorgaande hoofdstuk. Het verplaatsingsgedrag van deze drie groepen vormt de basis van deze studie.

Tabel 4.1: De grootte van bedrijven, gemeten in aantal werkzame personen (WZP), uit Amsterdam en West-Friesland, 2013

Grootte van bedrijven N=1781	Aandeel ICT-bedrijven in totaal, in %	Aandeel ICT-bedrijven in Amsterdam, in %	Aandeel ICT-bedrijven in West-Friesland, in %
Groot (251 > WZP)	0,3	0,3	0
Middelgroot (50–250 WZP)	1,7	2,0	0
Klein (10-50 WZP)	11,3	12,2	4,7
Micro (2–10 WZP)	32,2	31,8	35,5
ZZP (1 WZP)	54,5	53,7	59,8
Totaal	100,0	100,0	100,0

Pearson's Chi2= 15,718; p= 0,000; Cramer's V= 0,094 (statistische analyse is gedaan door categorieën klein, middelgroot en groot samen te voegen door een gebrek aan celvulling in West-Friesland)

Het totaal aantal bedrijven waarvan het verplaatsingsgedrag geanalyseerd is, bedraagt 1781: 1567 bedrijven uit deze groep komen uit Amsterdam, 214 bedrijven zijn gevestigd in West-Friesland (tabel 4.1). In West-Friesland zijn geen ICT-bedrijven gevestigd met meer dan 50 werkzame personen in 2013. In Amsterdam zijn vijf ICT-bedrijven gevestigd met meer dan 250 werkzame personen en 31 middelgrote bedrijven. In West-Friesland zijn dan ook relatief meer ZZP'ers en micro-ondernemingen gevestigd in 2013. Een mogelijke verklaring is dat Amsterdam grotere bedrijven aantrekt door de aanwezigheid van geschikte bedrijfspanden en een betere bereikbaarheid voor grote delen van de rest van Nederland. Met 99 procent zekerheid bestaat er een verband tussen de grootte van een bedrijf enerzijds en Amsterdam en West-Friesland anderzijds. Het gaat daarentegen om een zwakke samenhang (Cramer's V = 0,094).

Tabel 4.2: De leeftijd van bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland, 2013

Leeftijd van bedrijven N=1781	Aandeel ICT-bedrijven in totaal, in %	Aandeel ICT-bedrijven in Amsterdam, in %	Aandeel ICT-bedrijven in West-Friesland, in %
Jonger dan 7 jaar	37,6	39,6	23,4
7 jaar en ouder	62,4	60,4	76,6
Totaal	100,0	100,0	100,0

Pearson's Chi2= 21,061; p= 0,000; Cramer's V= 0,109

Een ruime meerderheid van de ICT-bedrijven is zeven jaar of ouder (tabel 4.2). In Amsterdam is ruim 60 procent zeven jaar of ouder, in West-Friesland is dat aandeel hoger met ruim 76 procent. Een mogelijke verklaring voor het hogere aandeel oudere bedrijven in West-Friesland is dat er in West-Friesland minder ICT-gerelateerde bedrijven worden opgericht. In Amsterdam is ruim een derde van de bedrijven jonger dan zeven jaar. In West-Friesland zijn relatief meer oudere en minder jongere bedrijven gevestigd. Ongeveer een op de vijf bedrijven is jonger dan zeven jaar. Bijna acht op de tien ICT-bedrijven in West-

Friesland zijn zeven jaar of ouder. Uit statistische toetsing blijkt dat met 99 procent zekerheid kan worden gesteld dat er een verband bestaat tussen de leeftijd van een bedrijf en Amsterdam en West-Friesland. De Cramer's V van 0,109 geeft aan dat het gaat om een zwakke samenhang.

Tabel 4.3: De subsector van bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland, 2013

Sub-sector ICT-bedrijven N=1781	Aandeel ICT-bedrijven in totaal, in %	Aandeel ICT-bedrijven in Amsterdam, in %	Aandeel ICT-bedrijven in West-Friesland, in %
Ontwikkeling software	77,1	79,8	57,9
Advisering	16,5	14,1	33,6
Overige en onderhoud & beheer	6,4	6,1	8,4
Totaal	1781	1567	214

Pearson's Chi2= 78,706; p= 0,000; Cramer's V= 0,210

Bijna acht op de tien ICT-bedrijven zijn actief in de ontwikkeling van software (tabel 4.3). Er is een verschil tussen Amsterdam en West-Friesland. In West-Friesland is nog geen 60 procent ontwikkelaar, in Amsterdam is dat bijna 80 procent. In West-Friesland is de advisering op het gebied van ICT oververtegenwoordigd. Een mogelijke verklaring voor deze verschillen is dat advisering mogelijk makkelijker vanuit huis kan worden uitgevoerd en dat de ontwikkeling van software veel fysiek contact met de opdrachtgever vergt, want er zijn relatief meer ZZP'ers die vanuit huis werken in West-Friesland. Uit statistische toetsing blijkt dat met 99 procent zekerheid kan worden vastgesteld dat er een verband is tussen de subsector van ICT-bedrijven enerzijds en Amsterdam en West-Friesland anderzijds. Het gaat om een zwakke samenhang (Cramer's V = 0,210).

Tabel 4.4: Groei van bedrijven in aantal werkzame personen uit Amsterdam en West-Friesland, 2013

Groei van ICT-bedrijven N=1781	Aandeel ICT-bedrijven in totaal, in %	Aandeel ICT-bedrijven in Amsterdam, in %	Aandeel ICT-bedrijven in West-Friesland, in %
Gekrompen	6,4	6,3	7,5
Niet-gegroeid	84,4	84,5	83,6
Gegroeid	9,2	9,3	8,9
Totaal	1781	1567	214

Pearson's Chi2= 1,023; p= 0,796; Cramer's V= 0,024

Bij ruim 84 procent van de bedrijven is het aantal werkzame personen niet toe- of afgenomen tussen 2005 en 2013 (LISA register, 2013) (tabel 4.4). Dit is mogelijk te verklaren omdat meer dan de helft van de bedrijven een eenmanszaak is in 2013. In Amsterdam en West-Friesland zijn meer bedrijven gegroeid dan gekrompen in het aantal werkzame personen. In beide regio's ligt het aantal gegroeide bedrijven rond de tien procent. Er is geen statistisch verband tussen de groei van bedrijven in het aantal werkzame personen en de vestigingslocaties Amsterdam en West-Friesland (p=0,796).

Tabel 4.5: De locatie van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, 2013

Locatie van ICT-bedrijven N=1781	Aandeel ICT-bedrijven in totaal, in %	Aandeel ICT-bedrijven in Amsterdam, in %	Aandeel ICT-bedrijven in West-Friesland, in %
Geen werklocatie	86,7	87,2	83,2
Werklocatie	13,3	12,8	16,8
Totaal	1781	1567	214

Pearson's Chi2= 2,605; p= 0,107; Cramer's V= 0,038

De meeste ICT-bedrijven zijn niet op een officiële werklocatie gevestigd (tabel 4.5). Dat betekent dat ruim 86 procent van de bedrijven niet op een officiële kantoorlocatie of op een bedrijventerrein is gevestigd. In Amsterdam is 12,8 procent van de ICT-bedrijven op een werklocatie gevestigd, in West-

Friesland is dat aandeel hoger met 16,8 procent. Een mogelijke verklaring voor dit verschil is dat er in Amsterdam meer geschikte bedrijfsruimten gevonden kunnen worden buiten de formele werklocaties (Noord-Holland, 2014). Er blijkt daarentegen dat er geen statistisch verband is tussen de locatie van een ICT-bedrijf en vestiging in Amsterdam en West-Friesland ($p=0,107$).

Tabel 4.6: Het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, 2005-2013

De typen verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven N=1781	Aandeel ICT-bedrijven in totaal, in %	Aandeel ICT-bedrijven in Amsterdam, in %	Aandeel ICT-bedrijven in West-Friesland, in %
Regionaal migrant	45,0	46,5	34,6
Regionaal emigrant	14,5	15,6	6,5
Blijver	40,5	38,0	58,9
Totaal	1781	1567	214

Pearson's Chi2= 36,828; $p= 0,000$; Cramer's V= 0,144

Van de 1781 ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland is tussen 2005 en 2013 slechts vier op de tien bedrijven op dezelfde plaats gebleven. In Amsterdam zijn relatief minder bedrijven verplaatst, 38 procent van de bedrijven is niet verplaatst. In West-Friesland is bijna 59 procent van de bedrijven niet verplaatst (tabel 4.6). Mogelijke verklaringen hiervoor is dat in West-Friesland oudere bedrijven zitten en dat de subsector 'adviesing in software' in West-Friesland is oververtegenwoordigd ten opzichte van Amsterdam (tabel 4.2 en 4.3). Bedrijven in deze subsector hebben minder contact met de klant. Het personeel van deze bedrijven hoeft minder te reizen en kan waarschijnlijk daardoor in West-Friesland blijven.

Van de bedrijven die zijn verplaatst, heeft het grootste deel zich verplaatst binnen eigen regio, 45 procent van de bedrijven. In Amsterdam lag dat aandeel een fractie hoger met bijna 47 procent. In West-Friesland is 35 procent van de ICT-bedrijven regionaal migrant. Relatief verplaatste minder West-Friese dan Amsterdamse ICT-bedrijven uit Noord-Holland. Het aandeel emigranten in Amsterdam is 15,6 procent, vanuit West-Friesland is 6,5 procent van de bedrijven 'geëmigreerd' (tabel 4.6). Met 99 procent zekerheid bestaat er een statistisch verband tussen de type verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven en Amsterdam en West-Friesland. Dit verband heeft een zwakke samenhang (Cramer's V = 0,144).

4.2 Factoren die een rol spelen bij verplaatsing van ICT-bedrijven

Het verplaatsingsgedrag van ICT bedrijven houdt volgens de theorie verband met verschillende factoren. Zes factoren die mogelijk een verband hebben met het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven worden statistisch getoetst. In deze paragraaf wordt ingegaan op het verband tussen de bedrijfsgerelateerde kenmerken en omgevingsgerelateerde kenmerken en het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. Onder de bedrijfsgerelateerde kenmerken vallen de grootte van het bedrijf in het aantal werkzame personen, leeftijd van het bedrijf, subsector in de ICT waarin het bedrijf actief is en de mogelijke groei of krimp van het aantal werkzame personen van het bedrijf (figuur 4.1). Deze zes factoren komen uit het werkgelegenheidsregister (LISA register, 2013). Deze zes kenmerken zijn:

- Grootte van het bedrijf in werkzame personen
- Leeftijd van het bedrijf in jaren
- Subsector binnen de ICT-sector
- Mogelijke groei of krimp van het aantal werkzame personen
- Regio van vestiging
- Of het bedrijf op een werklocatie is gevestigd

Of deze factoren een relatie hebben met de mogelijke verplaatsing van een ICT-bedrijf is onderzocht op drie wijzen. Er zijn drie groepen bedrijven met verschillend verplaatsingsgedrag: blijvers, regionaal

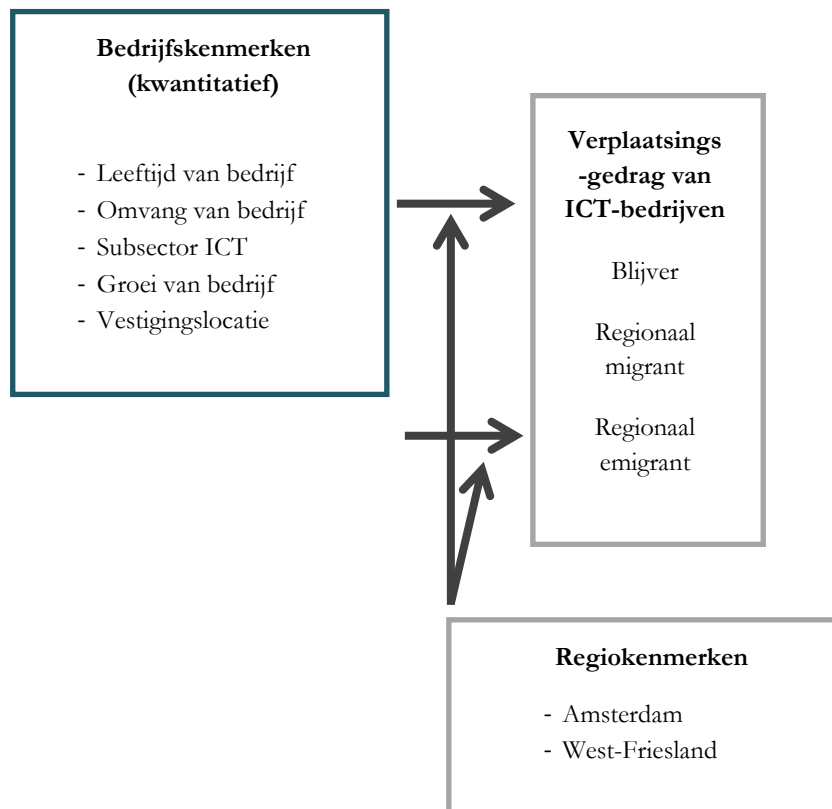
migranten en regionaal emigranten. Ten eerste is onderzocht welke factoren een verband hebben met de verplaatsing van een bedrijf. De groep 'blijvers' is hierin vergeleken met de bedrijven die zijn verplaatst (regionaal migranten en emigranten). Hierdoor kan onderzocht worden welke factoren invloed hebben op de verplaatsing van een bedrijf.

Ten tweede is onderzocht welke factoren verband hebben met regionale verplaatsingen en emigratie uit de regio. Hierbij worden de regionale migranten vergeleken met de regionale emigranten. Zo wordt onderzocht welke factoren invloed hebben op verplaatsingen naar een locatie buiten Noord-Holland.

Ten derde wordt onderzocht welke factoren verband tonen met ICT-bedrijven die binnen de regio zijn gebleven of bedrijven die uit de regio zijn gemigreerd. Hierbij worden de blijvers en de regionaal migranten vergeleken met de regionaal emigranten.

Er worden in deze studie twee modellen getoetst. In het eerste model wordt onderzocht in hoeverre de bedrijfskenmerken invloed hebben op verplaatsingen van ICT-bedrijven. Door middel van het tweede model wordt daarnaast gecontroleerd voor regiokenmerken. Ook de invloed van de regio op verplaatsingen van ICT-bedrijven wordt dus bestudeerd. Deze regiokenmerken zijn van belang om in de deze studie op te nemen omdat enkel de toetsing van bedrijfskenmerken geen regionale zeggenschap heeft. Op deze manier kunnen regionale verschillen van het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen Amsterdam en West-Friesland worden aangetoond.

Figuur 4.1: Deel van conceptueel model dat statistisch is getoetst, factoren die invloed hebben op verplaatsing van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland



4.3 Waarom verplaatsen ICT-bedrijven?

Het verband tussen de bedrijfsgerelateerde- en de omgevingsgerelateerde factoren en het verplaatsen van ICT-bedrijven is onderzocht (tabel 4.7). Hieruit blijkt dat grotere ICT-bedrijven minder vaak verplaatsen dan eenmanszaken. Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat bedrijven met veel personeel minder mobiel zijn omdat het personeel waarschijnlijk in de regio woont, zelfstandigen zijn zonder

personeel waarschijnlijk mobieler dan ICT-bedrijven met meer werkzame personen. In Amsterdam verhuizen grotere bedrijven ook minder dan ZZP'ers, in tegenstelling tot de regio West-Friesland, daar is geen verband tussen bedrijfsgrootte en verplaatsing van ICT-bedrijven. De verhuizingen van ZZP'ers zijn gerelateerd aan persoonlijke geneigdheid tot verhuizing (Mackloet & Schutjens, 2006).

De leeftijd van een bedrijf heeft ook verband met het verplaatsingsgedrag. Bedrijven die jonger zijn dan zeven jaar verhuizen vaker dan bedrijven die ouder zijn dan zeven jaar. Dit kan mogelijk komen doordat oudere bedrijven meer verankerd zijn op hun vestigingsplaats dan jonge bedrijven (Brouwer, 2004). Een andere mogelijke verklaring is dat jongere bedrijven meer groeien dan oude bedrijven (Navaretti, e.a., 2014). Er is ook een verschil waar te nemen tussen de subsectoren binnen de ICT. Bedrijven die adviseren op het gebied van software verhuizen minder dan bedrijven die software ontwikkelen. Bedrijven die software onderhouden en beheren verhuizen vaker dan bedrijven die software ontwikkelen. In Amsterdam verplaatsen bedrijven die software onderhouden en beheren niet meer dan bedrijven die software ontwikkelen, maar in West-Friesland juist wel. Een mogelijke verklaring is dat er bij onderhoud en beheer meer contact met de klant is dan bij advisering en dat de bedrijven in West-Friesland verder van de klant afzetten en daarheen verhuizen.

Ook de krimp van het aantal werkzame personen heeft verband met verplaatsing. Bedrijven waarvan het aantal werkzame personen is afgenomen, zijn minder verhuisd dan bedrijven waarvan het aantal werkzame personen is gestegen. Een mogelijke motivatie is dat groeiende bedrijven meer ruimte nodig hebben en daardoor genoodzaakt zijn om te verhuizen, krimpende bedrijven houden juist bedrijfsruimte over. In West-Friesland verplaatsen gekrompen bedrijven niet minder snel dan bedrijven waarvan het aantal werkzame personen is toegenomen.

Omgevingsgerelateerde factoren hebben ook verband met verplaatsing van ICT-bedrijven. ICT-bedrijven die gevestigd waren in West-Friesland tussen 2005 en 2013 verplaatsten minder dan ICT-bedrijven in Amsterdam. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat bedrijven binnen een stedelijke regio vaker verhuizen omdat daar de kans groter is dat de huisvestingskosten van een pand stijgen (Persillet & Shonkwiler, 2013). ICT-bedrijven die gevestigd waren op een werklocatie verplaatsten vaker dan ICT-bedrijven die niet gevestigd waren op een werklocatie, in zowel Amsterdam als West-Friesland. Van de ICT-bedrijven die niet op werklocaties zijn gevestigd, is waarschijnlijk een aanzienlijk deel aan huis gevestigd. Thuis betalen zij relatief weinig kosten voor de bedrijfsruimte en is een verhuizing naar een kantoor relatief duur (Risselada, 2013).

De Nagelkerke R-square geeft een indruk van de kwaliteit van het model, waarbij de waarden als volgt geïnterpreteerd worden: 0,10 zwak verband; 0,10 – 0,25 matig sterk verband; 0,25 – 0,50 sterk verband; >0,50 zeer sterk verband. In tabel 4.8 is te zien dat de waarden van de Nagelkerke R-square in elk van de modellen uit tabel 4.7 een matig sterk verband (model 1 en 2 van Amsterdam) tot een sterk verband hebben (modellen 1 en 2 van West-Friesland en totaal). De kwaliteit van de getoetste modellen is dus goed. De variabelen die opgenomen zijn in tabel 4.7 verklaren de verplaatsing van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013 matig sterk tot sterk.

Tabel 4.7: Factoren die invloed hebben op verplaatsing van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, 2005-2013

Analyse blijvers versus regionaal migranten en regionaal emigranten (referentiecategorie is blijver)																		
	Totaal (N=1781: blijver = 721, regionaal migrant + regionaal emigrant = 1060)						Amsterdam (N=1567: blijver = 595, regionaal migrant + regionaal emigrant = 792)						West-Friesland (N=214: blijver = 126, regionaal migrant + regionaal emigrant = 88)					
	Model 1			Model 2			Model 1			Model 2			Model 1			Model 2		
	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)
Bedrijfsgerelateerde factoren																		
Constante	,788	,199	2,177	,686	,205	1,986	,853	,209	2,347	,768	,215	2,156	-,218	,770	,804	-,407	,789	,655
Grootte bedrijf (ref. = ZZP)																		
<i>Micro (2-10 werkzame personen)</i>	-,324	,204**	,723	-,249	,205**	,779	-,255	,216	,755	-,245	,216	,783	-,222	,795	,801	-,019	,807	,981
<i>Klein, middel- en groot (>10 wzp)</i>	-,555	,192	,574	-,497	,193	,608	-,501	,201**	,606	-,491	,201**	,612	-,462	,770	,630	-,540	,779	,583
Leeftijd (ref. = >7 jaar)	2,241	,143***	9,407	2,233	,145***	9,324	2,250	,156***	9,486	2,266	,156***	9,641	1,961	,407***	7,104	2,198	,427***	9,003
Subsector (ref. = ontwikkeling software)																		
<i>Advisering software</i>	-,561	,156***	,570	-,433	,163**	,649	-,472	,190*	,624	-,453	,190**	,696	-,280	,346	,756	-,352	,356	,704
<i>Onderhoud en beheer software</i>	,397	,225*	1,487	,464	,277*	1,590	,276	,246	1,318	,293	,246	1,341	1,233	,573*	3,43	1,237	,589*	3,446
Groei van personeel (ref. = gegroeid)																		
<i>Gelijk gebleven</i>	-,461	,258*	,630	-,453	,260*	,636	-,382	,277	,683	-,362	,277	,696	-1,437	,941	,238	-1,735	,974*	,176
<i>Afgenomen</i>	-,773	,211***	,462	-,750	,213***	,472	-,873	,229***	,418	-,839	,230***	,432	-,284	,601	,752	-,452	,627	,636
Omgevingsgerelateerde factoren																		
Regio (ref. = Amsterdam)				-,560	,169***	,571												
Werklocatie (ref. = geen werklocatie)				,425	,159**	1,530				,291	,172*	1,338				1,224	,430**	3,400

*= p <0.10; **= p <0.05; ***= p <0.01

Tabel 4.8: Nagelkerke R-square van de modellen in tabel 4.7

	Totaal		Amsterdam		West-Friesland	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
Nagelkerke R-square	0,250	0,260	0,241	0,243	0,250	0,292

4.4 Waarom verplaatsen ICT-bedrijven uit Noord-Holland?

Ook is het verband tussen bedrijfsgerelateerde factoren en regionale migranten en regionaal emigranten onderzocht (tabel 4.10). Micro ondernemingen en grotere bedrijven emigreren minder vaak dan zelfstandigen. In West-Friesland is het tegendeel waar. Daar emigreren micro- en grotere ondernemingen juist vaker dan de ZZP'ers. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat grotere bedrijven uit West-Friesland richting hun klanten en personeel verhuizen en dat ZZP'ers liever in West-Friesland blijven vanwege persoonlijke voorkeuren. Bij verplaatsingen binnen de regio is er vaak een verband tussen het pand en de verplaatsing. Bij verplaatsingen over verdere afstand speelt een (potentieel) nieuwe markt vaak een rol (Weterings & Knoben, 2013).

Ook speelt de leeftijd een rol als het gaat om verplaatsing naar buiten de regio door ICT-bedrijven. Bedrijven die jonger dan zeven jaar zijn verplaatsen vaker naar een locatie buiten Noord-Holland dan ICT-bedrijven die ouder zijn dan zeven jaar. Dit geldt voor de ICT-bedrijven in zowel Amsterdam als West-Friesland.

ICT-bedrijven in de advisering en in het beheer en onderhoud van software zijn meer geëmigreerd dan ICT-bedrijven die software ontwikkelen. Een mogelijke verklaring is dat bedrijven in de advisering mobiel zijn en dat de ondernemer zich in een prettig leefmilieu kan vestigen, ook buiten Noord-Holland. ICT-bedrijven in het onderhoud en beheer zouden mogelijk juist richting (potentiële) klanten kunnen verhuizen. Naast de hoofdactiviteiten van het bedrijf speelt de ontwikkeling van het aantal werkzame personen ook een rol. Ondernemingen waarvan het aantal werkzame personen is afgenomen, emigreren vaker dan ICT-bedrijven waarvan het aantal werkzame personen is toegenomen. Het zou zo kunnen zijn dat ICT-bedrijven die zijn gekrompen, verplaatsen richting de markt om meer klanten te werven.

Tabel 4.9:: Nagelkerke R-square van de modellen in tabel 4.10

	Totaal		Amsterdam		West-Friesland	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
Nagelkerke R-square	0,710	0,710	0,736		0,698	

De Nagelkerke R-square in tabel 4.9 laat zien dat de kwaliteit van de modellen uit tabel 4.10 zeer goed zijn. In elke van de modellen is de waarde van de Nagelkerke R-square boven de 0,5 wat duidt op een zeer sterk verband en dus zeer goede kwaliteit van de modellen. De variabelen die opgenomen zijn in de toetsing verklaren de emigratie van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland zeer goed.

Tabel 4.10: Factoren die invloed hebben op emigratie van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, 2005-2013

Analyse regionaal migranten versus regionaal emigranten (referentiecategorie is regionaal migrant)																		
	Totaal (N=1060: regionaal migrant = 802 & regionaal emigrant = 258)						Amsterdam (N=972 : regionaal migrant = 728 & regionaal emigrant = 244)						West-Friesland (N=88: regionaal migrant = 74 & regionaal emigrant =14)					
	Model 1			Model 2			Model 1			Model 2			Model 1			Model 2		
	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)
Bedrijfsgerelateerde factoren																		
Constante	-4,564	1,025	-,010	-9,847	1,102	-,000	-4,747	1,039	-,009									
Grootte bedrijf (ref. = ZZP)																		
<i>Micro (2-10 werkzame personen)</i>	-5,280	-,420***	-,005	3,590	-,347***	36,247	-5,411	-,461***	-,004						2,783	-,915**	16,172	
<i>Klein, middel- en groot (>10 wzp)</i>	-1,690	-,303***	-,184	5,282	-,421***	196,7	1,616	-,312***	-,199						5,458	1,587***	234,660	
Leeftijd (ref. = >7 jaar)	1,923	-,300***	6,838	1,925	-,304***	6,857	1,898	-,337***	6,672						2,675	-,899***	14,514	
Subsector (ref. = ontwikkeling software)																		
<i>Advisering software</i>	2,200	-,301***	9,023	2,200	-,301***	9,022	2,739	-,346***	15,479									
<i>Onderhoud en beheer software</i>	1,392	-,429***	4,024	1,391	-,492	4,020	1,724	-,474***	5,609									
Groei van personeel (ref. = gegroeid)																		
<i>Gelijk gebleven</i>	1,720	1,455	5,586	1,620	1,455	5,585	1,828	1,470	6,222									
<i>Afgenomen</i>	4,170	1,062***	64,741	4,168	1,063***	64,604	4,214	1,082	67,595									
Omgevingsgerelateerde factoren																		
Regio (ref. = Amsterdam)				-,022	-,421	1,022												
Werklocatie (ref. = geen werklocatie)																		

*= p <0.10; **= p <0.05; ***= p <0.01

Ook is het verband tussen bedrijfsgerelateerde factoren en blijvers en regionale migranten en regionaal emigranten onderzocht (tabel 4.12). In Amsterdam blijven ZZP'ers vaker binnen Noord-Holland dan bedrijven met twee of meer werkzame personen. In West-Friesland blijven de ZZP'ers juist vaker in eigen regio en emigreren juist de bedrijven met twee of meer werkzame personen. Een mogelijke verklaring is dat de bedrijven met twee of meer werkzame personen uit West-Friesland vaker zijn verhuisd naar andere regio's met potentiële klanten.

Ook blijkt dat er een relatie is tussen de leeftijd van bedrijven en het blijven binnen eigen regio of emigratie naar een andere regio. Bedrijven die jonger zijn dan zeven jaar verplaatsen vaker naar een andere regio dan bedrijven die ouder zijn dan zeven jaar. Een mogelijke verklaring is dat jongere bedrijven minder verankerd zijn in de regio dan oudere bedrijven en dat deze makkelijker verplaatsen over een grotere afstand.

De subsector waartoe ICT-bedrijven behoren, houdt ook verband met emigratie of het blijven binnen eigen regio. Bedrijven die software ontwikkelen, blijven vaker in eigen regio dan bedrijven die adviseren of bedrijven die zich bezig houden met het onderhoud en beheer van software. Bedrijven die behoren tot deze subsectoren verplaatsen vaker naar een locatie buiten eigen regio dan bedrijven die software ontwikkelen. Een mogelijke, reeds genoemde, verklaring is dat bedrijven die actief zijn in de advisering, onderhoud en beheer meer contact hebben met klanten en mogelijk richting grote klanten verhuizen, diepte interviews moeten dit uitwijzen.

Tabel 4.11: Nagelkerke R-square van de modellen in tabel 4.12

	Totaal		Amsterdam		West-Friesland	
	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2	Model 1	Model 2
Nagelkerke R-square	0,615	0,764	0,634		0,426	

Ook bij de laatste statistische modellen uit tabel 5.12 kunnen uitspraken worden gedaan over de kwaliteit van de modellen door middel van de Nagelkerke R-square. De modellen over het totaal aantal ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland duiden op een zeer sterk verband (Nagelkerke R-square is groter dan 0,5). De kwaliteit van deze modellen is zeer goed. Alleen het model voor West-Friese ICT-bedrijven is van relatief mindere kwaliteit: de Nagelkerke R-square duidt op een sterk verband en dus goede verklarende kwaliteit van het model.

Tabel 4.12: Factoren die invloed hebben op regionale migratie en emigratie voor ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, 2005-2013

Analyse blijvers en regionaal migranten versus emigranten (referentie is blijver & regionaal migrant)																		
	Totaal (N=1781: blijver = 721 & regionaal migrant + regionaal emigrant = 1060)						Amsterdam (N=1567: blijver = 595 & regionaal migrant + regionaal emigrant = 792)						West-Friesland (N=214: blijver = 126 & regionaal migrant + regionaal emigrant = 88)					
	Model 1			Model 2			Model 1			Model 2			Model 1			Model 2		
	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)	B	S.E.	EXP (B)
Bedrijfsgerelateerde factoren																		
Constante	-9,472	1,070	-,000	-4,590	1,053***	-,010	-9,534	1,084	-,000									
Grootte bedrijf (ref. = ZZP)																		
<i>Micro (2-10 werkzame personen)</i>	3,018	.,330***	20,452	-5,606	.,464***	-,004	3,126	.,363***	22,775									
<i>Klein, middel- en groot (>10 wzp)</i>	4,741	.,370***	114,500	-1,573	.,331***	-,207	4,802	.,399***	121,69									
Leeftijd (ref. = >7 jaar)	2,004	.,250***	7,416	1,764	.,326***	5,835	1,952	.,268***	7,040									
Subsector (ref. = ontwikkeling software)																		
<i>Advisering software</i>	1,252	.,211***	3,498	2,675	.,367***	14,507	1,541	.,224***	4,671									
<i>Onderhoud en beheer software</i>	1,362	.,371***	3,906	1,637	.,484**	5,138	1,560	.,389***	4,760									
Groei van personeel (ref. = gegroeid)																		
<i>Gelijke gebleven</i>	1,091	1,434	2,978	1,822	1,504	6,187	1,069	1,439	2,911									
<i>Afgenomen</i>	3,736	1,039***	41,923	4,447	1,089***	85,352	3,646	1,045	38,318									
Omgevingsgerelateerde factoren																		
Regio (ref. = Amsterdam)				.,756	.,462	2,129												
Werklocatie (ref. = geen werklocatie)				-20,830	2604,406	-,000												

*= p < 0.10; **= p < 0.05; ***= p < 0.01

4.5 Verbanden tussen de factoren van ICT-bedrijven en het verplaatsingsgedrag van bedrijven

In dit hoofdstuk zijn de resultaten weergegeven van het onderzoek welke bedrijfsgerelateerde- en omgevingsgerelateerde factoren verband hebben met verplaatsing van ICT-bedrijven. Dit is op drie wijzen geanalyseerd. Ten eerste is er onderzocht welke factoren verband hebben met de verplaatsing van bedrijven. Dit is gedaan zodat duidelijk is welke factoren invloed hebben op de verplaatsing van ICT-bedrijven. Ten tweede is onderzocht welke factoren verband houden met de afstand van een verplaatsing binnen de groep van ICT-bedrijven die verplaatst is. Zo is duidelijk geworden welke factoren invloed hebben op regionale verplaatsingen en verplaatsingen naar een locatie buiten Noord-Holland. Ten derde is onderzocht welke factoren invloed hebben op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven die binnen Noord-Holland zijn gebleven en ICT-bedrijven die zijn verplaatst naar een andere regio. In deze paragraaf worden de belangrijkste bevindingen besproken.

Grotere bedrijven verplaatsen minder dan ZZP'ers. In West-Friesland is er geen verband tussen de omvang van een bedrijf en verplaatsing. Er is zowel in Amsterdam als in West-Friesland een verband tussen de leeftijd van een onderneming en het verplaatsingsgedrag. Jongere bedrijven verplaatsen meer dan oudere bedrijven. Ook is er een verband tussen de hoofdactiviteiten van ICT-bedrijven en verplaatsingsgedrag. Bedrijven die adviseren met betrekking tot software verplaatsen meer dan bedrijven die software ontwikkelen. Bedrijven waarvan het aantal werkzame personen is afgenomen, verplaatsen minder vaak dan bedrijven die gegroeid zijn. Als ICT-bedrijven waarvan het aantal werkzame personen is afgenomen verplaatsen, dan verplaatsen zij vaker naar een locatie buiten Noord-Holland dan bedrijven die gegroeid zijn. Bedrijven in West-Friesland verplaatsen minder dan ICT-bedrijven in Amsterdam. Ook de locatie van bedrijven heeft verband met verplaatsing. Bedrijven die gevestigd zijn op een werklocatie verplaatsen vaker dan bedrijven die niet gevestigd zijn op een werklocatie. Als er enkel naar de verplaatste bedrijven wordt gekeken en onderscheid wordt gemaakt tussen regionaal migranten en regionaal emigranten dan valt op dat jongere bedrijven vaker emigreren dan oudere bedrijven. Daarnaast verplaatsen grotere ICT-bedrijven meer binnen de regio dan ZZP'ers. Software ontwikkelaars blijven vaker binnen de regio dan bedrijven die adviseren op het gebied van software en bedrijven die onderhoud en beheer van software verzorgen.

Daarnaast is onderzocht welke factoren verband hebben met het blijven binnen de regio en het verplaatsen naar een locatie buiten Noord-Holland. In Amsterdam blijven bedrijven met meer dan twee werkzame personen vaker binnen de regio dan ZZP'ers. In West-Friesland is dat niet het geval, daar verplaatsen bedrijven met twee of meer personen in dienst vaker naar een locatie buiten de regio. Tevens blijven jongere bedrijven minder vaak in eigen regio dan oudere bedrijven in West-Friesland. Ook blijven software ontwikkelaars vaker in eigen regio dan adviseurs op het gebied van software en bedrijven die het beheer en onderhoud van software verzorgen.

In dit hoofdstuk zijn de bevindingen besproken van de analyse van het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. In het volgende hoofdstuk worden de motieven van ondernemers beschreven die zij geven voor hun verplaatsingsgedrag.

Hoofdstuk 5: Kwalitatieve resultaten



5. Motivaties voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland

In het voorgaande hoofdstuk zijn de bedrijfsgerelateerde factoren en de omgevingsgerelateerde factoren besproken die invloed hebben op verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, tussen 2005 en 2013. In dit hoofdstuk komen achterliggende motivaties van het verplaatsingsgedrag aan de orde. De ondernemers komen aan het woord.

5.1 Blijvers aan het woord

In het vorige hoofdstuk is naar voren gekomen dat ICT-bedrijven van zeven jaar of ouder en grotere bedrijven vaker op dezelfde plaats blijven dan bedrijven die jonger en kleiner in omvang zijn, gemeten in het aantal werkzame personen, in respectievelijk Amsterdam en West-Friesland. Bedrijven waarvan het aantal werkzame personen gedaald is, blijven ook vaker op dezelfde plaats dan bedrijven waarvan het aantal werkzame personen gelijk is gebleven. In deze paragraaf wordt ingegaan op de achterliggende motieven van het blijven op dezelfde plaats in de afgelopen tien jaar.

5.1.1 Het ruimtelijk gedrag van blijvers: wel of niet reizen voor het bedrijf?

In de ICT-sector kan werk op afstand worden uitgevoerd en wordt veel gebruik gemaakt van moderne communicatietechnologieën. Er wordt veel gebruik gemaakt van communicatiemogelijkheden zoals Skype. Dat maakt het mogelijk om vanaf een afstand te werken.

“Weet je wat het leuke is, we hebben ook een vakantiehuisje in Italië, dan heb ik ook mijn laptop gewoon bij me, en dat ik daar ook gewoon kan werken voor iemand”, aldus WF_J3_B.

Oude en jonge ICT-bedrijven uit West-Friesland hebben allemaal het meeste werk in de Randstad. Zij reizen op en neer naar hun klanten. Dat varieert van dagelijks tot een keer per week. Maar WF_J3_B geeft aan dat het geen zin heeft om naar huidige klanten te verhuizen want elke opdracht is tijdelijk en hij weet niet waar hij voor zijn volgende opdracht heen moet. Zeker is dat de snelweg A7 belangrijk is voor de West-Friese ondernemers. Een nadeel van deze weg is dat er vaak file staat. De ondernemers die in West-Friesland blijven, houden in veel gevallen rekening met de files en passen zich daarop aan en passen zich daar op verschillende manieren op aan.

“Ik pak altijd mijn motorfiets, vanwege de files hè. Voornamelijk files, maar ook omdat ik moto fan ben al heel mijn leven”, aldus WF_J3_B.

“Kijk, wij wonen boven Amsterdam, er zijn altijd files richting Amsterdam, vooral in de ochtend is het een drama. En omdat ik flexibel ben, plan ik liever om 10 uur [afspraken met zakenrelaties]. Drink je koffie thuis en dan ga je die kant op. Maar op het moment dat je daar steeds in de spits heen moet in de spits sta je in de file. WF_O2_RM.

Voor de West-Friese ICT'ers zijn de files op de A7 negatief voor de bereikbaarheid van hun regio. De ICT-ondernemers in Amsterdam geven duidelijk in mindere mate aan last te hebben van files, zij hebben een ander probleem: het parkeren. Met name in en rond het centrum is het parkeren een issue. AM_ZZP2_B geeft aan dat zijn locatie in het centrum ook lastig bereikbaar is voor bezoekers: “dat is het nadeel, je moet door de stad heen. Het is slecht aanrijden hier.”

Er wordt veel samengewerkt, tussen de ICT'er en de klant en in netwerkverband met andere ICT-specialisten. Vooral in de ontwikkeling van software is samenwerking van noodzaak door de complexiteit van de projecten, geeft een game ontwikkelaar uit Amsterdam aan. De samenwerking met de klant wordt grotendeels afgehandeld door de benutting van moderne communicatietechnologieën en enkele fysieke bezoeken. Software ontwikkelaars die een samenwerkingsverband zoeken, vinden elkaar vaak online:

“Wij vinden elkaar op verschillende platformen. Social media. Chatboxes. Fora. Vaak zit je op hetzelfde forum en daar ontmoet je elkaar. De ontmoetingen gaan bijna allemaal online. Ik ben weleens bij borrels of bijeenkomsten maar iedereen die daar is die ken je al. De meest interessante personen ken je al en daar houd je geen nieuwe netwerken aan over. Je deelt elkaar al berichten op Twitter. Iedereen volgt elkaar al. Je weet wat iedereen doet Als je iemand nodig hebt, weet je al waar je aan moet kloppen.” AM_ZZP3_B

En als de software ontwikkelaars elkaar dan hebben gevonden, verloopt de samenwerking tussen de ontwikkelaars soms minder gebruikelijk in vergelijking met niet-ICT-bedrijven. Dit gebeurt bij enkele zelfstandigen thuis of bij een partner aan de keukentafel. Uit de interviews blijkt dat er voor deze samenwerking ruimtes worden gehuurd, ruimtes worden gebruikt van andere bedrijven of dat er wordt afgesproken in een café of een concept zoals Seats2meet. Er worden ook weekenden ingepland om in samenwerking software te ontwikkelen:

“Aan deze keukentafel wordt heel veel samengewerkt. Wij werken veel samen. Soms huren wij een weekend een ruimte en dan gaan wij daar 48 uur aan de slag voor een kickstart of om een grote slag te maken,” aldus AM_ZZP3_B.

Werkzame personen van kleine ICT-bedrijven, die vooral samenwerken over lange afstanden met moderne communicatiemiddelen, werken vaak vanuit huis of het kantoor. Engels als voertaal is daarbij belangrijk. Een game ontwikkelaar geeft aan dat de internationale samenwerking vooral bestaat uit personen uit geïndustrialiseerde landen, maar wanneer iemand uit een andere regio komt en goed Engels spreekt, heeft deze een financieel voordeel:

“Wij hebben een Braziliaanse jongen die maakt onze muziek. Maar waarom is hij zo goed? Hij is goedkoop. Hij kan hetzelfde als de Nederlanders maar hij is veel goedkoper. Hij spreekt Engels. Als hij Portugees zou spreken zouden wij niks aan hem hebben. Dus Engels is heel belangrijk voor bij de internationale samenwerking.” AM_ZZP3_B

De ICT'ers die vanuit huis samenwerken met anderen over de hele wereld hebben weinig last van files, maar wel van tijdsverschil. Meetings met Amerikanen zijn vaak aan het einde van de middag of het begin van de avond, dat vraagt volgens een game ontwikkelaar veel flexibiliteit. Die flexibiliteit is makkelijker vanuit huis dan vanuit een kantoor te realiseren volgens hem. AM_MIC6_RM geeft aan dat zij zich aanpassen op klanten met tijdsverschillen. Bij belangrijke projecten gaan zij later slapen of staan zij vroeger op. Zij zijn mede zo flexibel omdat zij vanuit huis werken.

Uit de gesprekken blijkt dat de ICT'ers van bedrijven die niet zijn verplaatst in West-Friesland redelijk veel reizen, bij voorkeur per auto of motor. De geïnterviewde ondernemers in West-Friesland reizen verder dan de Amsterdamse ondernemers, met name omdat klanten op een grotere afstand gevestigd zijn. Maar ondanks het reizen en de files op de A7 zijn deze ondernemers op dezelfde plaats gebleven. De ondernemers in Amsterdam reizen minder ver naar hun klanten, andere relaties komen ook vaker naar de Amsterdamse bedrijven dan naar de West-Friese ICT-bedrijven. Grotere ICT-bedrijven hebben een grotere marktomvang dan de kleinere bedrijven. Het management van deze bedrijven reist dan ook regelmatig naar het buitenland om klanten te bezoeken. Kleinere ICT-bedrijven werken vaak aan kleinere projecten, internationale reizen passen daarbij meestal niet in het budget. In de volgende paragraaf wordt duidelijk waarom ICT-bedrijven niet zijn verplaatst.

5.1.2 Motivaties om te blijven

De motivatie van ICT-bedrijven om niet te verplaatsen, verschilt van bedrijf tot bedrijf. Uit de interviews blijkt wel dat er een verschil is tussen West-Friesland en Amsterdam wat betreft de motivatie om in de regio te blijven. West-Friese bedrijven zijn met name in West-Friesland gebleven omdat zij daar hun sociale netwerk hebben en omdat zij daar fijn wonen. Amsterdamse ondernemers zijn in Amsterdam gebleven omdat zij de overtuiging hebben dat dit goed is voor hun ICT-bedrijf. Zij zitten dichtbij klanten en willen goed bereikbaar zijn. De Amsterdamse ICT-ondernemers hebben daarnaast graag ‘Amsterdam’

op hun *business card* staan. Motivaties die ondernemers geven om niet te verhuizen kunnen worden ingedeeld in twee groepen: persoonlijke motivaties en bedrijfsgerelateerde motivaties.

De persoonlijke motivaties komen met name van zelfstandigen en kleine bedrijven. Een software ontwikkelaar uit Hoorn geeft aan dat hij in zijn woonplaats prettig woont en het reizen voor lief neemt. Daarbij speelt ook het thuiswerken een rol, de geïnterviewde ICT'ers die op dezelfde plaats zijn gebleven in West-Friesland geven aan graag en regelmatig thuis te werken. Daarentegen geven zij aan dat het sociaal niet geaccepteerd is als zij altijd thuis zouden werken:

"ICT kan je overal op aarde doen eigenlijk. Wat zeg ik: het probleem is het sociale aspect, dat het niet echt geaccepteerd wordt, dat als je thuis werkt, dan heb je ook al gauw een sfeertje van 'dan zal hij ook wel niks doen'. Dus als ik thuis werk, dan zorg ik dat ik heel transparant ben, altijd online dat ik meteen op mail reageer en dat soort dingen en op chatverzoeken." WF_J3_B

Hoewel een software ontwikkelaar uit West-Friesland aangeeft dat hij mobiel is en overal heen zou kunnen met zijn bedrijf, geeft hij aan dat hij in Hoorn is gebleven omdat hij gehecht is aan de regio. Hij geeft aan dat hij daar geworteld is en hij daarom in West-Friesland is gebleven.

De woordvoerder van een ICT-bedrijf in Zwaag met meer dan veertig werknemers geeft aan dat een reden om in West-Friesland te blijven te maken heeft met de West-Friese mentaliteit. Zij geeft aan dat de West-Friezen harde werkers zijn: 'het zijn echte mouwenopstropers'. Daarnaast geeft zij aan dat de West-Friese afkomst van de oprichters ook een motivatie is om in de regio te blijven. Maar de belangrijkste reden om niet te verhuizen is volgens haar het personeel. Zij geeft aan dat het personeel in West-Friesland woont en dat het daardoor praktisch is om in Zwaag te blijven. WF_J4_B bevestigt dat er een *no-nonsense* mentaliteit is in West-Friesland:

'De mentaliteit is anders dan ik gewend ben maar de mensen hier zijn heel duidelijk en direct. Dat is geen voor of nadeel maar het heeft zeker wel voordelen. Het valt mij op, want ik ben een buitenstaander en werk te midden van West-Friezen en dat merk je wel ja, als ik dat vergelijk met mijn vorige baan. De mensen zijn directer en draaien minder om dingen heen. Je merkt dat je daardoor meer gefocust bent op wat je moet doen, er is minder bullshit. Een West-Fries merkt dat van zichzelf denk ik niet maar ik merk dat wel.' WF_J4_B

Blijvers in West-Friesland geven aan dat het prettig wonen is in de regio, dat hun sociale netwerk voor een groot deel in de regio is gevestigd en dat zij bereid zijn om te reizen naar klanten, die veelal in de Randstad zitten. Het zakelijke netwerk van de ondernemers in West-Friesland is echter wel verspreid over het hele land. De Amsterdamse ondernemers geven vaak juist andere motivaties voor het gevestigd blijven in Amsterdam. Zo geeft de directeur van een ICT-bedrijf in Amsterdam aan dat het zakelijke netwerk ook in en rond Amsterdam zit en dat hij daar veel klanten heeft. Dit was een belangrijke motivatie om tien jaar op dezelfde plaats te blijven.

Het imago van Amsterdam speelt ook een rol bij het verplaatsingsgedrag van ICT-ondernemers in Amsterdam, dit speelt geen rol in West-Friesland. Een directeur van een ICT-bedrijf geeft aan Amsterdam niet te willen verlaten vanwege het imago: "Amsterdam staat natuurlijk goed op je *business card*, met name als het gaat om buitenlandse klanten". AM_GR1_B geeft daarnaast aan dat volgens hem een vestiging in Amsterdam de kans op zaken binnen Amsterdam vergroot:

"Nu profiteer je van het label Amsterdam. Als je in Woerden gaat zitten, maak je minder kans bij een bedrijf in Amsterdam. Nu staat er Amsterdam op mijn business card." AM_GR1_B

De eigenaar van een softwareproducent uit Amsterdam geeft aan dat hij in Amsterdam is gebleven omdat hij een 'stadsmens' is en omdat Amsterdam volgens hem een andere klasse uitstraalt dan bijvoorbeeld Helmond, waar het bedrijf in de toekomst misschien heen moet verplaatsen.

"Ja dat zou wel uitmaken. Het is wel anders dan Amsterdam, hoe je het went of keert. Ik ben ook wel een stadsmens. Amsterdam geeft toch wat meer cachet. Mijn dochter is geboren in Amstelveen. Die is nog boos dat er niet Amsterdam op haar paspoort staat. Maar in zekere zin maakt dat zakelijk gezien ook uit."
AM_ZZP2_B

Soms bestaat er de wens om naar een andere locatie te gaan, maar kan dat contractueel niet op de korte termijn. Een eigenaar van een software bedrijf in Amsterdam heeft aangegeven dat hij een andere locatie wilde betrekken maar dat hij onderhuurders in zijn pand heeft en niet zomaar kon verhuizen. Daarnaast had hij geïnvesteerd in het pand en hij wilde het niet verlaten na drie jaar, maar toen hij het contract niet heeft stopgezet is het automatisch verlengd voor vijf jaar. Een andere reden om niet te verhuizen, is de mogelijkheid tot uitbreiding van het pand. Een manager van een ICT-producerend bedrijf geeft aan dat de mogelijkheid van het verbouwen van het pand de reden is waarom zij niet zijn verhuisd de laatste jaren:

"Wij zijn gebleven omdat wij hier konden uitbreiden. Vanaf hier zie je het andere deel, vanwaar ik net kwam lopen. Wij hebben tussen beide gebouwen een tussenbouw gerealiseerd. Wij hebben nu hier al drie blokken dus wij konden onze groei hier realiseren." AM_GR2_E

De mogelijkheid om een pand uit te breiden, is met name van belang voor grotere bedrijven. Kleinere bedrijven zitten vaak in bedrijfspanden die zij met andere bedrijven delen. Voor deze bedrijven is de flexibiliteit van het huren van groot belang. De directeur van een ICT-bedrijf geeft aan dat de flexibiliteit in het pand voor haar de reden was om daar te blijven.

AM_MIC1_B uit Groningen heeft een vestiging in Amsterdam. Zij zijn in de onderzoeksperiode 2005 tot op heden in Amsterdam gebleven omdat zij hebben gemerkt dat de vestiging in Amsterdam zorgde voor nieuwe opdrachten uit het westen van het land. AM_MIC3_B is ook in Amsterdam gebleven omdat hun klanten daar gevestigd zijn, maar ook omdat zij daar fijn wonen. Het sociale netwerk binnen de regio en het prettige wonen, voert de boventoon in de motivaties van West-Friese ondernemers om in de regio te blijven. De ondernemers die in Amsterdam zijn gebleven, geven meer zakelijke motieven zoals het imago van de regio of de nabijheid van (potentiële) klanten.

ICT'ers die veelal thuis werken zijn om niet alleen persoonlijke redenen op dezelfde locatie gebleven. Zij geven aan dat zij idyllisch wonen, nog thuiswonende kinderen hebben of juist houden van rust. Een spelontwikkelaar legt uit waarom hij het liefst thuis werkt en zijn bedrijf niet elders vestigde:

"Het programmeerwerk doe ik het liefst thuis. In alle rust. Dan word ik niet gestoord en dan kun je vier uur in alle rust werken, telefoon uit en gaan. Zo min mogelijk mensen om mij heen. Kleine details zorgen toch voor afleiding. Dan zit je er goed in en kan je gewoon je gang gaan. Bij een bedrijf is het toch wat onrustiger, dan zit er 20 man om je heen. Dan gebeurt er veel. Mensen zitten te geinen en laten elkaar Youtube filmpjes zien. Dat is enerzijds heel leuk voor het sociale aspect maar qua productiviteit is het nadelig. En het scheelt reistijd als je thuis werkt. Als je werkt op kantoor dan heb je ook niet echt controle wanneer je luncht. En ik ben niet echt een ochtendmens. Dus ik bepaal het liefst wanneer ik iets doe. In de avond kan ik beter programmeren. Dan is er niks meer op de weg en dan maak ik betere slagen dan wanneer ik in de ochtend achter mijn computer ga zitten. Later in de middag kom ik op stoom." AM_ZZP3_B

Daarnaast geeft hij aan dat de woningmarkt in Amsterdam ook een reden is waarom hij niet is verhuisd. Hij was intussen graag verhuisd naar een andere woning, maar hij geeft aan dat er een tekort is aan betaalbare woonruimte.

5.1.3 Locatiewensen van blijvers

Of een bedrijf verhuist, hangt vaak af van meerdere factoren. ICT-bedrijven die op dezelfde plaats zijn gebleven hebben ook voorkeuren waaraan hun huidige locatie en pand niet aan voldoen, maar toch zijn zij op dezelfde plaats gebleven. Uit de interviews is gebleken dat bedrijven die al lang op een locatie zitten toch best vaak willen verhuizen op de korte termijn.

Een directeur van een ICT-bedrijf geeft aan dat hij de wens heeft om binnenkort te verhuizen. Hij verwacht dat een nieuwe locatie het bedrijf een 'boost' zal geven. Het huidige pand en de huidige locatie acht hij niet representatief:

"We willen upgraden. We zitten hier een beetje in een oude bende. Ik heb hier tien jaar gezeten en ik wil nu vernieuwen. Dat kost meer huur en daar moeten we een keuze in maken." AM_GR1_B

De mogelijke verplaatsing hangt samen met de ambitie van de ondernemer, hij geeft aan dat hij zijn bedrijf verder wil laten groeien. Een andere ondernemer die nog niet is verhuisd, geeft aan dat hij zijn bedrijf wilt gaan verhuizen, maar niet ver weg. Hij noemt de Zuidas als mogelijk nieuwe vestigingslocatie. Hij noemt de uitstraling en de bereikbaarheid van de Zuidas als grote voordelen.

AM_GR1_B geeft aan dat hij het pand van Endemol in Amsterdam Zuidoost ziet als mogelijk nieuwe vestigingslocatie. Dit bedrijf kan dan meeliften op de faciliteiten die al in het pand zijn. Hij heeft geen zin om dat allemaal zelf te regelen. Als nadeel benoemt hij het feit dat zijn bedrijf dan geen eigen pand meer heeft:

"Endemol heeft hierachter een kantoor naast Ziggo [Amsterdam Zuidoost]. Die hebben heel veel goed geregeld. Als je daar huurt dan betaal je iets meer maar dan kun je meeliften op hun prijsvoordeel, koffie, bewaking, postkamer, al die shit en dat wordt afgehandeld door dat bedrijf en daar lift je dan op mee. Als we daar bij Van de Ende gaan zitten wordt alles geregeld. Security, schoonmaken en dergelijke. Dan ben ik zo klaar, wel lekker. Maar het enige is dat wij hier een eigen pand hebben, een eigen entree. Dat is daar minder, er is daar een centrale hal en dan zit je op de vierde verdieping in een vleugel." AM_GR1_B

Enkele eigenaren van ICT-bedrijven die op dezelfde plaats zijn gebleven, betalen graag zo min mogelijk voor het onderkomen van hun bedrijf, met name als zij aan huis zijn gevestigd:

"Wij zitten nu thuis en betalen in principe niks. Het nul alternatief is gratis dus ik kan mij niet voorstellen dat als wij niet meer werknemers hebben dat wij ergens anders een ruimte zouden huren." AM_MIC3_B

"En economisch gezien is het voordelig. Ik betaal toch voor mijn woning dus waarom zou ik dan een andere ruimte huren als ik die hier al heb? Ik heb er hier meer gemakken bij en anders is huis leeg dus waarom zou ik het niet gebruiken? Het is dus een prijstechnische reden." WF_J3_B

Zeker niet alle ICT-ondernemingen hebben de ambitie om door te groeien. Uit de interviews blijkt dat de ondernemers in Amsterdam meer ambitie hebben om te groeien met het bedrijf. In West-Friesland hebben de ondernemers doorgaans minder groeiplannen. Eigenaren van bedrijven die op dezelfde plaats zijn gebleven en die geen groeiplannen hebben, geven niet aan dat zij willen verhuizen. Een ICT-ondernemer heeft plannen om na zijn carrière de rust op te zoeken in het oosten van het land.

Ondernemers uit West-Friesland hebben niet veel locatiewensen. Zij weten wat zij hebben en zijn daar tevreden mee. Ondernemers in Amsterdam hebben over het algemeen meer ambitie om te groeien en zij hebben meer locatiewensen. Grotere ICT-bedrijven willen in Amsterdam vaak het imago van het pand verbeteren, kleinere bedrijven hebben vaak de wens om naar een sfeervolle omgeving te verplaatsen, zoals een historisch of industrieel pand.

5.2 Waarom ICT-bedrijven verplaatst zijn binnen Noord-Holland: de motivaties van de regionaal migranten

In het voorgaande hoofdstuk is duidelijk geworden dat de regionaal verplaatste bedrijven gemiddeld genomen ouder zijn dan de regionaal emigranten, dus de bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten. De blijvers zijn ouder dan de bedrijven die verplaatst zijn. In Amsterdam zijn ZZP'ers vaker verplaatst dan grotere ICT-bedrijven. In West-Friesland had de bedrijfsgrootte geen invloed op het verplaatsingsgedrag tussen 2005 en 2013. In deze paragraaf zijn komen de eigenaren van ICT-bedrijven die zijn verplaatst binnen Noord-Holland aan het woord.

5.2.1 Het ruimtelijk gedrag van regionaal verplaatste bedrijven

Voor de ICT-bedrijven die zijn verhuisd, is mobiliteit erg belangrijk, evenals voor de bedrijven die niet zijn verhuisd. Uit de gesprekken met de ondernemers blijkt wel dat er een verschil is wat betreft mobiliteit tussen de bedrijven die niet zijn verhuisd en de regionale migranten: de blijvende bedrijven hebben vaker digitaal contact met partners en klanten dan de regionaal migranten. Dit geldt met name voor de wat grotere ICT-bedrijven, zij vestigen zich op een locatie die goed bereikbaar is per openbaar vervoer en met de auto. Een pand aan de grachten klinkt dan wel romantisch, maar is in praktijk niet praktisch volgens de directeur van een groot ICT-bedrijf dat is verplaatst binnen Amsterdam:

“Bereikbaarheid is eigenlijk erg belangrijk. Het zou romantisch zijn om aan de Keizersgracht te zitten maar daar zou uiteindelijk niemand blij van worden. Dan zitten wij allemaal vast in het verkeer van Amsterdam.” AM_GR3_RM

Bij de grotere ICT-bedrijven moet het pand ook goed bereikbaar zijn voor het personeel. Dit personeel komt met name uit de regio, maar de werkzame personen van de ICT-bedrijven komen uit het hele land. De directeuren geven aan dat centrale locaties in de stad minder goed bereikbaar zijn per auto, dat is nadelig voor personeel wat met de auto reist. De ZZP'ers zijn niet gebonden aan de mobiliteit van personeel en kunnen dan beter rekening houden met hun eigen voorkeur:

“Ik zou mijn taken ook in een hutje op de hei kunnen uitvoeren maar dan moet ik elke dag reizen en daar heb ik geen zin in. Ik vind het leuk om in Amsterdam te zitten. Ik ga het liefste met de fiets naar mijn werk. En dan binnen tien minuten, zoals nu.” AM_ZZP1_RM

Een andere zelfstandige ondernemer legt uit hoe zijn ruimtelijke mobiliteit is:

“Ik reis wel veel, alhoewel het valt ook wel mee. Meestal werk ik thuis. Eens in de paar maanden vlieg in dan naar Amerika. En eens per week reis ik binnen Nederland. Maar meestal werk ik vanuit mijn kantoorje aan huis.” WF_O2_RM

5.2.2 Motivatie waarom ICT-bedrijven verplaatst zijn binnen Noord-Holland

De motivatie om binnen Amsterdam of binnen regio West-Friesland te verplaatsen, is vaak in zijn geheel of gedeeltelijk gerelateerd aan de bedrijfsruimte en een toe- of afname van het aantal werkzame personen bij het ICT-bedrijf. De verplaatsingen van grote bedrijven worden vaak beïnvloed door factoren die gerelateerd zijn aan het bedrijf, de verplaatsingen van kleine bedrijven tonen vaak samenhang met de persoonlijke voorkeuren.

De directeur van een ICT-bedrijf met ongeveer 85 werknemers geeft aan dat zij op zoek moesten naar een nieuwe bedrijfslocatie omdat de ruimte te klein was geworden. Zij vonden binnen een paar honderd meter een nieuwe locatie. De motivatie achter deze kleine verplaatsing is dat er 'hier zoveel bedrijven zitten die sector gerelateerd zijn en dat is prettig'. Een algemeen manager van een groot software bedrijf uit Enkhuizen geeft aan dat haar klanten in de Randstad zijn gevestigd. Deze klanten hebben aangegeven

dat zij liever zien dat dit bedrijf naar de regio Amsterdam kwam verhuizen. Maar zij geeft aan dat dit niet mogelijk was:

“Het meeste personeel dat hier werkt woont hier in de omgeving en zij beschikken niet allemaal over een auto en daarom blijft het personeel liever binnen de regio.” WF_O3_RM

Als zij niet afhankelijk was van de mobiliteit van haar werknemers dan was zij liever naar Amsterdam verhuisd dan naar Enkhuizen:

“A: het is handig dat de reistijd naar de klanten minder is en klanten komen sneller bij jouw langs. En B: om wat hipper personeel aan te trekken. Hipper is niet het juiste woord. Wij hebben moeite gehad met het aantrekken van nieuwe programmeurs. De meeste programmeurs bevinden zich in de Randstad. Dus qua verjonging van het team is deze locatie lastig. De programmeurs zitten niet hier allemaal in Enkhuizen.” WF_O3_RM

Een directeur van een softwarebedrijf in Amsterdam geeft aan dat deze programmeurs met name in Amsterdam zitten en als zij daar nog niet zitten, wel graag naar Amsterdam komen:

“Als je goede developers zoekt moet je niet in de Achterhoek zitten, dan moet je in Amsterdam zijn. Hier zit de meeste kennis en de meeste goede developers. Er zijn hier ook internationale developers. Wij hebben ook een Italiaan en een Griek in ons team.” AM_GR3_RM

Niet alleen de woonplaats van het personeel is belangrijk, maar ook het aantal werkzame personen. Bij een groei of afname van het aantal werkzame personen zijn veel ondervraagde ondernemers verplaatst. De directeur van een groot softwarebedrijf geeft aan dat zij zijn verplaatst omdat zij wilden professionaliseren en omdat er door de groei van het bedrijf een ruimtegebrek was ontstaan. Een andere softwareontwikkelaar uit Amsterdam met negen werkzame personen is verhuisd omdat ook zij ruimtegebrek hadden. De directeur heeft aangegeven dat het moeilijk is in Amsterdam een inspirerende bedrijfsruimte te vinden voor een klein bedrijf. Daarom zijn zij mee verplaatst met een ander bedrijf dat ook in Pakhuis de Zwijger was gevestigd. Nu huren zij bij hen onder. De directeur heeft aangegeven om in Amsterdam te willen blijven omdat het personeel daar in de buurt woont en omdat het goed bereikbaar is. De directeur van een medisch softwarebedrijf geeft aan dat ook zij zijn verhuisd door de groei van het aantal werkzame personen:

“De groei was de directe reden om de nieuwe locatie te openen. De oude locatie was te klein, die was op het terrein van het VU medisch centrum, bij de divisie in waar wij ontstaan zijn. Dat was ook niet echt een dedicated ruimte.” AM_GR3_RM

Niet alleen de representativiteit van het pand en de omvang van het pand spelen een rol bij de verplaatsing van een bedrijf. Een pand en de locatie moeten ook praktisch zijn. Zo is een onprofessionele verhuurder genoemd als reden om te verplaatsen door AM_MIC4_RM. Daarnaast is de toegang tot een glasvezel internetverbinding volgens hem ook erg praktisch. De kenmerken van het pand spelen ook een rol bij de verplaatsing van ZZP'ers. De inrichting van het pand is belangrijk, met name voor AM_ZZP1_RM omdat hij naast software ook hardware maakt:

“In het vorige pand was er een trapje om in mijn ruimte te komen. Dan moest ik met zware apparatuur altijd een paar treden omhoog of omlaag. De ruimte zelf daar zaten heel veel ramen en een keukentje dus er waren weinig wanden die ik kon benutten. Kijk maar om je heen. Ik heb veel kasten en bureaus.” AM_ZZP1_RM

Een ZZP'er uit West-Friesland die software ontwikkelt, legt uit dat zijn gebrek aan ruimte aan huis een belangrijke motivatie was om te verplaatsen naar een ander pand. Hij is in West-Friesland gebleven omdat hij daar fijn woont en omdat hij ingebed is in de regio, mede door zijn kinderen. Hij legt uit waarom hij graag aan huis werkt:

“Aan het begin moest ik mijn was verplaatsen van mijn bureau naar mijn bed. Nu hebben wij uitgebouwd en heb ik een heerlijk kantoorje. Een heerlijk uitzicht, de deur dicht. Kinderen naar school, vrouw naar het werk en aan de slag. Mijn slaapkamer was niet ideaal, ik had wel gekeken naar wat plekken bij een kantoorje die ik kon huren. Maar ik werk ook veel in de avond, door de verschillende tijdzones. Het werk en het privéleven loopt door elkaar heen. Vooral door de tijdzone met Amerika. Ik heb er dus wel over nagedacht maar niet gedaan.” WF_O2_RM

Een directeur van een software adviesbedrijf uit Amsterdam geeft aan dat de verplaatsing met veel zaken een relatie had maar dat het uiteindelijk om vier hoofdfactoren draaide: prijs, bereikbaarheid, locatie en het imago.

5.2.3 Regionale voorkeuren van regionaal verhuisde ICT-bedrijven

Bedrijven die binnen de regio zijn verhuisd, hebben dat gedaan binnen hun mogelijkheden. Als een bedrijf bijvoorbeeld een krap huisvestingsbudget heeft, kan het niet aan de Herengracht een pand kopen. De achterliggende motivaties voor het verplaatsingsgedrag van ondernemers van ICT-bedrijven verschillen tussen Amsterdam en West-Friesland.

De Amsterdamse ondernemers blijven over het algemeen graag gevestigd in Amsterdam. Een directeur van een bedrijf met 19 werkzame personen geeft aan dat zijn voorkeur bestaat uit ‘sowieso Amsterdam’. De West-Friese ondernemers zijn zich ervan bewust dat zij vaak niet bij de klanten in de buurt zijn gevestigd en dat zij moeten reizen. Om deze reden hebben veel West-Friese ondernemers de vestigingsvoorkeur om zich tussen Hoorn en Amsterdam te vestigen. Zo beperken zij de reistijd naar regio Amsterdam en de rest van de Randstad.

Een andere ICT'er, die gevestigd is in de binnenstad van Amsterdam, geeft aan dat hij een ruime keus wilt hebben om te lunchen met zakenpartners op loopafstand. Hij geeft aan dat zij vooral de voorkeur hebben voor een locatie waar geschikt (potentieel) personeel aanwezig is en dat het fijn is als er bedrijven uit gerelateerde sectoren aanwezig zijn:

“De beschikbaarheid van geschikt personeel. En andersom. Als je ben vindt willen zij hier werken. Dat is een belangrijke. Amsterdam is ook goed bereikbaar. En er zijn veel bedrijven in aanpalende vakgebieden, zoals hier in het pand. Hier zit ook interactiedesign. Die heb je ook nodig.” AM_ZZP2_B

Daarnaast zijn veel ICT-bedrijven op zoek naar een ontmoetingsmilieu. Uit interviews blijkt dat zij zich graag vestigen op een locatie waar mensen elkaar ontmoeten, er moet ‘iets gebeuren’. Een voorbeeld daarvan geeft de oprichter van een softwarebedrijf uit Amsterdam:

Het is niet een heel gezellige locatie. Er is hier weinig interactie. Eerst hadden wij restaurantjes en dergelijke en die zijn hier niet.” AM_MIC4_RM

Een ZZP'er die in Amsterdam is gevestigd in een bedrijfspand in een woonwijk geeft ook aan dat hij in een levendige omgeving wilt zitten: ‘ik heb geen zin om op een bedrijventerrein te zitten en tegen garagedeuren aan te kijken, dat vind ik niet gezellig’. Een ICT'er uit West Friesland geeft aan dat de locatie van het bedrijf niet erg belangrijk is, maar wel de voorzieningen in de omgeving zoals de snelweg, winkels en een intercystation. Deze twee standpunten zijn representatief voor de bedrijven in Amsterdam en West-Friesland waarbij interviews zijn afgenomen. De Amsterdamse eigenaren van ICT-bedrijven zijn meer op zoek naar sfeer dan de West-Friese ondernemers. Op hun beurt zijn de West-Friese ondernemers meer op zoek naar locaties die praktisch zijn.

Qua pand zijn Amsterdamse ondernemers op zoek naar een bedrijfsruimte met een goede sfeer die inspirerend moet zijn, met een flexibel contract. Met name jonge bedrijven willen korte en flexibele contracten:

“Wij konden in De Pijp voor vijf jaar verlengen maar dat is niet reëel voor een startend bedrijf.”
AM_MIC4_RM

Opvallend is dat meerdere West-Friese ondernemers hebben aangegeven dat zij graag de ruimte op willen zoeken, Drenthe werd meerdere keren genoemd, maar een enkeling heeft ook de wens om dan te emigreren:

“Misschien zou ik verhuizen naar Amerika of Zweden. Als ik daar een goede baan zou krijgen... Bij een klant bijvoorbeeld. Daar heb ik al eerder naar gekeken.” WF_O2_RM

5.3 De motivaties van regionaal emigranten: ICT-bedrijven verplaatst uit Noord-Holland

In hoofdstuk vier is naar voren gekomen dat bedrijven regionaal emigreren uit Amsterdam vooral ZZP'ers zijn en dat dit in West-Friesland met name de grotere bedrijven zijn. In deze paragraaf worden de motieven achter deze emigraties uiteengezet.

5.3.1 Het ruimtelijk gedrag van bedrijven die zijn vertrokken uit Noord-Holland

De ICT-bedrijven die naar een locatie buiten Noord-Holland zijn verhuisd, zijn over het algemeen mobiele bedrijven met klanten op afstand. Zij communiceren veel met sociale media en moderne communicatiemiddelen. Een algemeen manager van een ICT-dienstverlener dat van Amsterdam naar Utrecht is verhuisd, legt uit waarom het bedrijf mobiel is:

“De klanten die zitten overal, ook in het buitenland. Het meeste contact is telefonisch, soms via Skype. Maar wij proberen klanten ook te bezoeken. Maar in de branche waar wij in zitten is dat eigenlijk ongebruikelijk.” AM_MIC5_E

Om het bedrijf draaiende te houden, hebben zij dan ook niet erg veel nodig behalve hun personeel. Zij geven aan verder alleen internet, tafels en computers nodig te hebben. Daarnaast zijn zij ook op zoek naar een nieuwe vestiging meer in het oosten van het land omdat zij een ruimtelijke verschuiving zien van de ICT-activiteiten:

“Wij gaan nog op zoek naar een tweede locatie. Dat wordt waarschijnlijk het oosten van het land. Want wij zien een verschuiving van ICT bedrijven vanuit de Randstad naar het oosten, waar het ook allemaal gestart is.” AM_MIC5_E

De bereikbaarheid van de huidige locatie in Utrecht bevalt de ICT-dienstverleners prima omdat het goed bereikbaar is. De mensen die met de trein komen, moeten een minuut of tien lopen en met de auto rijden zij zo de snelweg op. Het personeel werkt door het hele land thuis, vooral de managers reizen naar de locatie in Utrecht:

“Nee, het personeel reist niet veel. Bijna iedereen werkt altijd thuis. Het management reist redelijk veel, de techniek maakt hier af en toe gebruik van en de sales mensen reizen het meest. Dat gebeurt vooral met het OV. Iedereen werkt thuis. Wij hebben alleen maar internet nodig. Wij hebben veel contact met elkaar door middel van online bellen of de chat en gesprekken met meerdere mensen. Meestal als wij nieuwe mensen in dienst hebben dan, dat zou je raar vinden, maar wij hebben meer contact met elkaar als wij thuis werken dan dat wij naast elkaar zitten.” AM_MIC5_E

Een ander ICT-bedrijf opereert landelijk, de eigenares woont in Amsterdam. Het bedrijf is verplaatst van Amsterdam naar Utrecht. De reden was dat zij zo dichtbij de klanten en medewerkers zouden zitten:

“De ambitie is groei. Groter groeien, maar een pand als deze is fijn omdat wij alle medewerkers gedetacheerd willen hebben. Want dit is voor mij niet lekker dichtbij maar de rest is het de beste optie omdat wij landelijk werken. Ik ben niet zo regionaal gebonden dat ik per se hier wil blijven zitten maar het bevalt hier wel goed. Wij kunnen hier in het pand ook uitbreiden, een muurtje opschuiven, zo simpel is het.” AM_ZZP4_E

5.3.2 Waarom ICT-bedrijven zijn vertrokken uit Noord-Holland

De ICT-ondernemers die hun regio hebben verlaten, hebben in de interviews aangegeven wat de motivatie daarvan was. Het blijkt dat de emigranten minder gebonden zijn aan hun regio en dat zij met name zijn verplaatst om de bereikbaarheid van hun bedrijf te verbeteren dan bedrijven die niet regionaal geëmigreerd zijn.

Vooraf een centrale locatie is van belang voor de geëmigreerde bedrijven. Een manager van een ICT-bedrijf geeft aan dat Utrecht een betere bereikbaarheid heeft dan Amsterdam als je met de auto komt:

“Iedereen werkt thuis en wij zijn helemaal niet regio gebonden. Het werd Utrecht door het centrale. Amsterdam viel af qua prijs. Het OV is daar wel goed. Maar met de auto is dat niet handig. Als ik naar Amsterdam ga, dan ga ik met de trein.” AM_MIC5_E

Dezelfde manager legt ook uit waarom zij hebben gekozen voor de locatie in de centraal gelegen buurt Welgelegen en niet voor een kantorenpark:

“En de inrichting past wat meer bij ons qua sfeer. Wij hebben eerst ook een ander pand bekeken in Papendorp, dan zouden wij zitten op dezelfde etage als onze hoofdleverancier, maar de sfeer sprak ons daar niet aan. Bovendien was het moeilijker te bereiken met het OV en de meesten van ons reizen met het OV. Daarnaast heb ik een accountmanager in de Flevopolder en die gebruikt regelmatig ook deze ruimte omdat het lekker op de route ligt.” AM_MIC5_E

De directeur van hetzelfde softwarebedrijf was liever in Amsterdam gebleven, maar zijn managers hadden hem overtuigd dat Utrecht een geschiktere locatie was. De directeur heeft een voorkeur voor een stedelijke omgeving. Utrecht vond hij stedelijk genoeg:

“Onze CEO hecht nog wel eraan dat het in de stad zit. Amsterdam vond hij een heel fijne vestigingslocatie. Wij hebben ook een locatie in Parijs, daar hecht hij waarde aan.” AM_MIC5_E

Een ondernemer die is verplaatst van zijn zolderkamer in Hoorn naar een locatie in Zuid-Holland geeft ook aan dat de bereikbaarheid belangrijk was voor zijn verplaatsing. Hij woont in Hoorn en werkte al bij klanten in Zuid-Holland, maar meer factoren hadden invloed op zijn keuze:

“Het zit in het midden [tussen West-Friesland en zijn opdrachtgever in Den Haag] en ik kom hier iedere dag langs. Toen ik hier binnen kwam voelde het gewoon goed. Een goede ontvangst. Een goede uitstraling. Wij hebben hier proef gedraaid en zijn een aantal keer door het pand heen gegaan. Weetje, het voelde goed, de energie was gewoon goed. Dat was voor mij de belangrijkste reden. Een goede locatie ook gewoon. Het is een geheel uitgerust kantoorpand. De telefoon wordt opgenomen, wij hebben postvakken, een vergaderruimte, het is heel flexibel. Je kunt snel weg of bij buren.” WF_J1_E

Regionaal geëmigreerde bedrijven uit West-Friesland en Amsterdam zijn uit de regio verplaatst om strategische redenen. ICT-bedrijven uit West-Friesland zijn naar klanten verplaatst. Amsterdamse ICT-bedrijven zijn vooral vertrokken uit Noord-Holland omdat zij nationaal zijn gaan opereren en een beter bereikbare locatie zochten in het midden van het land.

5.3.3 Regionale voorkeuren van ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten

ICT-bedrijven die verplaatst zijn naar een locatie buiten Noord-Holland hebben die keuze gedeeltelijk gemaakt naar hun voorkeuren. Andere factoren speelde daarbij ook een rol. De vraag is waar zij heen zouden gaan als er geen restricties waren.

ICT-ondernemers hebben aangegeven dat zij zich graag zouden vestigen op locaties met een inspirerende sfeer. Het summum daarvan is volgens een ICT-ondernemster uit Amsterdam een industriële broedplaats:

“Ik houd heel erg van broedplaatsen: ik houd erg van de KNSM werf, zo’n plaats heb je ook in Haarlem, Rotterdam... Dat soort initiatieven. Eigenlijk een beetje oude industrie waar de oude industrie nog kan zien en waar de oude panden staan. Het moet dan niet overgenomen worden door het grote kapitaal, dan gaat het kapot. Je moet ergens de gekkigheid houden en niet alles te netjes. Vaak komen er kantoren, dan wordt het te netjes, dat zie je nu ook bij de KSNM werf.” WF_J2_E

Zij noemt als tegenhanger van een industriële broedplaats Almere, zij vindt het daar ‘smakeloos’. Een andere ondernemer uit Amsterdam die regionaal geëmigreerd is met haar bedrijf, geeft aan dat het ook belangrijk is dat er op een locatie geen gevaren zijn die het imago aantasten. Zij geeft daarbij negatief gedrag van andere ondernemers op de locatie als voorbeeld. De omgeving moet veilig en prettig zijn: ‘het is ook belangrijk dat je er in de ochtend en de avond veilig kunt rondlopen’. De directeur van een ander geëmigreerd ICT-bedrijf geeft aan dat imago een rol speelt bij hun verplaatsingsgedrag, maar dat het zeker niet alleen om het imago gaat, de bereikbaarheid is ook erg belangrijk:

De prijs is het minst belangrijk. Maar ik ga niet makkelijk betalen voor imago. Imago is wel een deeltje, maar het meest de goede sfeer. Bereikbaarheid is het allerbelangrijkst. AM_ZZP4_E

Een manager van een groot ICT-bedrijf uit Capelle aan de IJssel geeft ook aan dat naast de bereikbaarheid en de fysieke nabijheid tot de klanten ideaal zou zijn. Idealiter zitten er dan ook nog bedrijven in hetzelfde pand waarmee samenwerkingsverbanden aan kunnen worden gegaan, aldus de directrice van een softwarebedrijf uit Utrecht. Zij geeft aan waar haar ideale locatie nog meer aan moet voldoen:

“Ik heb ook gekeken naar single [zelfstandige] pandjes, maar daar is niks geregeld en dat kost mij veel te veel tijd. Wij zijn klein en willen daar geen gezeik mee hebben. Wij willen een locatie die alle faciliteiten biedt. Ik vind het ook belangrijk om echt een eigen, vaste plek te hebben. Gastvrijheid is belangrijk. Ik wil er gewoon geen gezeur over hebben. Het moet goed werken en klaar. En een omgeving die inspirerend is.” AM_ZZP4_E

5.3 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven

Binnen deze studie is niet alleen onderzoek gedaan naar het verplaatsingsgedrag en de motivaties daarbij van de ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. Er is tevens onderzoek verricht naar de voorkeurslocaties van de ICT-bedrijven als aanvulling op het vestigingsgedrag van deze bedrijven. De 24 ondernemers die zijn geïnterviewd, hebben hun drie voorkeurslocaties met een rangorde aangegeven. Dit zijn locaties waar zij de voorkeur voor hebben om zich te vestigen als zij hun huidige pand moeten verlaten.

De ondernemers mochten drie locaties aangeven op de kaart van Nederland, zij mochten ook locaties buiten Nederland kiezen en die aangeven met een pijl. De voorkeurslocatie mocht niet groter zijn dan 25 bij 25 kilometer in omvang. Dit hebben zij gedaan aan de hand van het intekenen van de vestigingsvoorkeur locaties met cirkels op een kaart van Nederland. De resultaten van het onderzoek naar de vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland zijn weergegeven op drie kaarten van Nederland, per kaart zijn er drie gedetailleerde kaarten weergegeven met de vestigingsvoorkeur van de blijvers, de regionaal migranten en de emigranten.

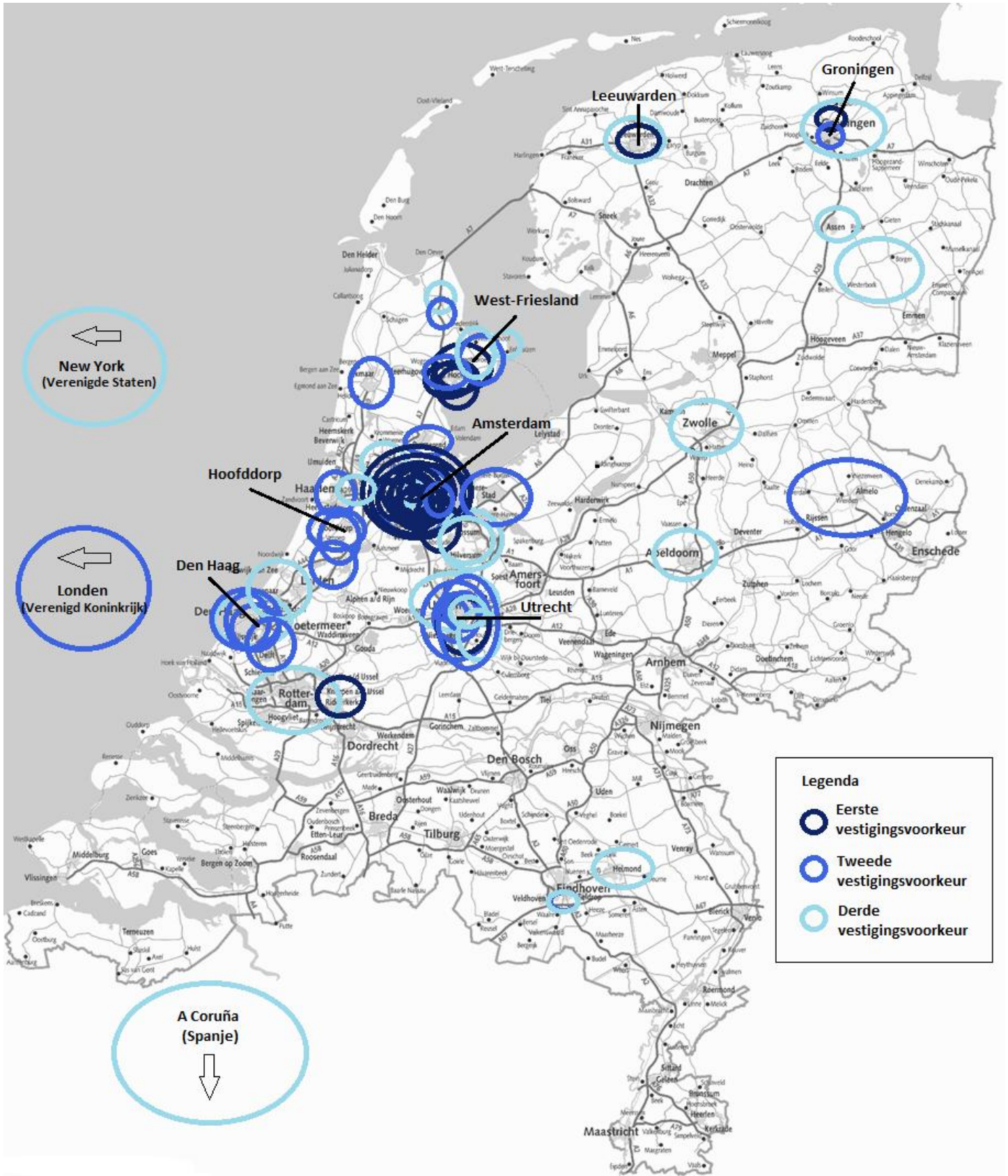
5.3.1 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland

Ondernemers met ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland hebben aangegeven wat hun voorkeurslocaties zijn om het bedrijf te vestigen wanneer het moet verhuizen (figuur 5.1 en figuur 5.2). De locatie waar de ondernemer zich het liefst zou vestigen, is gemarkeerd met een donkerblauwe cirkel, de lichtere kleur blauw geeft de tweede keus aan en de lichtste kleur blauw geeft de derde voorkeuslocatie aan.

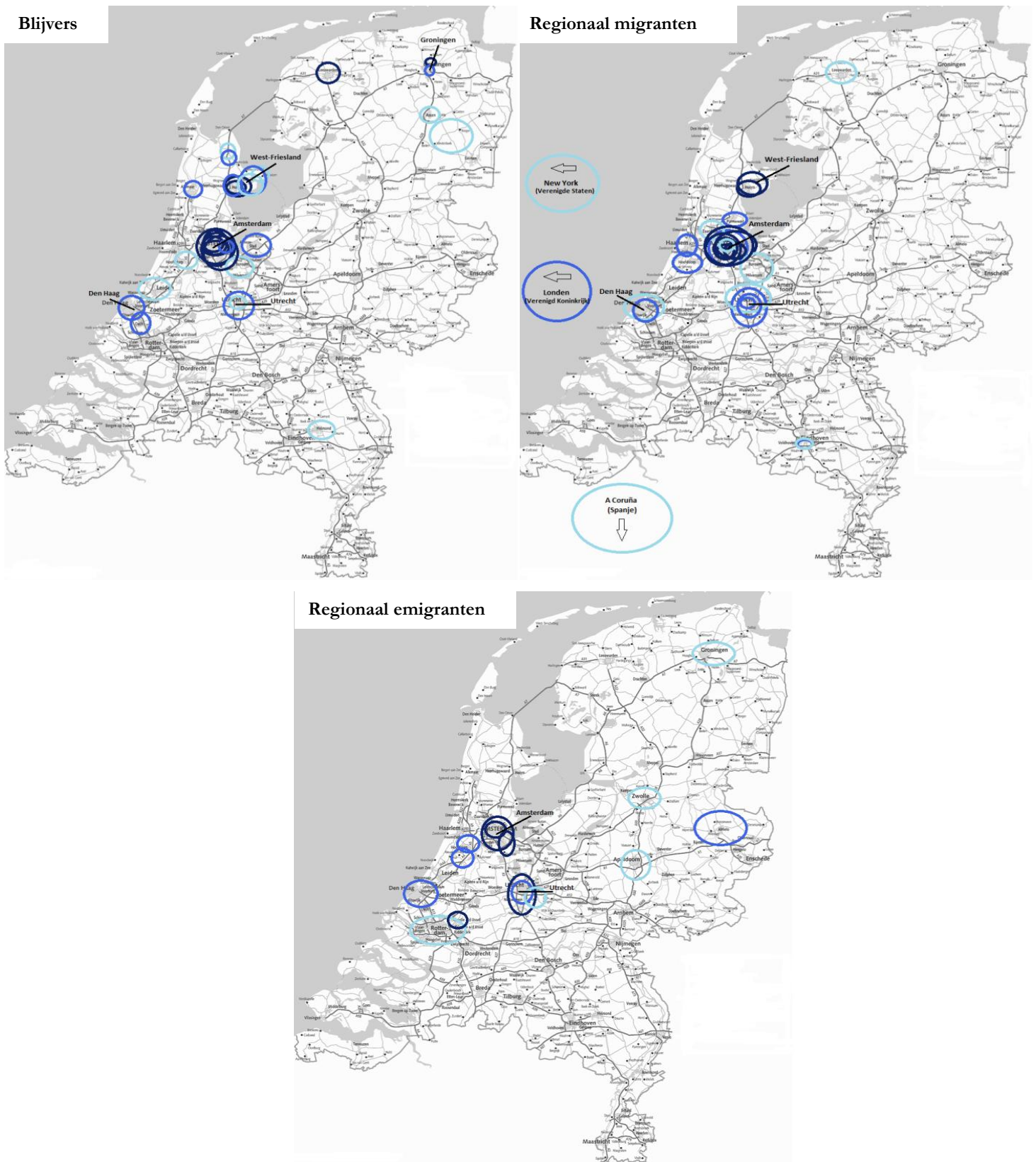
Het algemene patroon is dat de eerste vestigingsvoorkeur uitgaat naar de locatie waar het bedrijf gevestigd is (figuur 5.1). Als de ICT-bedrijven zouden moeten verhuizen, prefereren de meeste ondernemers een verhuizing over een korte afstand. Wanneer dit niet het geval is en de ondernemer van het ICT-bedrijf een verhuizing over een langere afstand prefereert is het motief vaak strategisch van aard, zoals het verplaatsen naar (potentiële) klanten. Voor veel ICT-bedrijven uit Amsterdam en ook voor een aantal uit West-Friesland is Amsterdam de eerste vestigingsvoorkeur. Daarnaast zijn er drie regio's die typisch 'tweede keus' zijn: Utrecht, Den Haag en Hoofddorp. De ondernemers geven aan dat zij Utrecht centraal in het land vinden liggen. Dat is handig wanneer de klanten door heel Nederland verspreid zitten. In Den Haag zitten veel overheidsinstellingen die interessant zijn als klant en Hoofddorp is goed ontsloten op het snelwegennetwerk. De ondernemers van de ICT-bedrijven hebben met name de voorkeur om binnen de Randstad te blijven met hun ICT-bedrijf, slechts enkelen prefereren een locatie buiten de Randstad.

In algemene zin kan gesteld worden dat bedrijven een breder blikveld hebben wanneer zij over een langere afstand zijn verhuisd dan bedrijven die niet zijn verhuisd of over een korte afstand zijn verhuisd (figuur 5.2). ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland die niet zijn verplaatst hebben vaker de voorkeur om binnen de regio te blijven (figuur 5.2). ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland die Noord-Holland niet hebben verlaten, hebben met name de voorkeur om zich te vestigen in Amsterdam, ook zien een aantal regionaal verplaatste bedrijven het zitten om zich te vestigen in de regio Utrecht. Bedrijven die vanuit Amsterdam en West-Friesland zijn verplaatst naar een locatie buiten Noord-Holland hebben een breder blikveld. Een aantal ICT-bedrijven zou zich (weer) willen vestigen in Amsterdam, anderen hebben de voorkeur voor een locatie buiten Noord-Holland zoals Capelle aan de IJssel, Almelo, Utrecht, de Rijnmond of Groningen.

Figuur 5.1: De vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, totaal 2015



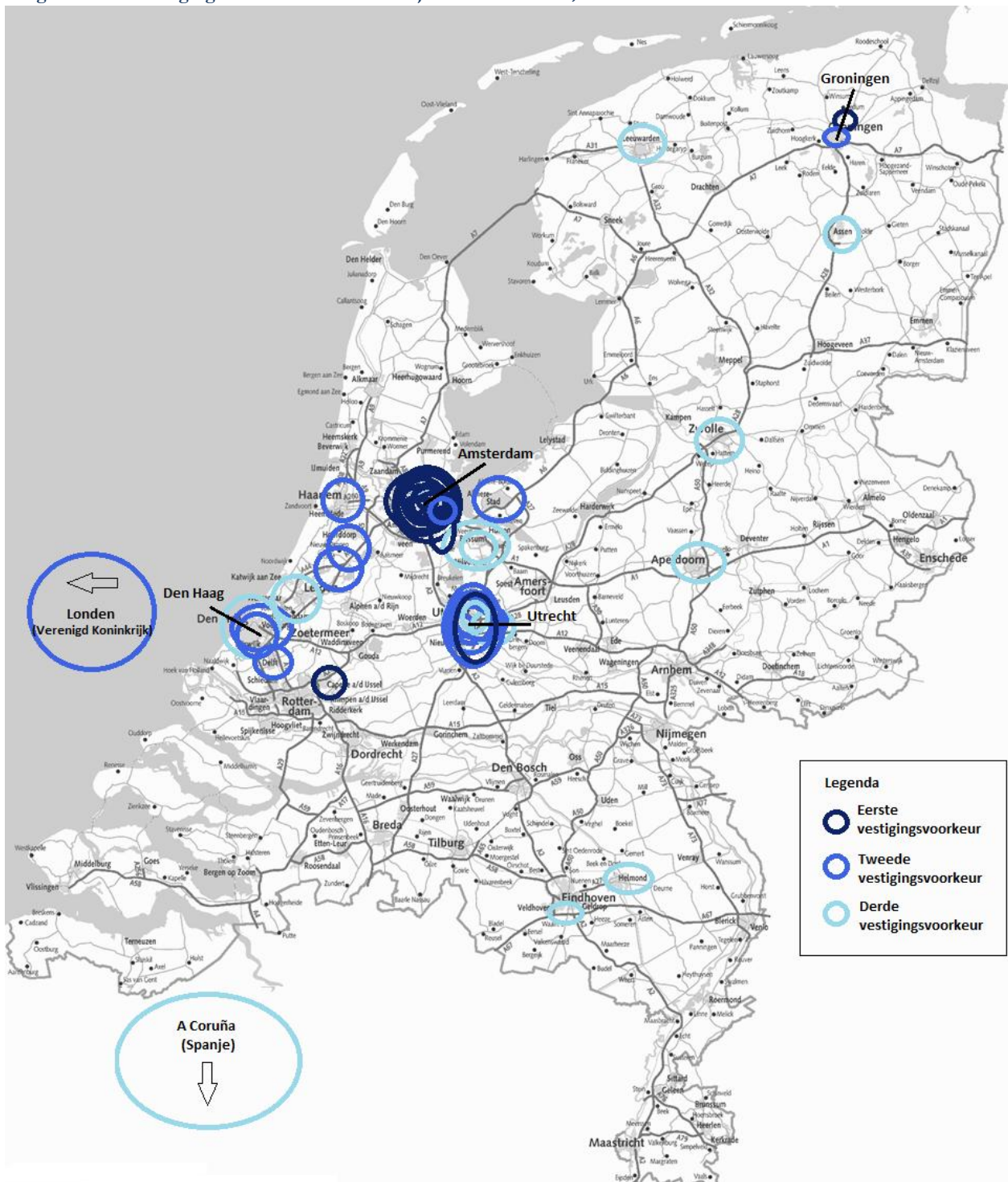
Figuur 5.2: De vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, naar verplaatsingsgedrag 2015



5.4.2 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven uit Amsterdam

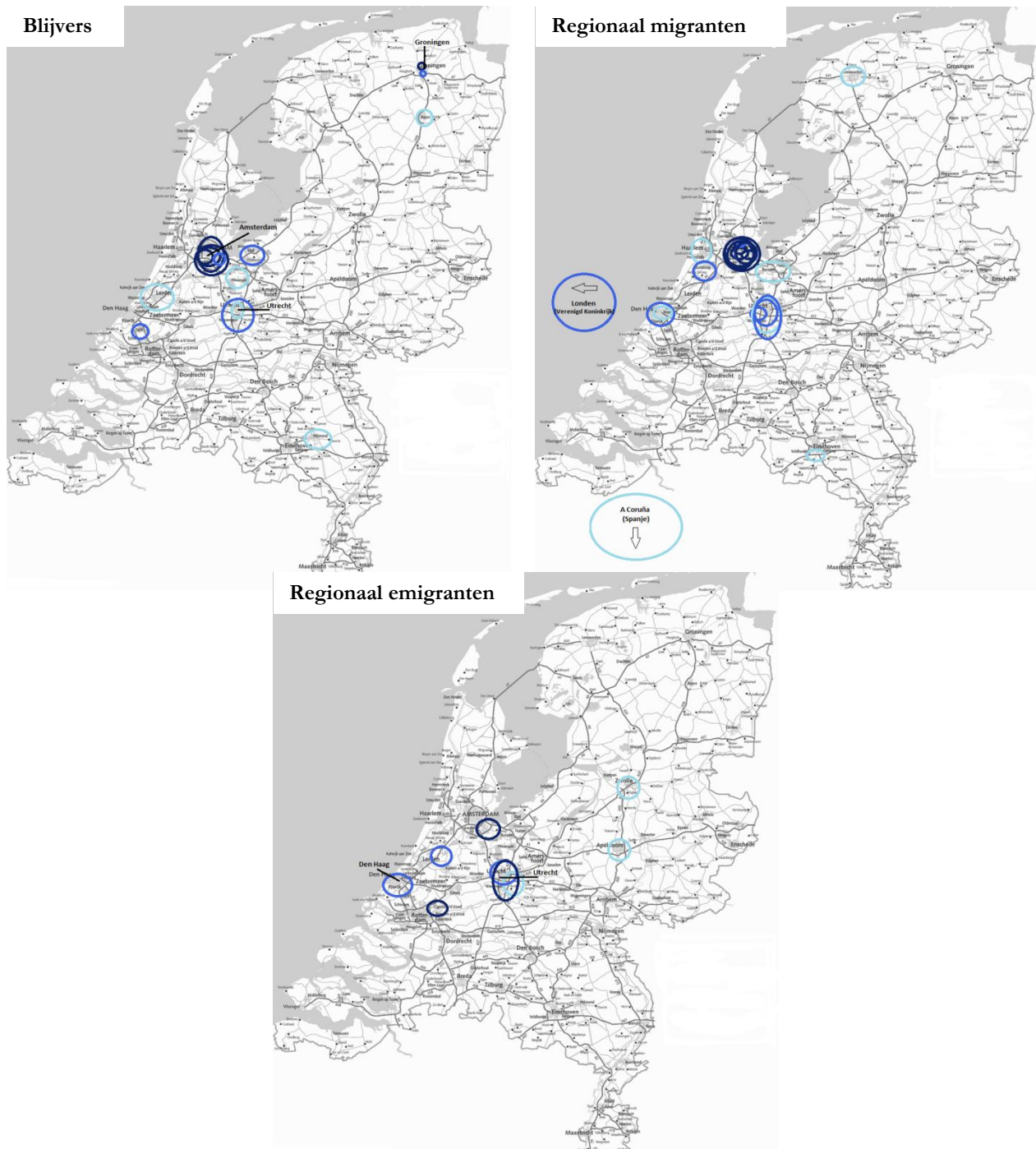
ICT-bedrijven die gevestigd zijn in Amsterdam, hebben overwegend de voorkeur om binnen Amsterdam te blijven, terwijl Utrecht een duidelijke tweede voorkeurslocatie voor vestiging is (figuur 5.3). De ICT-bedrijven die gevestigd waren in Amsterdam tussen 2005 en 2013, hebben niet de voorkeur om in noordelijke richting te verplaatsen binnen Noord-Holland. De ondernemers geven aan dat zij niet naar het noorden willen verplaatsen binnen Noord-Holland omdat daar minder klanten gevestigd zijn en omdat zij dan minder centraal gevestigd zijn. Opvallend is dat de Amsterdamse ICT-bedrijven vooral een vestigingsvoorkeur hebben voor de Randstad, enkele bedrijven hebben voorkeur voor een locatie buiten de Randstad. Een verklaring hiervoor is dat de meerderheid van hun klanten gevestigd is binnen de Randstad.

Figuur 5.3: De vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven in Amsterdam, totaal 2015

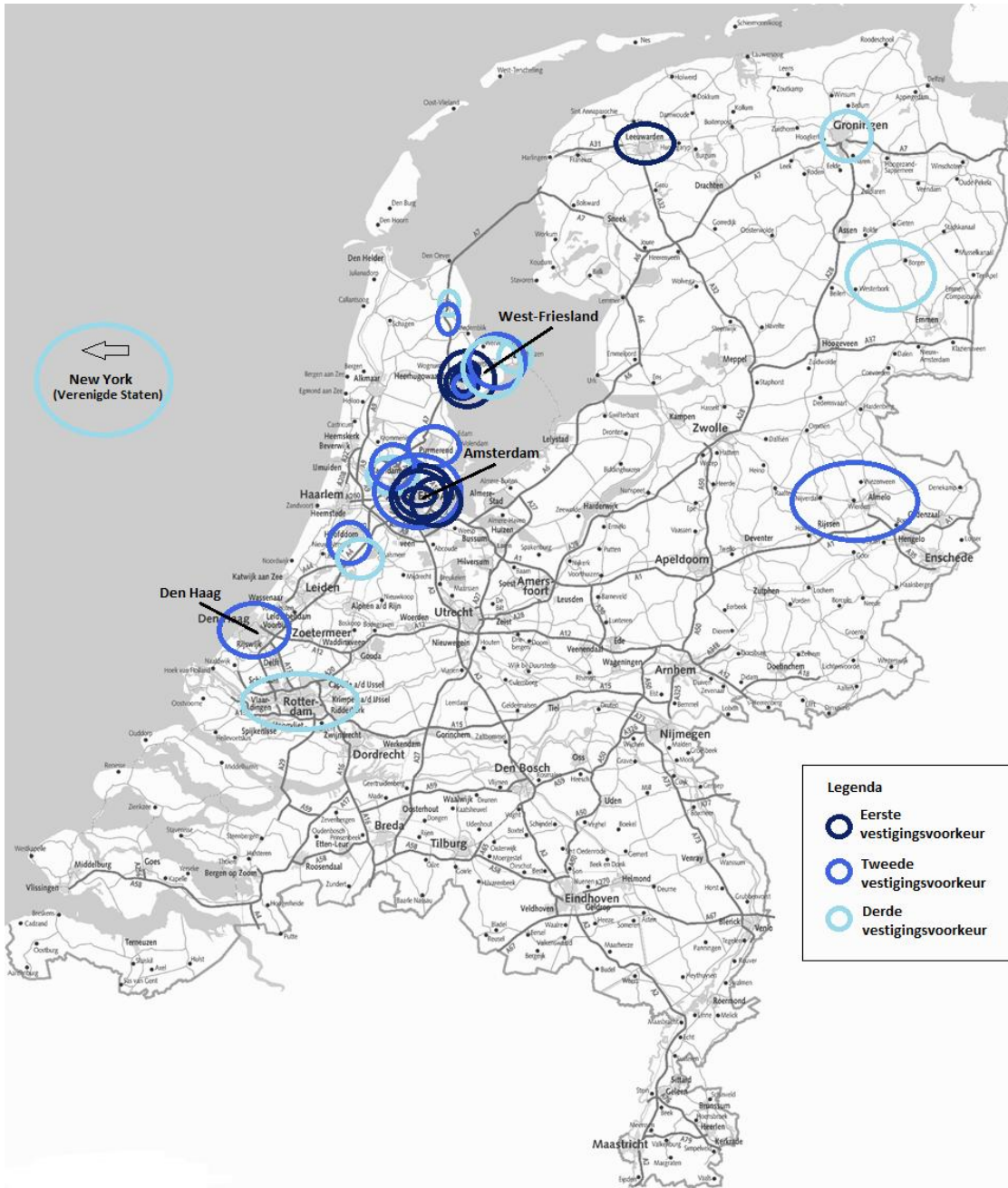


Wanneer er onderscheid wordt gemaakt tussen de vestigingsvoorkeur locaties van de ICT-bedrijven die niet zijn verhuisd, de bedrijven die zijn verhuisd binnen Noord-Holland en de bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten, dan valt op dat vooral de bedrijven die niet zijn verhuisd voorkeur hebben voor Amsterdam (figuur 5.4). Verhuisde ICT-bedrijven hebben een breder blikveld dan niet verhuisde ICT-bedrijven. Amsterdamse ICT-bedrijven die zijn verhuisd binnen Noord-Holland hebben Amsterdam als eerste vestigingsvoorkeur, maar zien andere regio's ook als alternatief (figuur 5.4). Alleen regionaal verhuisde bedrijven uit Amsterdam hebben een vestigingsvoorkeur buiten Nederland. Een mogelijke verklaring is dat zij al in Noord-Holland zijn verhuisd om pandgebonden redenen en dat zij nu enkel zouden verhuizen om bedrijfsstrategische redenen. Amsterdamse ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten en naar een andere regio zijn verplaatst hebben een breder blikveld dan de regionaal verplaatste ICT-bedrijven. Over het algemeen hebben zij niet de voorkeur om terug te keren naar Amsterdam. Andere stedelijke regio's zoals Rotterdam, Den Haag en Utrecht geven zij aan als vestigingsvoorkeur. De ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten hebben het breedste blikveld, maar over het algemeen zijn Amsterdamse ICT-bedrijven honkvast.

Figuur 5.4: De vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven in Amsterdam, naar verplaatsingsgedrag 2015



Figuur 5.5: Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven in West-Friesland, totaal en naar vestigingsvoorkeur, 2015



Blijvers



Regionaal migranten



Regionaal emigranten



5.4.3 Vestigingsvoorkeur van ICT-bedrijven uit West-Friesland

De West-Friese ICT-bedrijven die hebben meegewerkt aan het onderzoek zijn minder honkvast dan de Amsterdamse ICT-bedrijven (figuur 5.5). Aan de vestigingsvoorkeuren is af te lezen dat West-Friesland verbonden is met Amsterdam via een denkbeeldige navelstreng. West-Friese ICT-bedrijven hebben even vaak Amsterdam als West-Friesland als eerste vestigingsvoorkeur. Daarnaast hebben de ondernemers uit West-Friesland die hun eigen regio prefereren als vestigingslocatie, Amsterdam als tweede keuze. Purmerend en Zaandam worden ook gezien als alternatieven voor West-Friesland. De Amsterdamse ICT'ers zien Utrecht als alternatieve vestigingslocatie door de centrale ligging. De ICT-bedrijven uit West-Friesland zien dat anders, zij vinden regio Amsterdam centraal genoeg en hebben geen voorkeur voor Utrecht. Daarnaast zijn de West-Friese ICT-bedrijven minder Randstedelijk gebonden in hun vestigingsvoorkeuren dan de Amsterdamse ICT-bedrijven. Binnen West-Friesland heeft met name regio Hoorn de voorkeur onder de West-Friese ICT-bedrijven.

ICT-bedrijven uit West-Friesland die niet zijn verhuisd, hebben met name de vestigingsvoorkeur om in West-Friesland te blijven. Zij zien ook alternatieven buiten West-Friesland zoals Amsterdam, Purmerend en Zaandam. ICT-bedrijven uit West-Friesland die niet zijn verhuisd hebben met name de vestigingsvoorkeur om te blijven in West-Friesland. Zij zien ook alternatieven buiten West-Friesland zoals Amsterdam, Purmerend en Zaandam. ICT-bedrijven die gevestigd waren in West-Friesland tussen 2005 en 2013, maar die Noord-Holland hebben verlaten, hebben niet de voorkeur om terug te keren naar West-Friesland.

5.5 Conclusie

In dit hoofdstuk zijn de motieven behandeld van het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. De motieven zijn onderverdeeld in de bedrijven die niet zijn verplaatst, de bedrijven die zijn verplaatst binnen hun regio en bedrijven die zijn verplaatst naar een andere regio, naar een locatie buiten Noord-Holland.

Er zijn veel motieven gegeven van directeuren en managers van ICT-bedrijven waarom zij niet verhuisd zijn. Iets wat vaak terugkomt bij de kleinere ICT-bedrijven is dat zij erg mobiel zijn, veel digitaal communiceren en zelf ook bereid zijn om veel te reizen. ZZP'ers die aan huis gevestigd zijn en die fijn wonen, zien geen reden om te verplaatsen. Voor grotere bedrijven is de mogelijkheid tot uitbreiding van de ruimte een belangrijk motief waarom zij op dezelfde locatie zijn gebleven. Grotere ICT-bedrijven hebben soms wel de wens om te verplaatsen, maar zijn niet mobiel vanwege de woonplaats van de werkzame personen.

ICT-bedrijven die wel zijn verplaatst, maar binnen de regio zijn gebleven vormen samen de groep regionaal migranten. Veel van deze bedrijven zijn naar een andere locatie gegaan omdat zij gegroeid waren en omdat zij door de groei een ruimtegebrek hadden. Zij hadden dus geen reden om de regio te verlaten, maar wel op hun pand te verlaten. Directeuren van kleine bedrijven geven meer persoonlijke en subjectieve motieven waarom zij verplaatst zijn. Vaak geven zij aan dat zij wilden 'upgraden' of dat zij een representatiever pand zochten. Soms was ook de vorige bedrijfsruimte niet praktisch. Zij geven vaak aan dat zij binnen de regio blijven omdat zij daar veel sociale en zakelijke contacten hebben of omdat zij daar graag wonen. Grote bedrijven zitten graag dichtbij hun klanten, als zij een andere locatie opzoeken doen zij dat graag (weer) in de nabije omgeving van hun klanten.

ICT-bedrijven die hebben besloten om te verplaatsen naar een andere regio, deden dit veelal met een strategische motivatie. Bedrijven die de regio verlaten doen dat niet omdat zij gegroeid zijn en meer vierkante meters nodig hebben of omdat zij een representatiever pand zoeken. Bedrijven die de regio verlaten doen dat vaak omdat hun marktomvang is toegenomen. Als zij niet meer regionaal zaken doen, maar landelijk, is het handiger om een meer centrale locatie op te zoeken die goed bereikbaar is vanuit alle windstreken.

Er is naast het onderzoek naar de motivaties achter het verplaatsingsgedrag van de afgelopen tien jaar ook onderzoek verricht naar de vestigingsvoorkeur locaties van de ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland. Uit dit onderzoek is gebleken dat de ICT-bedrijven met name de voorkeur hebben om in dezelfde regio's te blijven, wanneer ICT-bedrijven over een lange afstand willen verhuizen dan geven zij daar strategische motivaties bij. Vooral de bedrijven die niet zijn verplaatst geven de voorkeur aan hun eigen regio, bedrijven die wel zijn verplaatst hebben een breder blikveld wat betreft vestigingslocaties. ICT-bedrijven uit Amsterdam hebben niet de voorkeur om naar een noordelijker gelegen locatie in Noord-Holland te verplaatsen, bedrijven uit West-Friesland zien het in veel gevallen wel zitten om naar het zuiden van Noord-Holland te verplaatsen. ICT-bedrijven uit Amsterdam zijn meer Randstedelijk gebonden bij hun locatievoorkeur dan de West-Friese ICT-bedrijven. Amsterdamse ICT-bedrijven zijn in hun locatievoorkeur meer honkvast dan de ICT-bedrijven uit West-Friesland. De ICT-bedrijven die West-Friesland en Noord-Holland hebben verlaten, hebben niet de voorkeur om terug te keren naar West-Friesland. ICT-bedrijven die in Amsterdam gevestigd zijn geweest en Noord-Holland hebben verlaten, hebben in sommige gevallen wel de voorkeur om terug te keren naar Amsterdam.

Hoofdstuk 6: Conclusie, discussie en aanbevelingen



6. Conclusie, discussie en aanbevelingen

6.1 Inleiding

In het inleidende hoofdstuk is uiteengezet waarom de ICT-sector economisch gezien belangrijk is in Nederland. De ICT-bedrijven vormen gezamenlijk een steeds grotere groep binnen de economie, onbekend is wat de motivatie was achter hun verplaatsingsgedrag. Om hierachter te komen, is in het eerste hoofdstuk de centrale vraag geformuleerd:

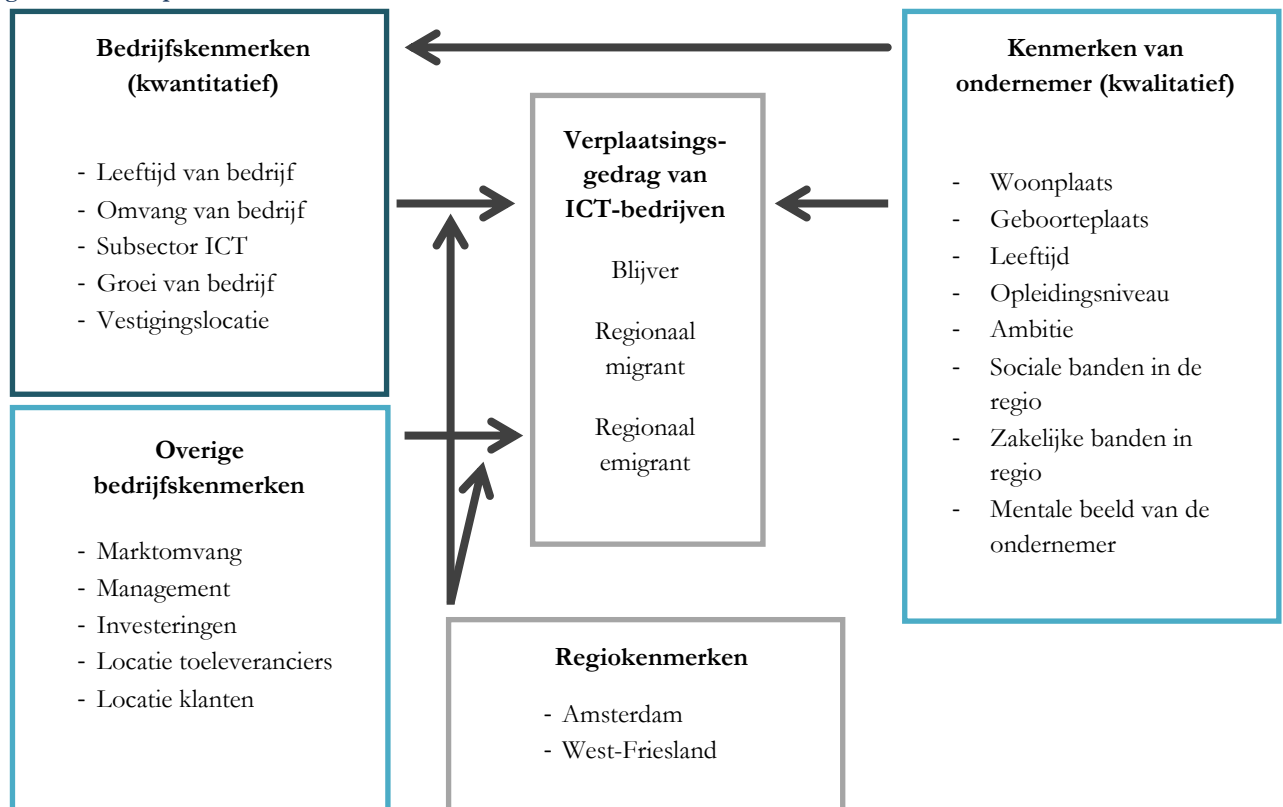
Welke factoren hebben invloed op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven, in hoeverre zijn er verschillen in het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen de regio's Amsterdam en West-Friesland en wat zijn de motieven voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland?

Deze vraag is in deze studie stapsgewijs beantwoord. Aan de hand van werkgelegenheidsdata is het verplaatsingsgedrag van 1781 ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland in kaart gebracht. Er is onderzoek gedaan naar welke factoren een rol spelen bij het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen 2005 en 2013. In dit hoofdstuk volgt het antwoord op de centrale vraag.

6.2 Conclusie

Om de centrale vraag te kunnen beantwoorden, zijn er binnen deze studie verschillende stappen doorlopen. Eerst is het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen 2005 en 2013 in Amsterdam en West-Friesland geanalyseerd. Vervolgens is onderzocht welke factoren invloed hebben op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven. De factoren die statistisch zijn getoetst zijn opgedeeld in twee groepen: bedrijfskenmerken en regiokenmerken (figuur 6.1). Aangezien deze vorm van onderzoek enkel kwantitatieve resultaten oplevert, is vervolgens ook kwalitatief onderzoek uitgevoerd om de motivaties achter het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven te achterhalen. Dit is gedaan met het afnemen van 24 interviews bij ICT-ondernemers uit Amsterdam en West-Friesland.

Figuur 6.1: Conceptueel model



6.2.1 Verplaatsingsgedrag van ICT bedrijven in Amsterdam en West-Friesland

Binnen deze studie is eerst onderzocht hoe het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven is geweest die gevestigd waren in Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013. Conform de verwachting, die voortkomt uit de theorie, zijn grotere ICT-bedrijven minder vaak verhuisd dan eenmanszaken (Brouwer, 2004). Wanneer de Amsterdamse en de West-Friese bedrijven apart bestudeerd worden, valt op dat de omvang van de ICT-bedrijven in West-Friesland geen rol speelt bij het verplaatsingsgedrag en in Amsterdam wel. Een mogelijke verklaring is dat de West-Friese ondernemers meer regiogebonden zijn dan de ondernemers in Amsterdam.

Bij zowel de Amsterdamse ICT-bedrijven als de West-Friese ICT-bedrijven heeft leeftijd invloed op het verplaatsingsgedrag. ICT-bedrijven die jonger zijn dan zeven jaar verplaatsen meer dan ICT-bedrijven die ouder zijn dan zeven jaar. Jongere ICT-bedrijven zijn zakelijk gezien minder gebonden aan de regio dan oudere ICT-bedrijven. Hierdoor is een strategische verplaatsing over een langere afstand gemakkelijker dan oudere bedrijven. Oudere ICT-bedrijven zijn meer honkvast omdat zij meer gebonden zijn aan de regio, maar ook omdat het een 'gewoonte' is om op dezelfde plaats te blijven. Van de verplaatste bedrijven verplaatsen kleinere ICT-bedrijven vaker naar een locatie buiten Noord-Holland dan grotere ICT-bedrijven. Omdat deze jongere ICT-bedrijven persoonlijk en zakelijk minder gebonden zijn aan de regio kunnen zij makkelijker een strategische verplaatsing bewerkstelligen dan grotere en vaak oudere ICT-bedrijven die meer gebonden zijn aan de regio. Grotere ICT-bedrijven verplaatsen op hun beurt meer binnen Noord-Holland dan kleinere ICT-bedrijven. Grotere ICT-bedrijven hebben over het algemeen grotere fluctuaties in het aantal werkzame personen. Hierdoor breiden zij, bij groei van het aantal werkzame personen het fysieke pand, vaak uit. Als dat niet mogelijk is, zoeken zij een ander geschikt pand. De verplaatsing blijft binnen de regio omdat het pand de reden is voor de verplaatsing. Grotere ICT-bedrijven verhuizen over een lange afstand en geven daarbij strategische motivaties. Kleine ICT-bedrijven verplaatsen juist vaker om persoonlijke redenen naar een locatie buiten de regio dan grotere bedrijven.

In Amsterdam verplaatsen de ICT-bedrijven met twee tot tien werknemers vaker binnen de regio dan ZZP'ers en grotere bedrijven. In West-Friesland verplaatsen de bedrijven met twee tot tien werkzame personen juist vaker naar een locatie buiten de regio dan de ZZP'ers en de grotere bedrijven. Dit komt omdat de ZZP'ers veelal verhuizen door persoonlijke voorkeuren en de grotere bedrijven te log zijn om te verplaatsen over een grotere afstand. Kleine bedrijven kunnen niet enkel verplaatsen naar persoonlijke voorkeur, zij verplaatsen ook om bedrijfsmatige redenen. Deze bedrijven verplaatsen vaak naar (potentiële) klanten en die zitten veelal in Amsterdam en de rest van de Randstad.

6.2.2 De motivaties achter de verplaatsingen van ICT-bedrijven

Het verplaatsingsgedrag van de ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland is bekend. De vraag die rest is waarom de ICT-bedrijven in Amsterdam wel of niet verplaatsen. Binnen deze studie zijn de verklarende variabelen in drie groepen gevat: persoonskenmerken, bedrijfskenmerken en regiokenmerken.

ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland blijven voornamelijk op dezelfde plaats gevestigd om persoonlijke redenen (tabel 6.1), in lijn met bevindingen van Stam (2006). De eigenaren wonen veelal in de buurt van het ICT-bedrijf en hebben daar een sociaal en zakelijk netwerk opgebouwd. Vaak heeft de eigenaar de persoonlijke voorkeur voor de vestigingsplaats en blijft hij of zij het liefst daar gevestigd. Voor ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland die niet zijn verplaatst, zijn persoonlijke motieven het belangrijkste. Daarnaast zijn de regiokenmerken ook van belang. Een veelgehoorde wens van de eigenaren van ICT-bedrijven is dat de bereikbaarheid van de regio belangrijk is. Daarnaast hebben zij aangegeven dat zij het belangrijk vinden dat er in de regio (potentiële) klanten gevestigd zijn. De bedrijfskenmerken hebben weinig verklarende waarde voor de ICT-bedrijven die niet zijn verplaatst.

De bedrijfskenmerken hebben verklarende waarde voor de regionaal verplaatste bedrijven (tabel 6.1). Met name de groei van het aantal werkzame personen is van belang voor regionaal verplaatste bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. Wanneer het aantal werkzame personen toeneemt bij een

ICT-bedrijf, hebben de eigenaren de voorkeur voor fysieke uitbreiding van het pand. Als er geen uitbreiding op de vestigingsplaats mogelijk is, verplaatsen zij het bedrijf vaak binnen de regio. Een persoonlijke voorkeur speelt een rol bij regionale migranten. Eigenaren die sociaal en zakelijk zijn ingebed in een regio, blijven ook liever binnen die regio.

Tabel 6.1: De invloed van persoonskenmerken, bedrijfskenmerken en regiokenmerken op verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland tussen 2005 en 2013

Amsterdam en West-Friesland	Blijver	Regionaal migrant	Emigrant
Persoonskenmerken	++	+	-
Bedrijfskenmerken	-	++	++
Regiokenmerken	+	+/-	++

ICT-bedrijven verplaatsen over langere afstand om bedrijfsmatige strategische redenen. Persoonskenmerken zijn niet belangrijk voor ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten. Voor de regionaal emigranten zijn bedrijfskenmerken en regiokenmerken erg belangrijk (tabel 6.1). De belangrijkste bedrijfsgerelateerde verklaring om te verplaatsen naar een andere regio voor ICT-bedrijven is het verplaatsen naar (potentiële) klanten toe. Binnen de nieuwe vestigingsregio krijgen de ICT-bedrijven meer klanten. Daarnaast zijn de regiokenmerken belangrijk voor ICT-bedrijven die de regio verlaten. Wanneer een ICT-bedrijf verplaatst over een langere afstand dan mist het bedrijf iets in eigen regio, of de nieuwe regio heeft een groot voordeel voor het bedrijf. Veelgenoemde factoren zijn een grotere markt, een betere bereikbaarheid en een meer centrale ligging.

Tabel 6.2: De invloed van persoonskenmerken, bedrijfskenmerken en regiokenmerken op verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland, weergegeven per regio, tussen 2005 en 2013

Amsterdam	Blijver	Regionaal migrant	Emigrant
Persoonskenmerken	++	+	-
Bedrijfskenmerken	+	++	++
Regiokenmerken	++	+	++
West-Friesland	Blijver	Regionaal migrant	Emigrant
Persoonskenmerken	++	+	-
Bedrijfskenmerken	--	++	++
Regiokenmerken	-	-	++

Er bestaan verschillen tussen de motivaties om wel of niet te verplaatsen tussen de ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland. De ICT-bedrijven in Amsterdam die niet zijn verplaatst, blijven vaker in Amsterdam om bedrijfsgerelateerde redenen dan de ICT-bedrijven die niet zijn verplaatst in West-Friesland (tabel 6.2). Daarnaast spelen de regiokenmerken van Amsterdam een grotere rol bij het behoud van ICT-bedrijven dan de regiokenmerken van West-Friesland. Met name bereikbaarheid, imago en nabijheid van klanten zijn belangrijke redenen voor ICT-bedrijven om in Amsterdam te blijven. De grotere ICT-bedrijven zijn in Amsterdam gebleven omdat zij dichtbij hun klanten wilden blijven. Kleinere ICT-bedrijven zijn voornamelijk in Amsterdam gebleven vanwege persoonlijke voorkeuren. De persoonlijke voorkeur van ICT-ondernemers in Amsterdam en West-Friesland is beide een belangrijke motivatie om niet te verplaatsen.

De motivaties van ICT-ondernemers om te verhuizen binnen de regio verschillen niet veel tussen de ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland. Regiokenmerken spelen een grotere rol voor Amsterdamse ICT-bedrijven om in Noord-Holland te blijven dan voor de West-Friese ICT-bedrijven (tabel 6.2). Een verklaring hiervoor is dat er minder economische aantrekkingskracht is voor ICT-bedrijven in West-Friesland. Daarnaast reizen de West-Friese ondernemers verder dan de Amsterdamse ICT'ers om hun klanten te bereiken. Eigenaren van oude ICT-bedrijven in West-Friesland zijn sociaal en zakelijk meer ingebed in de regio dan eigenaren van jonge ICT-bedrijven. De oude ICT-bedrijven verplaatsen hierdoor minder dan de jonge ICT-bedrijven.

Voor de eigenaren van ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten, speelden weinig persoonlijke voorkeuren een rol van betekenis bij de verplaatsing (tabel 6.2). De bedrijfskenmerken en de

regiokenmerken zijn beide belangrijke factoren als het gaat om verplaatsing van een ICT-bedrijf naar een andere regio. ICT-bedrijven verplaatsen naar een locatie buiten Noord-Holland omdat zij een centrale ligging prefereren of omdat zij verplaatsen naar (potentiële) klanten.

6.3 Discussie

Binnen deze studie zijn kwantitatieve resultaten van het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven gekoppeld aan de kwalitatieve achterliggende motieven van dit verplaatsingsgedrag. Bij deze studie kunnen een aantal kritische kanttekeningen worden geplaatst.

Ten eerste was er geen nationale data van de werkgelegenheid beschikbaar, maar enkel de data van de provincie Noord-Holland. Hierdoor zijn bedrijven die in een bepaald jaar niet meer in het Noord-Hollandse bestand staan, niet elders te achterhalen. Deze bedrijven zijn handmatig opgezocht op het Internet.

Een tweede kanttekening bij het onderzoek hangt samen met de eerste kanttekening. De ICT-bedrijven die Noord-Holland hebben verlaten, waren moeilijk te achterhalen. Ook in dit geval zijn deze ICT-bedrijven handmatig opgezocht via het Internet, maar bedrijven waren lastig te vinden. Hierdoor zijn niet zoveel regionaal geëmigreerde ICT-bedrijven bezocht voor een interview, als gepland.

Een derde kanttekening is dat West-Friesland is onderzocht als landelijke regio. Statistisch gezien is West-Friesland dat ook. In de praktijk is er wel een denkbeeldige navelstreng tussen West-Friesland en Amsterdam, waardoor resultaten beïnvloedt kunnen zijn.

Een laatste kanttekening is dat met name eigenaren van ICT-bedrijven die het zakelijk gezien goed doen graag over hun bedrijf spreken. Waarschijnlijk zijn om deze reden meer gegroeide dan gekrompen ICT-bedrijven bezocht voor een interview.

6.4 Beleidsaanbevelingen

In deze studie is onderzocht wat het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven is en wat de achterliggende motieven van de verplaatsingen zijn. Uit deze studie vloeien vijf aanbevelingen om toekomstig beleid beter af te stemmen op de wensen van ICT-bedrijven.

1. Groeiende ICT-bedrijven hebben ruimte nodig, stel je als overheidsinstantie flexibel op.

Eigenaren van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland hebben aangegeven dat zij extra fysieke ruimte nodig hebben wanneer zij zijn gegroeid of willen groeien in het aantal werkzame personen. Overheden besteden aandacht aan het aantrekken van (ICT-)bedrijven, maar hebben mogelijk niet voldoende aandacht voor bedrijven die al in de regio gevestigd zijn. Wanneer deze bedrijven niet uit kunnen breiden, zullen zij hun pand en mogelijk de gemeente verlaten. Stel je daarom als overheid flexibel op. Als er bijvoorbeeld de mogelijkheid is om een andere ruimte erbij te huren en beide ruimten fysiek met elkaar te verbinden, zijn de ICT-bedrijven meer geneigd om op dezelfde plaats te blijven.

2. Digitale en fysieke infrastructuur is belangrijk voor ICT-bedrijven, communiceer over mogelijkheden.

ICT-bedrijven moeten digitaal zo goed mogelijk ontsloten zijn met de rest van de wereld om hun kerntaken goed uit te kunnen voeren. Daarvoor is ten eerste een goede digitale infrastructuur benodigd. Zorg als overheid voor goede internetverbindingen, of mogelijkheden daartoe. Daarnaast wensen eigenaren van ICT-bedrijven in Amsterdam en West-Friesland een goede fysieke infrastructuur. In zowel de vorm van voldoende wegen en parkeerplaatsen als een goede ontsluiting van openbaar vervoer. Houd als overheid rekening met de kwantiteit en de kwaliteit van de infrastructuur.

3. De meeste ICT-bedrijven hebben de voorkeur voor een ontmoetingsmilieu.

Eigenaren van ICT-bedrijven vestigen hun onderneming graag in een ontmoetingsmilieu. Dat houdt in dat zij graag zien dat het rondom de vestigingsplaats levendig is op straat en dat er mogelijkheden zijn om personen te ontmoeten op locaties waar gegeten en gedronken kan worden. Deze locaties moeten goed bereikbaar zijn zodat er zakelijke afspraken kunnen worden gemaakt.

4. Aanbeveling voor Amsterdam: het label Amsterdam is goud waard.

Uit de interviews is niet alleen gebleken dat ICT-bedrijven zich graag vestigen in Amsterdam, deze bedrijven hebben daar zakelijk gezien ook profijt van, met name als zij van origine afkomstig zijn van buiten de Randstad. Door de aanwezigheid in Amsterdam zien zij het aantal klanten in de regio Amsterdam en de rest van de Randstad toenemen. Daarnaast geeft een aantal eigenaren van ICT-bedrijven aan dat zij graag Amsterdam op hun *business card* hebben staan omdat dat vertrouwen uitstraalt. Zij geven ook aan dat zij denken meer internationale klanten te trekken door hun vestiging in Amsterdam. Beleidsmakers in en rond Amsterdam kunnen hierop inspelen door de nadruk te leggen op het zakelijke imago van de regio en door het gebruik van het 'label', wat in de ICT-wereld goud waard is. Uit de gesprekken is gebleken dat jonge ICT'ers graag komen werken in Amsterdam.

5. Aanbeveling voor West-Friesland: de kracht is het imago.

Uit de interviews met de eigenaren van de ICT-bedrijven in West-Friesland is gebleken dat zij de West-Friese mentaliteit als groot voordeel van de regio zien. Deze mentaliteit wordt beschreven als een *no nonsens* en *hands on* mentaliteit. Dit is een mentaliteit die gewaardeerd zal worden door veel ICT'ers. Maak gebruik van deze mentaliteit en breng dit naar voren in het zakelijke imago van de regio.

6.5 Aanbevelingen vervolgonderzoek

Het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven en motivaties achter verhuizingen zijn uitgebreid aan bod gekomen. Maar binnen deze studie is niet even diepgaand onderzoek uitgevoerd naar alle onderwerpen.

Het onderzoek is in Amsterdam en West-Friesland uitgevoerd. Amsterdam is als stedelijke regio onderzocht en West-Friesland als landelijke regio. West-Friesland is in een bepaalde mate afhankelijk van Amsterdam. Het zou interessant zijn om in een 'zelfstandige' landelijke regio onderzoek uit te voeren naar het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven.

Daarnaast zijn de resultaten van dit onderzoek naar het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven niet generaliseerbaar naar andere sectoren. Het is interessant om deze vorm van gemixte onderzoeksmethoden te gebruiken als uitgangspunt bij onderzoek naar andere (groeierende) sectoren die economisch een relatief grote bijdrage hebben aan de Nederlandse en Europese economie. De resultaten kunnen vervolgens vergeleken worden met de resultaten die voortkomen uit deze studie.

De ICT-bedrijven die verplaatsen naar een andere regio doen dit veelal om bedrijfsgerelateerde strategische redenen. Het is interessant om hier dieper onderzoek naar uit te voeren. Welke bedrijven verplaatsen naar een andere regio en welke bedrijven blijven binnen hun regio gevestigd?

Literatuurlijst

- Assink, M. & N. Groenedijk, (2009) Spatial quality, location theory and spatial planning. Regional Studies Association Annual Conference 2009. Understanding and Shaping Regions: Spatial, Social and Economic Futures. Leuven.
- Atzema, O., J. Lambooy, T. van Rietbergen & E. de Wever, (2009) Ruimtelijke economische dynamiek: kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling. Coutinho: Bussum.
- Atzema, O., T. van Rietbergen. E. Wever, S. van Hoof, (2012) Ruimtelijke economische dynamiek. Coutinho: Bussum.
- Arauzo-Carod, J., (2009), Location determinants of high-tech manufacturing activities: a preliminary analysis. Letters in Spatial and Resource Sciences, 2 (1), pp. 23-29.
- Ayyagari, M., A. Demirguc-Kunt, V. Maksimovic, (2011), Small versus Young Firms across the World: Contribution to Employment, Job Creation, and Growth. Development Research Group: World Bank.
- Berchicci, L., A. King & C. L. Tucci (2011), Does the apple always fall close to the tree? The geographical proximity choice of spinouts. Strategic Entrepreneurship Journal, 5 (2), pp. 120-136.
- Bok, M. de & F. van Oort (2011), Agglomeration economies, accesibility, and the spatial choice behavior of relocating firms. The Journal of Transport and Land Use, 4 (1), pp. 5-24.
- Boschma, R. A, K. Frenken & J. G. Lambooy, (2002) Evolutionaire economie: een inleiding. Coutinho: Bussum.
- Brouwer, A. E. (2004), The inert firm: why old firms show a stickiness to their location. Department of Spatial Sciences: University of Groningen
- Bryman, A. (2008), Social research methods. Oxford: Oxford University press.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2014a), ICT, kennis en economie. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag .
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2014b), Statline: Beroepsbevolking; geslacht en leeftijd. <http://statline.cbs.nl/>. Geraadpleegd: 12 december 2014.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2014c), Standaard Bedrijfsindeling 2008, versie 2014. Centraal Bureau voor de Statistiek: Den Haag.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2014d), Statline: Bevolking; kerncijfers. <http://statline.cbs.nl/> Geraadpleegd: 3 maart 2015.
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2015), Eerste berekening: economie groei in het vierde kwartaal 2014. <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/macro-economie/publicaties>. Geraadpleegd: 16 februari 2015
- Dahl, S. M. & O. Sorensen (2012), Home sweet home: Entrepreneurs: location choices and performance of their ventures. Management Science, 58 (6), pp. 1059-1071.

- Dijk, J. van & P. H. Pellenburg (2000), Firm relocations in the Netherlands: an ordered logit approach. *Regional Science*, 79 (2), pp. 191-219.
- Florida, R., (2002) *The Rise of the Creative Class - and how it's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. Basic Books: New York.
- Folmer, E., A. Risselada & B. Sleutjes (2011), Zelfstandig ondernemer behoorlijk honkvast. *City Journal*, september 2011, pp. 18-19.
- Friedman, T., (2007), *The world is Flat 3.0*. Picador: New York.
- Hannes, E., D. Kusumastuti, M. L. Espinoza, D. Janssens, K. Vanhoof & G. Wets (2010), Mental maps and travel behavior: meanings and models. *Journal of Geographical Systems*, 14 (2), pp. 143-165.
- Kenis, N. (2011). *Ondernemerspassie bij familiale ondernemers: op zoek naar verklaringsmechanismen*. Universiteit Hasselt: Hasselt.
- Knoben, J., L. & A. G. Oerlemans (2008), Ties that spatially bind? A relational account of the causes of spatial firm mobility. *Regional Studies* 42 (3), pp. 385-400.
- Knox, P., J. Agnew & L. McCarthy (2014), *The geography of the world economy*. Routledge: New York.
- Kretschmer, T. (2012), Information and communication technologies and productivity growth: a survey of the literature. *OECD Digital Economy Papers*, 195. Parijs: OECD Publishing.
- Kroll, C. A., D. Lee & N. Shams (2011), The Dot-Com boom and bust in the context of regional and sectoral changes. *Industry & Innovation*, 17 (1), pp. 49-6.
- Kronenberg, K. (2011), Firm relocations in the Netherlands: Why do firms move and where do they go? Munich Personal RePEc Archive. University of Munchen: Munchen.
- Kronenberg, K. (2013), Firm relocations in the Netherlands: Why do firms move and where do they go? *Papers in Regional Science*, 92 (4), pp. 692-714.
- Lasch, F., F. Robert & F. Le Roy (2011), Regional determinants of ICT new firm formation. *Small Business Economics*, 40 (3), pp. 671-686.
- LISA Register (2013), *Het werkgelegenheidsregister van Nederland: sectie Noord-Holland*.
- Louw, E., B. Needham, H. Olden & C. J. Pen, (2009) *Planning van bedrijventerreinen*. SDU uitgevers: Den Haag.
- Lychagin, S., J. Pinkse, M. E. Slade & J. van Reenen, (2010) *Spillovers in space: does geography matter?* Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science: London.
- Mackloet, A. & V. A. J. M., Schutjens (2006), *Home-based business: exploring the place attachment of entrepreneurs*. Faculteit Geowetenschappen: Universiteit Utrecht.
- Mariotti, I. (2005), *Firm relocation and regional policy: a focus on the Italy, The Netherlands and The United Kingdom*. Faculteit der ruimtelijke wetenschappen: Rijksuniversiteit Groningen.

- Meester, W. J. & P. H. Pellenbarg (2006), The spatial preference map of Dutch entrepreneurs: subjective rating of locations, 1983, 1993 and 2003. *Tijdschrift voor Sociale en Economische Geografie*, 97 (4), pp. 364-376.
- Michelacci, C. & O. Silva (2007), Why so many local entrepreneurs? *The Review of Economics and Statistics*, 89 (4), pp. 615-633.
- MKB Nederland (2015), Informatie over het MKB (midden- en kleinbedrijf) in Nederland; MKB Cijfers, definities en organisaties belangrijk voor marktonderzoek. <http://www.mkb servicedesk.nl>. Geraadpleegd op: 24 februari 2015
- Möller, K. (2013), Culturally clustered or in the cloud? Location of internet start-up in Berlin. Spatial Economics research centre (SERC) London School of Economics and political Science: London.
- Navaretti, G. B., D. Castellani & F. Pieri (2014), Age and firm growth: evidence from three European countries. *Small Business Economics*, 43 (4), pp. 823-837.
- Nguyen, C. Y., K. Sano, T. V. Tran & T. T. Doan (2013), Firm relocation patterns incorporating spatial interactions. *Annual Regional Science*, 50, pp. 685-703.
- Provincie Noord-Holland (2014), Monitor Werklocaties 2014; bedrijventerreinen en kantoren. September 2014. Provincie Noord-Holland: Haarlem.
- Olden, H. (2010), Uit voorraad leverbaar. De overgewaardeerde rol van bouwrijpe grond als vestigingsfactor bij de planning van bedrijventerreinen. Proefschrift Universiteit Utrecht: Utrecht.
- Oort, van F., Raspe, O. & Daniëlle Snellen (2003), De ruimtelijke effecten van ICT. Ruimtelijk Planbureau, Den Haag.
- Oort, van F., R. Ponds, J. van Vliet, H. van Amsterdam, S. Declerck, J. Knobben, P. Pellenbarg & J. Weltrevreden (2007), Verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid. NAI Uitgevers: Rotterdam & Ruimtelijk Planbureau: Den Haag.
- Pellenbarg, P.H., L.J.G. van Wissen & J. van Dijk, J. (2002) Firm migration. In: McCann, P. (eds.), 2002: Industrial location economics. Edward Elgar Publishing: Cheltenham.
- Pellenbarg, P.H. (2005), Firm migration in the Netherlands. Paper voor het 45ste ERSa congres, augustus 2005: Amsterdam.
- Persillet, V. & J. S. Shonkwiler, (2013) Determinants of firm relocation. A study of agro-food processors. Working Paper Smart-LERECO: Nantes.
- Porter, M. E. (1998), On competition. Harvard Business School: Boston.
- Pred, A.R. (1966) Behavior and location; foundations for a geographic and dynamic location theory. Geografiedepartement Universiteit van Lund: Lund.
- Risselada, A. H. (2013), Housing the mobile entrepreneur. Faculteit Geowetenschappen Universiteit Utrecht: Utrecht.

- Siedschlag, I., Zhang, X. & D. Smith, (2013) What determines the location choice of multinational firms in the information and communication technologies sector? *Economics of Innovation and New Technology*, 22 (6), pp. 581-600.
- Stam, E. & P. Mueller (2006), Why butterflies don't leave: locational behavior of entrepreneurial firms. Working Paper Max Planck Institute of Economics: Jena.
- Stam, E. & P. Mueller (2007), Why butterflies don't leave: locational behavior of entrepreneurial firms. *Economic Geography*, 83 (1), pp. 27-50.
- Stam, E. (2010), Entrepreneurship, Evolution and Geography. In: R. Boschma & R. Martin (eds.), 2010: *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, pp.307-348. Elgar Edward: Cheltenham.
- Weterings, A. & J. Knobens (2013), Footloose: An analysis of the drivers of firm relocations over different distances. *Regional science*, 93 (4), pp. 791-809.
- Wissema, J. G. (1986), *De kunst van strategisch management: invoering, toepassing, trends*. Kluwer: Deventer.
- Wissen, L. van (2004), *Het LISA, VVK Handelsregister en CBS Bedrijvenregister met elkaar vergeleken: Vestigingen en banen naar economische activiteit*. Urban and Regional Studies Institute Rijksuniversiteit Groningen: Groningen.
- Wood, A. M., H. D. Watts & P. Wardle (2004), Growth-Oriented Small Firms and the Nature and Extent of Local Embeddedness: The Case of a Traditional Metalworking Cluster. *Growth and Change*, 35 (4), pp. 419-433.
- Zander, I. (2004), The microfoundations of cluster stickiness: walking in the shoes of entrepreneur. *Journal of International Management*, 10 (2) , pp. 151-175.

Bijlage 1: Topiclijst interviews

Voor het afnemen van **semi-gestructureerde** interviews is een topic lijst opgesteld. Binnen deze lijst staat een aantal vragen en onderwerpen die in het interview worden besproken. De interviews vinden plaats met eigenaren en managers van ICT bedrijven in Amsterdam en West-Friesland.

In de interviews wordt eerst uitgelegd waar de interviews voor dienen. Daarna wordt een aantal concrete vragen gesteld over het locatiegedrag van het bedrijf. Vervolgens worden onderwerpen besproken die gerelateerd zijn aan het verplaatsingsgedrag vanaf 2005.

Het doel van deze interviews is om te achterhalen wat de motieven waren voor het locatiegedrag vanaf 2005. Om te topiclijst aan te scherpen zijn er twee pilot interviews gehouden.

Centrale vraagstelling:

Welke factoren hebben invloed op het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven, in hoeverre zijn er verschillen in het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven tussen de regio's Amsterdam en West-Friesland en wat zijn de motieven voor het verplaatsingsgedrag van ICT-bedrijven uit Amsterdam en West-Friesland?

Inleiding

- *Inleiding van het interview*
- *Kunt u bondig vertellen wat de activiteiten zijn van uw onderneming?*
- *Wat is uw functie in het bedrijf? Is deze functie in de loop der tijd veranderd?*
- *Hoe lang bestaat uw bedrijf al?*
- *Hoeveel mensen werken er bij uw bedrijf?*
- *Heeft uw bedrijf meerdere vestigingen? Zo ja, waar?*
- *Is dat aantal de laatste jaren toegenomen, afgenomen of gelijk gebleven? In welk jaar gebeurde dat?*

Locatiegedrag van het bedrijf

- *Is de(ze) vestiging van uw bedrijf van locatie veranderd?*
- *Zo ja, wanneer is dat voor het laatst gebeurd?*
- *Waarom is uw bedrijf (niet) verhuisd?*
- *Zo nee, hoe lang is het bedrijf op deze locatie gevestigd?*
- *Is er de afgelopen 10 jaar overwogen te verhuizen? Waarom is het bedrijf gebleven?*
- *Bent u van plan uw bedrijfsvestiging op korte termijn te verplaatsen? Waarom (niet)? Zo ja, wanneer en waarheen?*

Persoonlijke en sociale factoren

- *Woonplaats van eigenaar/eigenaren*
- *Geboorteplaats van eigenaar/eigenaren*
- *Wat is het aandeel van uw zakelijke contacten binnen en buiten deze regio (Amsterdam of West-Friesland)?*
- *Wat is het aandeel van uw persoonlijke contacten binnen en buiten deze regio (Amsterdam of West-Friesland)?*
- *Wat is uw ambitie binnen en met het bedrijf?*
- *Opleidingsniveau eigenaar*

Onderwerpen die besproken worden:

- *De motieven van de vestiging op deze locatie*
- *De ruimtelijke voor- en nadelen van de huidige vestigingslocatie*
- *Reist u en het personeel naar klanten? Zo ja, hoe doen jullie dat?*
- *Waar wonen de werkzame personen van uw bedrijf?*
- *Overige factoren die van belang zijn voor de vestiging (internetaansluiting e.d.)*
- *De motieven van de (eventuele) verhuizing (in de toekomst)*
- *Wat zijn de positieve en negatieve aspecten van deze regio?*
- *Welke regiokenmerken zijn belangrijk voor de vestiging van uw onderneming?*
- *Maakt het uit of uw onderneming in een (niet)stedelijke omgeving is gevestigd? Waarom?*
- *De ruimtelijke spreiding van toeleveranciers*
- *De ruimtelijke spreiding van klanten en het aandeel klanten binnen en buiten de regio (Amsterdam/West Friesland/ regio van emigrant)*
- *Wat is de ambitie van het bedrijf?*

Vestigingsvoorkeur – u moet dit pand verlaten, waar gaat u heen?

Ik zou u nog graag de kans geven om aan te geven wat u een goede vestigingslocatie lijkt voor uw onderneming (op de landkaart van Nederland). Er zijn spelregels. U mag drie locaties aangeven, op volgorde van waar u het liefst gevestigd zou zijn. U mag de nieuwe locatie aangeven in de vorm van een stip, of in de vorm van een cirkel. Indien u een of meerdere cirkels tekent mogen deze niet groter zijn dan een straal van 25 kilometer.

Bijlage 2: Transcripten

Interview AM_ZZP1_RM (28 minuten)

[Introductie]

Eric: Ik ben geïnteresseerd in wat u met AM_ZZP1_RM doet.

AM_ZZP1_RM: Ik doe ontwikkeling en verkoop van hard- en software van audiovisuele toepassingen. Dat is heel breed maar ik doe bijna alles wat met beeld en geluid te maken heeft. En ik los problemen op. Ik adviseer ook.

Eric: Wat voor klanten heeft u?

AM_ZZP1_RM: Klanten die alles met beeld en geluid te maken hebben. Ik doe veel seminars voor bedrijven. Daarna moet ik vaak studio's inrichten bij klanten.

Eric: Hoelang bestaat AM_ZZP1_RM al?

EV: 26 jaar.

Eric: Dat is oud.

AM_ZZP1_RM: Ja toen bestond internet ook nog niet haha!

Eric: Zat u 26 jaar geleden dan in de hardware?

AM_ZZP1_RM: Ik zat vooral in de video sector. Ik ben wel begonnen met computers maken. En met audio. Gaande weg kwam ik erachter dat ik dit eigenlijk leuker vond. De kwaliteit kwam steeds hoger en de prijs steeds lager haha.

Eric: Oké. Dus het bedrijf heeft nog wel wat verschillende paden afgelegd?

AM_ZZP1_RM: Ja maar het had wel allemaal met elkaar te maken.

Eric: Bent u al die tijd al alleen actief?

AM_ZZP1_RM: Nee ik werk altijd samen.

Eric: Werkt u altijd in netwerkverband?

AM_ZZP1_RM: Ik werk vooral samen met klanten aan oplossingen.

Eric: Is uw bedrijfsvorm eenmanszaak?

AM_ZZP1_RM: Ja dat klopt.

Eric: Hoelang bent u op deze locatie gevestigd?

AM_ZZP1_RM: Twee jaar.

Eric: Dat is nog niet zo lang. Waar zat u hiervoor?

AM_ZZP1_RM: Hiervoor zat ik bij Artis in de buurt, opzich wel een chique locatie.

Maar de ruimte was niet zo praktisch.

Eric: Oké. Hoelang zat u daar?

AM_ZZP1_RM: 18 jaar.

Eric: En die paar jaar daarvoor? Vanuit huis?

AM_ZZP1_RM: Ja. Vanuit Enschede en Rotterdam.

Eric: Oké dus u zit twintig jaar in Amsterdam.

AM_ZZP1_RM: Ja dat klopt.

Eric: Ik wil even ingaan op de verhuizing. U gaf aan dat het niet zo praktisch was. Kunt u dat toelichten?

AM_ZZP1_RM: Er was een trapje om op de etage te komen. Dan moest ik met zware apparatuur altijd een paar treden omhoog of omlaag. De ruimte zelf daar zaten heel veel ramen en een keukentje dus er waren weinig wanden die ik kon benutten. Kijk maar om je heen. Ik heb veel kasten en bureaus.

Eric: Ja ik zie het. Dat ziet er mooi uit.

AM_ZZP1_RM: Ja.

Eric: Wat was de reden dat u hierheen kwam?

AM_ZZP1_RM: Ook de prijs. Ik heb veel rondgekeken. En ook de ruimte. Het is moeilijk om ruimten te vinden van ongeveer 25m². De trend is tegenwoordig flexwerken dus je kunt bureaus huren maar dat zie ik niet zitten met al mijn spullen. Ik ben natuurlijk ook wel een beetje maakindustrie.

Eric: Dus het voelde alsof u tussen wal en schip viel?

AM_ZZP1_RM: Ja zo voelde het.

Eric: Had u wel keus?

AM_ZZP1_RM: Ja er waren er een paar, maar deze prijs was ook goed en hier intern was de ruimte ook praktisch. Er komen ook veel pakjes en die kunnen boven afgegeven worden. Ik heb hier nog een ruimte waar ik hardware maak zodat ik die rommel hier niet heb. Hier heb ik ook nog gratis parkeerruimte.

Eric: Is dat van het pand?

AM_ZZP1_RM: Ja.

Eric: Spelen er nog meer factoren een rol?

AM_ZZP1_RM: Ja. De sfeer. Ik heb op veel plaatsen gekeken maar dan zit je vaak ergens op een bedrijventerrein en dat vind ik niet zo gezellig als je tegen de garagedeuren aan zit te kijken.

Eric: Had de oude locatie andere nadelen?

AM_ZZP1_RM: Nee hoor. Ik heb er 18 jaar met veel plezier gezeten. Het was centraal gelegen.

Eric: Bent u in prijs nu naar beneden gegaan?

AM_ZZP1_RM: Ja ietsje maar het is ook anders. Daar was het een mix prijs met energie en internet enzo en hier is het alles in een dus het is een beetje een ander verhaal.

Eric: Heeft de omgeving hier voordelen voor uw bedrijf?
AM_ZZP1_RM: Het is redelijk goed bereikbaar, ook met de auto. Het is voor mij belangrijk dat het goed bereikbaar is met de auto.
Eric: Zijn er ook nadelen?
AM_ZZP1_RM: Niet echt.
Eric: En bij de vorige locatie?
AM_ZZP1_RM: Het was daar wat moeilijker te bereiken. Toen zat ik nog iets dichterbij de klanten.
Eric: Dat kan ik mij voorstellen. Dan kom ik nu bij de persoonsgebonden factoren. Waar bent u geboren?
AM_ZZP1_RM: Heerlerheide.
Eric: U heeft geen Limburgs accent.
AM_ZZP1_RM: Nee ik heb er ook niet lang gewoond.
Eric: Hoe bent u hier terecht gekomen?
AM_ZZP1_RM: Ik heb in Enschede gestudeerd en daar ben ik mijn bedrijf gestart.
Eric: Welke studie heeft u gedaan?
AM_ZZP1_RM: HTS en de kunstacademie. Maar daar zaten geen klanten dus toen ging het niet heel hard. Toen kreeg ik een baan aangeboden in Rotterdam. Dus toen ben ik daar naartoe gegaan. Maar ik had toen al veel contacten in Amsterdam.
Eric: Oké. Waren dat zakelijke contacten?
AM_ZZP1_RM: Beide. Ook zakelijke contacten.
Eric: Wat voor een aandeel zat hier in Amsterdam van uw zakelijke netwerk toen u hierheen kwam?
AM_ZZP1_RM: Toen ik hierheen kwam was dat vrij groot. Dat weet ik niet precies. Ik heb nu ook nog contacten in Enschede.
Eric: Kan u een schatting maken van het aandeel van uw sociale contacten hier in regio Amsterdam en daarbuiten?
AM_ZZP1_RM: Pfoe dat weet ik niet precies. Ik denk iets van 50/50.
Eric: Heeft u naar school gaande kinderen?
AM_ZZP1_RM: Nee.
Eric: Dus daar heeft u geen last van haha.
AM_ZZP1_RM: Nee. Ik kan op de zaken vooruit lopen. Je kunt dit overal vandaan doen. Vanuit een boerderij of zo. Maar het is toch praktisch als er klanten in de buurt zitten.
Eric: Heeft u het ooit aan huis gedaan?
AM_ZZP1_RM: Ja aan het begin. Maar dan heb je veel ruimte nodig. En als je een andere locatie hebt is het ook fijn als je de deur dicht kunt doen en dat je dan naar

huis gaat.
Eric: Oké. Uw nulalternatief is natuurlijk dat u het aan huis doet en dat u daarvoor weinig lasten heeft.
AM_ZZP1_RM: Ja maar dit past natuurlijk niet op de keukentafel. Ik huur ook niet echt een hele grote ruimte natuurlijk.
Eric: In welk jaartal zocht u een bedrijfspand op?
AM_ZZP1_RM: In Rotterdam was ik nog bezig in mijn woonkamer. Het eerst was toen ik in Amsterdam kwam wonen. Toen had ik ook eerst nog wel wat spullen aan huis maar toen ben ik toch professioneler aan de slag gegaan. Dat was iets van 1995 dat ik een bedrijfspand nam.
Eric: De zakelijke klanten, waar zitten zij vandaag de dag?
AM_ZZP1_RM: Ik denk nu 80 procent in Amsterdam en de rest daarbuiten.
Eric: En die 20 procent daarbuiten, zitten daar ruimtelijke concentraties in?
AM_ZZP1_RM: Ja, in Rotterdam heb ik wat meer klanten. Zij zitten verder door het hele land. Ik heb ook nog dingen gebouwd in het buitenland. Frankfurt, Brussel.
Eric: Wat is uw ambitie met het bedrijf?
AM_ZZP1_RM: Nou ik ben al aardig op leeftijd, nog een jaartje of tien en dan is het voor mij klaar. Het is denk ik lastig dat iemand anders dit over zou nemen. Het is redelijk gebonden aan mijn persoon.
Eric: Werkt u naar een eindproduct?
AM_ZZP1_RM: Nee, dat zou wel mooi zijn haha. Maar ik probeer altijd zo'n goed mogelijke producten te maken. Maar het licht er ook aan wat de concurrentie maakt. Als zij wat beters maken dan is het klaar. Maar als je een goed product hebt dan kan je dat goed verkopen. Alles veranderd constant.
Eric: Ik ben geïnteresseerd in de ruimtelijke omgeving. Maakt het uit dat u in een stedelijke omgeving zit?
AM_ZZP1_RM: Nou dat vind ik wel prettig. Ik bestel ook veel online dus dat kan ik ook op een hutje op de hei ontvangen. Maar ik vind het leuk om in Amsterdam te zitten.
Eric: Zou u ook in Lutjebroek kunnen zitten?
AM_ZZP1_RM: Dat kan wel, maar dan moet ik wel meer reizen.
Eric: Zou u dat vervelend vinden?
AM_ZZP1_RM: Ja eigenlijk wel. Ik ga het liefste met de fiets naar mijn werk. En dan binnen 10 minuten.
Eric: Dat is toch een luxe. Denk u dat u op deze plek blijft zitten, de laatste tien jaar?
AM_ZZP1_RM: Dat zou zomaar kunnen.
Eric: Waar zou dat vanaf hangen?

AM_ZZP1_RM: Aan de ruimten. Misschien moet ik nog naar een andere ruimte, die zijn hier ook intern. Maar misschien ga ik naar een grotere locatie zodat ik daar 3D printers kan hebben. Maar ik maak ook te veel herrie voor een kantoor.

Eric: Wat vind u de allerbelangrijkste factor voor uw vestigingslocatie?

AM_ZZP1_RM: De kosten. Die zijn toch wel erg belangrijk. En ook wel het imago. Dit is niet de beste plek maar het gaat. Vroeger was dit een no go area maar nu gaat het, de wijk wordt steeds leuker. Vroeger fietste ik hier langs en dan dacht je van oei, en nu zit ik hier.

Eric: Dan heb ik nog een spel. Kunt u drie locaties aangeven waar u zich zou vestigen?

AM_ZZP1_RM: Amsterdam op 1. Utrecht op 2. En dan ook iets landelijker. Hilversum of zo op 3.

Eric: Waarom Rotterdam niet?

AM_ZZP1_RM: Een andere mentaliteit. Ik was er laatst een keer en het was wel wat leuker geweest.

Eric: Waarom Utrecht?

AM_ZZP1_RM: Mwah, lijkt mij wel leuk. Lekker centraal. Maar ik ken de stad niet zo heel goed.

Eric: Oké. Waarom in het gooi?

AM_ZZP1_RM: Dat is meer persoonlijk, als ik zou willen verhuizen.

Eric: Oké, dat was alles wat ik wilde vragen. Ik zet hem even op stop.

Interview AM_ZZP2_B (29 minuten)

[Introductie]

AM_ZZP2_B: Ik was ooit advocaat maar ik vond dit interessanter.

Eric: Hoelang bestaat AM_ZZP2_B?

AM_ZZP2_B: Een jaar of twee.

Eric: Heeft u het opgericht?

AM_ZZP2_B: Ja.

Eric: Is het een BV?

AM_ZZP2_B: Ja en wij hebben aandeelhouders.

Eric: Hoeveel mensen zijn er werkzaam voor AM_ZZP2_B?

AM_ZZP2_B: Een iemand.

Eric: Hoe werkt het precies?

AM_ZZP2_B: Wij huren menskracht in. Maar er is ook een dochterbedrijf: ERC. Dat draait op de financiële markt als software toepassing. Dat is een legal frame. Heel erg handig. Die houdt de risico's in toom. Dat heeft te maken met de wetgeving en die is ongelofelijk complex. Als er een regeling wijzigt passen wij het weer direct aan.

AM_ZZP2_B zelf is software ontwikkelaar en leverancier. Die wordt gebruikt door ERC.

Eric: U heeft hier een ruimte?

AM_ZZP2_B: Ja. Je komt op een ongelofelijk bijzonder moment want wij hebben besloten om hier weg te gaan.

Eric: Oké dat is interessant.

AM_ZZP2_B: Wij weten nog niet waarheen. Wij moeten hier eruit. De ruimte wordt nu verkocht aan andere partijen. Dat was een afspraak, dat als een partij veel meer zou betalen dat wij plek zouden maken. Dat was een aantal jaar niet aan de orde maar nu plotseling wel. Binnen twee of drie maanden moeten wij een plek vinden. Dat wordt waarschijnlijk eerst een tussentijdse oplossing bij Spaces. Op de lange termijn weten wij het nog niet helemaal zeker. De directeur woont in Geldermalsen en die werkt vaak vanuit huis. Wij zouden ook naar Geldermalsen kunnen gaan maar dat wij nooit echt serieus overwogen. EN wij krijgen binnenkort een nieuwe aandeelhouder erbij, een strategisch partner en die zit in Helmond of all places met zijn bedrijf. Dus het is niet zo een gek idee dat wij daarheen gaan met het bedrijf, dan zit alles bij elkaar. Maar dat is niet fijn voor de mensen die hier in Amsterdam werken. Dus het is

nog niet helemaal uitgedokterd. Het merendeel van de mensen wil gewoon hier in Amsterdam blijven. Sinds 2007 zitten wij hier. ERC bestaat al langer. AM_ZZP2_B is erboven geklapt.

Eric: Zat dat al hier in het pand?

AM_ZZP2_B: Deels en een deels hier in de straat hierachter. Totdat deze fantastische ruimte vrij kwam. Dus ik heb hier in de ruimte wel een tijd gezeten.

Eric: Wat is de reden dat u op deze plek bent gebleven?

AM_ZZP2_B: Mijn belang in het bedrijf. Een en een was twee. De ruimte was vrij luxueus hier.

Eric: Oké interessant. Wat zijn de voordelen van deze locatie?

AM_ZZP2_B: De interne? Het is een heel nieuw pand met prachtige internet aansluitingen met een technische hulp erbij. Er is koffie en een balie. Je kunt hier gasten ontvangen. Dat zijn grote voordelen. Nadelen zijn er in het pand nauwelijks.

Eric: En om het pand heen?

AM_ZZP2_B: Veel voordelen. Wij zitten hier in de binnenstad. Je kunt hier lunchen om de hoek. Dan doe je drie stappen. Het enige nadeel is dat het een stuk de stad in is vanaf het station. Het nadeel is voor klanten die van ver komen. Die moeten dan door de stad heen. Lopend of met de auto, het parkeren is hier ook niet heel gemakkelijk. Dat is het nadeel, je moet door de stad heen. Het is slecht aanrijden hier.

Eric: Als wij kijken naar regio Amsterdam. Is die regio belangrijk voor ERC en AM_ZZP2_B?

AM_ZZP2_B: Nee hoor.

Eric: Het kan ook vanuit Helmond?

AM_ZZP2_B: In principe wel. Maar als gerenommeerd bedrijf klinkt Amsterdam natuurlijk mooier dan Helmond. Dat klinkt aan de weg timmerend als je hier zit in plaats van ergens in de provincie.

Eric: Dat snap ik.

AM_ZZP2_B: En veel financiële instellingen zitten hier. Er zijn er niet veel die niet in Amsterdam zitten, SNS en Rabobank in Utrecht, maar andere zitten veelal hier op de Zuidas.

Eric: Dus u profiteert van sectorgerelateerdheid?

AM_ZZP2_B: Ja dat klopt.

Eric: Heeft de regio Amsterdam nadelen voor u?

AM_ZZP2_B: Eigenlijk alleen het parkeren. Verder kan ik geen nadelen bedenken.

Eric: Bij die factoren. Maakt de stedelijk daarbij uit?

AM_ZZP2_B: Ja. En als ik ga lunchen dan heb ik hier een ongelooflijk ruime keus. Ik lunch graag om zaken te doen. Dan is een ruime keus wel prettig. Alles is vlakbij. Wij hebben een hele ruime keus en dat is een groot voordeel.

Eric: Zou het uitmaken als die keus in Helmond minder is?

AM_ZZP2_B: Ja dat zou wel uitmaken. Het is wel anders dan Amsterdam, hoe je het went of keert. Ik ben ook wel een stadsmens. Amsterdam geeft toch wat meer cachet.

Mijn dochter is geboren in Amstelveen. Die is nog boos dat er niet Amsterdam op haar paspoort staat. Maar in zekere zin maakt dat zakelijk gezien ook uit.

Eric: Ik ben ook blij dat Utrecht op mijn paspoort staan. Wat staat er op uw paspoort?

AM_ZZP2_B: Haarlem.

Eric: Bent u daar ook opgegroeid?

AM_ZZP2_B: Ja tot ik ging studeren.

Eric: Waar deed u dat?

AM_ZZP2_B: In Rotterdam en Groningen.

Eric: Hoe bent u hier dan weer terecht gekomen?

AM_ZZP2_B: IN Amsterdam? Door mijn vrouw, zij werkt hier in Amsterdam. Ik werkte toen in Rotterdam. Toen woonden wij in Leiden, maar dat was niet handig. In 1984 gingen wij naar Amsterdam en dat viel zo goed dat wij hier zijn blijven wonen. Eerst in Amsterdam zuid en nu zelfs in het centrum.

Eric: Wat is het aandeel sociale contacten binnen en buiten de regio?

AM_ZZP2_B: Interessante vraag. Ik denk een beetje 50/50, binnen Amsterdam en daarbuiten. Ik beschik over een erg groot relationeel netwerk. Zowel privé als zakelijk.

Eric: Oké. Dan weet ik hoe de verankering is. U had het net over een dochter, heeft u meer kinderen?

AM_ZZP2_B: Ja twee zonen en een dochter.

Eric: Wonen zij hier ook in de buurt?

AM_ZZP2_B: Mijn oudste dochter woont in Utrecht. Mijn dochter werkt daar ook. Mijn zoon werkt in München en de ander in London, erg internationaal. Dat hoort er allemaal bij, de persoonlijke kenmerken, dat begrijp ik.

Eric: Ja dan heb ik een beeld van de verankering.

AM_ZZP2_B: Ja dat snap ik, zeker.

Eric: Ik ben geïnteresseerd in de verhuizing.

AM_ZZP2_B: Ik weet niet waar wij heen gaan.

Eric: Wat zijn uw voorkeuren?

AM_ZZP2_B: Amsterdam.

Eric: Waar moet die nieuwe locatie aan voldoen?

AM_ZZP2_B: Tsja interessant. De Zuidas zou ik prima vinden. Het zou ook dichtbij mijn woonhuis kunnen zijn bij Spaces. Maar de directeur heeft er ook mee te maken en die zegt ook van nou ja, ik zit liever aan de rand van de stad dat scheelt haar reistijd. Daar heb ik alle begrip voor maar ik zit liever centraal.

Eric: Gaat de besluitvorming samen?

AM_ZZP2_B: Ja dat gaat in overleg. En wij bekijken het bedrijfsmatig. Wij willen groeien dus wij hebben wel internationale uitstraling nodig. Delft zou ook prima zijn.

Eric: Hoe zou ik dan komen?

AM_ZZP2_B: Dan zou ik minder reizen haha. Ik ga niet elke dag in de trein zitten. Maar als ik zou reizen doe ik dat bij voorkeur met de trein. Ik ben een groot treinenthousiast. Daarom is de Zuidas ideaal.

Eric: Wat zoekt u nog meer in uw nieuwe locatie?

AM_ZZP2_B: Uitstraling, en ik wil er makkelijk kunnen komen. En ik wil er in de buurt goed kunnen lunchen.

Eric: Wat is de ambitie van AM_ZZP2_B?

AM_ZZP2_B: Om fors te groeien qua omzet door de verkoop van software. We maken een modernisatieslag. Het product wat wij nu hebben dat is een fundering en daarop kunnen verschillende gebouwen geplaatst worden. Die ontwikkelen wij u.

Eric: Normaliter heb ik een fictief spel. Maar nu benaderd het de werkelijkheid. U moet uw pand verlaten. Kunt u drie locaties aanwijzen waar u heen zou willen? Met een rangorde.

AM_ZZP2_B: 1. Amsterdam. 2. Delft en 3. Helmond. Dat hebben wij eigenlijk al besproken. Dus dat is de volgorde.

Eric: De motivaties daarover hebben wij al besproken. Alles wat ik u wilde vragen heb ik u gevraagd.

AM_ZZP2_B: Dat is mooi.

Interview AM_ZZP3_B (30 minuten)

[Introductie]

Eric: Wij hebben al een kort praatje gemaakt. Maar ik wil het toch nog even inleiden. Zou je iets over AM_ZZP3_B kunnen vertellen?

AM_ZZP3_B: Het is een ZZP bedrijf. En wat is doe: ik los kleine problemen op en ik maak prototypes. Daarnaast probeer ik mijn eigen onafhankelijke games te ontwikkelen, dat lukt nog niet zoals ik wil. Maar ik heb nu twee oudere ZZP'ers gevonden en samen vormen wij Barko Trees, wij hebben nu echt twee hele leuke games die eraan komen, hopen dat het lukt. Wij werken erg verspreid. Hij zit in Arnhem. Wat doet AM_ZZP3_B nog meer? Voornamelijk mobile games en advies.

Eric: En in 2012 heb je een prijs gewonnen?

AM_ZZP3_B: Ja. Zelfs twee. Een voor de ontdekker. Daar heb ik heel veel aan gewerkt en een voor beste graphics maar ik was toen niet verantwoordelijk voor de graphics, maar heb er wel aan gewerkt. Dat is in Nederland het hoogst haalbare in Nederland.

Eric: Goed gedaan! Hoe lang bestaat AM_ZZP3_B al?

AM_ZZP3_B: Een jaar of vijf. Ik doe er ook wat dingen naast, zoals het werk voor de HKU.

Eric: Voor AM_ZZP3_B zat jij bij Little Chicken?

AM_ZZP3_B: Ja dat klopt. Daar heb ik aan coole projecten mogen werken.

Eric: Heb je de intentie om uit te bouwen, of wil je alleen blijven?

AM_ZZP3_B: Als wij uitbreiden doen wij dat met Barco Trees.

Eric: De ambitie is er om samen te gaan?

AM_ZZP3_B: Zeker. Maar het is moeilijk om alles af te stemmen met zijn drieën. Dan is die druk met wat anders en dan die.

Eric: Zit je al die tijd hier al aan huis?

AM_ZZP3_B: Ja. Soms werk ik ook op mobiele plekken zoals seats to meet of een café zoals de coffee company. Soms dan moet ik naar Den Haag en dan werk ik ook een uurtje heen en terug in de trein.

Eric: Wanneer werk je mobiel?

AM_ZZP3_B: Als ik anderen ontmoet. Maar het programmeer werk doe ik het liefst thuis. In alle rust. Dan wordt ik niet gestoord en dan kun je vier uur in alle rust werken, telefoon uit en gaan. Dan heb je alle rust. Zo min mogelijk mensen om mij

heen. Kleine details zorgen toch voor afleiding. Dan zit je er goed in en kan je gewoon je gang gaan. Bij een bedrijf is het toch wat onrustiger, dat zit er 20 man om je heen. Dan gebeurt er veel. Mensen zitten te geinen. Youtube filmpjes zien. Dat is enerzijds heel leuk voor het sociale aspect maar qua productiviteit is het nadelig. En het scheelt reistijd als je thuiswerkt. Als je werkt op kantoor dan heb je ook niet echt controle wanneer je luncht. En ik ben niet echt een ochtendmens. Dus ik bepaal het liefst wanneer ik iets doe. In de avond kan ik beter programmeren. Dan is er niks meer op de weg en dan maak ik betere slagen dan wanneer ik in de ochtend achter mijn computer ga zitten. Later in de middag kom ik op stoom. Dat heeft ook te maken mij tijdzones. Ik werk ook veel met Amerikanen end die komen op zijn vroegst om 13:00 online en dan is de meeting pas in de avond.

Eric: In wat voor een setting werk je met Amerikanen?

AM_ZZP3_B: Een Skype box.

Eric: Bouwen jullie dan samen iets?

AM_ZZP3_B: Zeker. Wij programmeren samen. Dan zitten zij met een probleem. Dan doet iedereen een module om het probleem op te lossen. Dan zit iedereen over de hele wereld.

Eric: Dat is commercieel?

AM_ZZP3_B: Ja. Dat zit in een soort BV en die huren zzp'ers van over de hele wereld in.

Eric: Dus je werkt vaak in netwerkverband?

AM_ZZP3_B: Zeker. Games in je eentje bouwen is heel moeilijk. Het is heel interdisciplinair. Er moet erg veel gebeuren en daar heb je veel mensen voor nodig.

Eric: Hoe vinden jullie elkaar?

AM_ZZP3_B: Ja. Via verschillende platformen. Social media. Chatboxes. Fora. Vaak zit je op hetzelfde forum en daar ontmoet je elkaar. De ontmoetingen gaan bijna allemaal online. Ik ben weleens bij borrels of bijeenkomsten maar iedereen die daar is die ken je al. De meest interessante personen ken je al en daar houd je geen nieuwe netwerken aan over. Je deelt elkaar al berichten op Twitter. Iedereen volgt elkaar al. Je weet wat iedereen doet Als je iemand nodig hebt weet je al waar je aan moet kloppen. Je weet al wat er gebeurt. Meestal probeer je nieuwe dingen te doen omdat je weet waar mensen mee bezig zijn. JE weet ook hoelang zij dat al doen.

Eric: Als je elkaar ontmoet, speelt geografie dan een rol?

AM_ZZP3_B: Voorbeeld. Gister was ik in Den Haag. Dan is het belangrijk dat je er bent voor een bakje koffie. Enerzijds is geografie niet noodzakelijk. Maar voor het

sociale aspect en dingen die langere tijd lopen, vele maanden, dan wil je elkaar in persoon echt even ontmoeten.

Eric: De mensen die je online ontmoet, komen die vanaf over de hele wereld?

AM_ZZP3_B: Vooral uit de Westerse wereld. Sommige ook uit India, Taiwan en Japan. Maar vooral UK, USA maar vooral Nederland.

Eric: Hoe komt dat?

AM_ZZP3_B: Iedereen in Nederland spreekt Engels, al is het steenkool Engels. Dat is doorslaggevend. Wij hebben een Braziliaanse jongen die maakt onze muziek. Maar waarom is hij zo goed? Hij is goedkoop. Hij kan hetzelfde als de Nederlanders maar hij is veel goedkoper. Als hij Portugees zou spreken zouden wij niks aan hem hebben. Dus Engels is heel belangrijk voor bij de internationale samenwerking.

Eric: Zijn er meer redenen waarom je thuis werkt?

AM_ZZP3_B: Ik zit hier in de keuken. Ik houd van lekker eten. Als ik op het kantoor werk kan ik geen stoofvlees eten. Als ik op kantoor zou werken heb ik dat niet. En ik zit hier naast de Dappermarkt, daar kan ik goedkoop groente en fruit halen. En lunch. En economisch gezien is het voordelig. Ik betaal toch voor mijn woning dus waarom zou ik dan een andere ruimte huren als ik die hier al heb? Ik heb er hier meer gemakken bij. En anders is huis leeg dus waarom zou ik het niet gebruiken? Het is dus prijstechnisch en gemak. Ik had eerst problemen met de discipline. Hoe zorg je dat je niet elke dag om 12 uur uit je bed komt? En ga maar eens thuis 8 uur werken. Je moet leren om jezelf te disciplineren. En je moet erop letten dat je niet in zulke patronen afgeleid. Dat is het enige gevaar. Het opgesloten zitten in het kantoor zorgt dat de focus ligt op wat er moet gebeuren. Het risico van thuis is dat die focus er niet is.

Eric: Dat is dus een nadeel?

AM_ZZP3_B: Zeker. Absoluut. Dat duurde bij mij een jaar om te leren om alle uren te maken.

Eric: En dan ga ik naar de persoonlijke aspecten. Waar ben je geboren?

AM_ZZP3_B: In Amsterdam. En Waar in Amsterdam? Hier om de hoek. Ik heb altijd hier in de buurt gewoond. In een straal van een kilometer max.

Eric: Wat moet er gebeuren om je uit deze buurt weg te krijgen?

AM_ZZP3_B: Heel veel. Ik woon hier heel graag.

Eric: Zou je hier ook in de buurt blijven werken?

AM_ZZP3_B: Het liefst wel maar dat is niet noodzakelijk. Als ik on site moet werken pak ik ook graag de trein. Even de deur uit dat vind ik soms ook wel prettig. Maar als

het echt ver is zoals Maastricht of Groningen dan denk ik er wel drie keer over na.

Eric: Waar ligt de grens?

AM_ZZP3_B: Bij Haarlem en Den Bosch. Een uur en een kwartier max. Thats it.

Eric: Ben je hier in de buurt dan ook naar school gegaan?

AM_ZZP3_B: Ja in de Indische buurt en bij de Oostelijke eilanden. Middelbare school ook in Amsterdam. Dat ging niet heel erg lekker, geswitcht en dat ging beter. Toen heb ik een jaar lang allemaal flut baantjes gedaan. AH, New York Pizza, oppassen op het schoolplein tijdens de lunch. Dat soort baantjes. Toen was ik eruit wat ik wou, wat mijn hobby's al. Ik wilde Games maken! Dus ik ben op zoek gegaan naar een geschikte opleiding dus zodoende kwam ik uit bij de HKU gedaan. En daar ben ik nu ook gedeeltelijk docent.

Eric: Kun je een inschatting maken van het aandeel van je sociale binnen Amsterdam en daarbuiten?

AM_ZZP3_B: In totaliteit?

Eric: Familie en vrienden?

AM_ZZP3_B: Wat familie in de Kop van Noord-Holland. Maar ik ben hier opgegroeid. Mijn vriendengroep komt voornamelijk uit Amsterdam.

Eric: En in aandeel?

AM_ZZP3_B: Ik denk ongeveer 70 procent uit Amsterdam. De mensen die dichterbij zijn en beter bereikbaar zijn zie je vaker.

Eric: En zakelijk?

AM_ZZP3_B: Die komen voornamelijk uit heel Nederland. Dan zit er maar 20 procent in Amsterdam en de rest daarbuiten.

Eric: Wat zijn de voordelen van de regio Amsterdam?

AM_ZZP3_B: Nadelen zijn er eigenlijk niet. Ik heb hier de markt, een restaurant, een coffee company. De AH zit hier om de hoek. Het is goed bereikbaar met het OV.

Het is mooi. Ik heb een idyllische spot. Ik zit hier in het centrum.

Eric: En nadelen?

AM_ZZP3_B: Nou ja het is misschien niet heel representatief, zakelijk gezien.

Eric: Wordt hier veel samengewerkt?

AM_ZZP3_B: Ja, aan deze keukentafel wordt heel veel samengewerkt. Wij werken veel samen. Soms huren wij een weekend een ruimte en dan gaan wij daar 48 uur aan de slag om een kickstart of een grote iteratie slagen te maken. Soms zit ik ook weleens in de tuin. Er is hier een binnentuin en daar kan ik ook lekker zitten.

Eric: Heb je ideeën om te verhuizen?

AM_ZZP3_B: Ja natuurlijk. Ik zit hier natuurlijk nog bij mijn vader. Maar het is moeilijk om een nieuw huis te vinden hier in Amsterdam. De woningmarkt hier is heel moeilijk maar ik wil niet uit Amsterdam gepest worden. Dat is ook wie ik ben en waar ik woon. Dit is mijn identiteit en het voelt zeg maar echt als een soort recht. Maar je moet een stabiel inkomen hebben om dat te verwezenlijken. Dat heb ik ook niet, ik heb ups en downs. Dus ik blijf hier. Tenzij ik misschien een keer verliefd wordt. Dan weet ik niet wat er gebeurt haha.

Eric: Oké haha.

AM_ZZP3_B: Ik zou ook naar New York kunnen gaan, of naar Midden-Amerika. Maar dat is meer wat voor een oude dag. Met een margarita haha. Dat is nu wel heel erg booming. Ik kreeg al een baan aangeboden in het noorden van Mexico. Bij een grote universiteit, privaat. Maar daar heb ik toch vanaf gezien. Het noorden van Mexico zit mij toch niet helemaal lekker. Je kunt niet naar buiten als het donker is en ik spreek geen Spaans.

Eric: Is de stad belangrijk voor je?

AM_ZZP3_B: Ja. Ik kan ook wel erg genieten van de rust en de natuur in mijn vrije tijd. Dan kom ik tot rust.

Eric: Is een stedelijke omgeving belangrijk voor AM_ZZP3_B?

AM_ZZP3_B: Nee. Wat belangrijk is voor AM_ZZP3_Bis stroom, internet, laptop en een kabel om erin te zetten. Dat kan in principe overal zijn. Als ik dat heb.

Eric: Oké, dus het kan ook zonder keukentafel.

AM_ZZP3_B: Zeker, ik zit ook weleens in het park. Mijn hele bedrijf is mijn laptop, geografisch gezien haha. De rest hangt samen met persoonlijke voorkeuren.

Eric: Ik heb nog een spel. Je moet hier weg. Waar zou je dan heen gaan. Je mag drie locaties aangeven met een rangorde. Het mag overal zijn. Waar zou je heen gaan met Adjuma.

AM_ZZP3_B: Dan zou ik in de Randstad blijven. Dus ja. Bij voorkeur ik denk Amsterdam 1, Utrecht 2 en Den Haag 3.

Eric: Oké. Waarom?

AM_ZZP3_B: Utrecht vanwege Games en werk. Ik kom daar vaak en vind het een mooie stad. Ik ken er ook veel mensen. Het heeft ook een rustige en prettige atmosfeer. En er zit alles wat je nodig hebt. Ook de HKU voor mij enz. Dus dat is logisch.

Eric: Waarom Den Haag?

AM_ZZP3_B: Het is wat minder qua games maar het is een fijne stad om te zijn. Het

zit qua grootstedelijkheid eigenlijk tussen Amsterdam en Utrecht in. Ik denk daarom, ik kom er ook weleens.

Eric: Oké, dat is alles wat ik wilde vragen. Ik zet de opname even op stop.

Interview AM_ZZP4_E (25 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat zijn jullie activiteiten?

AM_ZZP4_E: Het detacheren van functioneel beheer. En wij zorgen dat functioneel beheer goed op de kaart komt te staan.

Eric: Wanneer is het opgericht?

AM_ZZP4_E: Dat is nu 7 a acht jaar geleden. Vanaf 2007 was het in de startblokken.

Eric: Was u daarvoor ook al actief?

AM_ZZP4_E: Nee, daarvoor was ik in loondienst.

Eric: Hoeveel medewerkers heeft u nu?

AM_ZZP4_E: Wij hebben er nu 5. Er zijn er te weinig in Nederland, dus wij starten elke keer een klas van 8 a 10 potentieel functioneel beheerders, dus het einde van het jaar hoop ik er in het ideale geval 10 bij te hebben en die detacheren wij dan.

Eric: Bent u vanaf 2008 al op deze locatie gevestigd?

AM_ZZP4_E: Nee, zoals iedereen ben ik begonnen aan huis. Maar ik ben een sterke netwerker en ik krijg veel mensen over de vloer. Dat is thuis niet handig. Dus ik ben toen naar Utrecht gegaan, lekker centraal. In een leuk oud pandje. Maar het was in het bezig van een ontwikkelaar en die wilde er alleen maar geld aan verdienen en het werd steeds erger en een beetje aftands dus toen ben ik daar weggegaan. Want ik vond het niet meer zo een leuke plek. Toen ben ik naar de ruimteloods gegaan hier in Amsterdam, het blijkt landelijk te zijn. Het is een soort project waarbij zij ondernemers uit de stad helpen om ruimte te vinden in de stad. Toen ging ik bij iemand langs en ik zei ik wil dit en ik wil dit en dat en toen zei iemand ooh dan ken wil wel wat en zo kwam ik hier. Toen kwam ik hier langs en het was ideaal. Dus ik zit hier nu twee jaar.

Eric: Daarvoor zat u aan huis, waar staat dat huis?

AM_ZZP4_E: Hier in Amsterdam Zuidoost.

Eric: Oké dat is belangrijk om te weten. En van 1 naar 6 werkzame personen, hoe moet ik dat zien?

AM_ZZP4_E: Er zijn twee mensen parttime betrokken.

Eric: Is het bedrijf ook nog gekrompen?

AM_ZZP4_E: Ja, dat ligt aan het concept. De cursus en de detachering is heel erg pittig. Het is zwaar en de beste die blijven over. Dat is gezond.

Eric: Wat waren nog meer redenen waarvoor u van Utrecht naar Amsterdam ging?
AM_ZZP4_E: De reistijd ook, ik werk graag dichtbij huis. En een andere belangrijke het is hier een prettige sfeer en er zitten hier nog veel meer bedrijfjes. Dus het had hier voordelen waar die er in Utrecht niet meer waren. En Amsterdam is een IT stad bij uitstek en er is hier veel werk. De plek hier is ook goed bereikbaar per auto en OV.

Eric: Speelde andere regiokenmerken ook een rol?

AM_ZZP4_E: Het is makkelijker om regio Amsterdam te werken omdat je dan de info krijgt over je eigen regio. Toen ik in Utrecht zat kreeg ik info over Woerden en zo en daar heb ik niet zoveel mee. Nu krijg ik meer toegepaste informatie.

Eric: Oké. Dus dat is een regionaal voordeel.

AM_ZZP4_E: Voor mij wel.

Eric: Waar zitten uw klanten?

AM_ZZP4_E: Echt door heel Nederland.

Eric: En waar zijn de toeleveranciers?

AM_ZZP4_E: Die zitten hier in het pand, die haal ik het liefste van dichtbij. Achteraf is dat een voordeel. Ik zou hier nu snel ook niet meer weggaan. Je komt elkaar hier allemaal tegen, bij het koffiezetapparaat of bij het buurtwinkelcentrum.

Eric: Wat is de ambitie van het bedrijf?

AM_ZZP4_E: Groei. Groter groeien, maar een pand als deze is fijn omdat wij alle medewerkers gedetacheerd willen hebben. Een plek als dit is een hele prettige, maar dat kan ook in een andere stad zoals Utrecht of Amersfoort. Want dit is voor mij lekker dichtbij maar voor de rest niet omdat wij landelijk werken. Ik ben niet zo regionaal gebonden dat ik per se hier wil blijven zitten maar het bevalt hier wel goed. Wij kunnen hier in het pand ook uitbreiden, een muurtje opschuiven, zo simpel is het.

Eric: Dus u wilt doorgroeien naar 25 werknemers, is het mogelijk dat u met die groei hier zou blijven?

AM_ZZP4_E: Ja dat is mogelijk.

Eric: Heeft u in de periode dat u hier zit al overwogen om te verhuizen?

AM_ZZP4_E: Nee. Het gaat hier intern zo makkelijk, ik heb al wel een grotere ruimte gehad. De reden om hier te vertrekken zou zijn als de omgeving niet meer goed is. Als het allemaal betaald parkeren enzo wordt. Want de goede parkeerplaatsen die je hier hebt, krijg je bijna nooit. Dat is echt uh, je weet hoe lastig het is. En ik ontvang hier veel mensen dus dan is het parkeren makkelijk.

Eric: Welke factoren kunnen u hier wegdrijven?

AM_ZZP4_E: Ja. Het gedrag van andere gebruikers. Wanneer zij het imago aantasten, wat voor mij belangrijk is, is dat het een prettige omgeving blijft.

Eric: En welke factoren zorgen ervoor dat u hier zou blijven?

AM_ZZP4_E: Het feit dat het een inspirerende omgeving is, dat het makkelijk is, prettige omgeving, flexibel, gratis cursusruimte, als het nodig is heb je alles bij de hand en het is een all-in prijs dus je weet wat het kost en voor de rest denk ik er niet over na.

Eric: U gaf aan dat u naar een andere stad zou kunnen verhuizen. Is de stad in het algemeen belangrijk voor u?

AM_ZZP4_E: Nee de bereikbaarheid is ook erg belangrijk. En een omgeving die veilig is. Waar je in de ochtend en de avond veilig kunt lopen.

Eric: Dan ga ik naar de persoonsgebonden onderwerpen.

AM_ZZP4_E: Ja.

Eric: Waar bent u geboren?

AM_ZZP4_E: In Brabant. In Eersel. Tussen Eindhoven en Tilburg.

Eric: Bent u daar ook opgegroeid?

AM_ZZP4_E: Ja, toen in Amsterdam gestudeerd, terug gegaan naar Brabant. Toen nog even naar Groningen voor werk en nu zit ik al dertig jaar in Amsterdam. Wij zijn met twee vrouwen en wij kregen een kind en dat was in Groningen geen goed idee in een dorp. Dat was beter in Amsterdam.

Eric: Ik ben benieuwd naar uw sociale contacten. Kunt u een schatting maken van het aandeel van uw sociale contacten binnen de regio en het aandeel buiten de regio?

AM_ZZP4_E: Ik denk 50/50. De helft zit in Amsterdam en de andere helft zit over het hele land, maar vooral in Brabant.

Eric: En kunt u ook die inschatting maken van uw zakelijke contacten?

AM_ZZP4_E: Die zitten echt over het hele land. De toeleveranciers zitten voor 95 procent in Amsterdam maar de afnemers zitten echt door het hele land. Eigenlijk hebben alleen de uiteinden van Nederland een lager aandeel in de zakelijke contacten. Onze klanten zitten in een heel groot centrum van Nederland.

Eric: Wat voor factoren zoekt u in een regio?

AM_ZZP4_E: Makkelijke samenwerkingsverbanden zoals binnen de ruimte die je gebruikt. Ik heb ook gekeken naar single pandjes, maar daar is niks geregeld en dat kost mij veel te veel tijd. Wij zijn klein en willen daar geen gezeik mee hebben. Wij willen een locatie die alle faciliteiten biedt. Ik vind het ook belangrijk om echt een

eigen, vaste plek te hebben. Gastvrijheid is belangrijk. Ik wil er gewoon geen gezeur over hebben. Het moet goed werken en klaar. En een omgeving die inspirerend is.

Eric: Bent u gebonden aan een regio bij het werven van medewerkers?

AM_ZZP4_E: Nee die zitten in het hele land.

Eric: Welke regionale factoren zorgen ervoor dat u in deze regio zou blijven?

AM_ZZP4_E: Er is een voortdurende drijf. En er gebeurt veel. Ik wil zoek graag bij mensen zitten die vooruit willen. Die dingen, de drive, hebben een positieve invloed. En het feit dat Amsterdam ondernemersvriendelijk is. Je bent hier welkom en hier wordt veel geïnnoveerd op IT gebied. Als je ergens niet uitkomt kan je die er even bij halen.

Eric: Ik heb hier een kaart van Nederland. Stel u moet hier het pand verlaten waar zou u dan heen gaan? U mag drie locaties aanwijzen met een rangorde. Het mag met een punt of met een cirkel.

AM_ZZP4_E: De regio net onder Amsterdam is prima. Dat is 1. Utrecht is en blijft een interessante plek. Goed bereikbaar. Dat is 2. En anders zou het een beetje deze kant op gaan. Dat is omdat ik niet naar de Rijnmond wil. Dan ga ik liever iets naar het oosten. In de ochtend hebben wij weleens overleg, als iedereen dan in de file staat is het te duur voor mij om te betalen. In de uithoeken van het land zitten vaak ook de oudere mensen. En de innovators.

Eric: Welke factor is voor uw bedrijf nou het allerbelangrijkst?

AM_ZZP4_E: De prijs is het minst belangrijk. Maar ik ga niet makkelijk betalen voor imago. Imago is wel een deeltje, maar het meest de goede sfeer. Bereikbaarheid is het allerbelangrijkst. En het moet ook wel betaalbaar.

Eric: Dank voor uw tijd dat ik langs mocht komen.

Interview AM_MIC1_B (23 minuten)

[Introductie]

Eric: Ik ben benieuwd naar uw functie bij AM_MIC1_B.

AM_MIC1_B: Mijn functie is de HR en de communicatie. De marketingcommunicatie.

Eric: Wat is de core business van EE?

AM_MIC1_B: Wij zijn hardware en software ontwikkelaars en wij ontwikkelen de embed kant daarvan.

Eric: Sinds wanneer bestaan jullie?

AM_MIC1_B: 2007.

Eric: Wie heeft het opgericht?

AM_MIC1_B: Er zijn twee eigenaren en die zijn samen gestart.

Eric: Vanuit waar deden zij dat?

AM_MIC1_B: Zij hadden direct een kantoor in een bedrijfsverzamel pand hier in Groningen.

Eric: En toen is het gaan groeien. Hoeveel werkzame personen zijn er nu?

AM_MIC1_B: 15.

Eric: Is die groei constant geweest?

AM_MIC1_B: Ja elk jaar kwamen er mensen bij. Maar nu zijn wij op de grootte die wij voor ogen hadden. Wij willen niet verder groeien. Wij willen wel een klein bedrijf blijven.

Eric: Oké. Jullie hebben drie vestigingen. Amsterdam, New York en Groningen. Hadden jullie nog een andere locatie?

AM_MIC1_B: Nee, dat was het.

Eric: Wanneer zijn jullie gestart in Amsterdam?

AM_MIC1_B: Dat was begin 2013.

Eric: Hoeveel mensen zitten daar?

AM_MIC1_B: Dat is flexibel dus dat verschilt. Een paar.

Eric: En hoe moet ik de vestiging van New York voor mij zien?

AM_MIC1_B: Daar neemt nu iemand de telefoon op en als daar klanten komen dan gaan wij daarheen.

Eric: Waarom hebben jullie geopend in Amsterdam?

AM_MIC1_B: Wij hebben het gevoel hebben dat voor mensen uit het westen

Groningen heel ver weg klinkt. Wij zeggen altijd: de weg van Amsterdam naar Groningen is langer dan de weg van Groningen naar Amsterdam. Terwijl wij zo in de auto stappen en zo in Amsterdam zijn. Het is voor de klanten een grote moeite om naar Groningen te komen. Dus wij kunnen nu ook afspreken in Amsterdam. En sinds wij daar zitten krijgen wij veel meer opdrachten uit het westen van het land.

Eric: Oké. Dat maakt dus ook fysiek uit.

AM_MIC1_B: ja, dat is ook een stukje beleving denk ik vooral.

Eric: Dus jullie hebben gekozen om uit te breiden richting de klanten.

AM_MIC1_B: Ja. Het staat natuurlijk ook beter als je meerdere vestigingen hebt.

Eerst hebben wij daar ruimtes gehuurd, maar nu hebben wij een eigen ruimte.

Eric: Hoe is dat besluitvormingsproces gegaan om Amsterdam te betrekken?

AM_MIC1_B: De twee directeuren hebben dan samen besloten. Wij zijn ondernemers. Wij zijn van het proberen. Even erover nadenken is goed maar dan gaan wij het doen. Als het niet lukt is het jammer en als het lukt heb je succes.

Eric: Hebben jullie overwogen om nog een vestiging te openen. Wij hebben een international business student die onderzoekt continu of het verstandig is om uit te breiden. Maar wij zitten volgens mij op de drie topste plekken ter wereld volgens mij dus daar hoeft niks bij hahaha!

Eric: Oké. Hoelang is het bedrijf in Groningen gevestigd op deze locatie?

AM_MIC1_B: Sinds 2009. Eerst huurden wij een aantal ruimtes maar nu hebben wij een etage. Wij zijn maar een paar honderd meter verderop gaan zitten. Op hetzelfde terrein. Het universiteitsterrein. Er zitten ook verschillende hogescholen.

Eric: Bevalt het goed?

AM_MIC1_B: Ja prima. Er zijn veel parkeerplaatsen en het is goed bereikbaar. Ik vind het mooi hier.

Eric: Heeft de vestiging nadelen?

AM_MIC1_B: Ja, er zijn veel studenten op het park en zij betaald moeten parkeren gaan zij soms op onze plekken staan en dan moeten wij hen wegsturen.

Eric: Heeft de vestiging Amsterdam voordelen ten aanzien van de vestiging Groningen?

AM_MIC1_B: Nee niet echt. Het is heel anders.

Eric: Welke voordelen heeft de omgeving Groningen voor jullie?

AM_MIC1_B: technologie is in het noorden een groot iets. Er zijn veel studenten. Er gebeurt veel op technologisch gebied.

Eric: En nadelen?

AM_MIC1_B: Ja gevoelsmatig is het noorden heel ver weg voor mensen uit het westen.

Eric: Heeft de regio Amsterdam voordelen voor jullie bedrijf?

AM_MIC1_B: Ja. Wij merken dat als je in Amsterdam gevestigd bent dat mensen zaken met je willen doen. Imago.

Eric: Wat is de ambitie van het bedrijf?

AM_MIC1_B: Klantgericht zijn en hoogwaardige producten afleveren. Wij hoeven verder niet echt te groeien ofzo.

Eric: Dan wil ik overschakelen naar de persoonsgebonden vragen. Waar ben je geboren?

AM_MIC1_B: In Groningen.

Eric: Dat is vlakbij. Ook opgegroeid in Groningen?

AM_MIC1_B: Ja.

Eric: Ook gestudeerd in Groningen?

AM_MIC1_B: Ja, het hele traject daar afgelegd.

Eric: Waar zijn de eigenaren geboren?

AM_MIC1_B: Allebei in Groningen. In de Provincie Groningen. Bijna al het personeel komt hier uit de regio. Groningen Drenthe of Friesland. Wij pakken de auto en dan zijn wij zo in Amsterdam. Wij hebben daar ook een afspraak met een hotel voor overnachtingen.

Eric: Reizen jullie veel naar klanten?

AM_MIC1_B: ja. Wij laten klanten soms ook hier komen zodat zij kunnen zien hoe wij werken.

Eric: Hoe reizen jullie dan?

AM_MIC1_B: Meestal met de auto. De trein werkt niet heel goed in praktijk. Wij dachten dan kun je doorwerken met Wi-Fi maar dat beviel niet goed.

Eric: Zitten jullie in de buurt van een treinstation.

AM_MIC1_B: Nou dat is een kwartiertje fietsen of zo. Het CS is toch wel een stuk hiervandaan.

Eric: Woon jij en de eigenaren in de regio Groningen?

AM_MIC1_B: Ik niet. Een eigenaar wel en de ander woont in Friesland. Ik woon in Drenthe.

Eric: Welke opleidingen hebben jullie gedaan?

AM_MIC1_B: HBO in de richting van techniek.

Eric: Zou je een schatting kunnen maken van het aandeel sociale contacten binnen de

regio en daarbuiten?

AM_MIC1_B: Ik denk 60 in Groningen en 40 daarbuiten?

Eric: En zakelijk gezien?

AM_MIC1_B: Dat is een goeie! Ik zal even kijken. Friesland, Utrecht, Groningen, Brabant, Noord en Zuid-Holland. Zij zitten door het hele land, maar vooral veel in het westen. Ik denk dat 30 procent in Groningen zit en 70 procent daarbuiten.

Eric: Oké. En het aandeel daarbuiten, is dat toegenomen na de opening van de vestiging in Amsterdam?

AM_MIC1_B: Zeker, dat heeft daarna een vlucht genomen.

Eric: De verhuizing naar jullie huidige etage, had die voordelen?

AM_MIC1_B: Ja het was een ruimtegebrek op de oude locatie en wij wilden professionaliseren. Wij zitten nu in een heel gaaf gebouw wat er heel technisch uitziet. Het is heel gaaf om hier te werken.

Eric: Welke vestigingsfactoren zijn voor jullie belangrijk?

AM_MIC1_B: Parkeerplaatsen zodat klanten kunnen parkeren. Snel en goed internet, als dat eruit ligt kun je niks. En privacy dat wij in alle rust kunnen werken.

Eric: Welke regiokenmerken zijn voor jullie belangrijk?

AM_MIC1_B: Wij willen goed bereikbaar zijn. Wij staan niet graag in de file. Ook in Amsterdam. Wij willen niet tussen de concurrenten zitten. In Amsterdam en Groningen zijn wij redelijk uniek. Maar de bereikbaarheid is het belangrijkste.

Eric: Ik heb nog een fictief spel. Jullie moeten het pand in Groningen verlaten. Je mag drie nieuwe vestigingslocaties noemen.

AM_MIC1_B: Een is dan een ander pand in Groningen, aan de rand van de stad. Het centrum dat is niet goed bereikbaar. Assen dat zou ook kunnen. Dan zit je gevoelsmatig nog wat centraler voor de anderen. De derde optie is een plek in Groningen maar dan met een parkeerplaats erbij.

Eric: Oké. Dus jullie zijn bereid om wat zuidelijker te gaan zitten, maar niet verder dan Assen.

AM_MIC1_B: Dat klopt. Wij hebben allemaal koophuizen hier in de regio dus wij zijn niet echt mobiel.

Eric: Dat waren alle vragen die ik wilde stellen. Hartelijk dank voor de medewerking.

Interview AM_MIC2_RM (28 minuten)

[Introductie]

Eric: Ten eerste ben ik geïnteresseerd in jouw functie.

AM_MIC2_RM: Ik ben directeur dus dat is makkelijk. Wat AM_MIC2_RM maakt... Ik ben gespecialiseerd in locatie specifieke informatievoorziening voor culturele erfgoedinstellingen en stadstoerisme. Dat is onze specialiteit. Wij richten een platform op. Voor bijvoorbeeld musea. Dan kun je centraal verschillende applicaties aansturen. Telefoons, iPhone. Tablets natuurlijk, die kunnen wij dan centraal aansturen om routes te maken, bijvoorbeeld buiten bij een museum. Het gros wat wij leveren is content om routes mee te maken. Dus dat is heel simpel. Wij voegen content toe aan een locatie.

Eric: Dus als je dan tien stappen achteruit zet krijg je iets anders te horen?

AM_MIC2_RM: Je kunt verschillende manieren gebruiken, dat is er een van. Het kan indoor en outdoor.

Eric: Wanneer is het opgericht?

AM_MIC2_RM: 2007 of 2008. Ik zit zelf nu een jaar bij het bedrijf. Wij zijn oorspronkelijk gekomen uit Waag Society. Wij zijn in 2007 als een zelfstandige BV commercieel onafhankelijk geworden van Waag.

Eric: Hoe is het opgericht, als ZZP of als klein bedrijf?

AM_MIC2_RM: Het komt uit Waag society. En KPN en de Gemeente Amsterdam. Rond een basisschool is content ontwikkeld om alles te leren over ridders en dergelijke. Toen waren er net smart phones. Toen kwam er meer vraag om dat soort projecten te doen en toen waren er nog bijna geen ontwikkelaars. Zo is dat spel ontwikkeld en toen kwam er meer vraag. Dat duurde twee a drie jaar en toen is het afgesplitst.

Eric: Hoeveel mensen werken er nu bij AM_MIC2_RM?

AM_MIC2_RM: 9.

Eric: En aan het begin?

AM_MIC2_RM: Rond de drie denk ik.

Eric: Is die groei geleidelijk of schoksgewijs verlopen?

AM_MIC2_RM: Nee, soms is er iemand weg gegaan, maar niet schoksgewijs. Wij zijn geleidelijk gegroeid.

Eric: Oké. Dan ben ik benieuwd hoe je erin bent gerold.

AM_MIC2_RM: Ik werkte zelf al tien jaar bij KPN en via via hoorde ik dat de directeur weg zou gaan. Toen had ik een gesprek of ik dit wilde gaan doen en aan het einde van het gesprek werd mij al gevraagd of ik het zou willen doen. Het leek mij zo leuk dat ik snel liet weten dat ik het ging doen. Ik vind het super leuk. Ik kom uit een groot bedrijf, dat is ook leuk, maar dit is klein en je hebt veel meer resultaten bereiken, relatief gezien. Dat spreekt mij erg aan.

Eric: Dit pand is er nog niet heel lang in deze situatie.

AM_MIC2_RM: Dat klopt. Wij zitten hier sinds begin dit jaar.

Eric: Waar zaten jullie hiervoor?

AM_MIC2_RM: In Pakhuis de Zwijger.

Eric: Oh dat is hier niet ver vandaan, een paar honderd meter. Hoelang zaten jullie daar?

AM_MIC2_RM: Wij zaten daar samen met de Waag, daar zaten wij denk ik drie a vier jaar.

Eric: En voor die tijd?

AM_MIC2_RM: Toen zaten wij nog intern bij de Waag.

Eric: Waarom ging de Waag verhuizen?

AM_MIC2_RM: De Waag had toen ruimtegebrek. En het groeide ook snel. Een gedeelte van De Waag en AM_MIC2_RM ging toen naar Pakhuis de Zwijger.

Eric: Waarom zijn jullie vanuit het Pakhuis de Zwijger naar deze locatie gegaan? Wat was daarvan de motivatie?

AM_MIC2_RM: Ik ben daar een jaar geleden begonnen, het was heel klein en donker. Het was geen prettige ruimte. Het was een afschuwelijke ruimte met drie raampjes. Dus het was niet heel inspirerend. En wij waren met acht man en dan vind je in Amsterdam niet makkelijk een ruimte. Fairphone zat daar ook, zij groeien ook snel, en ik had al afgesproken dat wij met de verhuizing mee zouden gaan en onder zouden huren. Wij zouden wel binnen Amsterdam blijven. Zij verwachten nog een flinke groei. EN wij hadden te weinig cash om hele investeringen te doen en de boel in te richten, bureaus, laptops...

Eric: Jullie wilden daar dus weg, maar jullie zijn binnen een paar honderd meter gebleven. Zijn er andere locaties overwogen?

AM_MIC2_RM: Ja, maar die overweging lag vooral bij fairphone. Die waren wel allemaal in Amsterdam en centraal gelegen. Daar waren wij en zij naar op zoek. Het gros van het personeel komt uit Utrecht en Amsterdam. Bij ons komt ook iemand uit Tiel en uit Venlo dus Utrecht was ook prima te doen. Maar goed, dus ik vond

Amsterdam prima te doen.

Eric: Gaan jullie vaak naar klanten toe?

AM_MIC2_RM: Ja maar niet allemaal. Vooral de projectleiders.

Eric: Hoe reizen jullie dan?

AM_MIC2_RM: Ik pak altijd de auto en de rest heeft gewoon een treinabonnement. Eentje woont in Amsterdam en die komt met de fiets.

Eric: Welke voordelen heeft deze locatie voor AM_MIC2_RM?

AM_MIC2_RM: Qua imago, uitstraling en werkplezier vind ik het fantastisch. Het werkt hier inspirerend. Prijstechnisch is het duur. Maar wij krijgen er veel voor terug. Er zijn hier veel faciliteiten, toiletten, grote ruimte, wij hebben per werknemer enorm veel vierkante meter.

Eric: Wat zijn hier de nadelen van deze locatie?

AM_MIC2_RM: Voor mij persoonlijk is het met de auto niet altijd goed bereikbaar vanuit Utrecht in de spits. Amsterdam Centraal valt dan altijd tegen.

Eric: En de regio. Welke voordelen heeft de regio voor jullie?

AM_MIC2_RM: De uitstraling dat je als software bedrijf in Amsterdam zit is positief. Er zal ook veel potentiële business moeten zitten maar ik vind dat nog tegenvallen. In praktijk zitten er ook veel klanten in België en in Drenthe. Dus daar ga je dan met je theorie.

Eric: Oké. Heeft deze regio voor jullie ook nadelen?

AM_MIC2_RM: Ja de prijs is erg hoog en de bereikbaarheid is af en toe slecht.

Eric: Is de prijs nog behapbaar?

AM_MIC2_RM: Ja, maar het is wel een groot nadeel wat wij voor lief nemen. Maar als mensen hier met plezier kunnen werken is dat het waard.

Eric: Waar zitten met name jullie klanten?

AM_MIC2_RM: Randstad, Vlaams België, Drenthe, Italië, Amerika, Australië. Het is een beetje een ratjetoe. De Belgische klanten zien wij wel vaak face to face, de andere buitenlandse klanten daar hebben wij over afstand contact mee, anders is het niet rendabel.

Eric: Oké. Welke factoren hebben ervoor gezorgd dat jullie in Amsterdam zijn gebleven?

AM_MIC2_RM: Ik denk ook dat de regio Utrecht beter was geweest voor bepaalde werknemers, maar wij hebben een goede relatie met het andere bedrijf hier en wij kunnen niet makkelijk in een ander pand zitten omdat wij klein zijn.

Eric: Dan de persoonsgebonden kenmerken. Waar ben je geboren?

AM_MIC2_RM: In ben ik Breda geboren.
Eric: Ben je daar ook opgegroeid?
AM_MIC2_RM: Ja, vlakbij. Ik ben in Ettenleur opgegroeid.
Eric: Heb je ook gestudeerd?
AM_MIC2_RM: Ja, toen ben ik naar Utrecht gegaan.
Eric: Waar woon je nu?
AM_MIC2_RM: Ik woon nu ongeveer 17 jaar in Utrecht.
Eric: Oké. Je woont nu in Utrecht en je bent wat zuidelijker opgegroeid. Hoe kwam je hier in Amsterdam?
AM_MIC2_RM: Ik woon nog in Utrecht he. Maar ik kwam naar Amsterdam voor het werk.
Eric: Kun je inschatten hoe groot het aandeel is van je sociale contacten binnen de regio Utrecht en het aandeel daarbuiten?
AM_MIC2_RM: Dat is lastig. Mijn vrienden wonen in Utrecht, maar mijn familie daarbuiten. Maar als je kijkt hoe vaak ik contact heb dan is dat toch wel 75 procent in Utrecht en een kwart daarbuiten.
Eric: En zakelijk gezien?
AM_MIC2_RM: Dan zit de helft in Amsterdam, en de helft daarbuiten. De klanten zitten met name buiten Amsterdam. Elke klant kunnen wij maar een keer helpen. Dus ik zou zeggen 50/50.
Eric: Zijn er buiten Amsterdam verder nog regionale concentraties?
AM_MIC2_RM: Ja ik Vlaams België doen wij het de laatste tijd er goed. Van de 50 klanten hebben wij er nu 8 in Vlaams België.
Eric: Ik heb nog een spelletje. Jullie moeten hier het pand verlaten. Kunt u dan drie locaties aangeven met een rangorde waar jullie naartoe zouden gaan, qua voorkeur?
AM_MIC2_RM: Ja. Als ik toch iets moet kiezen... Is het een twee of drie? Of moet ik er drie?
Eric: Je moet er drie.
AM_MIC2_RM: Nou ja dat vind ik nog wel lastig. Dan zet ik die hier neer. En dan de derde. Pfoe haha. Weet je wat. Wij gaan lekker aan het strand zitten in Den Haag.
Eric: Amsterdam is 1. Utrecht 2. Waarom Utrecht?
AM_MIC2_RM: Dan wordt het reizen voor een aantal collega's veel gemakkelijker en dan zitten wij lekker centraal.
Eric: En Den Haag?
AM_MIC2_RM: Ja ik weet niet. Dat gaat ook nooit gebeuren maar ik kan geen

andere locatie bedenken. Het wordt sowieso Amsterdam of Utrecht.
Eric: Denk je dat AM_MIC2_RM dat de komende jaren nog een keer gaat verhuizen?
AM_MIC2_RM: Ja dat denk ik wel.
Eric: Waarom?
AM_MIC2_RM: Fairphone zou sterk kunnen gaan groeien en dan moeten wij hier eruit. En wij zouden ook sterk kunnen groeien, dat wij naar een andere locatie moeten.
Eric: Oké. Nog een vraag. Je zit in een stedelijk regio, en je geeft alleen stedelijke regio's aan. Is het belangrijk om in een stedelijke regio te zitten?
AM_MIC2_RM: Nee dat denk ik niet. Wij kunnen hier prima gasten ontvangen maar dan kun je overal. Wij hebben geen etalage of zo. Maar ik vind het wel belangrijk dat de werknemers goed de locatie kunnen bereiken.
Eric: Oké, dat was het. Dan wil ik u als eerst hartelijk bedanken.

Interview AM_MIC3_B (18 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat doet The AM_MIC3_B?

AM_MIC3_B: Wij doen het vertalen van wetenschappelijk onderzoek naar iets moois online.

Eric: Doen jullie dat met twee?

AM_MIC3_B: Sinds april 2012.

Eric: Al die tijd met twee?

AM_MIC3_B: Ja.

Eric: Waar zijn jullie gevestigd?

AM_MIC3_B: Aan de Oostelijke Handelskade in Amsterdam, wij werken aan huis dus dat is ook ons huis.

Eric: Zit er dan een kantoorruimte aan huis of is het een normale woning?

AM_MIC3_B: Wij hebben het kantoor in de woonkamer, niet echt makkelijk verhuizen dus.

Eric: Hebben jullie plannen gehad om te verhuizen?

AM_MIC3_B: Nee.

Eric: Hebben jullie het pand gekocht met oog op de kantoorruimte of was het toeval?

AM_MIC3_B: Nee wij hebben er wel rekening mee gehouden.

Eric: Wat zijn de voordelen van het thuis werken?

AM_MIC3_B: Flexibiliteit en weinig overhead.

Eric: En de nadelen?

AM_MIC3_B: Wij hebben niet echt een goede ontvangstruimte en wij hebben geen meeting stage.

Eric: Waren jullie voor 2012 al bezig met gerelateerde activiteiten?

AM_MIC3_B: Ja maar niet in bedrjfsvorm.

Eric: Waren jullie toen actief voor een ander bedrijf?

AM_MIC3_B: Ik werkte aan de universiteit en mij partner werkte voor zichzelf.

Beide zijn wij nu ook zelfstandige en samen hebben wij een VOF.

Eric: Hebben jullie ook andere locaties overwogen?

AM_MIC3_B: Nee, het was duidelijk dat wij het vanuit huis gingen doen om kosten te besparen.

Eric: Dat was impliciet duidelijk maar ik moet de vragen toch even stellen. Wat zijn

de ruimtelijke voordelen in de regio Amsterdam voor jullie?

AM_MIC3_B: Wij wonen gewoon in Amsterdam. Ik kan wel wat verzinnen waardoor het praktisch klinkt, zoals dat alles dichtbij zit en veel klanten in de buurt zitten.

Eric: Waar hebben jullie allemaal gewoond?

AM_MIC3_B: Ik overal. Een jaar in Maarssen. Mijn vriend komt uit Rotterdam.

Eric: Hoe zijn jullie terecht gekomen in Amsterdam?

AM_MIC3_B: Beide door werk. De eerste baan zeg maar.

Eric: In welk jaar zijn jullie naar Amsterdam gekomen?

AM_MIC3_B: Ik in 2009 en mijn partner in 2013 denk ik.

Eric: Kwam hij toen uit Rotterdam?

AM_MIC3_B: Nee uit Haarlem, daarvoor zaten wij samen in Wageningen.

Eric: Kunt u een schatting maken van het aandeel sociale contacten binnen Amsterdam en buiten Amsterdam?

AM_MIC3_B: Ik denk 70 procent binnen en 30 procent buiten Amsterdam.

Eric: En zakelijk?

AM_MIC3_B: Ik denk 50/50.

Eric: Speelt jullie aanwezigheid in Amsterdam daarbij een rol, zakelijk gezien?

AM_MIC3_B: Ja 100 procent, zeker.

Eric: Hebben jullie gestudeerd?

AM_MIC3_B: Ja beide.

Eric: En zo naar Amsterdam gegaan?

AM_MIC3_B: Ja maar ik heb ook nog een tijdje in het buitenland gezeten.

Eric: Wat moet er gebeuren voordat jullie uit huis gaan?

AM_MIC3_B: Dan moeten wij mensen in dienst gaan nemen. En het moet dichtbij zijn en het moet goedkoop zijn.

Eric: Hoe belangrijk is die lage prijs?

AM_MIC3_B: Wij zitten nu thuis en betalen in principe niks. Het nul alternatief is gratis dus ik kan mij niet voorstellen dat was wij geen werknemers hebben dat wij ergens anders een ruimte zouden huren.

Eric: Is jullie ambitie om te groeien?

AM_MIC3_B: Om te groeien en om met meerdere mensen samen te werken. Dat kan ook in een netwerkverband zijn.

Eric: Als jullie zouden verhuizen. Welke factoren zorgen er dan voor dat jullie in Amsterdam zouden blijven?

AM_MIC3_B: Ik denk de persoonlijke voorkeuren. De stad met alle mogelijkheden.

Eric: Is Amsterdam dan belangrijk of kan het ook een andere stad zijn?

AM_MIC3_B: De stad Amsterdam is ook belangrijk voor ons. Maar daar spelen de sociale contacten voor ons ook een rol in.

Eric: Is de stedelijke omgeving noodzaak voor jullie?

AM_MIC3_B: Nee wij zijn een online bedrijf. Wij werken vaak bij de klant en de klant maakt het niet uit waar wij zitten.

Eric: Reizen jullie naar de klanten?

AM_MIC3_B: Ja, naar elke klant gaan wij toe. Soms dan zien wij de klant maar een keer hoor.

Eric: Hoe reizen jullie dan?

AM_MIC3_B: Met de auto met de trein.

Eric: Hebben jullie een bepaald abonnement?

AM_MIC3_B: Nee, gewoon 40 procent korting.

Eric: Welke kenmerken zijn voor jullie heel belangrijk voor een locatie?

AM_MIC3_B: Het pand zelf. En omdat het primair een woonhuis is, is de bereikbaarheid geen issue. Maar dat blijkt heel goed te zijn sinds wij hier zitten. Van tevoren was het meer een persoonlijke reden om hierheen te gaan dan een zakelijke. Maar zakelijk werkt het ook prima. Dat was een uitgebreid antwoord op je vraag haha.

Eric: Dus het was ook toeval?

AM_MIC3_B: Nou ja wat op het oog mooi is, is dat zakelijk ook wel.

Eric: Ik heb nog een fictief spel. U moet uw huidige locatie verlaten. U mag drie nieuwe locaties aanwijzen. Welke locaties zou u kiezen?

AM_MIC3_B: Amsterdam-noord. Hier in de straat als nummer 2, kan ik dat zeggen?

Eric: Ja natuurlijk.

AM_MIC3_B: Buiten Amsterdam zou ik bedrijfsmatig niet weten wat een goede plek is. Ik wil wel graag samenwerking met anderen, zodat je kunt samenwerken. Een oud kantoorpand met andere kleine bedrijfjes haha. Amsterdam centraal is dan 2. En nou ja, centrum Utrecht als 3.

Eric: Ik heb het ingetekend op de kaart. Vanwaar Utrecht centrum.

AM_MIC3_B: Wij werken met veel verschillende mensen samen en dan is Utrecht een goede plek om af te spreken.

Eric: Doen jullie dat al?

AM_MIC3_B: Ja, meestal in een cafeetje.

Eric: Oké. Dat waren de belangrijkste vragen die ik wilde stellen. Dank.

AM_MIC3_B: Succes met je onderzoek.

Interview AM_MIC4_RM (24 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat zijn jullie activiteiten?

AM_MIC4_RM: Wij doen ketenintegratie in de software pakketten. Die worden uitgewisseld met centrale registers. Wij faciliteren adviespartijen.

Eric: Wat is jouw functie daarbinnen?

AM_MIC4_RM: ik ben een van de oprichters, de ander zit daar. Maar iedereen hier heeft zijn eigen specialisme. Architectuur, ontwerpen, testen, beheren. Uiteraard doe ik iets meer communicatie en dergelijke

Eric: Sinds welk jaar doen jullie dit?

AM_MIC4_RM: 2006 zijn wij begonnen met werken, met dit.

Eric: Met zij tweeën?

AM_MIC4_RM: Ja met zijn tweeën.

Eric: In wat voor een bedrijfsvorm was dat?

AM_MIC4_RM: Als je het zo vraagt was het niet samen. Wij hadden eerst beide een eigen bureau vanwege financiële voordelen, dat was bedrijfstechnisch gezien beter. Zo hadden wij minder risico. Daarna hebben wij een BV opgericht.

Eric: Zijn jullie toen gaan groeien?

AM_MIC4_RM: Wat versta je onder groei?

Eric: In personeel.

AM_MIC4_RM: Ja toen zijn wij erg snel gaan groeien. Dat ging redelijk snel in het begin. Dat was allemaal intern.

Eric: Dat was dan de inleiding. Zitten jullie al lang hier?

AM_MIC4_RM: Wij hebben het opgericht in Leeuwarden, vanuit huis. Toen wij naar Amsterdam kwamen hebben wij eerst een tijdelijke oplossing gehad in de Pijp.

AM_MIC4_RM: Jongens er loopt een geluidsopname dus even wat zachter praten. Ja wij zaten toen in de Pijp, een jaar of drie. Daarna zijn wij hier naartoe gekomen. Wij zitten hier nu twee jaar dus dat was 2013. Wij konden in de Pijp voor vijf jaar verengen maar dat is niet reëel voor een startend bedrijf.

Eric: Waarom zijn jullie van Leeuwarden naar Amsterdam gekomen?

AM_MIC4_RM: Voor het werk. Voor de klanten.

Eric: Waren dat al klanten of trokken jullie naar potentiële klanten?

AM_MIC4_RM: Wij hadden hier toen al veel klanten, dat was hard.

Eric: En de motivatie van de Pijp naar deze locatie?

AM_MIC4_RM: Wij hebben hier glasvezel en een mooi pand. Maar de verhurende partij is hier ook een stuk professioneler. Deze locatie is ook goed aan te rijden maar dit is ook zeker geen blijvende locatie. Je kunt het zien als een projectruimte. Dit is nu onze uitvalsbasis. Het bevalt hier prima. Wij hebben nog geen redenen om hier weg te gaan.

Eric: Waren er andere nadelen van de locatie van de Pijp behalve de verhuurder?

AM_MIC4_RM: Het was wel een beetje verouderd. Hier is het allemaal nieuw. Dit is ook wat beter bereikbaar en het was twee keer zo duur als dit.

Eric: Heeft deze locatie nadelen voor jullie?

AM_MIC4_RM: Het is niet een heel gezellige locatie. Er is hier weinig interactie.

Eerst hadden wij restaurantjes enz. en die zijn hier niet. En het kan natuurlijk nog wel wat representatiever. Het is redelijk kaal.

Eric: Jullie zitten hier in de regio Amsterdam. Bevalt het goed?

AM_MIC4_RM: Ja Amsterdam ligt lekker centraal. Wij kunnen dit in de ochtend en de avond goed bereiken, de files hier vallen erg mee in vergelijking met bijvoorbeeld de ring van Utrecht. Wij hebben ook in Hilversum en Amersfoort gekeken maar daar zit het verkeer allemaal vast. Dus de bereikbaarheid van de regio is belangrijk. En er is hier in deze regio veel te doen. Het is lekker dat je hier snel kunt komen per auto.

Eric: Heeft de regio voor jullie nadelen?

AM_MIC4_RM: Ja parkeren. Dat is een nadeel.

Eric: Reizen jullie veel naar de klanten?

AM_MIC4_RM: Ja best wel. Maar een grote klant zit hier om de hoek, dan gaan wij lopend.

Eric: Hoe reizen jullie?

AM_MIC4_RM: Allemaal met de auto.

Eric: Wat is de belangrijkste factor om in Amsterdam te blijven?

AM_MIC4_RM: De belangrijkste factor. Er is geen reden om ons elders te vestigen. Ik denk dat dat het meer is. Mensen weten Amsterdam te vinden, het is ook geen straf om naar Amsterdam te komen. Wij gaan de markt op met een bepaald product, landelijk. Maar klanten vinden het niet erg om naar Amsterdam te komen, dat idee heb ik.

Eric: Wie heeft de keuzes voor het verhuizen gemaakt?

AM_MIC4_RM: Dat heb ik met mijn compagnon gedaan. Wij konden drie locaties kiezen en daarvan hebben wij de beste locatie gekozen. Dit pand is ook flexibel in de

verhuur. Het is een initiatief van de Gemeente Amsterdam.

Eric: Waar ben je geboren?

AM_MIC4_RM: In een dorpje in Friesland. Ik heb op verschillende plekken gewoond. In Drenthe als klein kind, toen in de Noord Kop. Daarna nog in Friesland. Maar toen dus hierheen gekomen. Ik ben toen al gelijk hier komen wonen. Mijn partner kwam wat later deze kant op.

Eric: Zou je een inschatting kunnen maken van het aandeel van uw sociale contacten binnen en buiten regio Amsterdam.

AM_MIC4_RM: Ik denk 40 procent erbinnen, 60 erbuiten.

Eric: En zakelijk?

AM_MIC4_RM: Dat is precies andersom. 60 binnen Amsterdam en 40 procent buiten Amsterdam.

Eric: Dan wil ik naar een fictief spel. Jullie moeten hier weg. Dan wil ik uw zakelijke locatievoorkeur weten. U mag drie locaties aangeven. Met een rangorde.

AM_MIC4_RM: Een is sowieso Amsterdam. Een punt. Tweede is een andere locatie binnen Amsterdam. Misschien kan ik dan nog wat bedenken. Met het oog op het product wat wij gemaakt hebben. Zou ik dan toch zeggen: Amsterdam 1. Twee als Den Haag. Daar zit het digitale raadhuis. Dan zou dat ook een goede keuze zijn. En drie... Die is moeilijk. Dit spel doe je niet elke dag. Dan zou ik teruggaan naar Friesland, met een soort van dependance.

Eric: Is een stedelijke omgeving belangrijk voor jullie bedrijf?

AM_MIC4_RM: Nee niet heel belangrijk.

Eric: Jullie kunnen ook in een drop zitten?

AM_MIC4_RM: Wij hadden als doel dat wij het vanaf overal konden uitvoeren, ook van een tropisch eiland. Maar ik denk dat klanten het prettig vinden dat je binnen handbereik bent.

Eric: Een vestiging in Friesland is wel wat verder. Is dat mogelijk?

AM_MIC4_RM: Ja we zijn daar begonnen. Maar het gaat er ook om waar je werkt. Dat is niet per se de vestigingsplaats. Dat is ook veel bij klanten. Dat is dan ook door het hele land om dingen te implementeren. Daarna kan je contact hebben per email. Dus je kan ook een virtuele locatie hebben en van daaruit het hele land bedienen. Is dat reëel in de komende jaren?

AM_MIC4_RM: Ik sluit niet uit dat wij iets in die orden optuigen. Wij hebben zelf een besluit genomen dat wij niet een heel groot bedrijf willen leiden maar ons vooral bezig willen houden met de dingen waar wij goed in zijn. Dus dat zou via partners

zijn of een sales afdeling of iets dergelijks. Dat zij een groot aandeel hebben in de uitbreiding. Wij willen maximaal een man of 15 hebben. Dan blijft het wel leuk.

Eric: Dat was het interview, hartelijk dank.

Interview AM_MIC5_E (36 minuten)

[Introductie]

Eric: Ten eerste ben ik nieuwsgierig naar uw functie.

AM_MIC5_E: Ik ben manager. Ik zit in de directie. Dat heet bij ons het management. Met nog drie managers. Dat zijn wij dus gezamenlijk. Specifiek doe ik het strategisch management en ik doe ook de inkoop. Daarnaast stuur ik dertig man aan. Dat is wat bij mij hoort.

Eric: Dan zijn jullie weer gegroeid, bij mij stond de teller nog op 22.

AM_MIC5_E: Ja dat klopt. Momenteel groeien wij weer.

Eric: Kunt u de core business beschrijven?

AM_MIC5_E: Zeker. De core business is SSL certificaten. Als je naar je bank gaat zie je een deel van de adresbalk groen worden met een slotje erbij. Daar zitten beveiligingscertificaten achter die ervoor zorgen dat de informatie niet onderschept kan worden. Dan doen wij voor informatie die beschermd moet worden. Dan doen wij met inscriptie. Daarnaast doen wij domeinnamen en web hosting. Wij hebben heel veel klanten. Wij zijn een groothandel in ICT. Wij kopen de software in en verkopen die weer. Wij concentreren ons op Nederland België en Frankrijk.

Eric: Wanneer is uw bedrijf opgericht?

AM_MIC5_E: 2000.

Eric: Heeft het dezelfde bedrijfsvorm als toen?

AM_MIC5_E: Ja, dat is totaal veranderd.

Eric: Vertel.

AM_MIC5_E: Wij zijn als automatiseringsbedrijf gestart. ICT bedrijven deden toen alles. Zo breed als maar kan. Van consultancy tot PC's in elkaar schroeven. In 2002 zijn wij gestart met SSL en toen zijn wij gaan specialiseren. In de loop der jaren hebben wij de domeinnamen ook uitgebreid. Niet alleen meer de meest gangbare maar ook de meest exotische doen wij nu. Dat is geprofessionaliseerd.

Eric: Hoe is het gestart?

AM_MIC5_E: Het is gestart door de CEO. In eerste instantie alleen maar hij nam toen al snel mensen aan. Dat wij bij Roosendaal, in Brabant. Dat was toen vanuit huis. Dat was toen niet makkelijk. Maar dat heeft hij vanaf dag een gedaan. Het heeft lang geduurd totdat wij een kantoor hadden. Ik en er zelf pas in 2012 bij gekomen.

Eric: Interessant. Hoe ging de groei? Was dat een constante lijn?

AM_MIC5_E: Ja, dat groeide hard met 30 procent per jaar.

Eric: Wat is de ambitie?

AM_MIC5_E: Doorgroeien. Wij groeien nog sterk door.

Eric: Ik ben benieuwd naar het locatiegedrag van het bedrijf. Waar namen jullie het eerste kantoor en waarom?

AM_MIC5_E: Eerst deed de CEO het vanuit huis in Roosendaal en later vanuit Emmen. Maar later verhuisde hij naar Amsterdam omdat hij dichterbij de afnemers wilde zitten. Op dat moment hadden wij daar ons eerste kantoor. Dat was eigenlijk niet meer dan een virtueel kantoor, daar heeft nooit iemand gewerkt. Vervolgens zag ik het bedrijf groeien en steeds meer mensen die vanuit huis werkten. Toen kwamen wij in zaaltjes die wij huurden bij elkaar. Maar kostentechnisch was het slimmer om een kantoor te hebben, zoals dit. Wij hebben gekeken naar Den Haag, Utrecht en Amsterdam. Mensen werken bij ons van Friesland tot aan Amsterdam. Wij zijn eerst naar Amsterdam gegaan en later van Amsterdam naar Utrecht.

Eric: Oké helder. Welk jaartal zijn jullie van Amsterdam hierheen gekomen?

AM_MIC5_E: Dat was begin 2014.

Eric: Ik wist dat het na 2013 moest zijn, datatechnisch.

AM_MIC5_E: Ja dat klopt.

Eric: Bevalt het goed hier?

AM_MIC5_E: Ja dit bevalt goed. Wij zitten echter nog wel met het data center in Amsterdam. Bij sommige ICT bedrijven is dat een. Bij andere is dat gescheiden.

Eric: Waarom is dat gescheiden?

AM_MIC5_E: Er zijn veel voorzieningen voor nodig. Als de ene stroom leverancier uitvalt moet de ander gelijk werken bijvoorbeeld. Amsterdam is daar degene waarvoor gekozen is. Wij gaan nog op zoek naar een tweede locatie. Dat wordt waarschijnlijk het oosten van het land. Want wij zien een verschuiving van ICT bedrijven vanuit de Randstad naar het oosten, waar het ook allemaal gestart is. Dat was volgens mij in Enschede. Die zijn toen naar de Randstad getrokken, nu komen zijn weer terug. Dat heeft met logistiek te maken. Er zijn zoveel data centers bij elkaar in Amsterdam en Rotterdam, als daar ooit een ramp gebeurd ligt het helemaal plat. Nu gaat dat een beetje naar de Duitse grens.

Eric: Jullie zijn vanuit Amsterdam naar Utrecht gekomen, waarom?

AM_MIC5_E: Bereikbaarheid. Zowel met het OV, het is 10 minuten lopen naar het CS, en je rijdt zo de snelweg op. Wij hebben meerdere locaties bekeken. Deze paste het beste. Wij hebben ook gekeken naar een industrieterrein, maar dat hoefde niet.

Eric: Dit lijkt mij wat duurder dan een industrieterrein.

AM_MIC5_E: Nee, dit was goedkoper.

Eric: Dus de kosten speelde ook een rol?

AM_MIC5_E: Ja zeker, dat speelde ook mee. En de inrichting past wat meer bij ons qua sfeer. Wij hebben eerst ook een ander pand bekeken in Papendorp, dan zouden wij zitten op dezelfde etage als onze hoofdleverancier, maar de sfeer sprak ons daar niet aan. Bovendien was het moeilijker te bereiken met het OV en de meesten van ons reizen met het OV. Daarnaast heb ik een accountmanager in de Flevopolder en die gebruikt regelmatig ook deze ruimte omdat het lekker op de route ligt.

Eric: Ontvangt u hier ook klanten?

AM_MIC5_E: Klanten en leveranciers. Daar is het allemaal voor bedoelt. En om met teams bij elkaar te komen, om samen te werken. Pizza's erin, deur op slot. Wij hebben deze ruimte voor verschillende redenen.

Eric: Welke vestigingsfactoren hebben jullie nodig voor de vestiging?

AM_MIC5_E: Niet heel veel. Vier tafels en een paar computers.

Eric: En qua omgeving? Maakt het uit dat jullie in een stedelijke omgeving zitten?

AM_MIC5_E: Nee niet echt. Het had ook een niet stedelijke omgeving kunnen zijn maar onze CEO hecht nog wel eraan dat het in de stad zit. Amsterdam vond hij een heel fijne vestigingslocatie. Wij hebben ook een locatie in Parijs, daar hecht hij waarde aan.

Eric: Is dat ook een virtueel kantoor?

AM_MIC5_E: Ja, aan de Rue de Amsterdam, dat vond hij leuk. Daar is ook een werkplek en daar ontvangen wij ook klanten.

Eric: Wie waren er betrokken bij de verhuizing en waarom?

AM_MIC5_E: Eigenlijk heeft het hele management erover besloten. Ikzelf heb het meest gedaan. Ik heb veel panden bezocht en wat makelaars erop gezet. Via Funda gezocht, via Zadelhoff laten zoeken. Uiteindelijk hebben wij dit zelf gevonden en gekeken of de sfeer goed is. Ik heb locaties voorgesteld, de tarieven uitgezocht en de plussen en de minnen bepaald.

Eric: U heeft er het grootste aandeel in gehad?

AM_MIC5_E: Ja ja.

Eric: De CEO hecht waarde aan Amsterdam. Had hij ook een grote vinger in de pap?

AM_MIC5_E: Ja. Maar ik heb hem over kunnen halen. Het parkeren was daar een minpunt. Hij wilde aan de grachten maar dat was niet handig. Hij kwam tot de conclusie dat dit de beste locatie was voor iedereen. Wij hebben ook nog Amersfoort

overwogen, maar dit is een centralere locatie.

AM_MIC5_E: Wij hebben ook gemeten hoelang het lopen was maar dat was goed te doen. Je loopt hier de straat uit en je bent er. En hierachter is het ook gratis parkeren. Wij hebben hier ook nog een parkeerplaats erbij genomen. En bij de receptie zit een dame die kan je eventueel helpen met mailing enz. Dat doen zij er allemaal bij dus dat is ook wat extra service.

Eric: Reist uw personeel veel?

AM_MIC5_E: Nee. Bijna iedereen werkt altijd thuis. Het management reist redelijk veel, de techniek maakt hier af en toe gebruik van en de sales mensen reizen het meest. Dat gebeurt vooral met het OV.

Eric: Wat voor afstemming is er intern voor nodig om iedereen thuis te laten werken?

AM_MIC5_E: Dat moet ik altijd uitleggen. Wij hebben alleen maar internet nodig. Wij hebben veel contact met online bellen of de chat en dan gesprekken met meerdere mensen. Meestal als wij nieuwe mensen in dienst hebben dan, dat zou je raar vinden, maar wij hebben meer contact met elkaar als wij thuis werken dan dat wij naast elkaar zitten.

Eric: Dan wil ik even naar de persoonlijke zaken. Ik ben vooral geïnteresseerd naar u en de CEO. Waar zijn jullie geboren, waar wonen jullie, hebben jullie kinderen en waar jullie naar school zijn gegaan?

AM_MIC5_E: De CEO komt uit Brabant, de omgeving Roosendaal. Ik weet niet waar hij naar school is gegaan en hij woont nu in Amsterdam met vier kinderen.

Eric: En u?

AM_MIC5_E: Ik kom uit Spijkenisse, ik heb voor mijn werk in het hele land gewoond, ik woon nu in Emmen en ik heb drie kinderen.

Eric: Dat is een stukje rijden. Heeft u een persoonlijke verankering in Emmen?

AM_MIC5_E: Mwah, mijn kinderen zitten er op voetbal. Maar mijn sociale netwerk zit door heel Nederland.

Eric: Kunt u een aandeel geven van uw sociale contacten van de regio Emmen en hoeveel daarbuiten?

AM_MIC5_E: Ik denk binnen Emmen en omgeving 40 procent en de rest daarbuiten.

Eric: En zakelijk gezien?

AM_MIC5_E: Zakelijk zit denk ik 98 procent erbuiten haha.

Eric: Heeft u gestudeerd?

AM_MIC5_E: Nee dat niet. Ik ben self made zoals dat dan heet.

Eric: Waar bent u naar school gegaan?

AM_MIC5_E: In Spijkenisse.

Eric: Wat is de ambitie van Netwerking4all?

AM_MIC5_E: Ons doel is om marktleider te worden, dat ligt eraan welk merk SSL je het bekijkt. Maar qua hosting zijn wij sterk groeiend. Daarin zijn wij zeker niet de grootste. Maar wij proberen een serieuze hosting neer te zetten. En niet de onderkant van de markt.

Eric: Welke rol speelt de regio voor jullie bedrijf? Wat hebben jullie nodig?

AM_MIC5_E: eigenlijk niks haha. Iedereen werkt thuis en wij zijn helemaal niet regio gebonden. Het werd Utrecht door het centrale. Amsterdam viel af qua prijs. Het OV is daar wel goed. Maar met de auto is dat niet handig. Als ik naar Amsterdam ga, dan ga ik met de trein.

Eric: Speelde de locatie van leveranciers mee?

AM_MIC5_E: Nee want die zitten overal, ook in het buitenland. Het meeste contact is telefonisch, soms vis skype. Maar wij proberen klanten ook te bezoeken. Maar in de branche waar wij in zitten is dat eigenlijk ongebruikelijk. Wij zijn nu ook een training gestart om de klanten naar ons toe te halen. Daar is deze formule ook handig voor want dan kunnen wij ook regionaal naar de klanten toe.

Eric: Wat voor factoren drijft jullie van jullie plaats af?

AM_MIC5_E: Als de bereikbaarheid slechter wordt. Als het slecht bereikbaar zou zijn. Omdat wij zo verspreid zitten is dat gewoon erg belangrijk. Ik vind de bereikbaarheid het belangrijkste, voor mijn CEO is dat het imago.

Eric: Ik heb nog een spelletje. Ik zou graag zien dat u drie locaties aangeeft waar u zou gaan zitten met uw vestiging als u dit pand moet verlaten, u mag drie locaties aangeven met een rangorde.

AM_MIC5_E: Dan denk ik in eerste instantie dat wij in Utrecht zouden blijven. Op twee denk ik toch wat meer naar het oosten. Zwolle op plaats drie. Dat is goed aan te reizen en daar komen steeds meer IT bedrijven. Dat ligt buiten het file gebied. Imago en bereikbaarheid is dus belangrijk.

Eric: Dat was het interview.

Interview AM_MIC6_RM

[Introductie]

AM_MIC6_RM: Wij zijn een softwareservice bedrijf. Wij maken software voor marktonderzoekbureaus. Software bestaat uit een webomgeving voor IOS en Android. Je kunt er vragenlijsten mee programmeren. Dat wordt gebruikt door verscheidene bedrijven. De vragenlijst kun je online invullen en dat gaat het meteen de database in. Panelleden helpen wij ook met de app. Het wordt ook veel gebruikt door marketeers. Zij willen daar oordelen ontvangen van klanten.

Eric: Werken jullie samen met marktonderzoekbureaus?

AM_MIC6_RM: Nou eigenlijk niet, wij maken wel de software voor hen.

Eric: Werken jullie samen met I&O? Daar werk ik ook.

AM_MIC6_RM: Haha oh leuk. Nee wij werken nog niet voor I&O, dat is een potentiële klant.

Eric: Wat is uw rol in het bedrijf?

AM_MIC6_RM: Ik maak de software. Ik ben ontwikkelaar. Mijn vriendin die is meer marktonderzoeker, zij heeft contact met de klanten en zij doet de acquisitie.

Eric: Werken jullie met zijn tweeën?

AM_MIC6_RM: Ja wij werken samen.

Eric: Werken jullie ook in netwerkverband?

AM_MIC6_RM: Wij huren soms op uurloon een ZZP'er in. Daar hebben wij onze vaste mensen voor. Bijvoorbeeld een designer. Wij bouwen het dan ij zijn frame zeg maar. Het doel is om te groeien en mensen aan te nemen, als er genoeg omzet is. Maar dat is nu nog een te groot risico voor het bedrijf. Als de mogelijkheid er is gaan wij verder groeien.

Eric: De ambitie is dus om te groeien.

AM_MIC6_RM: Ja zeker, wij bestaan nu bijna vier jaar en dat is de ambitie.

Eric: Dat was mijn volgende vraag. Hebben jullie al die tijd hier gezeten? |

AM_MIC6_RM: Wij zitten hier nu twee jaar. Daarvoor zaten wij hier ook in de buurt aan het IJ maar dan wat westelijker. Daarvoor hebben wij een tijdje op het sciencepark gezeten, helemaal in Amsterdam Oost. Daar huurden wij samen met andere ZZP'ers een ruimte want het is lastig om een kleine ruimte te huren in Amsterdam die ook privé is. Ween bedrijfsverzamelgebouw is ook leuk, maar dat is vaak ook erg druk.

Eric: Dat hoor ik allemaal vaker terug. Wanneer zijn jullie naar het SP gegaan?

AM_MIC6_RM: Dat is ongeveer een jaar, anderhalf jaar gezeten. Wij zaten hier toen ook al. Toen wij hier kwamen wonen hadden wij dat nog, want de huur liep daar door. Maar dit hier is groot genoeg om thuis te werken. Maar toen liep die huur door. Daar huurden wij echt een hokje met vier bureaus. Het was daar op zich altijd wel rustig. Maar sindsdien ging ik toch vaker thuis werken omdat het hier rustiger is. Ik kan er nog wel gaan zitten als ik zou willen.

Eric: Wat was de motivatie om de ruimte op het SP op te zeggen?

AM_MIC6_RM: Het was daar toch wel iets te rustig. Het was te stil en afgelegen. De technische studies zitten daar. Wij vonden het daar niet meer echt Amsterdam meer. Hier zitten wij lekker centraal en kan je lekker een stukje te gaan lopen. Je ziet daar wel veel studenten maar het is toch anders. Ik zit toch wat liever in de stad, vooral omdat ik vaak alleen werk is het fijn om in de drukte te zitten anders wordt je zo eenzaam of zo.

Eric: Wat is de motivatie dat je nu aan huis werkt?

AM_MIC6_RM: Het is makkelijk qua reistijd en wij hebben twee kleintjes dus ik kan makkelijker helpen als dat nodig is. Daarnaast zijn wij niet gebonden aan de traditionele werktijden, dus zo zijn wij heel flexibel. Je kunt twee uur werken, iets anders doen en weer twee uur werken.

Eric: Het is dus vooral praktisch?

AM_MIC6_RM: Ja het zijn met name praktische redenen.

Eric: Waar bent u geboren?

AM_MIC6_RM: Ik ben geboren in Haarlem. Daarna zijn mijn ouders toen naar Oostzaan. Vervolgens naar Uitgeest en toen ik ging studeren kwam ik naar Amsterdam. Tussendoor ben ik nog even naar Haarlem gegaan maar in principe ben ik toen in Amsterdam blijven hangen. Toen ik in Haarlem zat was de reistijd echt een uur, dat vond ik veel te veel. Dat was mijn reden om naar Amsterdam te gaan. Mijn vriendin vond Haarlem gewoon te stil. Zij werkte toen ook al in Amsterdam dus qua reistijd was het voor ons beide een voordeel.

Eric: Hoe is de verhouding van het aantal sociale contacten binnen en buiten de regio Amsterdam?

AM_MIC6_RM: Ja dat is nu wel aan het verschuiven. Veel vrienden gaan nu naar Haarlem want die vinden Amsterdam te druk en hebben kinderen en dergelijke. Ik denk 70 binnen Amsterdam en 30 daarbuiten?

Eric: En zakelijk?

AM_MIC6_RM: Ik denk dat 10 of 5 procent binnen Amsterdam en de rest daarbuiten. Wij hebben ook veel klanten buiten Nederland. Over de hele wereld.

Eric: Hoe houden jullie contact met hen?

AM_MIC6_RM: Dat doen wij vooral per mail. Dat staat ook op de website en dan reageren wij meteen. Klanten willen vaak vaker bellen maar dan merken zij dat wij snel reageren en dan vinden zij het prima. Nieuwe klanten hebben meer hulp nodig. Want het tijdsverschil is ook best lastig. Maar klanten die ver zitten snappen dan dat zij soms moeten wachten totdat wij wakker zijn. Als er echt iets dringends is dan zijn wij ook laat of vroeg bereikbaar.

Eric: Het bedrijf zit in een stedelijke omgeving. Hoe belangrijk is deze stedelijke omgeving?

AM_MIC6_RM: Dat is een goede vraag. Eigenlijk niet heel belangrijk. Wij hebben er al over nagedacht om in de winter te werken vanuit een plek waar het beter weer is omdat alles beschikbaar is via internet. De plek is dus niet heel belangrijk, het is vooral dat wij het zelf ook wel leuk vinden. Het is ook wel handig voor de klanten uit Amsterdam, maar niet noodzakelijk.

Eric: Reizen jullie vaak naar hen toe?

AM_MIC6_RM: De klanten over de hele wereld? Nee dat gaat allemaal via mail, de kosten zijn te laag om daarheen te gaan en dat snappen zij zelf ook. Als het nou erg hoge kosten zouden zijn... Skype werkt ook gewoon goed want dan kan je elkaar ook gewoon zien. |

Eric: Wat zijn de voordelen van de regio Amsterdam?

AM_MIC6_RM: De voordelen... Ik denk dat het grootste voordeel is dat Amsterdam in onze adresbalk zit, buitenlandse klanten kennen Amsterdam en Amsterdam zegt wel wat... En je zit hier dicht bij het station en bij de ring dus de locatie is goed.

Eric: Hebben jullie voordelen van bedrijven uit gerelateerde sectoren in de buurt?

AM_MIC6_RM: Nou als wij iemand nodig hebben dan hebben wij het voordeel dat wij hier zitten want die kunnen wij hier vinden. Er zitten hier ook veel technische mensen dus als wij uit willen breiden dan kunnen wij hen in de buurt vinden.

Eric: Wat zijn de nadelen van de regio?

AM_MIC6_RM: De kosten. Wij zitten in ons eigen huis haar Amsterdam is duur en dat is een nadeel. Met name als wij uit gaan breiden en een andere locatie nodig hebben. Het hangt er ook vanaf wij de nieuwe medewerkers wonen maar als zij met de auto willen komen dan is dat lastig.

Eric: Heeft deze locatie voor jullie nadelen?

AM_MIC6_RM: Er is wel veel lawaai van buiten, maar als je het raam dichtdoet dan is het weer stil. Als wij mensen zouden aannemen dan kunnen wij niet hier blijven zitten, dat is wel jammer. Het is geen werkeenheid aan huis maar het is echt in huis.

Eric: Waar zouden jullie dat doen?

AM_MIC6_RM: Dat zou in Amsterdam zijn op dit moment. Ik houd niet van een lange reistijd. Dan zou het hier ergens in de buurt zijn, maximaal een kwartiertje fietsen.

Eric: Wat voor een pand zou dat moeten zijn?

AM_MIC6_RM: Wel in de buurt van winkeltjes en dergelijke. Eerst hebben wij ook al rondgekeken naar industriële gebouwen. Dat zit in Noord maar dan kunnen wij het pondje pakken, en noord is goedkoper dus dat scheelt ook wel weer.

Eric: Jullie willen groeien. Hoe groot willen jullie worden?

AM_MIC6_RM: Niet te groot. In een redelijk klein team kan je mooie dingen maken. De optimale grootte is denk ik 8-10 man. Dan kunnen wij alles doen wat wij willen. Als wij nog groter zouden worden dan zouden wij er meer dingen bij moeten doen. Marktonderzoek kan prima met 8 man, maar als je meer wil doen kan je nog verder uitbreiden maar dat is voorlopig niet mijn ambitie. Dan wordt het een ander soort bedrijf. Dan is de kans groter dat wij worde overgenomen, dat zou goed kunnen.

Eric: Wat is een belangrijke factor voor een nieuw bedrijfspand?

AM_MIC6_RM: Toch wel de bereikbaarheid vind ik erg belangrijk. En ook wel de inrichting van het pand. Dat vind ik ook belangrijk. Soms zitten de ramen zo hoog dat je vanaf je werkplek niks ziet. Daar zou ik niet snel gaan zitten. Zoiets als Stork is erg mooi.

Eric: Stel u moet dit pand verlaten en u moet zich elders vestigen, waar zou dat dan zijn? Dat mag u intekenen op deze kaart. Graag drie locaties met een rangorde.

AM_MIC6_RM: De rangorde maakt ook uit?

Eric: Zeker.

AM_MIC6_RM: Ik blijf toch wel graag in Amsterdam. Een is centrum Amsterdam. Twee is Haarlem en drie is ergens in Noord.

Eric: Waarom terug naar Haarlem?

AM_MIC6_RM: Dat vind ik ook nog wel leuk. Lekker dichtbij de kust. Maar dat hangt ook wel af van het bedrijf. Als wij gaan groeien dan is het wel aantrekkelijk om in Amsterdam te blijven.

Eric: Hoe zou de locatie bereikbaar moeten zijn?

AM_MIC6_RM: Het liefste per OV, auto is minder bereikbaar zijn. Ik vind het ook belangrijk dat ik kan fietsen vanaf huis. Als ik mensen zou aannemen dan zijn dat jonge mensen die ook niet per se met de auto hoeven.

Eric: Dat was het interview. Dank voor de medewerking.

Interview AM_GR1_B (34 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat is uw functie binnen het bedrijf?

AM_GR1_B: Ik ben de directeur.

Eric: U bent ook de oprichter van dit bedrijf?

AM_GR1_B: Ja.

Eric: Hoe lang geleden bent u dit bedrijf begonnen?

AM_GR1_B: Het was volgens mij in 1998.

Eric: Na hoeveel jaar bent u toen verhuisd?

AM_GR1_B: Dat was 2001 meen ik. Naar het pand hiernaast. En toen ben ik daar groter gaan zitten. En later zijn we naar dit pand verhuist.

Eric: Bent u begonnen als ZZP'er?

AM_GR1_B: In die tijd heette dat een VOF volgens mij.

Eric: Had u toen al personen in loondienst?

AM_GR1_B: Niet direct, ik moest het allemaal zelf doen [haha]. Ik had sinds 1999 een partner, die heb ik in 2014 uitgekocht.

Eric: Toen u verhuisde in 2004, hoeveel mensen had u toen in dienst?

AM_GR1_B: iets van vier of vijf. Ik begon thuis, toen mijn partner erbij kwam zijn we naar hiernaast verhuisd en toen kwamen er twee of drie mensen bij. Toen hebben wij steeds meer ruimte genomen. Het was gewoon prima en het was goedkoop. Toen huurde wij wat bij. Totdat wij een aanbieding kregen van de eigenaar om dit pand te huren als hoofdhuurder en dan kregen wij er wat onderhuurders bij.

Eric: En dat is nog steeds zo?

AM_GR1_B: Ja.

Eric: En zelf woont u hier in Amsterdam?

AM_GR1_B: Nee in Blaricum.

Eric: Toen u hier begon woonde u in Amsterdam. Komt dat omdat u hier studeerde?

AM_GR1_B: Nee, mijn vrouw heeft wel gestudeerd. Ik heb zelf niet gestudeerd, ik heb het wel geprobeerd maar...

Eric: Bent u opgegroeid in Amsterdam?

AM_GR1_B: Nee in Blaricum.

Eric: Dus u bent weer teruggegaan.

AM_GR1_B: Ja, via Laren. Kunnen de kinderen daar opgroeien en er een mooi huis

bij.

Eric: Wanneer zijn uw taken binnen het bedrijf veranderd?

AM_GR1_B: Eigenlijk is dat vrij veel gebeurd, continu. Ik heb marketing gedaan, sales, servicedesk, finance...

Eric: Het bedrijf is gegroeid, is dat in een rechte lijn gegaan?

AM_GR1_B: Nee, dat is ook klantaafhankelijk, het ging van 4 naar 2 naar 5 en 7, naar 8, weer naar 7. We zijn ook weleens teruggegaan qua groei.

Eric: Hoe verhouden uw persoonlijke sociale contacten zich, relatief, tussen de regio Amsterdam, Blaricum en misschien daarbuiten?

AM_GR1_B: Pfoe, eerst meer in Amsterdam, nu meer in Blaricum omdat ik er ook alweer meer dan tien jaar woon.

Eric: Heeft dat ooit een rol gespeeld in de vestigingskeuze van uw bedrijf?

AM_GR1_B: [denkt lang na], nee eigenlijk niet. Dan zou ik nu naar Blaricum verhuizen en dat is niet eerlijk naar mijn personeel.

Eric: En uw zakelijke contacten?

AM_GR1_B: Die zitten voornamelijk in Amsterdam.

Eric: Heeft dat een rol gespeeld?

AM_GR1_B: Ja. Dat was handiger, die zitten hier in Amsterdam.

Eric: Waar zitten uw klanten?

AM_GR1_B: Die zitten voor 80% in Amsterdam, Haarlem, Almere e.d., die andere 20% kan overal zitten door Nederland.

Eric: Jullie site ziet er ook goed uit in het Engels, hebben jullie ook klanten uit het buitenland?

AM_GR1_B: Ja, in Duitsland, Rusland, UK ...

Eric: Toen u verhuisde in 2001, naar deze locatie, verhuisde u naar een bedrijventerrein. Waarom een bedrijventerrein?

AM_GR1_B: Is er ook wat anders dan?

Eric: Ja, panden in de stad die zijn betrokken door commerciële instellingen...

AM_GR1_B: Dit was een keus omdat wij al veel vervoersmomenten hadden. De binnenstad was niet zo handig. Parkeerproblemen en allerlei problemen...

Eric: Reizen jullie veel?

AM_GR1_B: Ja.

Eric: Hoe?

AM_GR1_B: Met name met de auto, af en toe met het OV.

Eric: Welke factoren speelden een rol bij de betrekking van dit pand?

AM_GR1_B: de prijs, de bereikbaarheid en de locatie.

Eric: Waar wonen de werknemers?

AM_GR1_B: Hoofdzakelijk Almere, ook in Nieuw-Vennep en Hoofddorp en Amsterdam.

Eric: Waarom zitten jullie dan in Amsterdam?

AM_GR1_B: De business zit eigenlijk toch voor een groot deel lokaal in Amsterdam. Het is ook een concessie. Het is voor iedereen een stukje rijden. Vanuit Almere, Hoofddorp en Blaricum. En nu profiteer je van het label Amsterdam. Als je in Woerden gaat zitten, maak je minder kans bij een bedrijf in Amsterdam. Nu staat er Amsterdam op mijn businesscard.

Eric: Is het label Amsterdam belangrijk bij buitenlandse klanten.

AM_GR1_B: dat denk ik wel.

Eric: U heeft aangegeven dat u plannen heeft om een nieuwe locatie te betrekken, welke locatie is dat?

AM_GR1_B: Ik ben bezig met een aantal locaties. Ik heb een aantal partijen die bij mij onderhuren en ik kan niet zomaar een beslissing nemen. Eigenlijk zijn de verbindingen een hele belangrijke. De locatie is belangrijk. Geografisch moet het in orde zijn, met de concessies. We willen upgraden. We zitten hier een beetje in een oude bende. Ik heb hier tien jaar gezeten en ik wil nu vernieuwen. Dat kost meer huur en daar moeten we een keuze in maken.

Eric: Dat klinkt alsof u het imago van het pand wilt aanpassen?

AM_GR1_B: Juist.

Eric: Ook van de locatie?

AM_GR1_B: Ook.

Eric: Wat voor een locatie heeft u in gedachte?

AM_GR1_B: Er zijn wat verschillende gedachten. Wij hebben onze handen vol aan het pand. Kachels, riolering, allemaal dingen waar ik vanaf wil. Het pand is tien jaar geleden ingericht en nu begint alles op ze eind te lopen. Wij wilden het zelf kopen, maar dat is niet gelukt. Dat is ook een reden om weg te gaan. De nieuwe locatie zal ook wel een impuls geven in het bedrijf.

Eric: heeft de nieuwe locatie te maken met de ambitie van het bedrijf?

AM_GR1_B: Jazeker.

Eric: wat is die ambitie.

AM_GR1_B: Groei... Groei in winst, dat steek ik niet allemaal in mijn eigen zak. Het gaat ook om de continuïteit van het bedrijf. En investeringen in de mensen.

Eric: Wilt u een groter of een kleiner pand?

AM_GR1_B: Dat is wel een dingetje wat nu speelt. We hebben nu 750m2 met een grote hal. De vraag is, nemen wij duurdere meters en minder, of gaan wij zelf weer helemaal iets inrichten. Het koffiezetapparaat vergt nu ook 5 uur onderhoud per dag en iemand doet dat. Super kostbaar natuurlijk. Overhead dus. En om daarop aan te koppelen, Van de Ende heeft hierachter een kantoor naast Ziggo. Die hebben heel veel goed geregeld. Als je daar huurt dan betaal je iets meer maar dan kun je meeliften op hun prijsvoordeel, koffie, bewaking, postkamer, al die shit en dat wordt afgehandeld door dat bedrijf en daar lift je dan op mee. Maar het enige is dat wij hier een eigen pand hebben, een eigen entree. Dat is daar minder, er is daar een centrale hal en dan zit je op de vierde verdieping in een vleugel.

Eric: En het proces van de besluitvorming, hoe doet u die?

AM_GR1_B: Die doe ik nu zelf, maar daar ga ik iemand bij betrekken.

Eric: En de vorige verhuizing?

AM_GR1_B: Die deed ik helemaal op eigen houtje, dat ging op ze janboerenfluitjes...

[telefoon onderbreking van 1,5 minuut]

Eric: U zit hier al 14 jaar, met groei, en u bent hier gebleven. Wat waren de keepfactoren?

AM_GR1_B: Ik had eerst een eenjarig contract, toen een driejarig contract en daarna een vijfjarig contract. De reden om te blijven was de investering in het vastgoed. Dit was helemaal niks, zand op de vloeren en een zaagtand plafond. Toen hebben wij het flink verbouwd, ook om het door te verhuren. Dat was voor mij de eerste reden om te blijven. Maar na die drie jaar had ik niks aangegeven en toen liep het automatisch over in een vijfjarig contract.

Eric: Is het onderhuren een belangrijke inkomstenbron?

AM_GR1_B: Dat was het wel, maar nu niet meer.

Eric: Oké. Speelde dat een rol bij de groei?

AM_GR1_B: Ja, ja.

Eric: en over een potentiële locatie... Zou u het zich voor kunnen stellen om naar Amsterdam noord te verhuizen, of een nabijgelegen middelgrote stad?

AM_GR1_B: Dat laatste niet. Amsterdam noord is een optie, Amstelveen is een optie, IJburg, Amsterdam Zuidoost is een optie en waar wij nu zitten. Zeg maar in een schil om de stad.

Eric: Oké. Prefereert u weer een bedrijventerrein?

AM_GR1_B: Nee hoor. Dat Van de Endegebouw is een los pand. We zitten nu met 40 man hier en we regelen alles, dat kost best veel tijd. Als we daar bij Van de Ende gaan zitten wordt alles geregeld. Security, schoonmaken e.d. Dan ben ik zo klaar, wel lekker.

Eric: Zijn jullie footloose of doen jullie alle activiteiten met klanten met fysiek contact.

AM_GR1_B: Het begrip footloose vind ik subjectief. Ik zie het niet echt. Ook niet met het nieuwe werken. Dan heb je natuurlijk niet dezelfde productiviteit als dat je hier zit.

Eric: Zien jullie buitenlandse klanten ook vaak?

AM_GR1_B: Ja, vaak. We hebben ook buitenlandse klanten met een kantoor in Amsterdam.

Eric: Zijn jullie klanten in het buitenland over het algemeen groter dan de klanten in Nederland?

AM_GR1_B: Ja.

Eric: [overhandiging van het NL kaartje met uitleg]

Eric: U kiest plekken in stedelijke regio's. Welke rol speelt een stedelijke regio voor uw bedrijf?

AM_GR1_B: Daar is de business, daar zitten de klanten.

Eric: Zou u met het bedrijf in een buitengebied kunnen zitten?

AM_GR1_B: Alles is mogelijk, maar... Het gaat om omzet en groei. Het gaat om winst draaien ten aanzien van het risico wat je loopt. Bijvoorbeeld West-Friesland is een mooie plek maar dat schiet niet op daar. Dan moet ik heel anders gaan doen.

Eric: Wat is belangrijker voor het nieuwe pand? De grootte of het imago?

AM_GR1_B: Ik vind het belangrijk dat ik nieuwe business kan halen uit mijn nieuwe locatie.

Eric: Bent u op zoek naar een ontmoetingsmilieu?

AM_GR1_B: Ja zeker, dat vind ik leuk. Daar is een cafeetje, daar is een coffeeshop en daar is een restaurantje.

Eric: ik heb de belangrijkste vragen gesteld. Heeft u nog vragen?

Interview AM_GR2_E (36 minuten)

[Introductie]

AM_GR2_E: Wij zitten hier sinds 2006. Naast mijn financieel directeurschap ben ik verantwoordelijk voor alle interne zaken. Ik doe zeg maar alles behalve dat wat met de klanten te maken heeft. Wij zijn opgericht door twee mensen die uit de scheepvaart komen. Ik kom zelf ook uit de scheepvaart, maar ik heb een financiële opleiding gehad. Ik heb dus niet heel veel affiniteit met wat wij doen. Wij zijn begonnen in 1997, wij hebben twee vestigingen in Nederland en een in Duitsland. Het gaat goed, maar wij hebben ook wel slechtere tijden gehad, vooruitlopend op de crisis. Wij zaten er net voor. Waarom weten wij niet. De laatste jaren hebben wij flink de wind in de zeilen. Wij gaan eigenlijk hartstikke goed. Het type klanten wat wij hebben zijn grote internationale klanten. Die zijn ondanks de crisis alweer flink aan het investeren. In tegenstelling tot kleinere bedrijven. Die grote bedrijven denken dur verder vooruit. Anders zijn zij bang de slag te missen. De laatste twee drie jaar zijn wij sterk gegroeid. Afgelopen jaar zijn wij 20 procent gegroeid. Dat is eigenlijk te snel. Dat is moeilijk bij te benen binnen de organisatie. Dit jaar verwachten wij een groei van ongeveer 10 procent.

Eric: Toen het bedrijf is opgericht in 1997, waar gebeurde dat en met wie?

AM_GR2_E: Zij zijn met twee begonnen. Het was een typisch consultancy bedrijf. Dus dat je jezelf verkoopt voor acht uur per dag. Dat is langzaam veranderd naar een product gerelateerd bedrijf. Nu maken wij ook software die wij verkopen. Dus wij verkopen nu ook producten toegepast op logistieke planningsvraagstukken. Dat is maatwerk en dat vraagt om lastige wiskundige oplossingen. Wij hebben veel econometristen. Die vertalen de planning in de software. Als er dan iets veranderd zorgt de software voor directe alternatieven. Die software kan dat binnen enkele seconden, dan geeft die optimale alternatieven.

Eric: U geeft achter elkaar antwoord op alle inleidende vragen. Bij de oprichting van het bedrijf zat het denk ik niet hier?

AM_GR2_E: Nee. Dat klopt. Mijn collega's zijn begonnen vanuit hun woonkamer. Daar hebben wij de eerste vier jaar vanuit gewerkt. Ik kwam erbij in 2000. Toen zaten wij met eerste zijn vieren en daarna met meer aan een keukentafel. Maar toen wij met tien a twaalf mensen hadden ging dat niet meer, het werd wel heel druk in die woonkamer. De vleugel hiernaast, dat was onze eerste vestigingslocatie.

Eric: Waarom hebben jullie toen gekozen voor deze locatie?

AM_GR2_E: Omdat wij in de buurt van Rotterdam willen zitten omdat er veel logistieke bedrijven en toen zaten hier veel van onze klanten. De mensen die het hebben opgericht wonen hier ook in de omgeving. Die hadden ook zoiets van, we moeten niet al te ver rijden. En last but not least is het redelijk goed bereikbaar in tegenstelling tot bijvoorbeeld hartje Rotterdam. Wij wilden aan de rand zitten en prijstechnisch is het ook goed te doen.

Eric: Zijn er nadelen verbonden aan deze locatie?

AM_GR2_E: Er is een heel groot nadeel en dat is de bereikbaarheid met de OV. De meeste mensen komen met de auto. De mensen die met het OV komen moeten een kwartier lopen vanaf Alexander, steeds meer pakken een OV fiets. Dat is goed te doen. Dat is eigenlijk het enige nadeel hier, qua bereikbaarheid. Een ander nadeel is het aantal parkeerplaatsen. Er zijn te weinig parkeerplaatsen per pand. Nu zit het terrein gelukkig niet vol maar als alles vol zit is het een gekkenhuis zijn. Dan staan zij op de stoepen enz. Dat wordt wel gedoogd, de politie deelt hier geen bekeuringen uit maar het is wel een nadeel.

Eric: Jullie zijn gegroeid van 12 naar 110 werkzame personen als ik het goed begrijp. Waarom zijn jullie op deze locatie gebleven?

AM_GR2_E: Wij zijn gebleven omdat wij hier konden uitbreiden. Vanaf hier zie je het andere deel, vanwaar ik net kwam lopen. Wij hebben tussen beide gebouwen een tussenbouw gerealiseerd. Wij hebben nu hier al drie blokken dus wij konden onze groei hier realiseren. En daarnaast hebben wij, voor de mensen die niet uit het zuidelijk deel van het land komen hebben wij ook een pand bij de Arena voor de mensen uit Amsterdam en Utrecht. Dus dat is de reden dat wij hier zijn gebleven. De vestiging in Amsterdam hebben wij overgenomen. Daar zat al een bedrijf. Daar kwam veel post en het leek alsof er twee plaatsen waren. Nu hebben wij voor de buitenwereld maar een adres, en dat is Capelle. Het is voor het oog verdwenen maar het zit er nog steeds. Als klant kun je daar niet naartoe. Daar kunnen ongeveer 20 mensen werken, er zitten er nu 15.

Eric: Is dat nog dezelfde ruimte dat het bedrijf had die jullie hebben overgenomen?

AM_GR2_E: Dat is nog dezelfde ruimte.

Eric: Hebben jullie de functies van dat bedrijf toen overgeheveld?

AM_GR2_E: Ja gedeeltelijk wel. Waar je woont bepaald nu waar je werkt. Het is dus eigenlijk natuurlijk gegroeid wie waar zit. Je hebt Skype en de mensen staan voortdurend met elkaar in verbinding. Mensen werken ook thuis en bij de klant. Wij

hebben meer dan honderd mensen, maar wij hebben geen honderd werkplekken.

Eric: Hebben jullie overwogen om naar een andere locatie te gaan?

AM_GR2_E: Ja dat hebben wij. Voordat wij hier het pand hebben uitgebreid. Toen hebben wij overwogen om alles weg te doen en om in het midden te gaan zitten in Leidschendam of zo. Dat hebben wij toen uit laten zoeken en dat onderzoek heeft er toen toe geleid dat wij hier zijn gebleven. Wij hebben wel alle contracten lopen op dezelfde einddatum, zodat als wij willen dat wij weg kunnen gaan, zodat wij over een bepaalde periode weer een besluit kunnen nemen.

Eric: Dat is natuurlijk altijd slim om te doen om flexibel te blijven. Waar zou zo een besluit vanaf hangen?

AM_GR2_E: groeiverwachting, locatie van de klanten, wij hebben al gezegd: is het wel handig om twee locaties te hebben of moeten wij naar een centrale locatie, of moeten wij naar drie locaties: Utrecht, Amsterdam en Capelle, zodat wij wat meer de hele Randstad bestrijken. En ook mensen vanuit de kant van Amersfoort en wat meer landelijk voorziet van kantoorruimte. Er zijn redenen om het bij elkaar te voegen, voor de samenwerking bijvoorbeeld, ondanks de moderne communicatiemiddelen. ICT is een belangrijke. Al onze backoffice locaties zitten op een locatie. Dus wij zijn er nog niet over uit, dat als wij los zijn van alle contracten om dat te centraliseren of een derde locatie te betrekken.

Eric: Interessant. Ik wil even een spong maken naar de persoonsgebonden kenmerken. Waar bent u geboren?

AM_GR2_E: In Rotterdam-zuid, vlakbij het Feyenoord station.

Eric: bent u daar ook opgegroeid?

AM_GR2_E: Niet echt. Mijn ouders verhuisde naar Zwijndrecht. Vanaf daar ben ik zelf naar Brabant verhuisd. Maar de meeste mensen horen wel dat ik uit Rotterdam kom.

Eric: Wat is uw woonplaats nu?

AM_GR2_E: Roosendaal. Ik heb daar geen problemen mee. Met een uur ben ik hier en dat is acceptabel. Soms staat er wel file.

Eric: Kunt u een schatting maken van het aandeel sociale contacten binnen en buiten de Rijnmondregio?

AM_GR2_E: Ja. Ik denk, omdat ik daar al lang woon, toch wel 90 procent van mijn sociale contacten in het zuiden zit en ongeveer 10 procent daarbuiten.

Eric: En zakelijk?

AM_GR2_E: Zakelijk is het heel anders. Dan zit 85 procent.

Eric: Waar zit die overige 15 procent?

AM_GR2_E: Door heel Nederland. Zelfs buiten Nederland.

Eric: Als jullie klanten hebben aan de randen van Europa of daarbuiten, hoe hebben jullie contact?

AM_GR2_E: Er zijn een aantal mensen van ons die veel reizen. Die werken bij de klant. Maar je probeert zoveel mogelijk de communicatiemiddelen te gebruiken. Er zijn klanten die willen dat je er bent en andere maakt dat niet zoveel uit.

Eric: Zijn die voorkeuren regionaal georiënteerd?

AM_GR2_E: Dat durf ik zo niet te zeggen.

Eric: Ik ben benieuw naar de regio hier. Wat zijn hier grote voordelen?

AM_GR2_E: Het contact met de klanten. Wij hebben hier veel klanten die zich bevinden binnen de sector logistiek. En met name Rotterdam staat bekend om de logistiek dus wij hebben hier veel zakelijke contacten. Ook om Schiphol heen. Dus wij zitten best gecentreerd tussen de klanten ook. Dat is in Duitsland ook zo. Daar zitten wij in Düsseldorf. Dat is in Duitsland het logistieke hart dus daarom zitten wij daar. Dat hebben wij opgezocht om daar te zitten. Eerst wilden wij in Koln zitten maar nu zijn wij naar Düsseldorf verhuisd om bij de klanten te zitten. Wij hebben ook een kleine vestiging in Zweden, maar daar zit maar een pionier en die probeert daar wat op te zetten. Maar Duitsland is echt een kantoor waar 15 mensen werken en daar hebben wij ook een aantal grote klanten. Die worden deels bedient vanuit Duitsland, maar ook deels vanuit hier.

Eric: Betekent jullie vestiging in Duitsland ook dat jullie Duits personeel hebben?

AM_GR2_E: Ja. Wij hebben daar ook niemand die de boel aanstuurt. Dat zou bij andere landen wellicht wel moeten maar de verschillen tussen Nederland en Duitsland zijn zo klein dat dat niet hoeft.

Eric: Hoe sturen jullie vestiging Düsseldorf aan?

AM_GR2_E: Dat doen wij door gepland contact, overlegsituaties creëren dat wij op verkoopgebied en wat deliver jij naar de klanten en om dus regelmatig met die mensen samen te zitten en kansen te bespreken. Dat doen wij zowel daar als hier. Dan zijn zij fysiek hier aanwezig. Het is maar iets verder dan Arnhem.

Eric: Was jullie overname puur bedrijfsmatig of speelde regio Amsterdam daarbij ook een rol?

AM_GR2_E: Nee dat was puur bedrijfsmatig. Zij hadden een mooi product maar konden het niet vermarkten en zij stonden op het punt om failliet te gaan. Nu is het opgegaan in ons. Het was dus puur een bedrijfsmatige beslissing. Dat was in 2004. Elf

jaar geleden.

Eric: Wat zijn voor jullie factoren die jullie naar een andere locatie kan halen?

AM_GR2_E: Dat is heel duidelijk: klanten. Wij hebben een nieuwe financier en die heeft ook duidelijke doelstellingen: internationale groei. Ook buiten Europa. Wij kijken nu naar een constructie om een 24uurs cycle kunnen creëren. Amerika Europa en Azië, dan kunnen wij 24 uur software ontwikkelen. Wij werken nu ook samen met een partner en die groeit ook hard. Wij willen ook graag met die partner mee groeien. Zo kunnen wij expansie hebben in Frankrijk en Engeland.

Eric: Hebben jullie daar al klanten?

AM_GR2_E: Uhm wij hebben daar al wel klanten ja. Maar die bedienen wij vanuit hier. Wij willen het kantoor dicht bij de klant hebben, maar soms is dat moeilijk. Bijvoorbeeld Frankrijk is een moeilijke markt voor ons. Je hebt ook te maken met taal en cultuur. Je kunt Frans spreken maar je hebt locals nodig anders kom je niet binnen. Dus als je Franse mensen hebt dan heb je veel meer klanten.

Eric: Wat is voor jullie de verhouding Nederlandse en buitenlandse klanten?

AM_GR2_E: Wij hebben qua omzet een buitenlands aandeel van 70%.

Eric: Kunnen er nadelen zijn hier in de regio waardoor jullie deze regio verlaten?

AM_GR2_E: Laat ik het zo zeggen. Als je je wilt vestigen waar klanten zitten dan weet je dat het druk is. Dat is all-in the game. Een factor zou de prijs kunnen zijn. Als het idioot duur wordt dan zoeken wij een andere locatie. Maar dat is nu niet aan de orde. Als de prijs zou exploderen is het niet meer leuk en dan zoek je wat anders.

Eric: Ik heb nog een spel. Jullie moeten verhuizen. U mag drie locaties aangeven die de voorkeur hebben, met een rangorde. U mag deze aangeven in de vorm van een punt of een cirkel, als het een cirkel is mag dat niet groter zijn dan 25 kilometer.

AM_GR2_E: Jeeetje de kaart is wel klein. Dit is Utrecht he?

Eric: De eerste is hier in de buurt. Twee is goed bereikbaar en die hebben wij besproken. Waarom Utrecht op 3?

AM_GR2_E: dat is om zoveel mogelijk mensen aan te kunnen trekken. Want waar wij tegenaan lopen is om de goede mensen te vinden. Dus niet om mensen te vinden, maar wel om de goede mensen te vinden. Wij zoeken logistieke ICT'ers die aan de bovenkant zitten van de markt en die zich willen specialiseren in een bepaalde tool. Wij hebben onze eigen programmeertaal. Als zij zichzelf daarin specialiseren dan vragen zij zich af hoe hun positie dan is in de arbeidsmarkt. Dus daar zit nog wat twijfel bij mensen.

Eric: Zou u die in een andere regio makkelijker vinden?

AM_GR2_E: Nee. Wij zoeken al in heel Nederland met verschillende partijen.

Eric: Dat was alles wat ik wilde vragen. Hartelijk dank voor het interview.

Transcript AM_GR3_RM (28 minuten)

[Introductie]

Eric: Ten eerste ben ik geïnteresseerd in jullie bedrijf. Wat zijn jullie kerntaken, hoe ziet jullie bedrijf eruit? AM_GR3_RM: We zijn een spin-off van VU medisch centrum we zijn een softwareonderneming die een elektronisch patiëntendossier bouwt voor chronische zorg, vanwege de sector standaard gehandicaptenzorg, waarbij we met het EPD ondersteuning verlenen aan behandel disciplines. Dus artsen, psychologen, logopedisten en andere behandelaars. In totaal een twaalfstal disciplines.

Eric: Oké. EN hoe lang doen jullie dat al? Wanneer zijn jullie..

AM_GR3_RM: Het idee is van begin 2006. En het bedrijf is opgericht op 3 juli 2007.

Eric: Oké, dus dat is een redelijk oud bedrijf.

AM_GR3_RM: Juist ja, dat is hoe je er naar kijkt. Maar het bestaat al enige tijd.

Eric: Het bestaat al een tijdje. Dus dat is de core bussiness. Wat voor statuut hebben jullie? Zijn jullie een BV?

AM_GR3_RM: BV.

Eric: Oké, en hoeveel werknemers, werkzame personen zijn er in dienst?

AM_GR3_RM: Ja het is inderdaad belangrijk om onderscheid te maken tussen werknemers en werkzame personen. Uhm in totaal.. Ze staan hier toevallig naar aanleiding van het vorige overleg. (stilte). Zijn er 19 mensen die op de één of andere manier iets doen bij AM_GR3_RM, maar niet allemaal fulltime. Even denken, 1 persoon is er dan 1.5 dag in de week. Een ander persoon 2.5, maar de rest allemaal 3.5, 4 dagen.

Eric: Oké, en hoe ziet jullie organisatie eruit? Ik ben directeur we hebben geen HARK verder, we hebben een management team van 3 personen. Die staan toevallig hier, het blauwe cirkeltje noemen wij het ontwikkelteam. Dat is de helpdesk. Het is wel handig zo. Dan hebben wij een projectleider, manager, twee software architecten, ik weet niet of dat voldoende verhelderd?

Eric: Zeker. Dan weet ik het in elkaar zit. Dan ben ik nieuwsgierig naar waarom jullie naar deze paats zijn gekomen en wanneer?

AM_GR3_RM: Oké. Dat hangt ervan af hoe jij jullie definieert. Begin 2010 hebben wij het eerste deel van onze EVD gebouwd op een andere locatie. Begin 2010 hebben wij besloten dat wij een heel nieuwe applicatie gingen bouwen. Omdat wij geen software ontwikkelaars in dienst hadden, wij waren toen met twee mensen, kwamen

wij in contact met de rechtsvoorganger van Trifork, dat bedrijf heette G-team. G-Team is opgegaan in Trifork en die waren hier gevestigd. En dat betekende dat ons ontwikkelteam hier zat en wij bij de VU campus. En soms thuis, en wij kamen soms naar hier. Wij kwamen erachter dat de fysieke nabijheid met het ontwikkelteam heel belangrijk was, dus toen zijn wij hierheen gekomen. Dus hebben wij sinds 1 juli 2013 deze ruimte gehuurd en sinds afgelopen februari huren wij de ruimte hiernaast ook. Het ontwikkelteam is nu een hybride team, daar zitten ook mensen van Trifork bij.

Eric: Betekent de uitbreiding in ruimte ook een uitbreiding van het personeel?

AM_GR3_RM: Ja.

Eric: Was de toename van het personeel schoksgewijs verlopen of geleidelijk?

AM_GR3_RM: Jaa.... Vorig jaar hadden wij zeven nieuwe mensen, dat was wel een beetje een schok. Toen ging het heel hard.

Eric: Wie heeft de keuze gemaakt bij Trifork om hierheen te gaan?

AM_GR3_RM: Trifork heeft besloten, zij waren voorheen gevestigd op het Koningsplein, daar zijn wijmet hen begonnen. Zij waren toen bezig een nieuwe ruimte te zoeken, toen hebben wij met een makelaar allerlei plekken bezocht. Toen gingen zij hier naartoe, en een jaar later hebben wij besloten om erbij in te trekken.

Eric: Had het meer voordelen dan de fysieke nabijheid bij Trifork?

AM_GR3_RM: Wij hadden ook een uitvalsbasis ruimte nodig voor het bedrijf. Wij werken door het hele land en niemand van ons heeft een vast bureau van papieren: wij werken vanuit anywhere. Maar op gegeven moment moet je elkaar wel ontmoeten. Je moet ergens je ruimte vinden, wij hebben ook op de VU campus gekeken, daar was natuurlijk niks te krijgen...

Eric: Ging daar jullie voorkeur naar uit?

AM_GR3_RM: Nee eigenlijk niet. Wij zaten het liefst bij de ontwikkelaars, die fysieke nabijheid is belangrijk. De groei was de directe reden om de nieuwe locatie te openen.

Eric: Dus de oude locatie was te klein?

AM_GR3_RM: Ja. De oude locatie is eigenlijk op het VU MC terrein, bij de divisie in waar wij ontstaan zijn. Dat is niet echt een dedicated ruimte, wij maakten daar (nog steeds) gebruik van de werkplek die ik daar nog heb.

Eric: Werkt u daar nog regelmatig?

AM_GR3_RM: Ja, ik werk daar nog een dag in de week. Ook omdat het bedrijf een navelstreng heeft aan het VU MC en de kennis en de wetenschap.

Eric: Nu zitten jullie hier, hebben jullie plannen om binnenkort weer te verhuizen?

AM_GR3_RM: Ja. Alhoewel, niet binnen een halfjaar, maar de groei zet zich, zoals

wij nu ervaren, sterk door. Nu zorgen wij dat wij onafhankelijk worden van Trifork. Wij hebben een tijd lang alle software medewerkers van Trifork gehad. Wij hebben nu een 50/50 verdeling en dat willen wij nog verder doortrekken naar zeventig procent eigen developers. Trifork is een goede software partner, er kwamen goede mensen hier werken. Een voordeel van hier zitten is dat subspecialisten voor het grijpen zijn. Een IOS specialist kun je hier zo van de gang plukken. Die moeten alleen even ingepland worden. En het is een bedrijf wat sterk inzet op de kennis, het is een professioneel bedrijf en dat is leuk, het knettert hierzo. Maar uiteindelijk zijn wij een eigen software bedrijf met een eigen development team, die zich onafhankelijk ergens vestigt. Dichtbij of veraf.

Eric: En wat zijn bij die vestiging uw ruimtelijke voorkeuren?

AM_GR3_RM: Amsterdam sowieso. Ruimtelijk, tsja. Ik vind het sowieso een heel prettig kantoorpand. Ruimtelijk. Prettig in gebruik, het is hier licht en het heeft hier een prettige atmosfeer. Het zou ook een verdieping hoger of lager kunnen worden. Trifork kan ook zeggen: "wij staan de helft van de afdeling af en jullie kunnen hoofdhuurder worden". Dat is ook een hele reële optie. Een andere is... Mijn droom is dat wij ons vestigen in een romantisch plekje in een verpleeghuis in het centrum van Amsterdam aan de gracht met twintig eigen parkeerplaatsen.

Eric: Dat lijkt mij redelijk aan de prijs.

AM_GR3_RM: Ja je moet het kunnen en willen betalen.

Eric: In hoeverre speelt de stedelijke omgeving voor het bedrijf een rol.

AM_GR3_RM: Voor het bedrijf niet. Wij zouden ook in een dorpje kunnen zitten. Het hangt ervan af hoe je het bekijkt. Als je goede developers zoekt moet je niet in de Achterhoek zitten, dan moet je in Amsterdam zijn. Hier zit de meeste kennis en de meeste goede developers. Er zijn hier ook internationale developers. Wij hebben ook een Italiaan en een Griek in ons team. Om onze dienst te verkopen kunnen wij bijvoorbeeld ook in Diemen of Weesp zitten. De keren die wij bezoek krijgen... Da maakt het niet zoveel uit of wij in Amsterdam of daar omheen zitten.

Eric: Oké. Reist uw personeel vaak?

AM_GR3_RM: Ja zij wonen redelijk verspreid. Een aantal in Amsterdam. Henk ik de kop van Noord-Holland. Erik-Jan in Baarn, maar ook in Maastricht, Etten-Leur, ikzelf in Groenekan vlakbij Utrecht.

Eric: Is er een regeling voor het reizen?

AM_GR3_RM: Ja, leaseauto's, OV-abonnementen, dat proberen wij fiscaal zo aantrekkelijk mogelijk te regelen.

Eric: Reizen zij ook naar de klanten toe?

AM_GR3_RM: Ja, sommige zelfs zeer intensief, Henk bijvoorbeeld met zijn leaseauto.

Eric: Ontvangen jullie hier zelf ook klanten?

AM_GR3_RM: Ja maar niet heel vaak. Wij hebben wel een klantendag maar die ontvangen wij dan bij het VU MC. Degenen die wij hier ontvangen zijn vaak software partners. Bedrijven waar wij mee samenwerken of waar wij koppelingen voor maken.

Eric: Wat zijn belangrijke factoren in algemene zin die belangrijk zijn voor de vestiging van AM_GR3_RM.

AM_GR3_RM: Bereikbaarheid is eigenlijk erg belangrijk. Het zou romantisch zijn om aan de Keizersgracht te zitten maar daar zou uiteindelijk niemand blij van worden. Dan zitten wij allemaal vast in het verkeer van Amsterdam. Ik denk dat dat belangrijk is. Er zijn bedrijven die exorbitante huren betalen, maar dat is op dit moment met de markt geen probleem. Ik denk dat voor ons de subjectieve kwaliteit van het pand ook erg belangrijk is. Het is best een oud pand, een oude bak, maar het is ruim, licht, veel ramen.

Eric: Ik schakel even over naar de persoonsgebonden factoren. Waar bent u bijvoorbeeld geboren?

AM_GR3_RM: Ik ben geboren in Eindhoven!

Eric: Haha oké. En u woont nu in Groenekan he?

AM_GR3_RM: Dat klopt ja.

Eric: Heft u gestudeerd?

AM_GR3_RM: Ja in Maastricht.

Eric: Hoe bent u dan hier gekomen?

AM_GR3_RM: Eerst gestudeerd in Maastricht, daarna in Nijmegen. Toen ben ik gaan werken als opleider van jonge artsen in opleiding in Utrecht. Utrecht valt onder het verzorgingsgebied van het VU Amsterdam. Dus ik ben opgeleid in Nijmegen en toen ik opleider werd ben ik gaan werken in Utrecht. Ik ben gespecialiseerd als ouderen verpleegkundige.

Eric: Heeft u kinderen?

AM_GR3_RM: Ja drie, gaan naar school, acht tien en twaalf.

Eric: Bent u daardoor gebonden aan de regio Groenekan?

AM_GR3_RM: Nou en of! Actief bij de school en bij de verenigingen.

Eric: Kunt u een schatting maken het aandeel van uw sociale contacten, vrienden en familie, in de regio Utrecht? Zeg maar de agglomeratie.

AM_GR3_RM: Pfoe, zo heb ik er nooit naar gekeken. Ik denk 65% binnen de regio, en een derde daarbuiten.

Eric: Waar zit met name die overige 35%?

AM_GR3_RM: Amsterdam bij het VU, Eindhoven, overig Brabant en familie van mijn moeder woont in Zweden.

Eric: En hoe zit dat zakelijk gezien?

AM_GR3_RM: Dat is zakelijk gezien de witte vlek op onze kaart haha!

Eric: Ik zag het op de kaart toen ik binnen kwam.

AM_GR3_RM: Dus zakelijk gezien hebben wij in de regio Utrecht weinig contacten.

Eric: Waar zitten de zakelijke contacten? Hier in de buurt?

AM_GR3_RM: Amsterdam is zakelijk gezien wel een hot spot. Leveranciers zitten met name in de Randstad, niet specifiek in Amsterdam. Zakelijke contacten van hier die werken hier maar die wonen door het hele land. Dus 10/90 voor regio Utrecht. Veel zakelijke contacten zitten dan wel in Amsterdam.

Eric: Wat is de ambitie van AM_GR3_RM?

AM_GR3_RM: Om de marktleider te worden, als wij dat niet al zijn en om andere sectoren erbij te pakken.

Eric: Dat is een mooie ambitie. Wij hebben het al even over de verhuizing gehad maar ik wil het er nog even over hebben. Het is een verhuizing binnen dezelfde regio. Zou u voordelen van de regio Amsterdam kunnen noemen?

AM_GR3_RM: De beschikbaarheid van geschikt personeel. En andersom. Als je hen vind willen zij hier werken. Dat is een belangrijke. Amsterdam is ook goed bereikbaar. En er zijn veel bedrijven in aanpalende vakgebieden, zoals hier in het pand. Hier zit ook interactie-design. Die heb je ook nodig.

Eric: Dus hier in het pand zitten ook gerelateerde bedrijven?

AM_GR3_RM: Ja, hier in het pand maar natuurlijk ook veel in Amsterdam.

Eric: Heeft u daar voordeel van?

AM_GR3_RM: Ja, ja. Wij hebben met enige regelmaat contact. Dat leidt niet altijd tot business maar daar krijg je wel nieuwe ideeën van.

Eric: Kunt u nadelen noemen van uw vestiging in de regio Amsterdam?

AM_GR3_RM: Het is duurder. Het is wel enigszins een verkeersprobleem. Maar niet zo erg dat wij Amsterdam zullen verlaten.

Eric: Wat zou er moeten gebeuren voordat jullie deze regio zouden verlaten?

AM_GR3_RM: Ik zie geen groot nadeel in waardoor wij deze regio moeten verlaten.

Eric: Ik moet het natuurlijk wel allemaal vragen. Dan kom ik met een spel. Fictief

moet u hier het pand verlaten. Ik heb de kaart van Nederland en daar mag u aangeven waar u zich zou vestigen met een rangorde.

AM_GR3_RM: De eerste is gewoon hier de regio Amsterdam, dan blijven wij hier in de regio. Ik denk niet dat wij in Rotterdam zouden gaan zitten. Wel iets die richting op, tussen Leiden en Hoofddorp. Ten derde in de regio om Utrecht, waar ik woon.

Eric: Waarom tussen Leiden en Hoofddorp?

AM_GR3_RM: Daar kunnen wij ons vestigen in het groen, maar dan zit je wel op een goed bereikbare plek in de buurt van Amsterdam. Ik zou niet in het noorden van Amsterdam willen zitten. Dan zit je aan de verkeerde kant van de VU.

Eric: En waarom regio Utrecht op de derde plaats?

AM_GR3_RM: Als wij Amsterdam zullen verlaten dan zullen wij naar Utrecht gaan. Dat is een fijne regio. Utrecht stad. Daar gebeurt ook veel qua kennis en technologie. Daar kun je ook de juiste mensen vinden en het is goed bereikbaar.

Eric: Heeft u verder op- en/of aanmerkingen over (de ruimtelijke omgeving van) dit pand?

AM_GR3_RM: Er zijn weinig laadpalen, dus het opladen is vervelend. Ik kan het verder niet bedenken.

Eric: Oké. Dat was het interview. Dank voor de medewerking.

AM_GR3_RM: Graag gedaan.

Interview AM_GR4_RM (34 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat zijn de hoofdactiviteiten van Surf en wat zijn uw taken daarbinnen?

AM_GR4_RM: Wij zijn onderdeel van de Surf coöperatie, sinds kort. Dat is een organisatie die zich inzet voor ICT in het hoger onderwijs en het hogere onderzoek. Een andere werkmaatschappij is bijvoorbeeld Surf Net. Wij zijn de werkmaatschappij die onderzoekers en Nederlandse kennisinstelling faciliteren met reken- en data infrastructuur. Wij hebben hier een supercomputer, grote hoeveelheden data en veel rekenkracht. Zoiets is het.

Eric: Wat is uw rol daarin?

AM_GR4_RM: Ik ben een van de afdelingsmanagers. En ik ga over alle rekendiensten. Wij leveren de diensten en wij zorgen dat het systeem draait.

Eric: Had ik ook maar zo een rekenmachine.

AM_GR4_RM: Het is wel een hele installatie hoor haha! De kunst van het apparaat is dat je een groot deel van de machine tegelijk kunt gebruiken. Daarin proberen wij ook te ondersteunen.

Eric: Hoeveel mensen zijn er nu werkzaam voor AM_GR4_RM?

AM_GR4_RM: Tussen de 80 en de 85 op dit moment.

Eric: Zijn er veel mensen die parttime werken?

AM_GR4_RM: Nee, iets van 10 procent.

Eric: Hoelang bestaat het bedrijf al?

AM_GR4_RM: Wij bestaan nu 40 jaar. Maar wij zijn begonnen onder een andere naam: Sara. In 1970. En Sara staat voor Stichting Academisch Rekencentrum Amsterdam. Dat was toen een jointventure van de UVA en de VU en het CWI. Die hadden daar toen behoefte aan. Op een bepaald moment is het CWI eruit gestapt. En inmiddels zijn wij onderdeel geworden van stichting SURF, onze rechtsvorm is een BV, maar wij zijn niet uit op winst.

Eric: Zijn de taken in de loop der tijd veranderd?

AM_GR4_RM: Ja. In 1970 was het echt bedoeld voor dienstverlening aan de universiteiten hier. Maar op een gegeven moment konden wij nationale financiering krijgen en toen is het uitgegroeid tot een van de nationale rekencentra. Eerst hadden de meeste universiteiten een rekencentrum. Maar nu zijn er nog twee clubs over. De universiteit van Groningen en hier in Amsterdam, al is Delft het daar waarschijnlijk

niet mee eens. Zo ligt het ongeveer.

Eric: Hoe lang zit u bij Surf Sara?

AM_GR4_RM: Ruim 3,5 jaar. Nog niet heel lang maar ik ben er al langer bij betrokken.

Eric: Kunt u een inschatting maken van hoe het verloop is gegaan van het aantal werkzame personen?

AM_GR4_RM: Ja dat denk ik wel. In de beginperiode is het langzaam gegroeid. In de piektijd, halverwege de jaren negentig werkte er ongeveer 110 mensen werkten. Dat is gezakt naar iets van 60 en dat is weer opgebouwd naar boven de 100. Een deel van die mensen voerde commerciële activiteiten uit. Sara probeerde geld te verdienen in de markt. Die boot is in 2008 afgesplitst. Dat is een nieuwe BV geworden en die BV heet Vancis, dat is in feite een spin off van Sara. Dus toen ging het aantal naar beneden en nu groeien wij weer langzaam. Dit is hoe ik het voor mij zie.

Eric: Hoelang zit het op deze locatie?

AM_GR4_RM: Hier op de Sciencepark sinds 1974. Dat was niet exact deze locatie. Eerst zaten wij op nummer 121. Dat is het rode gebouw daar. Dat is het datacenter met de machines. Dat bedrijf Vancis zit nu daar, dat is ook het datacenter. En wij zijn, ik denk, ergens een jaar of tien geleden Sara uit dat gebouw gegaan. Toen kwam een deel hier en een deel aan de overkant. Sinds een jaar of vijf zit alles hier. Wij zijn nooit van het Sciencepark af geweest. Het heette vroeger het Wetenschappelijk centrum Watergraafsmeer.

Eric: Oké. Ik wil even ingaan op die verplaatsing. Waarmee hingen die verplaatsingen samen?

AM_GR4_RM: Zij hielden samen met de gewenste uitbreiding van de capaciteit van het datacenter. Er was behoefte aan meer computervloer. Dus kantoorruimte werd omgetoverd tot computerruimte. De mensen die daar werkte hadden een plek nodig vandaar dat er toen in het begin een beetje geshopt is op het sciencepark maar nu zitten wij allemaal hier.

Eric: Wat zijn de voordelen van deze locatie?

AM_GR4_RM: Wij hebben hier beneden nog een klein datacenter. Wanneer je dat combineert dan moet je met veel dingen rekening houden. Het maakt niet uit of de grote rekenmachine 100 meter of 20 kilometer verderop staat. Maar nu kunnen wij er naartoe lopen, dat is soms nodig, maar wij hebben niet het lawaai en alle nadelen die het met zich meebrengt. Dat maakt het prettig. In die zin is het een voordeel. Dan waarschijnlijk het gebied. Dat is een beetje voor mijn tijd maar aan het begin van de

jaren 70 kwam het hier. De Gemeente van Amsterdam had hier een groot gebouw en er zaten veel technologische instituten: dit was een wetenschappelijke omgeving. Er zaten veel mensen die voorop liepen in de wetenschap. En het is een voordeel om dichtbij je eindgebruikers te zitten. Kortom: toen al was het prettig mij bij gelijkgestemden te zitten.

Eric: Is dat in de loop der tijd versterkt of verzwakt?

AM_GR4_RM: Ik denk dat het versterkt is. Er komen nog steeds instituten bij. ASML komt hier naartoe, ESRON komt hier naartoe. De UVA is flink uitgebreid. Een datacenter leverancier is hier aan het bouwen.

Eric: Heeft de locatie hier ook nadelen?

AM_GR4_RM: Persoonlijk, ik woon hier ver weg. Maar verder, het is goed bereikbaar met het OV. De meeste mensen wonen hier in de omgeving. Als het gebouw 300 meter verderop staat is het ook goed. Wij hoeven niet in de binnenstad te zitten.

Eric: Heeft het sciencepark ook nadelen voor jullie?

AM_GR4_RM: Nee dat denk ik niet.

Eric: Jullie zijn even gesplitst geweest.

AM_GR4_RM: Ja dat klopt.

Eric: Waarom is het weer samengevoegd?

AM_GR4_RM: De ene afdeling zat daar en de ander hier. Als er een factuur daar komt en de financiële afdeling zit hier kan je dat samen niet even checken.

Eric: Dan moet ik even een sprong maken naar de persoonlijke kenmerken. Wie is er naast u betrokken bij het vestigingsgedrag?

AM_GR4_RM: Naast mij de directeur. Ik ben zelf onderdeel van het management team. Dus als er iets aan de orde is dan raadplegen wij bij de belangrijkste mensen. En in dit geval moet de moedermaatschappij daar wat van vinden: de SURF corporatie.

Eric: Zijn er plannen geweest om te verhuizen?

AM_GR4_RM: Dat denk ik niet. SURF zit voor de rest in Utrecht. Dan zou je zeggen, waarom komt SURF sara daar niet gewoon bij? Maar ik denk dat dat nooit een serieuze optie geweest is. Al onze spullen zitten hier. Die gaan wel verplaatsen binnenkort, maar die blijven op het sciencepark. Maar het zou in de toekomst wel een keer kunnen gebeuren.

Eric: Zou het een serieuze optie zijn?

AM_GR4_RM: De komende vijf jaar gaat dat denk ik niet gebeuren. Ik denk wel dat het steeds minder belangrijk is waar je werkplek is.

Eric: Oké. Dan ben ik benieuwd waar u bent geboren.

AM_GR4_RM: Ik ben in Papendrecht geboren en daar woon ik nog steeds. In mijn studententijd zat ik in Delft, toen woonde ik in Schipluiden.

Eric: Wat heeft u gestudeerd?

AM_GR4_RM: Numerieke wiskunde. Ik heb daarin gestudeerd en daarin ben ik gepromoveerd. Parallel rekenen en de ICT zijde. Wat de onderzoekers nu doen, ik was vroeger een van hen. Dat is nu een ander verhaal.

Eric: Waarom?

AM_GR4_RM: Ik ben nu in een ander vak gerold. Zo gaat dat.

Eric: Waar is de directeur geboren?

AM_GR4_RM: Beirut!

Eric: Haha, woont hij daar nog?

AM_GR4_RM: Nee hij woont in Hilversum haha.

Eric: Oké. Kunt u een inschatting maken van het aandeel van uw sociale contacten binnen de regio Papendrecht en daarbuiten?

AM_GR4_RM: In bestede uren denk ik zeker wel 80 20. 80 binnen Papendrecht.

Eric: En zakelijk gezien?

AM_GR4_RM: In Amsterdam is het vooral de mensen die hier werken. Maar verder zitten zij in Nederland, Europa en de rest van de wereld.

Eric: Kunt u nog wat vertellen over het leven van de directeur?

AM_GR4_RM: Hij heeft vier kinderen, die studeren. Een gedeelte woont nog thuis en een gedeelte niet meer. Hij is 60.

Eric: Hoelang woont hij al in Nederland?

AM_GR4_RM: Hij is nu 14 jaar hier, daarvoor werkt hij bij Philips. Ik denk dat hij hier al wel 35/40 jaar woont.

Eric: Reist uw personeel veel naar de klanten?

AM_GR4_RM: Ja. Veel naar de gebruikers.

Eric: Hoe reizen zij?

AM_GR4_RM: Ik vermoed de meeste met het openbaar vervoer. Ik ga met de auto want de OV verbinding vanaf mijn huis is slecht, dat duurt 2,5 uur.

Eric: Is een stedelijke omgeving belangrijk voor Surf Sara?

AM_GR4_RM: Niet echt belangrijk. Onze klanten zijn vooral landelijk. Die concentreren zich niet in een stedelijk gebied. Wij leveren geen diensten waarvoor wij in een dichtbevolkte omgeving zitten. Wij hoeven niet in een binnenstad te zitten. Wij moeten wel goed bereikbaar zijn met het OV. Onderzoekers rijden vaker met het OV

dan commerciële mensen. Als je bij de gebruikers zit kun je makkelijk naar hen toe lopen. Hier zitten bedrijven die sector gerelateerd zijn, dat is prettig. CERN zit hier en dat is handig, wij kunnen naar elkaar toe lopen.

Eric: En als wij nog breder zijn. Wat moet een regio jullie bieden?

AM_GR4_RM: Wij hebben technologische instituten nodig. Een wetenschappelijk karakter. Wij zouden ook prima gedijen op de Philips campus. Zo zullen er meer plekken zijn waarop dat zou kunnen. Het zou ook in Delft kunnen, daar zitten ook veel high-tech bedrijven. Leiden idem dito waarschijnlijk. Als wij ver weg zouden moeten verhuizen zouden wij naar dat soort plekken kijken.

Eric: Dat sluit aan op het afsluitende spel.

AM_GR4_RM: Oké haha!

Eric: Het spel gaat als volgt. Het contract wordt ontbonden. Jullie moeten hier uit het pand. Dan ben ik benieuwd welke locatie jullie zouden kiezen. U mag er drie kiezen met een punt of een cirkel, maar wel met een rangorde.

AM_GR4_RM: Met welke criteria moet ik rekening houden?

Eric: Verder geen.

AM_GR4_RM: Ten eerste zouden wij hier blijven. Ik zou het in mijn woonplaats doen. Ik noemde net al Utrecht, daar zit de rest van de Surf familie. Dat zit op Hoog Catharijne. Dat is nummer twee. Wij hadden het net al even over de campus van Philips. Maar de meeste mensen wonen toch hier. Tja, dat zou toch nummer drie zijn. Maar dat is lastig met het personeel. Dan reizen zij elke dag dit stuk. Eindhoven zou dat toch drie zijn. Bedrijfsmatig zou dat niet beroerd zijn. Al is het voor de mensen die hier werken zeker niet handig.

Eric: Uw keuzen liggen allemaal aan de A2 en aan hetzelfde spoor. Speelt dat mee?

AM_GR4_RM: Nee, ik weet dat zij daar liggen maar daar heb ik verder niet aan gedacht.

Eric: Oké dat zet ik de opname op stop.

Interview AM_GR5_RM (26 minuten)

[Introductie]

Eric: Als eerst ben ik geïnteresseerd in de core business en wat uw activiteiten daarin zijn.

AM_GR5_RM: Wij maken mobile software, dat betekent dat wij voor grote bedrijven, Nede4rlands en internationaal, help om optimaal gebruik te maken van smartphones, tablets en in mindere mate ook laptops, om software in te zetten om consumenten beter te bereiken of om het eigen personeel efficiënter te maken. Concreet moet je dan denken aan applicaties voor de consumentenmarkt maar ook alle systemen die daarachter zitten of applicaties voor het personeel om bijvoorbeeld een verkooporganisatie efficiënter te maken.

Eric: Oké. Ik had het al uitvoerig doorgenomen op de website, dus ik heb er al wel een beeld van. Wat is uw functie?

AM_GR5_RM: Ik ben een van de mede oprichters en de CEO van het bedrijf.

Eric: Hoeveel mensen zijn er nu werkzaam voor AM_GR5_RM?

AM_GR5_RM: Nu iets van 115 mensen.

Eric: Hoe is de verdeling daarvan internationaal gezien?

AM_GR5_RM: Verdeeld over Coruña en een klein team in Malaga.

Eric: Dat is een grote tak in Spanje.

AM_GR5_RM: Ja en die groeit nog snel.

Eric: Komt de Spaanse tak voort uit een overname?

AM_GR5_RM: Nee die hebben wij zelf opgericht.

Eric: Hoe is de Spaanse tak ontstaan?

AM_GR5_RM: Nou eigenlijk door de goede ervaringen die wij hadden met goed opgeleide Spaanse krachten in Amsterdam. Er werken hier 17 nationaliteiten, de voertaal is ook Engels, en wij hadden contact met de universiteiten in noordwest Spanje. Daar kwam veel talent vandaan en zo hebben wij besloten om hier naartoe te gaan.

Eric: In welk jaar is het bedrijf opgericht?

AM_GR5_RM: In januari 2010 en de Spaanse entiteiten in 2013.

Eric: Dan zijn jullie extreem hard gegroeid!

AM_GR5_RM: Ja wij zijn erg hard gegroeid. Mobile software is natuurlijk een booming sector gedreven door een toenemende penetratie. De markt groeit hard en

wij groeien nog harder.

Eric: Zie ik jullie dan ook in lijstjes zoals de fast-50?

AM_GR5_RM: Ja haha, daar hebben wij ons dit jaar voor het eerst voor opgegeven. Wij waren vorig jaar genomineerd voor de gazelle award.

Eric: Hoe verliep de groei? Is het een toenemende toename of stagneert het?

AM_GR5_RM: Nee, dat is wel een toenemende toename.

Eric: Zitten jullie nog op dezelfde locatie als waar jullie gestart zijn?

AM_GR5_RM: Nee wij zijn drie keer verhuisd, nee... Dit is ons derde pand in Amsterdam.

Eric: Waar zijn jullie begonnen?

AM_GR5_RM: Op de van Baarlestraat.

Eric: Wat voor een pand was dat?

AM_GR5_RM: Een pand boven een winkelpand, de andere jongens waarmee ik gestart ben die hadden dat pand al en daarin huurden wij.

Eric: Na hoeveel tijd zijn jullie toen verhuisd?

AM_GR5_RM: Na iets van een jaar of anderhalf jaar?

Eric: Hoeveel mensen waren er toen werkzaam?

AM_GR5_RM: Iets van 25-30...

Eric: Waar zijn jullie toen naartoe verhuisd?

AM_GR5_RM: Wij zijn toen verhuisd naar de Keizersgracht, want wij zochten naar een representatievere plek. Toen zijn wij gaan onderhuren bij Glassworks, daar konden wij het souterrain horen. Een jaar later hebben wij daar ook de tweede etage erbij gehuurd. Maar uiteindelijk zijn wij weg getrokken omdat er niet genoeg ruimte meer was en het was niet praktisch dat alles op verschillende etages zat. Wij waren op zoek naar een pand waar wij alles op een etage kwijt konden.

Eric: Wat is nu jullie huidige adres?

AM_GR5_RM: Dat is de Marnixstraat 317.

Eric: Welke voordelen heeft dat pand voor jullie?

AM_GR5_RM: Dat er dus meer ruimte was, dat was belangrijk. En dat er dus een open ruimte was, zodat teams aan grote tafels samen kunnen werken. Om dat te kunnen faciliteren was deze ruimte optimaal.

Eric: Dat is in hartje Amsterdam, wat zijn daarvan de voordelen?

AM_GR5_RM: De voordelen daarvan zijn dat het representatief is. De sfeer en het imago doet ons goed. Het is aantrekkelijk om voor een bedrijf te werken dat tegen de Jordaan aan zit. Wij hebben veel internationale werknemers en die werken graag in

het centrum van Amsterdam, dat is een groot voordeel. Ook zodat zij in de middag ergens naartoe kunnen en dergelijke. En ook de klanten vinden het aantrekkelijk. Een groot nadeel is natuurlijk het parkeren. Maar veel collega's die komen met de fiets, dat zijn veelal jongeren. Samen met een collega ben ik de enige met een auto, omdat wij klanten bezoeken.

Eric: Welke voordelen heeft de regio Amsterdam voor jullie?

AM_GR5_RM: De aantrekkingskracht op goed personeel. Daardoor trekken wij ook veel internationaal personeel aan. Zij vinden het leuk om hier te werken. Amsterdam is de hub voor software ontwikkeling en IT en dat heeft aantrekkingskracht.

Eric: Wat zijn de nadelen van de regio Amsterdam?

AM_GR5_RM: Omdat het zo een klein microkosmos is van ICT en creativiteit is er dus eigenlijk te weinig beschikbaarheid is voor resources en dat je daarin creatief moet zijn. Wij hebben veel te maken met vervelende headhunters die aan je personeel zitten te trekken. Dan gaan ze bellen en bedrijven proberen personeel bij elkaar weg te kapen.

Eric: Hebben zij daar succes is?

AM_GR5_RM: Nou, tot op heden gelukkig niet maar het kost ons een hoop moeite om mensen te houden. Maar dat niet iedereen in de toekomst is houdbaar. Dat is voor ons ook mede de reden geweest dat wij zijn gaan kijken naar het buitenland, dat was echt een strategische zet.

Eric: Zijn jullie ook zo vaak verhuisd in Spanje?

AM_GR5_RM: Nee, daar hebben wij het geluk gehad dat wij in eerste instantie een pand konden huren, en later het pand achter dat pand hebben kunnen huren en dat wij een verbinding tussen deze twee panden hebben kunnen verbinden.

Eric: Dan wil ik even een sprongetje maken naar de persoonsgebonden kenmerken. Waar bent u geboren?

AM_GR5_RM: Ik ben geboren in Ridderkerk.

Eric: Oké. Hoe bent u in Amsterdam terecht gekomen?

AM_GR5_RM: Ik ben eigenlijk opgegroeid in Haarlem, gestudeerd aan de UVA, topen begonnen met werken in Amsterdam en toen ben ik 10 jaar wezen werken in het buitenland. Uiteindelijk toen wij het bedrijf begonnen was Amsterdam een logische plek om te vestigen.

Eric: Waren jullie daar snel uit?

AM_GR5_RM: Ja ook omdat ik daar gewerkt had en mijn partners zaten daar ook.

Eric: Woonden zij al in Amsterdam?

AM_GR5_RM: Een wel en een niet, ikzelf ook niet.

Eric: Waar woont u?

AM_GR5_RM: Ik woon in Blaricum.

Eric: Oh dat is redelijk goed te bereizen.

AM_GR5_RM: Jawel maar op de A1 is redelijk veel ellende qua files.

Eric: Wat is het aandeel van uw sociale contacten in en buiten Amsterdam?

AM_GR5_RM: Ongeveer 30 procent zit in Amsterdam en de rest daarbuiten.

Eric: En zakelijk gezien?

AM_GR5_RM: Dat is ongeveer dezelfde verhouding.

Eric: Dan wil ik even terug naar de laatste verhuizing. Waren jullie weggedreven door andere kenmerken dan het ruimtegebrek?

AM_GR5_RM: Nee eigenlijk niet, de Keizersgracht was een prachtige plek alleen de afwezigheid van een open ruimte was ook een ander nadeel.

Eric: Dus als jullie daar de ruimte hadden gehad waren jullie daar gebleven?

AM_GR5_RM: Correct.

Eric: Jullie zitten in Amsterdam, de vorige locaties ook, hoe belangrijk is een stedelijke omgeving voor jullie?

AM_GR5_RM: Een belangrijke trigger is waar het talent is en waar het talent wilt werken, en dan kom je snel uit bij de grote steden. Voor klanten is het ook een logische plaats en Schiphol is natuurlijk dichtbij. Het is een goede locatie daarnaast om te verblijven.

Eric: Wat zou er gebeuren voordat jullie Amsterdam verlaten?

AM_GR5_RM: Ik weet niet in hoeverre dit ook bij de gemeente landt maar de overheid maakt het niet makkelijk voor ICT bedrijven in het centrum. Dus, het feit dat je vijf jaar op een parkeervergunning zit te wachten zou een reden kunnen zijn. Want we groeien langzaam uit naar een senior management, omdat wij groeien, en die mensen hebben ook een auto nodig. Het is onmogelijk of bijna onmogelijk om voor hen een parkeervergunning te regelen. En het tweede aspect is dat de internet acces om het subtiel uit te drukken KUT is. Die is er alleen in de Zuidas volgens mij. Wij dreigen klanten te verliezen omdat internet soms uitvalt. Dus wij onderzoeken nu de mogelijkheid om zelf glasvezel aan te leggen op de Marnixlaan. Maar een andere optie is dus om Amsterdam daardoor te verlaten.

Eric: Wat is de ambitie van jullie?

AM_GR5_RM: Om uit te groeien tot een van de grootste wereldwijde software specialisten op mobiel gebied.

Eric: De groei trekt door geeft u aan, is dat binnenkort weer reden om te verhuizen?

AM_GR5_RM: Ja. De groei in Amsterdam zou wat minder groot zijn. Wij verwachten vooral groei in Engeland en Spanje.

Eric: Zou dat kunnen betekenen dat jullie ook een vestiging openen in de UK?

AM_GR5_RM: Ja daar zijn wij al mee bezig, die gaat er komen.

Eric: Oke! Is dat ook een strategische?

AM_GR5_RM: Ja. Het doel is om internationaal een aantal cellen op te richten om van daaruit te handelen.

Eric: Trekken jullie dan naar harde klanten of naar een potentiële markt?

AM_GR5_RM: Beide. Wij hebben er al een klant maar trekken er vooral heen voor de potentiële klanten. Er reizen op dit moment heen en weer. Vanaf juli is er iemand FT gestart in London.

Eric: Reist het personeel vaak naar klanten?

AM_GR5_RM: Ja, binnen Nederland met de auto en anders vliegend.

Eric: Gebruiken jullie ook veel communicatiemiddelen?

AM_GR5_RM: Ja wij gebruiken veel tel calls en video calls en daarbij gebruiken wij Zoom en Skype.

Eric: Ik heb nog een paar minuten en ik ben benieuwd naar potentiële locaties van jullie. Jullie moeten het huidige pand aan de Marnixstraat verlaten. Wat zijn dan uw voorkeurslocaties voor de nieuwe vestiging?

AM_GR5_RM: De eerste keus is hartje Amsterdam, grachtengordel of Jordaan. Twee is London, als volgende stap. De derde is Spanje om daar dan helemaal te vestigen.

Eric: Oké interessant. Zijn jullie dan niet gebonden aan de woonplaats van de werkzame personen?

AM_GR5_RM: Nee, want zij verhuizen al veel tussen internationale vestigingen.

Daarnaast is het een jonge AM_GR5_RMiele groep. Het idee is ook dat zij op een gegeven moment nog wat anders willen proberen.

Eric: Staat er iets in het contract over?

AM_GR5_RM: Ja er staat juist dat wij mensen kunnen plaatsen op andere locaties.

Dus zo zijn zij juist mobiel. Dat is een voordeel. Wij kunnen ze op verschillende projecten en locaties inzetten.

Interview WF_J1_E & WF_J2_E (42 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat zijn uw hoofdactiviteiten?

WF_J2_E: Op dit moment doe ik vooral klantvoorziening en ik zat jarenlang in het kernteam. En bedrijven adviseren met een fysiek product.

Eric: Vanaf welk jaartal zitten jullie in jullie huidige vorm?

WF_J2_E: Dit bestaat uhm.. vrij kort.

Eric: Dat is niet een nieuwe BV denk ik?

WF_J1_E: Nee. Ik heb zelf twee BV's. Hier hebben wij nog geen rechtsvorm voor, maar wij moeten wel die stap maken in de toekomst. In ieder geval iets. Ik neig zelf naar een coöperatie. Een BV zit een te zware last in.

WF_J2_E: Eigenlijk zie je dat de overheid die hele... achterloopt op wat wij doen.

Dus voor wat wij willen is de coöperatie de beste oplossing. Dus als je verschillende ondernemers bij elkaar zet is een BV veel te vast. Een BV is geschikt voor een duidelijk verhaal. Maar wij zijn in beweging, dat kan het makkelijkst in een coöperatie.

WF_J1_E: Wij zijn in beweging. Dan moeten wij elke keer naar de kamer van koophandel om een S-nummertje aan te vragen. Het is allemaal gecentraliseerd dus dat gaat allemaal niet zo makkelijk. Dan moet je allemaal via internet regelen, dat gaat allemaal wel maar dat vind ik vervelend om te doen. Daarnaast, je hebt veel druk op een BV met de administratie en dergelijke. Dus ik heb liever andere constructies via een coöperatie. Dan kan je sneller schakelen en dat is veel gemakkelijker.

Eric: Hoelang zitten jullie al hier in dit pand, op deze locatie?

WF_J1_E: Twee maanden.

Eric: Oké. Waar zaten jullie voor die twee maanden?

WF_J1_E: Op mijn zolderkamer.

WF_J2_E: Ik heb bijna zes jaar kantoor gehad hier in de buurt. Hiervoor zat ik thuis.

Eric: Bevalt het hier?

WF_J1_E & WF_J2_E: Ja goed.

Eric: En waarom zijn jullie naar deze plaats gekomen?

WF_J2_E: Nou, als je kijkt van wat doen kleine partijen... Die zoeken elkaar op en die gaan op dit soort locaties zitten. Dat bruist en dat is leuk. Het leeft en dat is de reden.

WF_J1_E: Voor mij heeft het meer redenen. Qua locatie is het heel gunstig. Gasten

die worden beneden ontvangen. Het is een geheel uitgerust kantoorpand. De telefoon wordt opgenomen, wij hebben postvakken, een vergaderruimte, het is heel flexibel. Je kunt snel weg of bijhuren. Je kunt er verschillende verdienmodellen aan koppelen. Het risico is ook maar voor een maand en dat is heel overzichtelijk. Maar wij investeren ook in het kantoor.

Eric: Zijn jullie meer verhuisd in de afgelopen tien jaar?

WF_J1_E: Ik verplaats altijd, ik werk bij de klant maar mijn bedrijf was aan huis gevestigd.

WF_J2_E: Ik ben pas acht jaar bezig. Dus ik zat eerst in het andere kantoor, toen thuis en nu hier.

Eric: Ik ben benieuwd hoe jullie hier komen. Er zijn meer panden met deze prijs met kleine bedrijven.

WF_J2_E: Uhm, omdat het commitment klopt. Ja.

WF_J1_E: Voor mij maakt het niet zoveel uit. Ja het zit in het midden en ik kom hier iedere dag langs. Toen ik hier binnen kwam voelde het gewoon goed. Een goede ontvangst. Een goede uitstraling. Wij hebben hier proef gedraaid en zijn een aantal keer door het pand heen gegaan. Weetje, het voelde goed, de energie was gewoon goed. Dat was voor mij de belangrijkste reden. Een goede locatie ook gewoon.

Eric: Oké. Hoe kwamen jullie in contact met deze locatie?

WF_J2_E: Mijn communicatiebureau zit hier tegenover. En ik ben hierachter mijn loopbaan begonnen. Dat gebouw wat je daarachter ziet, die hoogste zeg maar. Daar ben ik ooit begonnen. En hier zaten Schiphol en KLM dus wij kenden het pand al. Dus ja, ik had zoiets van dit is op zich gewoon wel een goede plek. Makkelijk parkeren en een goede plek. En wat WF_J1_E zegt: heel erg vriendelijk. Dat vind ik ook belangrijk. Zij zorgen ook gewoon voor ons. Zij komen hier langs om te vragen of er dingen anders moeten, dat is gewoon goed.

Eric: hebben jullie ook naar andere locaties gekeken?

WF_J2_E: Wij hebben wel naar wat dingen gekeken. Eigenlijk zouden wij een iets creatievere locatie willen. Maar prijstechnisch is dat nu niet mogelijk.

Eric: Hebben jullie plannen om weer te verhuizen?

WF_J2_E: Wij hebben wel ideeën maar wij zijn nog niet van plan om te verhuizen. Als wat wij voor ogen hebben gaat lukken, dan hebben wij een grotere ruimte nodig waar je ook echt fysiek aan de slag kunt. Waar niet alleen kantoren zijn maar waar je wat kunt maken.

Eric: Fabricage?

WF_J2_E: Ja, maar zover zijn wij nog lang niet. Hahaha.

Eric: Aan wat voor plaatsen zitten jullie dan te denken?

WF_J2_E: Ik houd heel erg van broedplaatsen: ik houd erg van de KNSM werf, zo'n plaats heb je ook in Haarlem, Almere, Rotterdam... Dat soort initiatieven. Hier nog niet, die ken ik nog niet.

WF_J1_E: Eigenlijk een beetje oude industrie waar de oude industrie nog kan zien en waar de oude panden staan. Daar kun je gaan zitten en dat is een interessante combinatie. Dan loop je door de gang en daar zie je alles.

WF_J2_E: Het moet niet overgenomen worden door het grote kapitaal, dan gaat het kapot. Je moet ergens de gekkigheid houden en niet alles te netjes. Weetje. Dan gebeurd. Je ziet nu al bij de KNSM hoe dat gaat worden. Er staat een hotel en dat heeft nu al een parkeerplaats met een slagboom, dat valt zo uit de toon. Dan weet je al wat het gaat worden. De mensen die onder de dokken wonen moeten daar dan een keer weg. Dan komen er kantoren, dan wordt het te netjes.

Eric: Ik wil nu even overstappen naar de persoonsgebonden kenmerken. Waar zijn jullie geboren?

WF_J1_E: Zal ik beginnen: Simpelveld.

Eric: Dat is een stuk hiervandaan.

WF_J1_E: Ja daar heb je niks over te zeggen, dat gebeurd gewoon.

Eric: Toen ben ik naar Nijmegen gegaan. Daar ben ik geboren en getogen. Daar heb ik 24 jaar gewoond. Toen ben ik naar Hoorn gegaan. Ik houd van water, al sinds ik acht ben en ik vind het een mooie stad. Ik kende Hoorn van het IJsselmeer en ik kwam daar regelmatig. Zakelijk gezien ben ik een nomade. Veel klanten zitten in de Randstad.

Eric: Daar kom ik zo op terug. WF_J2_E, waar ben jij geboren?

WF_J2_E: In Haarlem. Toen ben ik op mijn zestiende verhuisd naar de Haarlemmermeer en op mijn twintigste weer terug. Veertien á vijftien jaar geleden weer terug naar de Haarlemmermeer. Ik woon nu in Cruquius. Zakelijk hetzelfde als WF_J1_E. Ik ben dus hier in de buurt begonnen. Toen Rotterdam, Amsterdam, weer naar Rotterdam, toen Amersfoort, Zaltbommel en nu weer hier en tussendoor uitstapjes naar London en Brussel.

Eric: Oké. Een hele ronde. Kunt u een inschatting maken van het aandeel zakelijke contacten hier in de regio en daarbuiten?

WF_J2_E: Pfoe. Er zitten er veel in Utrecht, Amsterdam en in de kop van Noord-Holland. Als ik een inschatting zou moeten maken denk ik 50/50.

WF_J1_E: Bij mij, zakelijk gezien denk ik 30 procent hier in de regio en 70 daarbuiten. Ik ben ze even aan het tellen. Een stuk of vijf, de rest is erbuiten.

WF_J2_E: Ja naar de persoonskenmerken is onderzoek gedaan. Veel MBO'ers blijven in de regio.

Eric: Wat voor een opleiding hebben jullie afgerond?

WF_J2_E: Een academische opleiding.

Eric: Wat is jullie ambitie?

WF_J2_E: Wij hebben wel ambitie maar wij willen vooralsnog geen personeel. Nee. Ik denk dat dat uit de tijd is. Je kunt goed met elkaar samenwerken. De netwerken zijn heel belangrijk. Maar ik vraag mij af of het hebben van een baan nog belangrijk gaat zijn. Ik denk dat dat voor een hele grote groep in de toekomst niet meer zo belangrijk is.

Eric: Zijn er nog andere factoren die persoonsgebonden zijn waarvan ik af moet weten?

WF_J2_E: Ik heb hier op school gezeten en mijn academische opleiding in Nijmegen.

WF_J1_E: Ik zit op de sportvereniging in Hoorn.

Eric: Hebben jullie kinderen?

WF_J2_E: Ik heb er een.

WF_J1_E: Ik heb er twee.

WF_J2_E: Ja die zijn natuurlijk veel meer aan de regio gebonden.

Eric: Wat zijn de ruimtelijke voordelen van deze locatie?

WF_J2_E: Ik denk dat hier veel bedrijvigheid plaatsvindt.

WF_J1_E: En het is hier erg goed bereikbaar, snel.

WF_J2_E: Ik vind het wel een beetje druk. Maar dat is ook wel goed als je een bedrijf wilt opbouwen. Ik was gisteren in het oosten van het land en daar was het lekker rustig.

WF_J1_E: Die rust is helemaal niet goed voor jouw.

WF_J2_E: Oh is dat niet goed voor mij? Nah. Ik weet niet. Misschien niet. Maar ik denk dan ook dat ik daar zo zou kunnen wonen, vanwege de dingen die ik ook leuk vind weet je wel. Ik was gisteren in de buurt van Almelo. Dat vind ik een mooi stukje Overijssel.

WF_J1_E: Hoe kom jij daar nou?

WF_J2_E: Dat zal ik je vanmiddag vertellen. Maar hier heeft het ook veel voordelen. Centraal enz.

Eric: Heeft deze locatie ook nadelen?

WF_J2_E: Ik vind het hier dus erg druk. Ergens vind ik dat het een beetje op Almere gaat lijken en daar heb ik niks mee. Ik vind het vaak zo smakeloos.

Eric: Liever een oude broedplaats?

WF_J2_E: Haha ja.

WF_J1_E: Of iets alternatiefs.

WF_J2_E: Ja. Ik kom uit een aannemersfamilie, dus een scheiding tussen wonen en werken vind ik bijzonder ongelukkig. Maar dat draait gewoon. Ik denk dat dat bijna onomkeerbaar is en daardoor hebben wij al die files.

Eric: Ik weet nu de redenen waarom jullie hier naartoe zijn gekomen, maar ik weer niet de redenen waarom jullie op jullie vorige locatie weg zijn gegaan.

WF_J1_E: Die locatie was geschikt voor een type industrie. En daar konden wij geen verschillende industrieën bij elkaar brengen. Dat is een van de redenen geweest dat wij daar weg zijn gegaan. Dat was voor het maken van lifestyleproducten. Maar dit is gewoon wie wij zijn.

Eric: Waar stond dat kantoor?

WF_J1_E: Aan de andere kant van Hoofddorp.

Eric: En daar zat u ook een aantal dagen per week?

WF_J1_E: Ja.

WF_J2_E: Dit is leuker hier. Hier lopen voortduren mensen langs. Het is ook goed om te horen wat je collega's doen. Het is ook nooit goed voor een ondernemer om oogkleppen op te krijgen. Dus het is goed om te horen wat anderen doen. Dus niet te eenzijdig, maar goed.

Eric: Heeft deze regio voor jullie voordelen?

WF_J1_E: Ik zou zelf graag een keer in Amsterdam wonen. Want op de A7 staat er vaak file, ik werk aan de verkeerde kant van Amsterdam.

Eric: Maakt het uit dat jullie met jullie onderneming in een stedelijke omgeving zitten? Of zouden jullie ook in de periferie zitten?

WF_J1_E: Dat zou kunnen. Maar ik denk dat dat niet zo handig is. Veel mensen vinden de Randstad prima om naartoe te komen.

Eric: Ontvangen jullie vaak klanten hier, of reizen jullie vaak daarheen?

WF_J1_E: Wij ontvangen hen vaker hier. Dat is handig. Zij vinden het ook niet erg om hierheen te komen.

Eric: Hoe reizen jullie naar klanten?

WF_J1_E: Wat denk je?

Eric: Ik gok met de auto.

WF_J1_E: Goed geraden haha.

Eric: Hierachter is ook een treinstation.

WF_J2_E: Mijn klanten zitten vaak op plekken waar je niet of slecht kunt komen met het OV. Het OV kost vaak teveel tijd, en hier kom ik met de fiets naartoe.

WF_J1_E: Ik doe hetzelfde. Naar een klant ga ik met de trein, die zit naast het station. Voor de rest doe ik het met de auto of de motor.

Eric: Ik ben benieuwd waar jullie klanten zitten.

WF_J1_E: Primair de Randstad. Den Haag. Haarlem. Rotterdam. Maar ook in Venlo. Ook in Malta, eentje in Spanje.

Eric: WF_J2_E?

WF_J2_E: Het merendeel in de Randstad, maar ook wel daarbuiten. Ik zit even te denken. Dus Eindhoven, Helmond, Son en Breugel. Veghel. Den Haag. Rotterdam.

Eric: Als jullie klanten hebben in het buitenland, hoe houden jullie contact?

WF_J1_E: Het contact gaat vooral met sociale media.

Eric: Ik heb een kaart mee voor een spel. Jullie mogen drie locaties kiezen voor een nieuwe vestiging. Het mag in heel Nederland maar ook in het buitenland. Het mag een cirkel zijn maar ook een punt. De locaties hebben een rangorde.

WF_J2_E: De Noordkant van Amsterdam (1), ik zou ook naar het oosten gaan richting Almelo (2), Rotterdam, daar heb ik jaren gewerkt (3), Flevoland vind ik niks. Daar wil ik niet dood gevonden willen worden.

WF_J1_E: De Noordkant van Amsterdam (1), Hoofddorp (2), Groningen, daar zitten veel studenten (3).

Eric: Flevoland is te licht bevonden.

WF_J2_E: Ja veel te licht.

WF_J1_E: Ik had liever water gehad.

WF_J2_E: Nederland is het land met de minste bomen, die polders hier zijn zo kaal.

Eric: Nog een laatste vraag over dit pand: wat is het belangrijkste aspect waarom jullie hebben gekozen voor dit pand?

WF_J1_E: Dat wij het allebei oké. Vonden, maar ook de prijs en de bereikbaarheid.

WF_J2_E: Ja het belangrijkste was dat het allemaal oké was.

Transcript WF_J3_B (36 minuten)

[Introductie]

Eric: Ten eerste ben ik benieuwd naar uw als persoon, als ondernemer. Wat doet u? Hoe ziet u dagelijks leven eruit? Waar houdt u zichzelf zoal mee bezig?

WF_J3_B: Ja dat kan ik wel kort vertellen. Ik ben storingspecialist. En er zijn een paar grote storingsleveranciers hè? Je hebt eigenlijk IBM, Ietochie, EMC2 en Netap. En met EMC2 en Netap werk ik samen. En met die andere twee die lijken er natuurlijk heel veel op. En die zou ik heel graag op mijn CV proberen te krijgen. Hoe meer hoe liever. Als je een beetje in die hoek blijft kun je wel aardig je boterham verdienen. Ik ben storings.., wat je dus veel ziet is uhh, VM-ware de laatste jaren is virtualisatie hè. En eigenlijk het beheer van storing wordt steeds meer geautomatiseerd door plug ins en zo. Dus je hebt nu veel bij banken degoptie teams, die doen beheren en ze toen development en die kunnen hun eigen grutmatic uitrollen en er zit een stores plug in bij en die rollen het stukje stores uit wat ze nodig hebben. En dan kunnen ze gewoon zeggen zo groot enne, en dat is ook wel een gig of een terra bite. Ons vak is een beetje aan het verdwijnen.

Eric: En dat doet u als ZZP'er volgens mij hè?

WF_J3_B: Nou we hebben een bedrijfsvorm BV. Ik ben nu aan het freelancen, maar vrouw werkt ook in de BV die is meer in de functioneel beheer kant. En ik heb nog 1 collega en die is technische gesproken in dienst bij ons en die is eigenlijk ook freelancer. Oké. Die zit onder onze paraplu als het ware.

Eric: Ja. Dat is wel interessant.

WF_J3_B: Ja dus we doen het met z'n drieën en het idee daarachter is uhh als er 1 op de bank zit en 2 nog aan een baan dat die gewoon zijn salaris krijgt, niks aan de hand. Dat is een soort risicospreiding, we zijn niet hiërarchisch, iedereen zorgt gewoon voor zijn eigen klusje. En als je dan even niks hebt dan hebben we daar een potje voor. Dus iedereen die kiept 1/3 in de pot zeg maar. En daar vangen we de klappen een beetje mee op zeg maar, tot nu toe gaat het prima.

Eric: En waar is jullie BV gevestigd?

WF_J3_B: Nou gewoon thuis, in Hoorn dus. Eigenlijk werken we natuurlijk op locatie bij de klant en zoals de meeste consultants wij doen uurtje factuurtje, je bent gewoon een poppetje in het team. Dus je gaat, je hebt te maken met uhh de gebruiken van de klant en je hebt natuurlijk je overleg wel een beetje in uhh... of hoe

heet het? Verlof met uhh de klant afstemmen natuurlijk. Want ik theorie kan je wel iemand anders sturen, maar die is helemaal niet ingewerkt. Dus in praktijk werkt dat helemaal niet. Je kan niet morgen opeens iemand anders sturen. In theorie wel, maar dat gaat gewoon niet. En nu zijn ze de VAR-en aan het openhalen hè? Verklaring Arbeidsrelatie bij de Belastingdienst. En dat is best wel een vervelend moment eigenlijk, want er zijn echt wel mensen die willen best een freelancer inhuren maar dat denken ze: ja, maar dan krijg ik straks gedoe, dan moet ik zo'n vent straks in dienst nemen en zo. Want we zijn daar heel erg mee bezig en de VAR gaat verdwijnen en dan komt er een nieuwe regeling voor terug. Het is nog niet af en zo. Dus iedereen die nu iemand inhurt die denkt: nou, laat ik nog even afwachten wat dat wordt dan. Dus dat is een beetje jammer.

Eric: Er zijn volgens mij bijna 2 miljoen ZZP'ers in Nederland. Dus het zou hele grote gevolgen hebben.

WF_J3_B: Ja en dat gaat het zeker ook hebben. Vooral die in een payrollconstructie zitten, die zijn dus eigenlijk tijdelijk in dienst bij een broker zeg maar. En die broker zet ze op de loonlijst en als ze dus geen baan hebben, krijgen ze ook WW. Die betalen ze ook gewoon WW en pre-pensioen, dat zijn gewoon werknemers. En daar hebben wij niet voor gekozen, wij hebben een beetje een BV dus we zijn ook echt zelfstandig.

Eric: En is het al sinds de oprichting een BV?

WF_J3_B: Ja, 2004 uhh ben ik begonnen met een BV, 1 BV en later hadden we wat meer verstand van dingen, toen hebben we er ook een holding boven gezet. Dat was beter en ik denk als je dingen als je pensioen en zo wilt regelen. Je wilt niet als het ff misgaat dat je dan je hypotheek en je pensioen kwijt bent en zo. Dus daar hangt een holdinktje boven. En die holding is dan in feite de spaarpot en de uhh werkmaatschappij brengt geld binnen. En zodat alle kosten ook in de werkmaatschappij blijven zoals auto's en dat soort dingen. En in de holding zit gaat al het geld in, daar zit je spaarpotje voor je pensioen in en alles.

Eric: Oké en jullie zijn opgericht in 2004, waar jullie toen al met z'n drieën?

WF_J3_B: Nee, ik ben alleen begonnen en dat kwam weer door plannen om uhhm. Ja ik had eigenlijk altijd al een beetje een kriebel om iets te gaan doen natuurlijk in die richting en toen ging NUON waar in destijds vast werkte, ging hele grote stukken ICT uitbesteden. Dat hebben ze toen gedaan naar Atos, dus het netwerkbeheer ging weg. Netap en dat soort dingen hadden we toen nog niet zoveel, 1 of 2. Maar dat... maar uhh de MT en ik zat toen destijds in het Junex team, en Junex wilde ze eigenlijk

houden. Want dat waren de bedrijfskritische systemen zoals SAP-systemen en zo. En daar zijn wij als laatste gegaan en toen dacht ik weet je wat, dan nu ga ik een voorstel maken. Toen heb ik dus gezegd, als jullie me dus willen ontslaan dan ben ik zoveel jaar in dienst en ik weet een mooie controller ex formule, dat kost je zoveel en als ik nou een halfjaar gewoon kom werken op een soort strippenkaart, dat zijn jullie dat bedrag ook kwijt en kom ik een halfjaar werken en heb ik een buffertje op kunnen bouwen en daarna geef ik mij halt en dan is het klaar. En daar waren ze heel enthousiast over, toen zeiden ze wat leuk je kunt meteen beginnen. Ja en toen was het contractje natuurlijk weer niet in orde en zo, toen had ik ontslag genomen en geen contractje dus dat was even schrikken natuurlijk. Je wilt gewoon je hypotheek natuurlijk betalen en dat soort dingen. Dus het begin was al meteen spannend, maar het is dus wel goed gekomen. Ik ben er nog 8 jaar blijven plakken eigenlijk. (kan ik echt niet verstaan) En daarna is mijn vrouw er ook bijgekomen en die is daarna ook gaan freelancen. En een ex-collega van haar, die was eigenlijk ontevreden over dingen. En toen heb ik gezegd: joh waarom doe je niet met ons mee? Ja en die moest even rekenen aan dingen en zo en die is ook overgekomen. En we zijn zelfs een tijdje met z'n vieren geweest, met nog een jongen die deed ook mee. Ook een ex-collega van mijn vrouw die uhh vond ook het concept wel leuk van niet-hiërarchisch en zo en meer vrijheid, minder de kaders van de wet. We zijn altijd: met mate kan alles, mits legaal. En je moet natuurlijk geen Ferrari als dienstwagen nemen want daar zoveel bijtelling, maar als het kant vind ik het best. Weet je wel, ik bemoei me daar niet mee. We hebben een potje, als je het voor elkaar krijgt dan moet je het doen.

Eric: Ja. Wanneer zijn jullie van 4 naar 3 gegaan?

WF_J3_B: Uhm... februari 2013 geloof ik. Uit mijn hoofd.

Eric: Oké dat is nog niet heel lang geleden. Hebben jullie nog ambitie om nog uit te breiden?

WF_J3_B: Nee eigenlijk niet. We zijn met z'n drieën en we hebben een soort balans gevonden. En wat dat betreft ben ik eigenlijk gewoon alleen freelancer en niet zozeer ondernemer dat ik heel groot wil worden of zo. Want het is zo bij iedere hoeveelheid geld, groeit ook de hoeveelheid zorg. Dat is gewoon waar. Dus de meer personeel je krijgt, krijg je ook meer zorgen. En ja dat is een keus.

Eric: Ja oké. En ik neem aan dat u met uw vrouw in hetzelfde huis woont, maar de derde persoon wellicht niet.

WF_J3_B: Die woont in Zaandam.

Eric: Ja en werkt die ook vanuit huis of gaat die ook vooral naar de klant toe?

WF_J3_B: Nee hij zit voornamelijk gewoon bij de klant, hij werkt bij de ING en daar zit ie ook alweer bijna 6 jaar. Hij zit ook gewoon in een team daar. Hij kan waarschijnlijk wel thuis werken, maar dat... ik geloof bij banken dat wordt nog steeds gezien als hiërarchisch en ouderwets een beetje: je moet aanwezig zijn, je moet je gezicht laten zien en dat soort dingen. Dus hij werkt voornamelijk gewoon in Amsterdam bij de Arena. En mijn vrouw werkt ook al heel veel jaren de Europese, als freelancer, en dat is ook bij de Arena.

Eric: En zijn jullie vanaf 2004 zitten jullie op hetzelfde adres of is dat verplaatst?

WF_J3_B: Nee de vestiging is hetzelfde adres inderdaad. Gewoon ons woonduur.

Eric: Oké, oké, in Hoorn.

WF_J3_B: Ja.

Eric: Oké, dan heb ik alle inleidende vragen en dergelijke gehad. Zou u misschien een verklaring kunnen geven, dat kan heel persoonlijk, dat kan heel bedrijfsmatig zijn, waarom u altijd in Hoorn bent gebleven? Op dezelfde plek.

WF_J3_B: Ja, ik vind het een leuk stadje. Dus.. En het anders is, als je altijd tijdelijk ergens werkt, heeft het geen zin om er naartoe te verhuizen, want nooit hoe lang je waar zit. En dat is wel leuk, een tijdje geleden is er een onderzoek geweest door de Universiteit van Tilburg. En dat is samen gedaan met Head First. Head First is een grote broker, daar heb je misschien wel eens van gehoord? En die hebben onderzocht dat de vaste medewerkers meestal in een straal van 20 tot 30 kilometer wonen van je werk. Maar dat freelancers tot wel 75 kilometer enkele reis ongeveer werken. Dat heeft geen zin om er heen te verhuizen want je weet niet waar je over 4 weken zit of over 4 maanden. Dus wij reizen gewoon ver eigenlijk. En mijn vrouw werkt dus 50 kilometer van huis. Die jongen die bij ons werkt die zit op de 35 kilometer zo'n beetje. En ik werk een enkeltje van Hoorn, zo'n 10 kilometer van huis. En dat kan variëren, ik heb zeg maar uhh 8 jaar in Amsterdam gezet bij Fortafol en daarna bij Advancis die hadden een vestiging in Amsterdam en in Almere. En dat is ook 75 kilometer enkele reis en verder heb ik nog 1 jaar in Den Haag gezeten bij T-sisters, dat is gewoon bijna 200 per dag.

Eric: Ja, en dat doet u met de auto?

WF_J3_B: Nee altijd motorfiets. Ja, vanwege de files hè. Voornamelijk files, maar ook omdat ik motorfan ben al heel mijn leven. Dus ik heb een zakenmotor enne dan heb je die bijtelling, is eigenlijk gunstig bij een motor. Je moet schatten hoeveel procent je privé rijdt en hoeveel procent zakelijk. En je privé deel moet je dan omslaan en dan

moet je dat van je werk de kosten moet je als bijtelling rekenen. En ik schat dat ik 10 procent privé rijdt met die motor, want als je zeg maar 3 uur per dag op je motor zit, dan hoeft je in het weekend niet zo heel veel meer, niet zo nodig om je motor. Dus ik heb 10 procent bijtelling van de werkelijke kosten. En dat valt zat mee, dus dat is goedkoop in vergelijking met een auto. Motorfietsen zijn niet veilig, ook niet qua onderhoud. Qua benzineverbruik, ja een moderne auto is een tikje zuiniger dan een motorfiets natuurlijk. Hij loopt zo'n beetje 1 op 17 denk ik. Dus daar hoeft je het niet voor te doen.

Eric: Nee. En uw vrouw en de ex-collega van u, hoe reizen zij naar hun werk?

WF_J3_B: Uhm nou mijn vrouw rijdt altijd met de auto en die zit inderdaad in d'r eentje in de auto in de file. En onze collega reist vaak per trein of met zijn scooter. Dat is een privé scooter of hij reist gewoon met zijn dienstauto. Hij heeft ook een dienstauto, een Polo en die is ook zuinig en weinig bijtelling. Dat is ook een gunstig tarief. Ik denk iets van 20 procent bijtelling of zoiets. En die rijdt nog wel eens met zijn auto, maar meestal trein of scooter als het mooi weer is.

Eric: U geeft al antwoord op de vraag die ik daarna wil stellen, dus dat is makkelijk. Ik wilde nu een paar vragen stellen die zijn wat persoonlijker van aard in de zin van: waar u vandaan komt, waar u naar school bent geweest en dergelijke. En ten eerste ben ik benieuwd komt u aan uw eerste vestiging in Hoorn? Bent u daar geboren? Bent u daar opgegroeid?

WF_J3_B: Nee, ik ben geboren in Amsterdam, 1963 en mijn vrouw ook en dan in 1967. Wij woonden vroeger in Amsterdam, in de buurt van de RAI en daar wilden we wel in plaats van een huurwoning een koopwoning. En als je starter bent en je hebt bijna geen centen natuurlijk. Ja en als je dan een woning wilt kopen dat zat er gewoon niet in. Dus de tante van mijn vrouw die woonde hier en daar kwamen we wel eens op visite en toen dachten we van goh dat is eigenlijk wel een leuk stadje. Het heeft ook een haven en het heeft terrasjes. Het is wel oké hier. EN we konden hier dus een premie A woning koopwoningen toentertijd en daar kwamen wij voor in aanmerking en toen hebben we hier een woninkje gekocht. En zo zijn we hier terecht gekomen vroeger.

Eric: En hoe lang zit u al in Hoorn?

WF_J3_B: Ja.. Ik denk een jaar of 20, zoiets. Ja pak en beet, ik weet de exacte datum niet meer.

Eric: Nee daar ben ik ook niet op uit, maar even voor het globale beeld. U bent met uw bedrijfje denk ik niet aangesloten bij een netwerk, bij een netwerkformatie want jullie vormen eigenlijk samen al een netwerk.

WF_J3_B: Ja dat is zo, we hebben wel veel contact met broker en dat soort dingen, websites van je je CV achterlaat, freelancer.nl dat soort dingen jobs en monsterboard dat soort dingen. Dus als je dat een netwerk noemt is dat een beetje ons netwerk. Het gekke is dat je bijna nooit ergens terecht komt waar je op reageert hebt zelf, meestal heeft iemand jou al gevonden, dat is wel leuk eigenlijk. En die bellen jou dan meestal op en dan gaat het meestal in een soort stroomversnelling. Dan moet je meteen de volgende dag al komen en dan weet je het meteen al. Dat is heel grappig.

Eric: Ik ben ook benieuwd naar jullie sociale contacten, in de zin van zakelijke contacten en sociale contacten uit het dagelijks leven, familie, vrienden. Zou u een indicatie kunnen geven van uw sociale contacten, een schatting in een aandeel hoeveel sociale contacten er binnen de regio van Hoorn zitten en hoeveel procent daarbuiten?

WF_J3_B: Oh ja... ik denk 15 procent binnen Hoorn, nou misschien 20 procent en de rest is daarbuiten.

Eric: En is daarbuiten binnen de regio Hoorn of verder weg?

WF_J3_B: Nee verder weg. De meeste vrienden zijn namelijk ex-collega's en ook nerds, dus die wonen door het hele land eigenlijk. Ja de bekendste evenementen dat zijn dat we wel eens met z'n allen naar Duitsland gaan met de motor bijvoorbeeld. Het zogenaamde afstofweekend, even de wegen afstoffen daar of we doen wel eens LAN-parties, dan doen we gewoon CentreParks met een man of 8 en dan nemen computers mee, alles mee en kan gaan we daar lekker een weekendje gamen. En qua familie wonen de meeste mensen ook verspreid door het land een beetje. Mijn moeder die woont in Huizen, mijn zus ook. En de moeder van mijn vrouw die woont nog in Amsterdam en verder hebben we hier wat familie en omdat dat wat dichterbij is, zie je die wat vaker.

Eric: Oké helder. En de zakelijke contacten: zijn die veel binnen de regio of daarbuiten?

WF_J3_B: Nee, eigenlijk is het bijna allemaal buiten, ook dat zijn mensen die je kent van je werk natuurlijk. Dus die werken bij grote multinationals en zo, die zitten ook op verschillende vestigingsplaatsen maar nooit in Hoorn, bijna nooit.

Eric: En waar zitten zij vooral?

WF_J3_B: Nou de Randstad, Den Haag, Amsterdam en elders: Stockholm, Berlijn. Omdat ik bij Fortefal heb gezeten in Maleisië, werd veel ICT-werk uitbesteed aan Maleisië bijvoorbeeld en ook Hongarije dus daar ken ik ook een paar mensen. Dat zijn niet echte zakelijke contacten, ik doe geen zaken met ze vanwege het werk. Dat is altijd onder de vlag van de opdrachtgever.

Eric: Ik wilde net ook wat gaan vragen over de marktomvang van het bedrijf: waar zitten jullie klanten en waar werken jullie voor? Wederom is dat binnen de regio vaak, in werkt nu veel in Hoorn dat is dichtbij, maar is dat veel binnen de regio of veel in Nederland of zelfs in het buitenland?

WF_J3_B: Uhhmm ja dat is in ieder geval bijna altijd in de Randstad geweest tot nu toe. En van alle uren die we gemaakt hebben is denk ik zo'n beetje 85 procent in de buurt van Amsterdam geweest. En de rest in de buurt van Den Haag, tot nu toe.

Eric: En jullie hebben nooit overwogen om te verplaatsen?

WF_J3_B: Nee eigenlijk niet, want de zaken in Amsterdam zouden we weer een nieuwe woning moeten zoeken en bedrijven ontmoeten. Ik vind het hier eigenlijk wel prettig en dat stukje rijden neem ik voor lief.

Eric: Oké, oké dat klinkt goed. Dan ga ik even terug naar de bedrijfskenmerken zeg maar. Want ik weet dat u met de motor reist en uw vrouw met de auto. Is de snelweg dan ook erg belangrijk voor u?

WF_J3_B: Ja eigenlijk wel, want zonder die snelweg zouden we toch een stuk langer onderweg zijn denk ik. Alleen mijn vrouw die gaat voornamelijk over de provinciale weg, omdat dat gewoon minder file staat. En die vertrekt ook vroeg, want het tijdstip is ook heel belangrijk. Als je in ochtendspits gewoon volle vak in de spits gaat is dat op de motor niet zo erg, maar als je met de auto gaat wel. Dan scheelt je dat meteen een halfuur. Dus ja.. vooral de A7 heeft een grote invloed op hoe lang we van huis zijn.

Eric: En hebben andere ruimtelijke factoren een grote invloed op uw bedrijf?

WF_J3_B: Nou eigenlijk niet, ik verkoop dus eigenlijk kennis. Dus waar ik dat doe, als zit ik op het strand bij wijze van spreken. Alleen dat wordt vanuit het sociale aspect niet geaccepteerd, die willen gewoon dat je er bent. Want wat wij doen, zouden we overal op aarde kunnen doen. Weet je wat het leuke is, we hebben ook een vakantiehuisje in Italië, dat ik vaak, dan heb ik ook mijn laptop gewoon bij me, en dat ik daar ook gewoon kan werken voor iemand. Dus doe ik een beetje pap en nathouden. En dan werk ik toch 2 dagen of 2 dagen en 1 ochtend en dan lijkt het

toch net of je er gewoon bent, doordat je je mail beantwoordt en de spullen die stagneren niet al te veel. Dan valt het niet zo op dat je vaak weg bent. Dus dat is wel fijn van het telewerken. Ja ICT kan je overal op aarde doen eigenlijk. Wat zeg ik: het probleem is het sociale aspect, dat het niet echt geaccepteerd wordt, dat je eigenlijk als je er niet bent, dan heb je ook al gauw een sfeertje van 'dan zal hij ook wel niks doen' zo. Dus als ik thuis werk, dan zorg ik dat ik heel transparant ben, altijd online dat ik meteen op mail reageer en dat soort dingen en op chatverzoeken en zo. En ook dat ik een afgebakend iets doe, dat ik het afhandel of zo. Dat ze kunnen zien van kijk nu doet dit het, zo lang heeft ie dat gedaan. Hij is inderdaad bezig, anders krijg je al gauw een soort wantrouwen. En dat is natuurlijk een beetje zoals de waard is vertrouwt hij zijn gasten. En zijn een heleboel collega's geweest, vooral intern, die werken dan thuis en vervolgens krijg je ze nooit aan de lijn en ze reageren nooit op hun mail. Die zijn gewoon andere dingen aan het doen. Kijk dat is gewoon een factor waardoor thuiswerken tegen wordt gehouden. Mensen die denken van hè, zijn ze wel aan het werken thuis? Ja wat dat betreft: vertrouwen komt te voet en gaat te paard. Dus dat moeten we goed in de gaten houden. Eric: En werkt u dan ook vaak vanuit huis doordeeweeks?

WF_J3_B: Normaal gesproken dus niet, ze willen dat ik daar zit. Maar als het zo uitkomt en ze willen gewoon iets gedaan hebben en ik zeg dan ben ik er toevallig niet, dan kan ik het wel thuis en dan ik het wel oké weet je wel? Dus na een klein drempeltje vinden ze het eigenlijk wel oké. Als ze er maar geen last van hebben dat ik er niet ben, dan vinden ze dat minder zwaar wegen als dat ze je gezicht willen zien.

Eric: Oké dat is helder. En zijn andere niet-ruimtelijke ook belangrijk voor uw vestiging in Hoorn? Het kan alle kanten op gaan, ik heb wel eens gehoord over... kijk sommige bedrijven die delen die lunch, andere hebben lage stroomkosten, andere die hebben een hoge internetsnelheid...

WF_J3_B: Oh dat soort dingen, daar heb ik eigenlijk bijna geen invloed door. Wij lunchen natuurlijk gewoon allemaal individueel, want of ik nu alleen thuis zit of ik zit op mijn werk.. ja dat maakt niet zoveel uit. Internet doe ik niet van het bedrijf want dan krijg ik weer gedoe met bijtellingachtige zaken en zo, en zoveel kost het ook niet, dus we zitten gewoon op ons privé-internet hier met Wifi. En we hebben nog een zakelijke fax, maar die is natuurlijk, die moet ik gewoon een keer afzeggen. Dat doet ook geen hond meer, faxen. Nee andere factoren niet, dat zou ik zo gauw niet kunnen verzinnen.

Eric: Oké. Is uw huidige locatie helemaal geschikt voor uw bedrijf?

WF_J3_B: Ja. Wat ik er wil doen, af en toe remote inloggen dat gaat prima. Heeft u ook een kantoorje aan huis? Ja, ik heb 1 kamer ingericht als bureau. Daar staan gewoon 2 lange tafels en daar kunnen we onze laptop opzetten. En inmiddels werk ik natuurlijk draadloos, behalve... Dus snoerenhandel heb je eigenlijk bijna niet meer. Ik kan gewoon gaan zitten, een soort flexplek alleen zit ik natuurlijk altijd op mijn eigenlijk plekje, dat is natuurlijk duidelijk. Het is niet zo dat werknemers hier komen werken, die kunnen gewoon op hun laptop thuis zitten.

Eric: En u heeft al aangegeven dat uw bedrijf redelijk footloose is, dat u ook vanuit Italië kunt werken en dat ruimte niet heel veel uitmaakt voor u. Maakt het uit of u in een stedelijke of in een landelijke omgeving zit?

WF_J3_B: Ja, qua dekking maakt het uit. Je wilt natuurlijk wel een betrouwbare internetverbinding hebben, dat is natuurlijk het enige wat je echt nodig hebt. En daar hebben we natuurlijk een oplossing voor, namelijk 4G tegenwoordig. Als je 4G dekking hebt en je internet valt uit dan kun je op je telefoon verder werken. Dan doen we gewoon een accesspointje maken, dan deel ik gewoon mijn telefoon met mijn laptop en dan kan ik direct verder werken. Eigenlijk is locatie steeds minder belangrijk. Ook omdat je met telefoon ook gewoon midden in het land, in het Rijnland zou kunnen gaan zitten. Daar kun je nog steeds werken of je moet iets met een SIM-kaart.. ja. Dus mijn huidige locatie is wel geschikt. En zelfs in Italië hebben wij een heel dun internetlijntje, maar dat is wel betrouwbaar gebleken.

Eric: Maakt het ook uit hoever u van klanten of zit?

WF_J3_B: Alleen qua reistijd. Alleen als klanten zeggen, de meeste klanten zijn flexibel die hebben gewoon een soort flextijden die maakt het helemaal niet uit hoe laat je binnenkomt en hoe laat je weggaat. Als je je uren maar maakt en nog belangrijker als je je klus maar afkrijgt. Bij de moderne bedrijven wordt er eigenlijk nooit gezeurd of hoe lang je werkt als je het maar af hebt wat je komt doen, die zijn eigenlijk meer resultaatgedreven. En de meer traditionele zijn meer hiërarchisch en daar moet je je melden en daar moet je op tijd zijn en daar wordt je geacht zo lang te blijven en moet je weer weg, weet je wel? En als je dan ver weg zit, dan maakt het natuurlijk uit.... Dus ja.... Als je dat bedoelt.

Eric: Dan heb ik nog een paar vraagjes over de locatie en de factoren daaromheen. Zijn er bepaalde aspecten in de regio Hoorn, buiten dat het een fijn huis en een fijne omgeving is, waarom u daar bent gebleven?

WF_J3_B: Gewoonte denk ik ook wel. We zijn mensen die hechten aan ons plekje, een beetje geworteld zeg maar. Ja. Verder niks, nee. We zouden overal kunnen gaan zitten.

Eric: Als u zeg maar zou gaan verhuizen, naar wat van soort factoren zou u dan kijken?

WF_J3_B: Nou niet eens zoveel factoren eigenlijk, of ik moet een kamertje hebben dat ik als kantoor kan gebruiken of redelijk stabiel internet hebben. Voor het bedrijf is dat het enige wat ik nodig heb. En misschien of een beetje openbaar vervoer in de buurt is, voor als je over moet werken dat je laat thuis kunt komen een keer of zo. Openbaar vervoer vonden we altijd een factor, maar eigenlijk maken we er heel weinig gebruik van. Maar je wilt het eigenlijk toch hebben weet je wel? Ja. Ja dat denk je van ja als we het een keer heel laat hebben gemaakt of heel lang hebt gewerkt, dan moet je eigenlijk niet meer achter het stuur kruipen. Dus meestal pakken we dan of een overnachting of we pakken gewoon het openbaar vervoer.

Eric: Oké, en over wat van openbaar vervoer hebben we het dan, wat u bedoelt?

WF_J3_B: Trein! Meestal de trein.

Eric: En zijn er ook nadelen aan de regio Hoorn verbonden?

WF_J3_B: Nou de files misschien, die berucht zijn natuurlijk. Al hebben ze met de nieuwe Coentunnel wel een slag geslagen, want het is een stuk beter geworden sinds de tweede Coentunnel. Maar verder eigenlijk niet.

Eric: Dan heb ik eigenlijk alles gevraagd wat ik wilde. Dan heb ik nu nog een klein spelletje is het. Het is een beetje een nieuwe manier, ik kijk ook naar de mental map van ondernemers. Eigenlijk zou ik u nu een blaadje papier willen geven, maar dat gaat nu niet. Maar ik heb een landkaartje, ik kan hem wel even in beeld houden. Ik weet niet of die zo zichtbaar is Ja dat zie ik. Het is de kaart van Nederland en daar staan de wegen op en de bebouwde gebieden. Dat kaartje laat ik u zien omdat ik geïnteresseerd ben, als u zou moeten verhuizen of kunnen verhuizen of op dezelfde plek zou blijven dan mag u 3 locaties aangeven... u mag het ook mondeling aangeven dat het buiten Nederland is. Maar 3 locaties in rang 1, 2 en 3 waar u zich voor kunt stellen dat u zich vestigt met uw onderneming?

WF_J3_B: Oké dan kan ik wel.

Eric: En die gebieden die mogen niet groter zijn dan een straal van 25 kilometer.

WF_J3_B: Vanaf hier, of...?

Eric: Ja. Of nee de gebieden mogen niet groter zijn, dus u mag ook zeggen Zuid-Limburg.

WF_J3_B: Dus ik moet aangeven waar je kan wilt zitten? Ja. Nou ik zou me wel willen vestigen in Amsterdam. Dat is zeg maar 1 en dat, toen nu toe hebben onze meeste uren gemaakt in de buurt van Amsterdam in feite. En de 2^{de} is Den Haag, Den Haag is ten eerste een hele leuke stad natuurlijk en soms blijf ik er ook wel eens plakken. Dan laat ik mijn vrouw ook naar Den Haag komen en blijven we een weekendje daar. Het is gewoon heel leuk daar. Dat is niet vanuit de onderneminggedachte, maar.. er zitten in de buurt van Den Haag wel grote bedrijven en ook veel ministeries, dus het is een groot potentieel gebied waar we opdrachtgevers tegen kunnen komen. En het derde gebied? Ik zou het zo gauw niet weten, ik zou toch Hoorn weer kiezen denk ik. Omdat het mijn thuisbasis is, maar niet met een andere dan emotionele reden. Het is niet zo dat mijn bedrijf het nou in 1 keer veel beter doet als ik ergens anders ga zitten.

Eric: Dat zijn mooie plekken en mooie redenen: 2 rationele en 1 emotionele. Dat was eigenlijk het gesprek.

WF_J4_B Interview (35 minuten)

[Introductie]

Eric: Allereerst ben ik benieuwd naar de core business en uw taken daarin.

WF_J4_B: Onze core business is IAS dienstverlening en ik ben commercieel manager. Eigenlijk hebben wij niet meer echt een core business omdat wij nu meerdere pakketten doen.

Eric: Hoeveel mensen werken er nu bij WF_J4_B?

WF_J4_B: Er staan er nu acht mensen op de loonlijst en verder werken wij veel met ZZP'ers samen. Veel daarvan werken ook hier vast een aantal uur in de week. De ZZP'ers zijn vaak dezelfde personen die wij vaker inhuren. Wij hebben ook net een ZZP'ers in vast dienstverlening aangenomen. Zo huren wij precies op maat mensen in. Dat kopen wij letterlijk in.

Eric: Hoe vinden jullie de ZZP'ers?

WF_J4_B: Uit eigen bestaande netwerken. Er zijn nu al een paar freelancers via een bedrijf waar ik ook heb gewerkt. Dus wij halen hen uit eigen kringen, dat werkt goed en daar zijn wij blij om.

Eric: Hoelang bestaat dit bedrijf al?

WF_J4_B: het bedrijf bestaat al sinds eind jaren negentig maar deze vennootschap bestaat sinds 2009. Dus het bestaan van het bedrijf is niet echt vast te leggen op een bepaalde datum.

Eric: Zat het hier al in 2009?

WF_J4_B: Nee. Toen zat het wel al in Zwaag maar niet op deze locatie. De oprichter die komt hier uit de regio dus zodoende kwam het hier.

Eric: Sinds wanneer zitten jullie hier?

WF_J4_B: Het zit hier nu ongeveer drie jaar, toen kwamen ook de eerste medewerkers in dienst. Toen is hij personeel aan gaan nemen.

Eric: Wonen de werknemers hier in de buurt?

WF_J4_B: De meeste wel. Die wonen in West-Friese dorpjes. Er komen er drie van buiten West-Friesland. Hoofddorp, Almere en Heemstede.

Eric: Waar woon je zelf?

WF_J4_B: In Heemstede. Een stukje rijden maar gelukkig wel tegen de files in.

Eric: Wat is de ambitie van het bedrijf?

WF_J4_B: De ambitie is om andere bedrijven de mogelijkheid te geven om efficiënter

te laten werken. Wij geven ook weleens advies aan klanten die voor ons niet het beste is maar voor hen wel. Wij geven kwalitatief advies en implementeren op maat voor de klant. En om andere bedrijven te ontzorgen op het gebied van ICT zodat zij zich ook kunnen richten op de kerntaken van het bedrijf. Daarbij hebben wij de kwaliteit altijd voorop staan en de onafhankelijkheid vinden wij het allerbelangrijkst. Als wij het zelf niet goed genoeg kunnen dan besteden wij het graag uit. Wij willen ook een datacenter plaatsen aan de andere kant van de provinciale weg en daar hebben wij een concreet plan gemaakt. Dat zou een gat in de markt zijn want er is in West-Friesland nog geen datacenter. Dat heeft niet te maken omdat Zwaag een metropool is maar in de nabije omgeving denken wij wel dat er vraag naar is. Hier zijn de verbindingen best goed, tegen reëel investeringen kunnen wij het hier realiseren. Hoe verder je naar het oosten gaat hoe duurder het zal uitvallen.

Eric: Waar zitten jullie klanten?

WF_J4_B: Met name Amsterdam, maar verder veel in Nederland en ook buitenlandse vestigingen van Nederlandse bedrijven. Dus wij hebben ook klanten die in het buitenland zitten. Het gros zit in de Randstad.

Eric: Hebben jullie veel klanten in West-Friesland?

WF_J4_B: In verhouding tot de rest van Nederland wel, in Hoorn, Enkhuizen en Zwaag hebben wij klanten.

Eric: Als jullie naar klanten reizen, hoe doen jullie dat dan?

WF_J4_B: Ja wij reizen vaak naar klanten toe. Dat doen wij eigenlijk altijd met de auto. Ik ben commercieel manager en dan ga je naar klanten toe gaan om te praten dus je hoeft niets mee te nemen. Dus ik zou ook met de trein kunnen reizen. Maar als anderen naar de klanten toe gaan dan moet er ook wat geïnstalleerd worden en dan nemen zij spullen mee, zij moeten echt met de auto daarheen gaan.

Eric: Hoe communiceren jullie verder?

WF_J4_B: Telefonie. Erg veel telefonisch. Wij gebruiken soms ook Skype maar dat is puur voor de videobeelden.

Eric: En de directeur komt uit Zwaag?

WF_J4_B: Nee zijn vrouw, zelf komt hij van oudsher uit de Achterhoek. Maar hij is hier al wel ingebed. Zijn netwerk hier is vrij groot. Vooral zijn zakelijke netwerk.

Eric: Hoe ziet jouw netwerk eruit?

WF_J4_B: Vrij verspreid. Ook internationaal. Eerst werkte ik in Amsterdam en je merkt dat dat toch... Wij hebben hier veel klanten maar ik heb het idee dat het bedrijf waar ik in Amsterdam werkte de aantrekkingskracht op grotere klanten groter

is. De data staat ook vaker dan in Amsterdam. Mijn ervaring is dat er helemaal geen regionale binding is. Ieder bedrijf heeft klanten in Amsterdam zitten. Maar nu ik hier zit zie ik wel dat de regionale binding toch wel werkt. Het is hier wat kleinschaliger. Klanten worden hier binnengehaald door mond op mond reclame op het schoolplein, niet op zakelijke wijze. Maar het effect is hetzelfde.

Eric: Hoe ziet uw sociale netwerk eruit?

WF_J4_B: Dat zit echt door heel Nederland. Ik woonde hiervoor in Haarlem, nu in Heemstede, maar ik heb ook connecties in Zeeland. Er zijn niet echt concentraties.

Eric: Zijn er zakelijk wel concentraties?

WF_J4_B: Nee eigenlijk niet. Ook niet in Amsterdam. De aantrekkingskracht zit op Amsterdam dus de mensen komen daar samen uit het hele land.

Eric: Hoe komt die aantrekkingskracht denk je?

WF_J4_B: Omdat alle IAS dienstverleners zaken doen met internationale klanten. Evenementen worden zo laagdrempelig mogelijk georganiseerd. Als je dan internationale gasten uitnodigt dan is het voor hen fijner om naar Amsterdam te komen want Haarlem kennen zij dan niet.

Eric: Oké leuk om zo te horen. Bevalt het hier goed?

WF_J4_B: Ja, de bereikbaarheid is goed. Het zou niet mijn voorkeur hebben want ik moet nog steeds best ver rijden. Maar dit hier in eigenlijk een zijstraat van de A7 dus de locatie is best goed. De mentaliteit is anders dan ik gewend ben maar de mensen hier zijn heel duidelijk en direct. Dat is geen voor of nadeel maar het heeft zeker wel voordelen. Het valt mij op, want ik ben een buitenstaander en werk te midden van Westfriezen en dat merk je wel ja, als ik dat vergelijk met mijn vorige baan. De mensen zijn directer en draaien minder om dingen heen. Je merkt dat je daardoor meer gefocust bent op wat je moet doen, er is minder bullshit. Een West-Fries merkt dat van zichzelf denk ik niet maar ik merk dat wel.

Eric: Heeft deze locatie nadelen?

WF_J4_B: Ja tijdens de spits is het terrein slecht ontsloten en dat heeft nadelen, dan loopt het vol. Daarnaast is het terrein slecht bereikbaar per OV, maar daar heb ik zelf geen ervaring mee. Maar het duurt lang om met de bus te komen bij het station en die rijdt een keer per uur. Dat is een nadeel. Voor de rest merk je hier wel dat er eetdingen zijn maar er is niet veel keuze. Er is een plek waar je echt naartoe kan maar dat vind ik vrij beperkt voor het aantal mensen wat hier werkt. Als ik dat vergelijk met Amsterdam dan is het hier vrij beperkt.

Eric: Wat zijn de voordelen van West-Friesland?

WF_J4_B: Voor ons de grondprijs is het een goede locatie om een datacenter te bouwen, dat is aantrekkelijk. De afstand van de glasvezelverbinding is kort genoeg. Er is hier nog geen datacenter dus als wij dat doen dan zijn wij de eerste. En er zitten hier serieuze bedrijven die organisch gegroeid zijn. Dat is hier veel in de regio dat valt mij op. Het kan zijn dat het geen concurrentievoordeel oplevert maar ik heb het gevoel van wel. Daardoor krijgt de regio dan vervolgens ook een goede naam. Of een betere naam. Net als dat Microsoft nu is neergestreken in West-Friesland dan hoef je zelf ook niet meer uit te leggen waarom jij er zit. Er zijn veel mensen die elke dag reizen naar Amsterdam maar toch liever hier in de regio zouden willen werken.

Eric: Heeft deze regio ook nadelen voor jullie?

WF_J4_B: Ja ook weer technisch. De regio heeft altijd een bepaalde afhankelijkheid van Amsterdam. Als wij een datacenter bouwen dan liggen de verbindingen via Amsterdam. De reden daarvan is dat er ten oosten van ons water is. Het kan via een dijk maar dat is veel te duur. De andere regio's hebben met dat soort dingen wat meer mogelijkheden dus dat is een nadeel. Een ander nadeel waar ik tegenaan ben gelopen is dat de gemeenten met name Hoorn maar ook Medemblik dat die best wel stug en streng zijn. Zij zijn niet zo bezig met het stimuleren van ondernemerschap. Een van de aandeelhouders van het stuk grond van het datacenter is de Gemeente Hoorn en die hebben er niet zoveel zin in. Dat is heel jammer want ondernemers waren er blij mee, dus zo stimuleert de gemeente het ondernemerschap niet. Dat is raar en dat is jammer.

Eric: het is niet de eerste keer dat ik dat hoor dus daar zal in de breedte zeker een kern van waarheid in zitten. Jullie moeten hier het pand verlaten, waar zou je dan met het bedrijf heen gaan?

WF_J4_B: op de eerste plaats Amsterdam, dat lijkt mij het meest interessant. Ja. Misschien gezien de huidige situatie toch in West-Friesland dan Hoorn op een tweede plek. Als derde locatie wil ik Schiphol aangeven, voor de internationale uitstraling.

Eric: Dank, je gaf zelf de motivaties er al bij. Dat was het interview en dank voor de medewerking.

Interview WF_O1_B (31 minuten)

[Introductie]

Eric: Zou u een korte toelichting geven over uw taken en de core business van het bedrijf?

WF_O1_B: Ik richt mij op procesverbetering en het operationaliseren van processen en het analyseren van processen, voor de bedrijven zelf. IK houd mij bezig met automatiseren en programmeren. Daarbij maak ik ook tools, stukje automatisering. Onderhoud, beheer en maatwerk. Programma's die niet te koop zijn. Wij zitten dan samen en dan zeg jij dat vakje wil ik daar en dat doe ik dan voor bedrijven. Enerzijds is dat advies en anderzijds is dat uitvoeren, uurtje factuurtje dingen in elkaar zetten.

Eric: En hoelang doet u dat al?

WF_O1_B: Pfoe, vanaf 2000. Toen heb ik het geformaliseerd. Toen heb ik bedrijfskunde gestudeerd en toen dacht ik laat ik het formaliseren.

Eric: Was u daarvoor ook al met dit soort activiteiten bezig?

WF_O1_B: Nou, toen was het netwerken bouwen en onderhoud op softwarematig gebied. Daarvoor was het dus meer onderhoud en verbetering en nu is het meer procesverbetering.

Eric: Dus u zit in de ontwikkeling van software?

WF_O1_B: Uhm ja onder andere ja.

Eric: En ook adviseren en een stukje dienstverlening?

WF_O1_B: Ja het is een combi. Waar ik een kick van krijg is dat waar iemand normaal een halve dag mee bezig is ik dat terug kan brengen naar een uur of twee. Maar daarvoor moet je eerst het proces analyseren, kijken wat er gedaan wordt en wat het doel is. Wat moet de output zijn? En dan kan ik met mijn tools een hoop bieden. Daar kun je hele boekhoudingen mee doen met een druk op de knop. Het is dan allemaal gekoppeld aan elkaar, dat werkt fantastisch. Ik lever ook filters voor nieuwbouwwoningen. Ik moest zelf mijn filters vernieuwen en die waren 12,50 per stuk. Toen ben ik gaan rekenen en heb ik de optimale orderhoeveelheid bepaald, nu lever ik die door heel Nederland.

Eric: Oké. WF_O1_B bestaat sinds 2000. Bent u al die tijd alleen geweest?

WF_O1_B: Nee, ik ben altijd alleen geweest.

Eric: Werkt u in een netwerkverband?

WF_O1_B: Nee daar ben ik niet geschikt voor. Dan heb je geen discussie, haha.

Eric: U bent gevestigd in West-Friesland aan het Jan Readeckerhof, bevalt het goed?

WF_O1_B: Ja ik ben daar gevestigd omdat ik daar woon.

Eric: Dat zag ik ja, bent u daar al die tijd al gevestigd?

WF_O1_B: Nee, sinds 2003, daarvoor zat ik in Schagen. Ook in een woonwijk.

Eric: En hoe werkt dat thuis? Heeft u daar een werkruimte?

WF_O1_B: Ja daar heb ik een kantoor. Daar kan ik programmeren in stilte.

Eric: De welbekende ZZP'er. Hoe bent u hier terecht gekomen dan? Bent u hier in de regio opgegroeid?

WF_O1_B: Nee. Ik ben vanuit Alkmaar samen gaan wonen in Schagen, omdat ik daar toentertijd werkte. Toen wilde wij een ander huis kopen aan Schagen maar dat was heel lastig. Toen wilde wij terug naar Alkmaar, maar dat kon alleen als je daar economisch gebonden was, en dat was ik niet meer. Schagen was te duur dus toen zijn wij naar Hoorn verhuisd. Tenminste, het heet Hoorn maar het zit tegen Schellinkhout aan. Ik hield bij de verhuizing al wel rekening met de locatie, met oog op de A7.

Eric: Hield u ook rekening met een werkruimte aan huis?

WF_O1_B: Uhm ja gewoon een aparte kamer waar ik kan werken.

Eric: Dan nog even een vraag op persoonlijk gebied. Ik ben benieuwd naar uw sociale contacten. Kunt u een schatting maken van het aandeel van uw sociale contacten binnen de regio en buiten de regio?

WF_O1_B: Sociale contacten... Dan hebben wij het vooral over vriendinnen van mijn vrouw en mensen die ik zie bij het tennissen. Buiten de regio zie ik nog mensen van Nyenrode Universiteit. Die zie ik donderdag weer. Buiten de regio niet echt sociale contacten. Nee dat vergeet ik, toch wel contacten met wat programmeurs, en ook wat contacten in Amerika, met programmeurs over een specifiek programma. Maar ik ben vooral bezig met programmeren dus veel tijd voor sociale contacten heb ik niet.

Eric: Kent u die programmeurs via internet?

WF_O1_B: Ja. Dan zoek je online voor dat programma en dan kom je op een platform of bij een network met elkaar in contact, als je een vraag hebt of zo. In Nederland is er maar een handje vol mensen die daarmee overweg kunnen.

Eric: Hoe zit het met de verhouding?

WF_O1_B: Ik denk 70 binnen de regio en 30 daarbuiten.

Eric: En hoe zit dat zakelijk?

WF_O1_B: Ik heb er geen tientallen. Schagen, Nieuw-Vennep, allemaal een beetje in de regio. Maar via de studie had ik ook klanten in Brabant, maar die is nu weer verhuisd en het bedrijf is overgenomen. Het meeste in Noord Holland. Ik denk 80 procent in Noord-Holland en de rest in de rest van Nederland.

Eric: En toeleveranciers?

WF_O1_B: Die heb ik eigenlijk niet.
Eric: Reist u veel?
WF_O1_B: Ja best wel ja.
Eric: Hoe reist u dan?
WF_O1_B: ik reis zakelijk met de auto. Met het OV schiet het niet op.
Eric: Zit u daarom bij de snelweg?
WF_O1_B: Nou ja ik zit niet echt bij de snelweg. Het duurt nog wel even voordat ik op de snelweg zit. Ik ziet niet aan de snelweg.
Eric: Reist u nooit met het OV?
WF_O1_B: Nee. Soms voor de gein als ik ga shoppen.
Eric: Wat vindt u de voordelen van uw business in en rond Hoorn?
WF_O1_B: Eigenlijk zijn die er niet echt. Ik zit in een ruime woonwijk. Voor de filters is dat fijn. Maar ik had ook in een dorp kunnen zitten.
Eric: Heeft deze regio nadelen?
WF_O1_B: Ja de A7 he. Dat is het nadeel van Hoorn. Er is veel file naar het zuiden. Maar vanuit een dorp moet je ook met de snelweg. Ik zie niet echt een nadeel.
Eric: Wat zijn de factoren die ervoor hebben gezorgd dat u na al die tijd in dezelfde regio bent gevestigd?
WF_O1_B: Ik vind Hoorn een prettig stadje. Mijn huis komt uit 2003. Het ligt redelijk aan de A7. Komt er nog koffie trouwens hier? Komen zij langs?
Eric: Als zij zo langskomen dan bestellen wij wat.
[koffie wordt gebracht]
WF_O1_B: Dus eigenlijk... Waarom zit ik daar nog. Mijn huis is vrij nieuw en mijn zoon woont nog thuis. Als hij weggaat ga ik wel een keer verhuizen.
Eric: Waarheen?
WF_O1_B: Dat hangt er ook vanaf waar hij heen gaat. Misschien in Hoorn, of naar Alkmaar. Maar als dat niet uit zou maken zou ik naar Drenthe of zo gaan. Als ik geen binding zou hebben. Ik heb wel klanten in Amsterdam, dus het moet ook wel te bereizen zijn. Mijn keuze zou geen bedrijfsmatige keuze zijn maar puur een persoonlijke.
Eric: Betekent dat dat uw business in een hoge mate footloose is?
WF_O1_B: Het advies niet, dan moet ik naar de klant toe. Maar het programmeren dan kan ik thuis blijven dus dat maakt niet uit. Met advies geven moet je naar het bedrijf toe en zien hoe de processen lopen.
Eric: Als u programmeert, hebt u dan ook face-to-face contact met de klant?
WF_O1_B: Ik ga een keer naar de klant en dan bekijk ik hoe de processen daar lopen, dan ga ik naar huis en dan ga ik programmeren en het uitwerken. Dan krijgt hij

een concept, krijg ik dat terug met feedback en dan maak ik een eerste versie. Die kan dan nog een keer over en weer.
Eric: Denkt u dat een stedelijke omgeving voor uw onderneming voordelen heeft?
WF_O1_B: Nee dat denk ik niet. Het is bij programmeren juist lekker als het rustig is.
Eric: Ontvangt u weleens klanten thuis?
WF_O1_B: Nee.
Eric: Wat vindt u een belangrijk aspect om u te vestigen?
WF_O1_B: Dat is een makkelijke vraag. Dat hangt samen met mijn persoonlijke voorkeuren. Het moet snel bereikbaar zijn via de weg, lage prijs, dat ik er fijn kan wonen en dat er, hoe zeg je dat, lage criminaliteitscijfers zijn. Het kan ook een dorp zijn, maar dan zitten er denk ik te weinig winkels. Het moet toch een stadje zijn.
Eric: Wat kenmerkt dat stadje?
WF_O1_B: Dat is lastig. Ik houd van een haventje maar Schagen heeft geen haventje. Middelgroot, niet te klein en niet te groot. En een dorps sfeer. Wij wonen in Hoorn maar doen boodschappen in Blokker. Als je dan bij de slager komt dan weet hij wie je is. Dus wel een stadje maar ook dorps. En een beetje historie is niet verkeerd. Als ik ga shoppen dan vinden wij Hilversum leuk, Utrecht vinden wij geweldig. In Utrecht is wel sfeer.
Eric: Ik wil nog even een fictief spel spelen. U moet uw huidige pand verlaten en u moet een nieuw pand opzoeken. Waar zou u dat doen? U mag drie plaatsen aanwijzen in de vorm van een punt of een cirkel. Ik zie graag ook dat u er een rangorde van een twee en drie aanhangt.
WF_O1_B: Daar moet ik even over nadenken. Het is makkelijker om te zeggen waar je niet zou zitten. Ik zou niet in Flevoland willen zitten. Ook niet in de buurt van Rotterdam. Ik zou wel naar Drenthe willen. Als ik daar ben wezen fietsen en ik rij terug dan wordt het wel heel druk als je richting Utrecht rijdt. En als je dan verder naar Noord-Holland rijdt wordt het nog drukker. Dus ik ben op zoek naar de rust van het platteland maar wel met een stad in de buurt. Daarom heb ik de regio Leeuwarden op één gezet. Dus het aanschurken tegen de stad heb je goed begrepen.
Eric: Dat was het interview. Dank voor de medewerking.

Interview WF_O2_RM (32 minuten)

[Introductie]

Eric: Goedemiddag WF_O2_RM, kunt u wat vertellen over uw bedrijf en over uzelf?

WF_O2_RM: Sure. Getrouwd. Vader van drie kinderen. Ik woon vlakbij Hoorn. Ik heb grammatica gestudeerd in Enschede. Ik heb een technische achtergrond. Ik heb een overstap gemaakt naar een Amerikaans software consultancybedrijf. En na een aantal jaar bij dat bedrijf ben ik vertrokken, na zeven jaar. Het werd allemaal een beetje hetzelfde. Ik dacht laat ik mijzelf uitdagen dus ik ben voor mijzelf begonnen. Dat doe ik nu bijna acht jaar. Ik ben nu dus ZZP'ers. De vraag is dan natuurlijk: wat doe je dan? Ik vind heel veel dingen leuk. Ik doe veel in nieuwe technologieën. Een aantal jaar leid ik nu teams van freelancers over de hele wereld om applicaties te bouwen voor klanten. Dan werk ik zelf ook mee en dan doe ik de communicatie. Het is heel afwisselend en ik kan veel vanaf huis werken. Ik ga om de paar maanden naar New York om te whiteboarden.

Eric: In 2013 hebt u uw bedrijf veranderd van een VOF naar een BV, waarom heeft u dat gedaan?

WF_O2_RM: Uhm ja. Verschillende dingen. Fiscale dingen, om wat geld heen en weer te schuiven. En om mogelijk deel te nemen in andere ondernemingen enz.

Eric: Ik heb de website uitgebreid doorgenomen. Ik wil een persoonlijke vraag stellen. Is uw functie door de jaren heen veranderd?

WF_O2_RM: Ik ben de enige werknemer, dus dat is niet veranderd. Maar de projecten wel. Ik heb tijden gehad dat ik heel veel rapport-projecten deed. Laatste tijd doe ik ook weer meer kleine dingen. Ik doe eigenlijk wat interessant is.

Eric: U bent gevestigd in Hoorn. Bent u ook opgegroeid in de buurt van Hoorn?

WF_O2_RM: Nee, ik ben in Groningen geboren, in Veenendaal opgegroeid, in Enschede gestudeerd en toen ben ik hierheen gekomen. Ik kreeg hier mijn eerste baan, zo ben ik afgestudeerd. Het research lab zat hier en ik kon daar blijven werken. Dus een mooie kans.

Eric: En toen bent u hier blijven hangen?

WF_O2_RM: Ja, en ik woon er nu ongeveer 19 jaar. Daarvoor was het een wit gebied op de kaart.

Eric: U bent hier dus terechtgekomen via uw stage.

WF_O2_RM: Ja in Schellinkhout, een heel klein dorpje in de buurt van Hoorn.

Eric: U bent nog steeds de enige werkzame binnen uw bedrijf. Huurt u weleens andere ZZP'ers in of werkt u in een netwerk verband?

WF_O2_RM: Ik huur ze niet in maar bij aanneembeleid werk ik samen met bedrijven en ik werk ook samen met anderen in netwerkverband.

Eric: Het aantal werknemers is constant, één. Waren er weleens momenten dat u er iemand bij wilde nemen?

WF_O2_RM: Dat vragen altijd meer mensen, zeker omdat ik al lang bezig ben. Ik heb mijn handen vol aan mijzelf. Nu werk ik uurtje factuurtje, je kunt je uurloon opschalen maar verder kun je niet groeien. Maar bedrijven huren mij in om wat ik kan, ik doe echt maatwerk consultancy. Dus als ik mensen in dienst zou nemen, zou ik ook ander werk moeten doen. Sites bouwen en dergelijke. Het gaat zo ook nog heel goed. En de flexibiliteit is hoog, je kunt vrij nemen wanneer je wilt.

Eric: Ligt dit er ook aan hoe specialistisch uw onderneming is?

WF_O2_RM: Ja zeker. Kijk als je nu de goede mensen bij elkaar zet... Die vinden elkaar wel, je werkt een keer samen en drie jaar later vind je elkaar weer. Dan heb je iemand nodig en vind je elkaar.

Eric: Hoe houden jullie contact?

WF_O2_RM: Je houd een beetje contact, vooral door te netwerken.

Eric: Heeft u groeiambities in de opschaling van het bedrijf?

WF_O2_RM: Nou, ik plan niet heel ver vooruit. Het is eigenlijk niet zo. Ik doe een beetje wat ik leuk vind. Ik zou nu niet iemand aannemen. Misschien in de toekomst een keer een start-up met iemand.

Eric: Oké helder. Iets persoonlijker: kunt u een schatting maken van de relatieve verhouding van de ruimtelijke spreiding van uw sociale contacten?

WF_O2_RM: Ja, Alle mensen die ik ken enz.? Ik werk veel in lokale verbanden, bij de kerk en een theatergroep. Mijn familie woont in verschillende delen van het land.

Eric: Maar als u een schatting kan maken van de verhouding sociale contacten binnen en buiten West-Friesland?

WF_O2_RM: Dan schat ik 80% ongeveer binnen West-Friesland en 20% daarbuiten.

Eric: En uw zakelijke contacten?

WF_O2_RM: 0% binnen West-Friesland. Ik ken wel vrienden in de buurt die ZZP'er zijn, maar verder verder weg... Vol.com in Utrecht. Internationaal, Duitsland, Zwitserland, Zweden, Korea, China, Amerika...

Eric: Ik neem aan dat vandaar ook uw site in het Engels is.

WF_O2_RM: Ja

Eric: Hoe ziet uw marktomvang eruit?

WF_O2_RM: De markt die ik zou kunnen bedienen?

Eric: Waar zijn uw klanten gevestigd?

WF_O2_RM: Veel in Amerika, in New York. In Nederland vooral in Amsterdam en Utrecht.

Eric: Oké. Hoe zijn leveranciers verspreid?

WF_O2_RM: In Amsterdam ken ik wat mensen die weleens wat aanleveren, ook wel een beetje internationaal.

Eric: Wij hadden het al even over netwerken. Is dat ook geografisch gebonden of staat dat er helemaal los van?

WF_O2_RM: Als personen in het buitenland zitten kun je natuurlijk niet zo even op de koffie gaan. Dat maakt het lastiger. Er was een ex collega die mij mailde van: hee dat is een leuke kans voor je, kunnen wij even bijpraten? Maar die zat in Eindhoven en dat is toch wel twee uur reizen en tijd is geld. Dus we hebben in Vianen, op de helft, afgesproken. Op conferenties in het buitenland zie je elkaar en kan je leuk samen een biertje drinken. Dus je zoekt het een beetje op, zoals laatst in Berlijn. Als je dan je gezicht laat zien is het goed.

Eric: U reist dus. Doet u dat veel?

WF_O2_RM: Dat hangt van de projecten af, niet zo heel veel hoor. Meestal eens per week, naar Utrecht of Amsterdam of zo.

Eric: Doet u dat dan met de auto of de trein?

WF_O2_RM: Ik doe het beide wel een beetje.

Eric: Als u met de trein reist, gaat u dan met de auto naar een station?

WF_O2_RM: Nee met de fiets.

Eric: U was laatst ook al in Duitsland toch?

WF_O2_RM: Ja dat klopt, in München. Leuke kans om heen te gaan. Ik ging met een collega uit Manchester. Ook samen een biertje drinken.

Eric: Als u een internationale klant hebt, hoe heeft u daar contact mee? Ziet u die regelmatig?

WF_O2_RM: Ja je werkt vaak digitaal samen via een platform. Het streven is dan om nauw te communiceren. En dan vliegen wij eens in de paar maanden naar elkaar toe voor een whiteboard sessie. Die combinatie werkt eigenlijk heel goed.

Eric: Dus u reist redelijk veel?

WF_O2_RM: Ja, nou ja. Het valt ook wel mee. Meestal werk ik thuis. Eens in de paar maanden vlieg in dan naar Amerika. En eens per week reis ik binnen Nederland.

Maar meestal werk ik vanuit mijn kantoortje aan huis.

Eric: Had u vanaf het begin al een kantoor?

WF_O2_RM: Nee zeker niet. Aan het begin moest ik mijn was verplaatsen van mijn bureau naar mijn bed. Nu hebben wij uitgebouwd en heb ik een heerlijk kantoortje. Een heerlijk uitzicht, de deur dicht. Kinderen naar school, vrouw naar het werk en aan de slag.

Eric: Even over de verhuizing. Zat daar een zakelijk motief achter?

WF_O2_RM: Nee eigenlijk niet. Ja, fijn dat ik het kon betalen en dat er een kantoor aan gebouwd kon worden.

Eric: En als u dat kantoor niet had kunnen realiseren?

WF_O2_RM: Ja dat was wel een probleem geweest. Het is belangrijk om een eigen plek te hebben. Zonder kantoor... Ik was liever niet weer terug naar mijn slaapkamer gegaan.

Eric: U bent in 2013 verhuisd he?

WF_O2_RM: Ja dat klopt. Van een woonwijk naar het buitengebied van Hoorn. Wij hebben een mooie boerderij.

Eric: Als ik het goed begrijp zaten er geen zakelijke motieven achter?

WF_O2_RM: Nee dat klopt, maar de aanbouw van het kantoor was wel belangrijk. En een aantal andere dingen. Er moet een internetaansluiting zijn, ADSL is een drama. Het is nu een achtste van de bandbreedte die ik hiervoor had maar het is *doable*.

Eric: Heeft u ooit overwogen om een ruimte elders te huren?

WF_O2_RM: Nah, wel eens naar gekeken. Mijn slaapkamer was niet ideaal, ik had wel gekeken naar wat plekken bij een kantoortje die ik kon huren. Maar ik werk ook veel in de avond, door de verschillende tijdzones. Het werk en het privéleven loopt door elkaar heen. Vooral door de tijdzone met Amerika. Ik heb er dus wel over nagedacht maar niet gedaan. En nu is het niet meer nodig. Vanmorgen was ik bijvoorbeeld in Amsterdam. Een vergaderzaaltje aan de Herengracht om te whiteboarden en daar ga ik regelmatig heen. Zo zoek je weleens een plek. Dat hebben wij ook weleens bij mij thuis gedaan.

Eric: Het klinkt allemaal redelijk footloose. Maar welke ruimtelijke factoren heeft als zelfstandige om uw taken uit te voeren? Wat is de ondergrens?

WF_O2_RM: Ja. Je kunt ook zeggen waarom ga je niet zitten in Fuerteventura. Maar dat is ook niet alles voor de kinderen. Ik vind het prettig dat ik dicht bij een station zit, en dichtbij de snelweg. En dat ik redelijk overal naartoe kan. Kijk, wij wonen

boven Amsterdam, er zijn altijd files richting Amsterdam, vooral in de ochtend is het een drama. En omdat ik flexibel ben, plan ik liever om 10 uur. Drink je koffie thuis en dan ga je die kant op. Maar op het moment dat je daar steeds in de spits heen moet... Ik ben ook weleens interim manager geweest in Noord-Amsterdam. Pff, dat is bijna niet te doen, al doen heel veel mensen het. Maar dat je denkt, wel vervelend. Laatst moest ik een aantal keer in Eindhoven zijn, toen sliep ik bij mijn zus in Breda.

Eric: Er zitten ongeveer 400 ICT-bedrijven in West-Friesland. Ken u die mensen? Doet u daar wat mee?

WF_O2_RM: Ja ik ken er twee of drie. Ex collega's die ook ZZP'ers zijn. Ik doe er zakelijk niets mee. Locatie maakt voor mij niet zoveel uit. Ik doe ook veel internationaal via internet.

Eric: Het is interessant. Iemand die zo footloose werkt.

WF_O2_RM: Pas ik nog wel in jouw model?

Eric: Haha. Een outlier he!

WF_O2_RM: Klanten krijg ik bijvoorbeeld ook nooit over de vloer. Ik ga naar de klanten.

Eric: Het is enigszins duidelijk, maar zou u nog iets kunnen vertellen over uw relatie tot West-Friesland?

WF_O2_RM: Ik ken er veel mensen en ik woon er plezierig. Het ligt in de buurt van Amsterdam en Schiphol dus dat is positief.

Eric: Is Schiphol belangrijk?

WF_O2_RM: Ja, ja zeker. En je bent er zo met de trein dus dat is lekker. Manchester bijvoorbeeld, daar woont een collega van mij, daar heb je veel minder vluchten en tijden. Dus het is een voordeel.

Eric: Ah dus toch speelt de locatie wel degelijk een rol. Maakt het voor uw onderneming uit of u in een stedelijke of een landelijke omgeving zit?

WF_O2_RM: Nah, misschien niet. Ja de internet snelheden zijn in steden hoger...

Eric: Zou u in de toekomst op dezelfde plek blijven?

WF_O2_RM: Ik woon er nu fantastisch, dus ik blijf nog even op dezelfde plek. Maar voor hoe lang weet ik niet. Op begeven moment zou ik ook kunnen verhuizen.

Eric: En welke richting zou u dan op kunnen gaan?

WF_O2_RM: Misschien naar Amerika of naar Zweden. Als ik daar een goede baan zou krijgen... Bij een klant bijvoorbeeld. Daar heb ik al eerder naar gekeken.

Eric: Een netwerkverband speelt daar geen rol in?

WF_O2_RM: Nee, binnen Nederland zou ik overal wel kunnen zitten. Friesland, de

Achterhoek, allemaal geen probleem. Als ZZP'er heb je minder problemen, en je kunt altijd een zaaltje huren en dergelijke.

Eric: Ik heb een kaart van Nederland bij mij. Ik vraag de ondernemers om drie gebieden met een straal van maximaal 25 kilometer aan te duiden op de kaart waar u het zich kunt voorstellen dat u zich vestigt met uw bedrijf.

WF_O2_RM: Oké. Nou ja, in de regio waar ik nu zit. De regio Amsterdam kan ik mij ook voorstellen, als ik een startup zou kunnen beginnen zou ik dat denk ik in Groot-Amsterdam doen. En mag ik New York ook aangeven hier in zee?

Eric: ja natuurlijk, leuk. Komt dat door uw klanten uit New York?

WF_O2_RM: Ja, ik ken daar mensen. Ik zou niet in New York zelf willen wonen maar wel in de buurt.

Eric: Interessant. Vooral de mate waarin uw bedrijf los staat van de locatie.

WF_O2_RM: Ja, de fysieke locatie is voor mij minder van belang. Dat is steeds sterker in mijn business. Ik heb al sollicitatiegesprekken gedaan via Skype. Alleen tijdzones vormen een barrière. In de USA is de oostkust te doen met zes uur, maar de oostkust scheelt 9 uur en dat is net vervelend.

Eric: Hoe goed is de leefomgeving rondom Hoorn?

WF_O2_RM: Ja goed. Daarom zit ik hier met mijn kinderen. En het is wat goedkoper dan in de Randstad. En Hoorn is een redelijke stad. Alles is er, en je zit ook zo in de natuur. Je bent ook zo weer in Amsterdam.

Eric: Wat zou u beschrijven als de top drie van de belangrijkste vestigingsfactoren?

WF_O2_RM: De sociale leef structuur: winkels, scholen. Je moet dichtbij de voorzieningen zijn. Snelweg, station. En natuurlijk dat het lekker wonen is.

Eric: Oké helder, hartelijk dank voor uw tijd en het interview.

Interview WF_O3_RM (25 minuten)

[Introductie]

Eric: Kunt u wat vertellen over uw functie in het bedrijf?

WF_O3_RM: Ik ben general manager en ik ben hier 8 jaar werkzaam.

Eric: En de activiteiten van WF_O3_RM?

WF_O3_RM: Ja. WF_O3_RM is een direct marketing bureau. Wij verwerken data voor opdrachtgevers. Daar maken wij dan een campagne voor. Wij hebben vijf programmeurs op de ICT afdeling en verder hebben wij personeel voor het printen en het converteren. Maar onze kracht ligt echt in de data.

Eric: Hoelang doen jullie dat al?

WF_O3_RM: Volgend jaar 40 jaar.

Eric: Dan kan ik mij voorstellen dat de activiteiten zijn veranderd?

WF_O3_RM: Ja dat klopt. Wij begonnen als een data entry bedrijf. Toen werkten en 20 mensen om data in te voeren. Er is een hele ICT tak geweest die zich hebben bezig gehouden met scannen en dingen in kaart brengen. Wij hebben ons bezig gehouden met het koppelen van data aan objecten om location based marketing mogelijk te maken. Een beetje de google maps structuur. En uiteindelijk hebben wij al die activiteiten af moeten stoten.

Eric: MOETEN stoten?

WF_O3_RM: Ja de ontwikkelingen waren zo duur dat wij daarin niet verder konden investeren. Een aantal investeerders hebben zich toen teruggetrokken.

Eric: Waren jullie te breed actief?

WF_O3_RM: Ja. Dat weet je nooit maar dat gevoel heerst wel.

Eric: Hoeveel mensen zijn er nu actief?

WF_O3_RM: 12.

Eric: Dat is dan afgenomen sinds eerst. Hoe is dat verlopen?

WF_O3_RM: Ja dat klopt. Dat ging schoksgewijs, met het afstoten van de afdelingen.

Eric: Is dat recent gebeurd?

WF_O3_RM: Dat is 10 jaar geleden. Daarna hadden wij nog wat last van de crisis maar nu groeit het weer, Afgelopen jaar hebben wij er weer vier plaatsen erbij gekregen.

Eric: Hoelang zitten jullie hier?

WF_O3_RM: 6 jaar.

Eric: Waar zat het hiervoor?

WF_O3_RM: Hiervoor zat het in Stede Broec.

Eric: Zat het dan 34 jaar op dezelfde plaats?

Mario: Nou, niet helemaal. Het is opgestart in een woonhuis. Daarna is het naar het kantoorpand in Grote Broec gegaan.

Eric: Was dat een gelijksoortig pand als dit?

WF_O3_RM: Nee het waren twee panden. Het was een kantoorpand en een productiehal.

Eric: Waarom zijn jullie hierheen gegaan?

WF_O3_RM: Dat had financiële redenen. De panden werden verkocht en er kwam een nadere bestemming dus wij moesten verkassen.

Eric: Had de locatie daar nadelen?

WF_O3_RM: Onze klanten zitten vooral in de Randstad. Die hebben aangegeven dat zij het fijner zouden vinden als wij wat dichterbij zouden komen zitten. Voor onszelf was het niet nadelig. Het meeste personeel wat hier werkt woont hier in de omgeving, dat vinden zij prettig.

Eric: Speelde dat een rol bij de verhuizing?

WF_O3_RM: Ja zeker. Zij vinden het prettig om in de buurt te werken. Niet iedereen beschikt over een auto.

Eric: Hoe ging die besluitvorming?

WF_O3_RM: Dat deed ik met de directeur. En het moest hier in de buurt zijn. Niet iedereen beschikt over een auto. En wij hadden krachtstroom en niet ieder pand beschikt daarover, en het aanleggen is een kostbare zaak. Dus wij konden ons niet zomaar overal vestigen.

Eric: Wat waren de voordelen van de locatie in Stede Broec?

WF_O3_RM: Het lag in de buurt. Tsja. Even terug in mijn geheugen. Het was goed bereikbaar. Je kon er goed komen met twee wegen en je kon over de dijk. Er was een groot parkeerterrein, dat was ook geschikt voor het laden en lossen. Verder zaten er ook geen grote voordelen aan.

Eric: Wat zijn hier de voordelen?

WF_O3_RM: De uitvalsroutes. Wij zitten vlakbij een postkantoor, dat is voor ons ook van belang. En de omgeving en wij hebben hier krachtstroom. Daarnaast is dit een multifunctioneel pand. Dus zowel als kantoor als productie.

Eric: Wat zijn hier de nadelen?

WF_O3_RM: Er is weinig parkeergelegenheid. Dat heb je zelf denk ik ook wel

gemerkt. En ik vind dat er vrij weinig lichtinval is in het pand.

Eric: Dan de persoonsgebonden factoren. Dan ben ik benieuwd waar u en uw vader zijn geboren.

WF_O3_RM: Mijn vader is geboren in Bovenkarspel, zelf ben ik geboren in Hoorn en ik ben opgegroeid in Bovenkarspel. Mijn vader vond het ook belangrijk dat het bedrijf in de regio zou blijven.

Eric: Waar wonen jullie?

WF_O3_RM: Ik zelf woon in Hoorn en mijn vader nog in Bovenkarspel.

Eric: Kunt u een inschatting maken van het aandeel sociale contacten in WF en buiten WF?

WF_O3_RM: Mijn familie woont allemaal in deze regio, dat is 100 procent. Mijn vrienden zitten voor 80 procent in Amsterdam. Die verhouding is 50/50.

Eric: Betekent dat dat je nog vaak naar Amsterdam gaat?

WF_O3_RM: Ja.

Eric: En hoe zit de verhouding van de zakelijke contacten?

WF_O3_RM: Die zit eigenlijk helemaal buiten WF. Bijna allemaal in de Randstad.

Eric: Dan ben ik benieuwd naar jullie opleiding.

WF_O3_RM: De directeur heeft zijn lagere school niet afgemaakt ahah! In zijn dienstplicht heeft hij een opleiding tot programmeur gedaan. Ikzelf heb Nyenrode gedaan in Breukelen.

Eric: Wat is de ambitie?

WF_O3_RM: Het doel is om ons meer te richten op de baten en om weer een omzetgroei te realiseren. Er is al een stijgende lijn zichtbaar. De omzet is ieder jaar met 20 procent gegroeid. Verder wil ik de IT afdeling uitbreiden. De ambitie is eigenlijk om er nog 3 large accounts bij te krijgen, wij zitten nu op 10 en dat is gewoon te weinig. Wij zitten nu met de kwestie wie het bedrijf gaat leiden. De directeur is nu 69 dus die moet binnenkort vervangen worden en daar hebben wij nu gesprekken over.

Eric: Reizen jullie veel naar de klant?

WF_O3_RM: Ja.

Eric: Wie doet dat?

WF_O3_RM: Dat doe ik zelf.

Eric: Hoe reis je naar de klanten toe?

WF_O3_RM: Dat doe ik eigenlijk altijd met de auto.

Eric: Het personeel werkt allemaal op deze locatie?

WF_O3_RM: Ja dat klopt.

Eric: Hoe belangrijk is stedelijkheid voor de activiteiten van jullie bedrijf?

WF_O3_RM: Als ik kijk naar het type klanten wat wij hebben dan is het wel belangrijk zijn waar het bedrijf gevestigd is maar onze activiteiten zou het overal kunnen. Wij kunnen overal zitten.

Eric: En waarom doen jullie dat niet?

WF_O3_RM: Vanwege het personeel.

Eric: Hebben jullie bij de verhuizing ook gekeken naar andere locaties?

WF_O3_RM: Ja. Wij zijn ook in Zwaag wezen kijken, maar verder dan dat niet. Dus alles binnen West Friesland met als enige reden het personeel.

Eric: En als het personeel mobiel zou zijn?

WF_O3_RM: Dan zou mijn voorkeur uitgaan naar Amsterdam.

Eric: Waarom?

WF_O3_RM: A. Handig dat de reistijd naar de klanten minder is en klanten komen sneller bij jou langs. En B. om wat hipper personeel aan te trekken. Hipper is niet het juiste woord. Wij hebben moeite gehad met het aantrekken van nieuwe programmeurs. De meeste programmeurs bevinden zich in de Randstad. Dus qua verjonging van het team is deze locatie lastig. De programmeurs zitten niet hier allemaal in Enkhuizen.

Eric: Wat voor kenmerken moet een regio hebben voor jullie bedrijf om goed te functioneren?

WF_O3_RM: Gemeentepolitiek en de juiste beslissingen. Maar wij hebben daar niet veel mee te maken gehad. Als zij de dijk zouden sluiten heeft dat natuurlijk invloed op het bedrijf. Er wordt nu een extra weg aangelegd en dat is een voordeel. Maar er lagen al twee wegen. Maar wij zijn er blij mee.

Eric: Heeft de regio nadeel?

WF_O3_RM: Ja qua personeel dus. Verder eigenlijk niet. Het had ook in Drenthe kunnen staan dus de activiteiten zijn regio onafhankelijk.

Eric: Speelde bij de verhuizing andere factoren ook een rol?

WF_O3_RM: Als wij naar Amsterdam zouden zijn gegaan dan had dat consequenties voor het personeel. Dan hadden wij personeel moeten afkopen en dat was financieel geen oplossing. Zo iets staat ook in het contract. Daar staat iets in over de afstanden.

Eric: Welke ontwikkeling zou ervoor zorgen dat jullie deze regio zouden verlaten?

WF_O3_RM: De sociale factor. Dat ik het personeel bestand zou willen verjongen. Of als ik het bedrijf zou overnemen en ik ben meer gebonden aan Amsterdam dan

zou dat een reden zijn.

Eric: Ik heb nog een spel. Het gaat zo. Jullie worden hier fictief eruit gezet, dit pand gaat weg. Stel jullie moeten een nieuwe locatie vinden, waar zouden jullie dan heen gaan? U mag drie locaties geven met een rangorde. U mag deze aangeven met een punt of met een cirkel.

1. Dat is Hoorn. 2. Purmerend. En 3. Zaandam

Eric: Vanwaar naar Hoorn?

WF_O3_RM: Dat is goed bereikbaar. Purmerend is om dezelfde reden en dat is niet zo duur als de Randstad. En nummer drie is wat dichterbij de Randstad. Dat is ook nog goed te bereiken met het openbaar vervoer.

Eric: Hebben andere factoren een rol gespeeld om binnen de regio te blijven?

WF_O3_RM: Het is voordelig financieel gezien om hier in WF te blijven, het is een stuk goedkoper.

Eric: Dat waren de vragen.

Interview WF_O4_B (32 minuten)

[Introductie]

Eric: Ik ben benieuwd naar uw functie en wat uw taken zijn en wat de taken zijn van WF_O4_B.

WF_O4_B: Mijn functie is HR manager. Ik houd mij bezig met alles wat te maken heeft met personeel. Zonder personeel kunnen wij niks beginnen, dat is erg belangrijk. Daarnaast heb ik een staff functie. Andere managers moeten goed worden aangestuurd en ik ben betrokken bij het beleid van het bedrijf, op HR gebied.

Eric: Oké. Wat is de core business?

WF_O4_B: De core business is Het produceren van medische analyse apparatuur die gespecialiseerd is in bloedbezinking, dat is een niche in een niche in een niche. Dat is heel gespecialiseerd. Bloedbezinking is het een methode om bloed te onderzoeken op ontstekingen in het lichaam.

Eric: Hoelang doen jullie dat al?

WF_O4_B: Ongeveer 30 jaar.

Eric: Zijn jullie steeds meer gespecialiseerd?

WF_O4_B: Nee, wij hebben er een paar niche dingen bij gepakt.

Eric: Hoeveel mensen zijn er werkzaam bij WF_O4_B?

WF_O4_B: Uit mijn hoofd werken er 45 in Nederland en 5 in Amerika.

Eric: IS dat in Amerika een zelfstandige BV?

WF_O4_B: Ja dat is een Limited.

Eric: Zijn die 5 Amerikaan?

WF_O4_B: Ja dat zijn Amerikanen

Eric: Oké dan is het helder. Is het aantal werkzame personen gegroeid?

WF_O4_B: Ja. Dat is geleidelijk gegroeid.

Eric: Het bedrijf op deze locatie begonnen?

WF_O4_B: Uhm nee dit is de derde of de vierde.

Eric: Waar heeft het bedrijf gezeten?

WF_O4_B: Op verschillende plekken hier in Zwaag. Het is begonnen bij een van de eigenaren. Toen naar een bedrijfsverzamelgebouw, naar een wat groter kantoor en toen hierheen.

Eric: Hoe komt u hier?

WF_O4_B: Dat is een apart verhaal. Dit bedrijf was een klant van mij. Ik heb mijn

buurvrouw hier geplaatst en toen ben ik uiteindelijk achter mijn buurvrouw aan gegaan. Het is hier wel ons kent ons.

Eric: Wat zijn de voordelen van deze vestigingslocatie?

WF_O4_B: Pfoe dat zou ik niet weten. Waarschijnlijk de mensen die hier wonen. Wij zitten hier omdat de oprichters hier vandaan kwamen. Wij leveren aan het buitenland. 80 procent gaat naar het buitenland dus bijna alles gaat rechtstreeks naar Schiphol. Dus hier komen de oprichters vandaan. En de West-Friese mentaliteit speelt misschien een rol.

Eric: Wat is die mentaliteit?

WF_O4_B: Het is een hardwerkende mentaliteit. Mouwen opstropers.

Eric: Zijn er ook voordelen van specifiek het pand?

WF_O4_B: Ja de assemblage afdeling kan hier ook goed functioneren. Wij huren ook het pand hiernaast. Als dat niet mogelijk zou zijn dan hebben wij een probleem. Dan zouden wij steeds moeten verhuizen.

Eric: Sinds wanneer hebben jullie dat erbij?

WF_O4_B: Sinds een jaar of 4. Een nadeel aan het pand is dat het pand niet zo een luxe uitstraling heeft. Misschien moeten wij ook een keer naar een groter pand. Maar vond ons is het ook belangrijk dat het schoon is want wij houden ons bezig met medische apparatuur. Het is hier wel redelijk goed bereikbaar. Wij zitten dicht bij de A7. Wij hebben hoger geschoold personeel nodig en die kunnen wij hier niet makkelijk vinden, die moeten hier naartoe komen. Daarom hebben wij ook een zware HR afdeling.

Eric: Lukt dat goed?

WF_O4_B: Tot op heden is het goed gelukt. Wij hebben een groot netwerk.

Eric: Betekent het dat jullie in een stedelijke omgeving moeten zitten of maakt dat niet uit?

WF_O4_B: Nou ja, wij zouden eigenlijk in de buurt van een universiteit moeten zitten, zoals eindhoven zou daarvoor perfect zijn. Maar het is nog niet zo erg dat wij daarvoor moeten verhuizen.

Eric: Zijn er kenmerken in de regio die aantrekkelijk zijn voor jullie bedrijf?

WF_O4_B: Ik weet niet hoe lastig de gemeente was met het toekennen met vergunningen en dergelijke. In hoeverre is een gemeente bereid om met je mee te gaan. Het terrein zelf vraagt ook de nodige aandacht. Dat moet er appetijtelijk uitzien. Daarvoor hebben wij een ondernemersvereniging. Dat zijn elementen die een rol spelen. Wij hadden heel vervelende wegwerkzaamheden hier. Dan was het in de spits

heel problematisch. Het was een chaos. Wij hebben toen met de gemeente afgesproken dat er verkeersregelaars kwamen in samenspraak met de gemeente?

Eric: Even naar de persoonsgebonden factoren. Waar bent u geboren en waar zijn de directeuren geboren?

WF_O4_B: De directeur is geboren in Oegstgeest, bij Leiden. De andere weet ik niet, hier ergens in de buurt. Het bedrijf zit in een overgangsfase en de directie wijzigt nu. Die ander woont in de buurt van Heemskerk.

Eric: Waar woont u?

WF_O4_B: In Wognum. Ik ben daar in de buurt opgegroeid. Benningbroek.

Eric: Die kende ik nog niet haha.

WF_O4_B: En jij als ik vragen mag?

Eric: Ik ben in Utrecht geboren en opgegroeid. Zou u een inschatting kunnen maken van uw sociale contacten binnen en buiten West Friesland?

WF_O4_B: Dat is een goede. Eerst was dat anders. Dat zit voor een groot deel hier. Denk toch wel 80 procent.

Eric: En zakelijk gezien?

WF_O4_B: Veel van mijn contacten zijn intern. Dus ik ga niet meer naar klanten toe. Dus ook vooral hier, ik denk wel 70 procent.

Eric: Wat is de ambitie van het bedrijf?

WF_O4_B: Het marktaandeel behouden en ervoor zorgen dat wij met nieuwe producten komen.

Eric: Hebben jullie een groot aandeel?

WF_O4_B: Binnen die niche wel.

Eric: Welke factoren kunnen ervoor zorgen dat het bedrijf verplaatst naar een andere regio?

WF_O4_B: Dat zou een groot voordeel moeten zijn. Bijvoorbeeld kostenbesparing. Of toeleveranciers. Maar dat weet ik zo niet. Bij kostenbesparing denk ik al snel aan personeel. Daar hebben wij nu geen problemen mee. Wij zitten hier bij de A7 en binnen een half uur zit je bij Schiphol.

Eric: Bij een eventuele verplaatsing, is het dan moeilijk om alles te verplaatsen?

WF_O4_B: Nee dat is niet heel lastig. Dat kunnen wij makkelijk verplaatsen. Het zijn gewoon tafels eigenlijk. Ik loop er zo wel even met je langs.

Eric: Oké leuk!

WF_O4_B: Het is heel intensief werk. Het moet allemaal door mensen gedaan worden. In de toekomst willen wij al dat de toeleveranciers al de helft in elkaar zet,

dan hoeven wij dat niet helemaal zelf te doen. Dat is nu erg veel werk. Dan kan de snelheid ook omhoog.

Eric: Welke factoren hebben ervoor gezorgd dat het bedrijf altijd in de buurt van Zwaag is gebleven?

WF_O4_B: Ja heel duidelijk. Dat waren de mensen. Dat zij hier woonden.

Eric: Ik heb nog een kaartje, een fictief spel. Deze locatie wordt gesloten. U mag een nieuwe locatie voor het bedrijf uitkiezen. Graag met een rangorde. Dat mag met een punt of met een cirkel. U mag er even over nadenken.

WF_O4_B: Hier loopt de A7. Hmm. Ja dan. Het uitgangspunt is dat dit bedrijventerrein goed is. Dus Zwaag is dan nog wel erg handig. Dan gaan wij naar zevenhuis, dat zit hier vlakbij. Hier loopt de A7. Wij zitten nu hier. Dan zet ik hem weer bij Zwaag neer. Dan zou ik bij Middenmeer ook gaan zitten. Daar is de bereikbaarheid erg goed. Ik vind het wel moeilijk.

Eric: IS het moeilijk om naar het zuiden te gaan?

WF_O4_B: Ja in verband met de reiskosten. Dan betalen wij ons scheel. Wij zouden naar Alkmaar kunnen gaan. Laten wij dan ook Alkmaar op drie zetten. Zwaag 1. Noordkop 2, Alkmaar 3.

Eric: Waarom Alkmaar?

WF_O4_B: Daar woont ook wat personeel. Daar hebben wij de ruimte en dat is goed bereikbaar. Dat is dicht bij Schiphol. Wij kunnen ook niet te ver van de regio hier.

Eric: Dat waren de vragen. Hartelijk dank.

Interview WF_O5_B (34 minuten)

[Introductie]

Eric: Wat is de core business van WF_O5_Ben wat is uw taak daarbij?

WF_O5_B: Ik houd mij bezig met veranderprojecten die betrekking hebben op ICT. Het gros van mijn omzet is daarbij gemoeid maar daarnaast houd ik mij ook bezig met andere veranderprocessen. Ik zet mij in voor meer grip op processen binnen organisaties. Bedrijven die moeten heel slagvaardig zijn, zoals bij 9/11. Ik houd mij dus bezig met ICT en ik ben een eenmansfractie. Over het algemeen zit ik vooral bij Microsoft partners, als je eenmaal in die wereld zit kom je er niet makkelijk weer uit. Enerzijds is dat een luxe en anderzijds kun je denken van nja ik zou ook nog wel een keer iets anders willen doen. In de crisis zijn er grote klanten omgevallen en de omzet die daalde dus ik heb mijn zegeningen geteld. Dus ik doe nu heel veel met EAP applicaties voor het midden en klein bedrijf maar wij gebruiken het ook voor grote klanten. Ik ben vooral actief voor bedrijven uit de agrarische sector, maar ook voor andere sectoren en die vergen gewoon meer dan 100 procent van mijn tijd. Ik probeer de gewenste situatie in beeld te krijgen en dan geef ik aan hoe wij dat moeten organiseren, daar horen processen en verandertrajecten bij en die richt ik in. De kern daarvan is een EAP applicatie. Het is heel divers, dus daar ligt mijn business.

Eric: Hoelang bestaat WF_O5_B?

WF_O5_B: Sinds 1997.

Eric: Dat is al een hele tijd.

WF_O5_B: Ja al 17 jaar.

Eric: Hoeveel mensen zijn er werkzaam voor WF_O5_B?

WF_O5_B: drie, ikzelf, mijn vrouw en mijn oudste zoon.

Eric: Zijn er andere personen bij betrokken geweest?

WF_O5_B: Ja tussendoor heb ik in een andere organisatie gezeten om WF_O5_B onder te brengen. Toen vormden wij met 15 man een netwerk, maar toen viel de grootste klant om en was het klaar, dat was in de crisis. Banken staptten eruit en Econcern kon niet meer aan zijn financiële verplichtingen doen. Toen hadden wij 15 man hier en daar, toen ging alles goed. Totdat alles omviel. Alle 15 waren wij gericht op een klant, wij kenden de risico's en het ging mis. Wij hadden net veel mensen ingevlogen vanuit het buitenland, voor een cursus. Maar toen kwam er bericht dat het klaar was en dat iedereen naar huis moest. Acht jaar later liepen er nog steeds

rechtszaken, maar wij waren een kleine speler dus dat had geen zin. Dus toen ben ik weer mijn eigen weg gegaan.

Eric: Waar zit u nu?

WF_O5_B: Gewoon aan huis in Wervershoof.

Eric: Hoelang zit u daar al?

WF_O5_B: Ik zit daar al 14 jaar.

Eric: Dus u heeft een apart kantoor aan huis?

WF_O5_B: Ja je kunt het zo zien, de bovenverdieping is het kantoor. Vroeger had ik beneden een kantoor maar de kinderen werden groter en toen hebben wij achter het huis aangebouwd zodat er een bedrijfsruimte is ontstaan, er zijn daar ongeveer vijf a zes werkplekken ontstaan.

Eric: Was de verhuizing meer persoonlijk of bedrijfsmatig?

WF_O5_B: Dat was eigenlijk puur persoonlijk omdat ik er ook al woonde. En qua lasten is het ook voordelig. En als ik een project heb waarbij ik mensen moet inhuren dan kunnen zij thuis bij mij aanschuiven.

Eric: Waar zitten uw klanten?

WF_O5_B: Die zitten door het hele land, zelfs in het buitenland.

Eric: Reist u veel naar hen?

WF_O5_B: Vroeger reisde ik erg veel, wel 80 of 90 duizend kilometer per jaar, nu een kwart ongeveer, ik reis nu regelmatig.

Eric: Bevalt het goed aan huis?

WF_O5_B: Ja vooral kostentechnisch als ik dat bereken. Daarnaast is het gemak.

Eric: Zijn er ook nadelen?

WF_O5_B: Ja de afstand tot het privé is kleiner en er kunnen zo mensen binnen komen lopen. Maar de voordelen wegen zeker op tegen de nadelen. Er zijn in huis ook regels dat zij mij niet mogen storen. Het is niet dat zij er doorheen lopen of zo.

Eric: Wat zijn de voordelen van de regio West-Friesland?

WF_O5_B: Als je hier je business hebt dat reis je redelijk veel, en waar je heen moet kun je niet goed voorspellen. Je moet reizen door het hele land. Het is hier wel ons kent ons. Dus het reizen is wel een nadeel van de regio. Je moet ook vaak door de file naar Amsterdam. Maar dat zijn wij al wel gewend. Vroeger moesten wij naar Amsterdam naar school en moesten wij daarvoor ook al vroeg op. Maar als je anders bent gewend dan zal het lastig zijn. De Randstad is qua bereikbaarheid dramatisch.

Dus het is noodzakelijk kwaad om te reizen.

Eric: Heeft u weleens een andere locatie overwogen?

WF_O5_B: Nee.

Eric: Waarom niet?

WF_O5_B: Omdat het hier goed bevalt. Soms dan gebruik ik een vergaderplek. Wij stemmen de reistijd af en zien elkaar dan op goed bereikbare plekken zoals Hoorn.

Eric: Toen u in dat verband zat, hoe werkte u toen ruimtelijk gezien?

WF_O5_B: Toen hadden wij wel een kantoorruimte in Amersfoort. Toen de boel ineens stortte toen hebben wij dat opgezegd. Dat liep toen ook al bijna af dus dat was een geluk bij een ongeluk. Wij moesten toen nog iets van een maand betalen.

Eric: Hoe verliep de besluitvorming voor het pand in Amersfoort?

WF_O5_B: Iedereen kon wensen indienen en wij hadden een iemand gezet op de taak om een ruimte te vinden. Amersfoort was centraal en de meeste die woonden in Amsterdam en wat meer in midden Nederland. Ik zat als buitenbeentje in West-Friesland. Maar ik kon makkelijk uitwaaien naar andere locaties.

Eric: Dat wil ik even naar de persoonsgebonden factoren. Waar bent u geboren?

WF_O5_B: In Wervershoof. Daar ben ik ook opgegroeid.

Eric: bent u altijd gebleven in West-Friesland?

WF_O5_B: Ja, ik ben altijd gebleven. Ik ben niet honkvast maar mijn vrouw wel. Die wilde wel graag blijven bij haar familie en vrienden.

Eric: Als u een inschatting zou moeten maken van de verhouding sociale contacten binnen en buiten West-Friesland?

WF_O5_B: Uhm dan moet ik even denken. Ik denk 80 procent buiten West-Friesland en de rest daarbuiten.

Eric: En puur zakelijk?

WF_O5_B: Dan is het nog groter aandeel erbuiten, ik denk 95 procent daarbuiten, die zitten door heel Nederland. Er zitten er veel in het Westland, daar zitten veel glastuinbouw bedrijven. Qua persoonlijke contacten heb ik ook niet veel tijd dus dat valt allemaal wel mee. Ik ken heel veel mensen in de regio, ik kan makkelijk contacten leggen maar niet zo goed contacten onderhouden. Mijn zoon zou in mijn voetsporen kunnen treden. Als mijn zoon de core business meer over kan nemen dan kan ik mij richten op hoe wij kunnen gaan groeien.

Eric: Is de ambitie om te groeien?

WF_O5_B: De ambitie is om te groeien, eerst naar 10 man. Dan kijken wij verder maar dan moeten wij ook gaan verhuizen.

Eric: daar wilde ik naartoe gaan. Waar zou u zich dan vestigen?

WF_O5_B: Ik denk toch wel hier in West-Friesland in de buurt. Dat wel, omdat ik

werk en privé graag dichtbij elkaar heb. Als er in het weekend dingen moeten gebeuren kan ik er even snel heen. Als je dan naar de Randstad moet dan kost het gewoon te veel tijd. De mensen hier hebben ook gewoon een no nonsens mentaliteit en steken de handen uit de mouwen. De mensen hier zijn ook gewend om te reizen. En als je je zou vestigen op een centrale locatie dan betaal je ook flink meer per vierkante meter en de klanten zitten door heel Nederland dus je weet niet waar je klanten zitten en dan ben je jezelf voor de gek aan het houden.

Eric: Waar zou zo een pand aan moeten voldoen?

WF_O5_B: Glasvezel sowieso, kantoorfaciliteiten, flexibele werkruimten. Dat zijn eigenlijk de hoofdelementen die daarbij een rol zouden moeten spelen.

Eric: Wat zou dan een goede locatie zijn?

WF_O5_B: Het industrieterrein in Zwaagdijk. Agriport zou ook goed kunnen. Aan de A7 en daar zijn alle faciliteiten. Dus je zoekt goede ruimtes met bepaalde voorzieningen.

Eric: Wat zou een derde locatie zijn?

WF_O5_B: Dan ga je richting Hoorn maar daar heb ik niet zoveel mee.

Eric: En als u daar een top drie van zou moeten maken?

WF_O5_B: 1. Zwaagdijk, 2. Agriport en 3. Enkhuizen.

Eric: de motivaties daarvoor heeft u al gegeven. Die zijn duidelijk. Dat waren mijn vragen, dank voor de medewerking.