



De verliezers van transformatie?

Een onderzoek naar de gevolgen van verdringing door gebiedstransformatie voor de competitiviteit van gevestigde bedrijven.

R.S. van Meijgaard - 6629296
Masterthesis economische geografie
Datum: 2 april 2020
Begeleider: Dr. P. V. Prenzel

Bron afbeelding: Auteur



Universiteit
Utrecht



INHOUDSOPGAVE

1. Inleiding	5
1.1 Introductie	5
1.2 Doel van de studie.....	7
1.3 Vraagstelling.....	8
1.4 Relevantie.....	8
2. Situatiebeschrijving	10
2.1 Gebiedstransformatie.....	10
2.2 Verdringing.....	12
3. Theoretisch kader	14
3.1 Competitiviteit	14
3.2 De economische context.....	15
3.2.1 Klassieke theorieën	15
3.2.2 Neoklassieke theorieën	15
3.2.3 Agglomeratie-economieën.....	16
3.2.4 Locatiefactoren.....	17
3.3 Bedrijfsinterne context	18
3.3.1 Verhuiskosten en onzekerheid.....	18
3.3.2 Interne factoren.....	19
3.4 Netwerken en instituties	20
3.4.1 Vastgoed en beleid.....	20
3.4.2 Clustertheorie	21
3.4.3 Porter Diamant	22
3.4.4 Nabijheid en netwerken.....	24
3.4.5 Institutionele factoren.....	25
3.5 Evolutionaire ontwikkeling.....	26
3.5.1 Evolutionaire factoren	27
3.6 Deelconclusie	27
3.7 Conceptueel model.....	29
4. Methode en Operationalisering	31
4.1 Methode.....	31
4.2 Onderzoeksgebieden.....	32
4.2.1 Cruquiusgebied – Amsterdam.....	33
4.2.2 Binckhorst – Den Haag	35
4.3 Data verzameling en - analyse	37
5. Resultaten	40
5.1 Algemene bevindingen	40

5.1.1 Is er sprake van Verdringing?	40
5.1.2 Verhuisafstanden	41
5.1.3 Verschil resultaten onderzoeksgebieden	42
5.2 Verandering omgevingsfactoren (deelvraag 1).....	43
5.2.1 Pand en Vastgoed	43
5.2.2 Bereikbaarheid.....	45
5.2.3 Agglomeratie.....	45
5.2.4 Aanpassing routines.....	48
5.2.5 Deelconclusie	49
5.3 Aanloop verhuizing en verhuisproces (deelvraag 2).....	49
5.3.1 Management	50
5.3.2 Werknemers.....	51
5.3.3 Onzekerheid en investeringen	51
5.3.4 Financiële reserves	52
5.3.5 Het verhuisproces.....	53
5.3.6 Groei.....	53
5.3.7 Deelconclusie	54
5.4 Het beleid (deelvraag 3)	55
5.4.1 Waarom transformatie	55
5.4.2 Rol gemeente bij verdringing	56
5.4.3 Beperken negatieve gevolgen verdringing.....	58
5.4.4 Deelconclusie	60
6. Discussie	61
6.1 Beperkingen en vervolgonderzoek	63
6.2 Implicaties.....	64
7. Conclusie	65
Literatuurlijst	67
Bijlage	72
Interviewvragen bedrijven.....	72
Codeerschema.....	73
Respondenten gemeente	74
Interviewvragen gemeente	75

1. INLEIDING

1.1 Introductie

In april 2019 verscheen in het Financieel Dagblad (2019) een artikel dat kopte: “*Bedrijven bevroren €500 mln aan investeringen om woningbouwplannen.*” De context luidde als volgt: bedrijven zouden naar aanleiding van de grootschalige transformatieplannen voor het Amsterdamse Westelijk Havengebied uit angst voor toekomstige onzekerheden, honderden miljoenen aan investeringen hebben opgeschort. De bedrijven zouden namelijk niet zijn gebaat bij de komst van woningen en het is onduidelijk hoeveel plek er nog over blijft voor industrie en andere productiebedrijven. Dergelijke plannen blijven niet beperkt tot Amsterdam West, want voor 20% tot 25% van de Amsterdamse bedrijventerreinen zijn er plannen ontwikkeld voor woningbouw, waarbij er in het ruimtelijk beleid termen als ‘oude bedrijventerreinen’ en ‘transformatie’ worden gebruikt. Een vertegenwoordiger van de Amsterdamse ondernemersvereniging (ORAM) gruwelt hiervan en zegt: “*Deze terreinen zijn wellicht oud maar functioneren vaak nog goed. Wanneer er transformatie gepland is zitten bedrijven al gauw in de weg, met verdringing tot gevolg.*” (Financieel Dagblad, 2019).

Maar niet alleen in Amsterdam wordt er getransformeerd, in veel Nederlandse steden worden onder druk van de aanhoudende groei aan huishoudens en de daaruit voortvloeiende vraag naar nieuwe woningen binnenstedelijke bedrijventerreinen geherstructureerd naar gemengde woonwerk gebieden (Verheul et al., 2019). Dit zijn intensieve, tijdrovende en financieel ingrijpende ruimtelijke aanpassingen met een duidelijk doel: het leefbaarder en economisch vitaler maken van de stedelijke agglomeraties en tegelijkertijd een uitkomst bieden voor de drukkende vraag naar nieuwe woningen zonder onnodige en onwenselijke stedelijke uitleg¹ (Nabielek et al., 2012). Deze duurzame en gebundelde stedelijke ontwikkeling is in overeenstemming met het principe van de compacte stad. Wat sinds de jaren tachtig een leidend planologisch en stedenbouwkundig concept is binnen de Nederlandse gebiedsontwikkeling.

De ORAM is niet de enige die bezorgd is over het idee van transformatie. Zo stelde de Kamer van Koophandel in 2009 dat transformatie een ernstige bedreiging kan zijn voor de investeringsbereidheid en doorgroeimogelijkheden van succesvolle bedrijven (Renes et al., 2009). Dit komt doordat de bedrijventerreinfunctie die met de transformatie verloren gaat vaak niet elders zou worden gecompenseerd. RIGO Consult (2008) merkt hierbij op dat het verlies aan binnenstedelijke vestigingslocaties voor bedrijven negatieve gevolgen kan hebben op de werkgelegenheid in de stad, met name voor praktisch opgeleiden. Maar wie de definitie van transformatie naleest, vindt dat de transformatie in theorie alleen plaatsvindt wanneer een bedrijventerrein verouderd en onderbenut is (Louw et al., 2004: 143). Het zou gaan om een herstructureringsmaatregel die al sinds de jaren tachtig wordt gebruikt voor terreinen waar veel leegstand is en die daarom hun beste tijd gehad hebben. Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) stelde in een in 2009 gepresenteerd rapport dat hierbij niet zonder meer kan worden geconcludeerd dat nieuwe woningbouw op deze bedrijventerreinen de nog gevestigde bedrijvigheid verdringt (Pols et al., 2009: 21). Want deze bedrijven zouden vaak zelf al weg willen, bijvoorbeeld

¹ Stadsuitbreiding, dus het ontwikkelen van ongebruikt of agrarisch gebied.

omdat de groeiruimte er niet is of omdat aangescherpte milieuregelgeving verdere ontwikkeling van het bedrijf in de weg staat. Deze uitspraak impliceert dat bedrijven die verhuizen uit transformatiegebieden op een alternatieve locatie beter af zouden zijn en dat er daarom niet van verdringing kan worden gesproken. Onderzoeksbureau STEC-groep en een vertegenwoordiger van de Nederlandse Organisatie voor Wetenschappelijk Onderzoek (NWO) stellen dat dit in de praktijk anders ligt (Vastgoedmarkt, 2019). Zo ligt volgens deze onderzoekers de leegstand op bedrijventerreinen op een gezonde vier procent, waarnaast grote industriële of logistieke gebruikers die verhuisd zijn dan wel gestopt zijn de leegstandcijfers vertekenen. Veel bedrijventerreinen die worden getransformeerd zouden dus zeker nog bestaansrecht hebben.

Volgens Ebels (1997: 14) is een bedrijfsverhuizing: *“a process of adjustment, whereby one location is substituted for another in order to better satisfy the needs and desires of each intended migrant.”* Bedrijven verhuizen dus om zich te vestigen op locaties waar omgevingsfactoren nauwer aansluiten bij de interne eisen die het bedrijfsproces aan zijn omgeving stelt (Pellenbarg et al., 2002; Pellenbarg, 2005). Dit impliceert dat een beperking van de locatiekeuzevrijheid ten gevolge van transformatie er mogelijk toe leidt dat gevestigde bedrijven verhuizen naar suboptimale locaties, waar de omgevingsfactoren minder goed aansluiten bij de vestigingseisen van de onderneming. Dit heeft als gevolg een aantasting in hun vermogen om competitief te kunnen opereren. Studies van Raco en Tunney (2010) en Ferm en Jones (2015) neigen naar deze conclusie; zo zou transformatie voor sommige bedrijven ten koste gaan van zeer delicate lokale netwerken van kopers en verkopers.

Echter, dat bedrijven gevestigd zijn op een optimale locatie is geen gegeven. Zowel de interne als externe omgeving van een onderneming zijn namelijk onderhevig aan verandering, wat maakt dat de optimale vestigingslocatie niet vast staat (Pellenbarg et al., 2002; Atzema et al., 2004). Dit betekent dat voor een bedrijf, door bijvoorbeeld veranderingen in ruimtelijke structuren, woonvoorkeuren van huishoudens, interne ontwikkelingen of technologische innovaties een voorheen gunstige vestigingslocatie niet meer als optimaal wordt ervaren. Een verhuizing naar een alternatieve locatie met een andere samenstelling van omgevingsfactoren zou in dit geval een positieve uitwerking kunnen hebben op de competitiviteit. Maar een verhuizing is vaak geen eenvoudig uit te voeren bedrijfsstrategie, die mogelijk wordt verhinderd door financiële of organisatorische barrières. Transformatie van het verouderde bedrijventerrein zou dan dus, zoals Pols et al. (2009) stellen, door middel van bijvoorbeeld financiële tegemoetkomingen een uitweg kunnen bieden voor bedrijven die vastzitten op een suboptimale locatie. Verdringing van bedrijven naar alternatieve locaties kan hierdoor een positieve uitwerking hebben op de verplaatste bedrijven.

Het kan ook zijn dat een verhuizing naar een andere locatie voor de competitiviteit van een bedrijf weinig uitmaakt, omdat het gebied waar bedrijven een bevredigend bedrijfsresultaat kunnen behalen tegenwoordig aanzienlijk groter is (Louw et al., 2004: 42). Bedrijven zouden meer *footlose* zijn geworden. Als een bedrijfsverhuizing dus voldoende wordt gefaciliteerd of goed kan worden georganiseerd hoeft er bedrijfseconomisch gezien weinig voor de onderneming te veranderen.

De hierboven gepresenteerde uiteenzetting over de consequenties van transformatie voor het presteren van gevestigde bedrijven beschrijft een kwestie waarvan de precieze gevolgen niet op voorhand duidelijk zijn. Zijn gevestigde ondernemers nu de verliezers van transformatie of biedt het juist een mogelijkheid om verder te groeien op een alternatieve locatie? Met behulp van economische geografische locatietheorieën kan dit probleem worden benaderd en worden

begrepen. In totaliteit benoemen deze theorieën namelijk welke omgevingsfactoren voor bedrijven potentieel van invloed op hun prestatievermogen. Hieruit kan vervolgens worden afgeleid op welke manier een verhuizing als gevolg van transformatie invloed kan hebben op de competitiviteit van bedrijven.

1.2 Doel van de studie

De in de introductie gepresenteerde discussie roept de vraag op hoe gevestigde bedrijven de ontwikkelingen in transformatiegebieden hebben ervaren en of de verhuisbeweging naar een alternatieve locatie met andere omgevingsfactoren invloed heeft gehad op hun vermogen om competitief te opereren. Zo ja, welke omgevingsfactoren en bedrijfskarakteristieken bepalen dit en kan dit ons iets vertellen over de kwaliteit van transformatiegebieden als gunstige vestigingslocaties? En welke rol speelt het transformatiebeleid van een gemeente in het veroorzaken van verdringing en met welke instrumenten kunnen de negatieve gevolgen van verdringing worden voorkomen?

Het doel van deze thesis is om antwoord te geven op deze vragen, waarbij de primaire focus ligt op de consequenties van de verhuizingen voor de competitiviteit van gevestigde bedrijven. Deze studie onderzoekt transformatie dus vanuit het perspectief van de gevestigde ondernemers. Dit is gedaan door de competitiviteit en locatietevredenheid van een onderneming op locatie A (de oude locatie) te vergelijken met locatie B (de nieuwe locatie), alsmede door te onderzoeken hoe het daadwerkelijke verhuisproces van invloed is geweest op het functioneren van de bedrijven. Het in kaart brengen van dit proces en de uitkomsten ervan maakt inzichtelijk wat de gevolgen zijn van verdringing voor de competitiviteit van gevestigde bedrijven. Zodoende kunnen de gevolgen van gebiedstransformatie beter worden begrepen en kan vervolgens terugkoppeling worden gegeven aan toekomstig transformatiebeleid. Dit laatste zou de huidige situatie waarin maar weinig aandacht wordt besteed aan het functioneren van de gevestigde ondernemer aanzienlijk kunnen verbeteren.

Belangrijk hierbij is om duidelijk te vermelden dat om verschillende redenen de focus in deze studie ligt op kleine bedrijven tussen de 2 en 50 werknemers. Ten eerste omdat de studie van Raco en Tunney (2010) heeft uitgewezen dat kleine bedrijven met minder dan 50 werknemers het meest vatbaar zijn voor verdringing en de gevolgen ervan. Zo zouden deze bedrijven onder meer minder financiële en organisatorische middelen hebben om verdringingsprocessen in goede banen te leiden. Ten tweede omdat volgens Ferm en Jones (2015) bedrijven met dit aantal werknemers veel voorkomen op oude binnenstedelijke bedrijventerreinen. Ten derde zijn eenmanszaken uitgesloten omdat wordt verwacht dat bij dit type bedrijvigheid vaker persoonlijke motieven een rol spelen in de verhuizing en er dus minder snel sprake is van verdringing door veranderingen in de bedrijfsexterne context. Tenslotte zijn bedrijven met meer dan 50 werknemers uitgesloten omdat wordt verwacht dat deze bedrijven minder vatbaar zijn voor verdringing en omdat voor grotere bedrijven andere belangen spelen die invloed hebben op verloop van het verhuisproces en het vestigingsgedrag, bijvoorbeeld die van aandeelhouders. Daarom heeft deze studie specifiek betrekking op kleine bedrijven tussen de 2 en 50 werknemers.

1.3 Vraagstelling

Zoals genoemd tracht deze studie inzichtelijk te maken wat de gevolgen zijn voor competitiviteit van verdringing in de context van gebiedstransformatie. Hiervoor is de volgende onderzoeksvraag opgesteld, ondersteund door een drietal deelvragen:

Hoofdvraag

In hoeverre heeft verdringing door gebiedstransformatie gevolgen voor de competitiviteit van gevestigde bedrijven?

Deelvragen

- 1. Hoe verhouden de voor bedrijven belangrijke omgevingsfactoren van de nieuwe locatie zich tot die van de oude locatie?*
- 2. In hoeverre is in de periode voor en tijdens de bedrijfsverhuizing de competitiviteit van bedrijven beïnvloed?*
- 3. Hoe is het gemeentelijk transformatiebeleid ingericht om verdringing van gevestigde bedrijven te voorkomen en de gevolgen te beperken?*

De drie deelvragen behandelen ieder een belangrijke component van dit onderzoek ten behoeve van het beantwoorden van de hoofdvraag. Deelvraag 1 gaat specifiek in op het resultaat van de verhuizing. Hierbij wordt er dus gekeken naar hoe de omgevingsfactoren op de nieuwe locatie zich verhouden tot de oude locatie en of deze verandering invloed heeft gehad op de competitiviteit van de onderneming. Voor de tweede deelvraag wordt er specifiek gekeken naar de invloed die de verhuizing heeft gehad op het functioneren van het bedrijf in de periode voor en tijdens de verhuizing. Dit onderscheid wordt gemaakt naar aanleiding van een studie van Raco & Tunney (2010) die uitwees dat verdrongen bedrijven schommelingen in competitiviteit bemerkten in deze periodes. Het is dus relevant te onderzoeken of en, zo ja, waarom dit in de Nederlandse context van transformatie ook het geval is. De beantwoording van deze twee deelvragen wordt gebaseerd op uitkomsten van interviews met verdrongen bedrijven. De derde deelvraag dient om de rol, samenstelling en doeltreffendheid van het beleid te bepalen. Dus, hoe wordt er beleidsmatig omgegaan met gevestigde bedrijven bij gebiedstransformatie, hoe uit dit zich in de realiteit en hoe is dit door verdrongen bedrijven ervaren? Deze vraag wordt onder meer onderzocht door beleidsanalyse en een interview met betreffende gemeentes. Met deze benadering kan tevens voor een meerzijdige belichting van het verdringingsdebat worden gezorgd.

1.4 Relevantie

Onder andere door de toenemende druk op de woningmarkt wordt er in steeds meer stedelijke gemeentes gespeeld met de gedachte om monofunctionele bedrijventerreinen te transformeren naar gemengde woon-werk gebieden. Misschien een logische gedachte, want ruimte in de stad is schaars en het volbouwen van weilanden kan niet voor altijd door blijven gaan. Echter, deze bedrijventerreinen zijn zelden leeg en verlaten, waardoor nieuwe ontwikkelingen ten koste gaan van gevestigde bedrijven, met verdringing naar alternatieve locaties tot gevolg.

Het lijkt alleen niet bekend wat de gevolgen zijn voor het functioneren van deze bedrijven met betrekking tot dit soort onvrijwillige verhuizingen, terwijl een fysieke bedrijfsverplaatsing juist een van de meest radicale veranderingen kan zijn voor een bedrijf, al helemaal voor ruimte extensieve ondernemingen. Het is dus belangrijk dat hier door beleidsmakers niet te licht over wordt gedacht en dat de mogelijke gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van deze bedrijven goed worden begrepen. Het mag immers niet de bedoeling zijn dat transformatie ten koste gaat van goed functionerende bedrijven die door verdringing slechter gaan presteren of, erger, ophouden te bestaan. Onder meer omdat ook deze bedrijven waarde toevoegen aan de stedelijke economie, een lokaal economisch belang kunnen dienen en voor werkgelegenheid zorgen, vooral voor praktisch opgeleiden (MRDH, z.j.). Door het verloop en de uitkomst van verdringing te analyseren vanuit het perspectief van gevestigde bedrijven kan deze studie antwoord geven op de vraag hoe gevoelig (of ongevoelig) deze bedrijven zijn voor verhuizingen naar alternatieve vestigingslocaties en waar voor hen in het proces van verdringing de knelpunten zitten. Dit geeft een verdiepende dimensie aan een nog relatief onbekend aspect van gebiedstransformatie, wat het (maatschappelijk) relevant maakt om te onderzoeken.

Ook in meer algemene wetenschappelijke zin lijken de effecten van bedrijfsverhuizing voor de prestaties van bedrijven nog een onderbelicht thema, aldus Koben en Oerlemans (2005). Zo zou er veel bekend zijn over de motieven van bedrijfsverplaatsingen, maar weinig over de invloed van veranderingen in geografische en organisatorische factoren op het daadwerkelijke functioneren van bedrijven, al helemaal in de context van verdringing. Hoewel onderzoek naar verdringing door ruimtelijke opwaardering niet nieuw is (zie bijvoorbeeld Wolf-Powers, 2005; Curran & Hanson, 2005; Ferm en Jones, 2016; Ferm, 2016), ligt de focus ook in deze studies vaak op de oorzaken en motieven van verhuizingen en niet op de gevolgen voor het functioneren van de ondernemingen. Wel wordt in deze studies verdringing vaak weggezet als iets ongewenst en negatiefs, maar wordt onvoldoende onderbouwd waarom en voor wie dit zo is. Dergelijke onderzoeken naar de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van bedrijven zijn zeker uitgevoerd, bijvoorbeeld Curran (2007) en Raco en Tunney (2010), echter onderzochten deze studies verdringing in een context die niet te vergelijken is met de transformatie van bedrijventerreinen zoals we die in Nederlandse steden zien. Zo onderzocht Curran (2007) verdringing door geleidelijke, ruimtelijke opwaardering, vergelijkbaar met gentrificatie en onderzochten Raco en Tunney (2010) verdringing door de komst van de Olympische Spelen in Londen, waardoor een veel grotere hoeveelheid bedrijven in een veel kleiner tijdsbestek moest verhuizen. De resultaten van deze studies kunnen dus niet zonder meer worden gegeneraliseerd naar de Nederlandse context. Wel bieden genoemde onderzoeken een houvast voor de aanpak van dit onderzoek. Kortom, deze studie onderzoekt een binnen de wetenschappelijke literatuur nog onderbelicht aspect van bedrijfsverhuizingen in het algemeen, waarbij het de consequenties van verdringing voor bedrijven in kaart brengt binnen een nog niet eerder onderzochte context.

2. SITUATIEBESCHRIJVING

Deze studie onderzoekt de gevolgen van onvrijwillige bedrijfsverhuizingen door het proces van gebiedstransformatie. Hiervoor is het van belang dat allereerst goed wordt begrepen waarom bedrijventerreinen worden getransformeerd en waarom er wordt aangenomen dat er daarbij sprake is van verdringing. Daarom zal in dit hoofdstuk de ruimtelijke beleidsmaatregel van gebiedstransformatie worden uitgelegd, daarna wat er wordt bedoeld met verdringing en waarom transformatie verdringing veroorzaakt.

2.1 Gebiedstransformatie

Gebiedstransformatie betekent het omvormen van on(der)benutte geografisch gedefinieerde gebieden naar een andere ruimtelijke functie (Van Duinen et al., 2016). Het is een verzamelterm voor alle terreinen die een nieuwe bestemming krijgen omdat ze na verloop van tijd raken verouderd en daarbij volledig of gedeeltelijk hun voormalige ruimtelijke functie verliezen. Denk hierbij aan (deels) verlaten of verouderde rangeerterreinen, haventerreinen, grote fabrieksgebouwen, kantoorgebieden en bedrijventerreinen. Gebiedstransformatie kan zich dus op verschillende type terreinen voordoen. Dit onderzoek heeft echter uitsluitend betrekking op transformatie van bedrijventerreinen, er zal dus niet worden ingegaan op transformatie van andere soorten on(der)benutte terreinen of die van individuele panden.

Zoals eerder vermeld spreekt men dus van transformatie wanneer een onderbenut en/of verouderd terrein wordt onttrokken aan de voorraad bedrijventerreinen en het een nieuwe bestemming krijgt waarbij de voornaamste economische functie verdwijnt (Louw et al., 2004: 143). Na afronding van het transformatieproces ontstaat er dan een geheel nieuw gebied met gemengde stedelijke functies, doorgaans bestaande uit woningbouw, voorzieningen, groen en ruimte voor ondernemers. Transformatie maakt deel uit van een viertal zogeheten *herstructureringsmaatregelen* die gemeentes kunnen nemen wanneer bedrijventerreinen tekenen van veroudering vertonen (Louw et al., 2004: 142). Zo is er naast transformatie de mogelijkheid van een *facelift*, (*zware*) *revitalisering* en *herprofilering*. Bij deze drie andere maatregelen gaat het monofunctionele karakter van het bedrijventerrein niet verloren, maar wordt het terrein opgeknapt om nog voor langere tijd hoofdzakelijk bedrijven te kunnen huisvesten. Bedrijventerreinen komen in theorie in aanmerking voor een van de vier herstructureringsmaatregelen wanneer ze zich in de laatste fase van hun levenscyclus bevinden, de zogeheten *teruggangsfase* (Louw et al., 2004: 131). Deze fase wordt gekenmerkt door een teruggang van het aantal arbeidsplaatsen, afname in de courantheid van het vastgoed, verslechtering van de interne en externe bereikbaarheid en tekenen van veroudering als gevolg van achterstallig onderhoud van de openbare ruimte zoals verwildering van de groenstructuur. Het is dus zo dat een terrein dan niet meer voldoet aan de kwaliteitseisen voor vestigingslocaties die door de markt worden gesteld. De keuze ligt dan bij de gemeente. Zij kan ervoor kiezen om een terrein te herstructureren door middel van een *facelift*, (*zware*) *revitalisering* of *herprofilering* en zodoende de bedrijventerreinfunctie behouden óf om het gebied te transformeren zodat het kan voorzien in een andere stedelijke functie. Een wisselwerking van zowel ruimtelijke, maatschappelijke als economische redenen motiveert in deze het besluit om verouderde terreinen te transformeren.

De eerste reden waarom transformatie van bedrijventerreinen wordt gemotiveerd heeft vaak te maken met de gunstige geografische ligging en de vraag naar binnenstedelijk wonen. Veel bedrijventerreinen die in aanmerking komen voor transformatie zijn door stedelijke groei in de loop van de tijd namelijk ingesloten geraakt door de stad of zijn tegen de stad aan komen te liggen (Renes et al., 2009). Ze zijn dus binnenstedelijk geworden. Deze ruimtelijke ontwikkeling maakt dat dit soort terreinen aantrekkelijke locaties zijn geworden om te herontwikkelen ten behoeve van woningen, al helemaal in een tijd waar krapte op de woningmarkt heerst. De tweede reden om te transformeren heeft te maken met het nationale beleid van gemengde stedelijke verdichting en minimale stedelijke uitleg naar het idee van de compacte stad (Nabielek et al., 2012). Het mengen van functies en verdichten van de stad zou verschillende maatschappelijke en economische voordelen opleveren. Het betreft namelijk een duurzamere manier van stedelijke ontwikkeling zonder onwenselijke verdere stedelijke uitleg (zie onder meer Clerque en Hagendoorn, 1983; Bartelds en de Roo 1995). Transformatie biedt de mogelijkheid om in deze beleidswens te voorzien. Dit verdichten en het op lage schaal mengen van stedelijke functies wordt mogelijk gemaakt door de economische herstructurering van veel westerse steden (Hutton, 2008). Daarmee wordt bedoeld dat het type werk dat tegenwoordig in de stad plaatsvindt minder belastend is voor de omgeving en dus gemakkelijker te mengen is met andere functies. Dit biedt zodoende de mogelijkheid om woningen te realiseren op locaties waar ook gewerkt wordt. De derde reden is meer economisch van aard en bouwt in zekere zin voort op de vorige twee. Transformatie is namelijk om verschillende redenen de maatregel met het hoogste economisch groeipotentieel. Door het herbestemmen van schaarse ruimte in de stad worden er in de eerste plaats hogere grondwaardes gecreëerd (Ferm en Jones, 2016). Een ontwikkeling waar stedelijke planners vaak wel oor naar hebben, waarnaast het in de commerciële interesse ligt van grondeigenaren en projectontwikkelaars. Hierdoor zou stedelijke planning tegenwoordig meer herontwikkeling en functieverandering promoten dan reguleren, wat ten koste kan gaan van minder waardevolle stedelijke functies zoals ruimte voor extensievere bedrijvigheid (Fainstein, 1991). In de tweede plaats wordt het realiseren van meer woningen gezien als middel voor het creëren van economische groei. Hoge kwaliteit behuizing en goede infrastructuur zijn tenslotte essentieel voor het aantrekken van hooggeschoolde werknemers, iets waar in het kader van vertrekkende industrieën en een groeiende dienstensector in veel westerse steden steeds meer vraag naar is (Jonas et al., 2010). Dit is voor beleidsmaker een extra reden om in hoger tempo nieuwe woningen te laten realiseren op voormalige bedrijvenlocaties.

Al met al redenen om in het kader van herstructurering de beleidskeuze te laten vallen op het transformeren van bedrijventerreinen naar gemengde woon-werkgebieden. Ofschoon deze gebieden in eerste instantie misschien een mindere uitstraling hebben, verouderd en onderbenut zijn, verlaten zijn ze zelden. Een bekend gevolg is dan ook dat gevestigde ondernemers van wie de bedrijven niet passen binnen de nieuwe plannen op den duur hun bestaan op een alternatieve locatie zullen moeten voortzetten. Te denken valt aan de omstandigheid dat de bedrijfsvoering van deze ondernemers lijdt onder de ruimtelijke veranderingen in de bedrijfsomgeving, omdat ze gewoon geen baat hebben bij de functieverandering in het gebied. Op dat moment worden ze genoodzaakt te verhuizen naar elders en is er sprake van verdringing.

2.2 Verdringing

Verdringing is binnen de stedelijke context een bekend gevolg van ruimtelijke opwaardering (Marcuse, 1985). Het is, zoals het woord al aangeeft, een negatief beladen term die doorgaans wordt gebruikt om te benadrukken dat de verdrongen partij op een nieuwe locatie slechter af is. Maar, zoals beschreven in de inleiding, hoeft dat niet per definitie het geval te zijn. Bij verdringing, althans in deze studie, gaat het om beweegredenen van een bedrijfsverhuizing door oorzaken waar een bedrijf geen invloed op heeft. Verdringing komt volgens Bruinsma & Koomen (2018) voor wanneer meerdere functies of partijen een ruimtelijke claim leggen op eenzelfde gebied en deze functies niet gelijktijdig in dat gebied kunnen bestaan. Door dit alles zal de functie met een lagere financiële en/of maatschappelijke waardering zijn bestaan elders moeten voortzetten. Dit kan een directe vorm aannemen, bijvoorbeeld door verwerving, sanering of uitplaatsing alsmede een indirecte vorm. Dit laatste houdt in dat de bedrijfsexterne omgeving dusdanig is veranderd dat een bedrijf wordt genoodzaakt te verhuizen omdat verder ondernemen op de oude locatie onrendabel is geworden. Bijvoorbeeld als het netwerk van kopers en verkopers al is vertrokken naar elders of wanneer door infrastructurele aanpassingen de bereikbaarheid is verslechterd. Dit geeft precies weer wat met verdringing in deze studie bedoeld wordt; een bedrijfsverhuizing die is gemotiveerd door veranderingen in locatiefactoren of invloeden vanuit de bedrijfsexterne omgeving, waar het bedrijf geen invloed op heeft. Verwacht wordt dat de meeste bedrijfsverhuizingen uit transformatiegebieden hiermee geconfronteerd zijn. Voor deze studie wordt deze aanname dan ook gemaakt, echter onderzoek moet dit bevestigen.

Dat stedelijke herontwikkeling verdringing van economische activiteiten veroorzaakt kan op verschillende manieren worden beargumenteerd (Giloth en Betancur, 1988). Zo wordt aan de ene kant gesteld dat verdringing de uitkomst is van economische herstructurering en marktontwikkelingen (Cheshire, 2006). 'Stedelijke economieën veranderen immers en daar hoort nou eenmaal een nieuwe ruimtelijke indeling bij.' De verdringing die door de concurrentie voor ruimte in de stad ontstaat moet daarom slechts worden gezien als het natuurlijke gevolg van economische vooruitgang. Aan de andere kant is het argument dat verdringing geen natuurlijk proces is, maar actief in de hand wordt gewerkt door stedelijk beleid dat het bestaan van binnenstedelijke industriële activiteiten² ondermijnt. Zo deden Curran en Hanson (2005), Curran (2007) en Ferm en Jones (2016) in respectievelijk New York en Londen onderzoek naar de oorzaken van verhuizingen van binnenstedelijke bedrijven naar andere vestigingslocaties buiten de stad. De studies concludeerden dat veel verhuizingen het gevolg waren van overheid gestuurde ruimtelijke opwaardering, speculaties op de vastgoedmarkt en het verval van de eens zo gunstige bedrijfsomgeving. Ondernemers werden uitgekocht, huurcontracten werden niet verlengd of bedrijven zagen zich genoodzaakt om door een verslechtering van het netwerk van kopers en verkopers naar elders te verhuizen.

Ongeacht de oorzakelijke argumentatie die voor verdringing wordt gegeven is het duidelijk en waarschijnlijk onvermijdelijk dat er bij transformatie een bepaalde mate van verdringing optreedt. De gevolgen ervan voor individuele bedrijven zijn echter niet bekend. Om deze gevolgen te kunnen onderzoeken moet om te beginnen begrepen worden welke factoren bepalend zijn voor de

² Industriële activiteiten worden in deze studies gebruikt als verzamelnaam van diverse segmenten en bedrijven in een variëteit aan activiteiten in de economie. Denk hierbij dus niet alleen aan schoorstenen met vervuilende rook.

competitiviteit van een onderneming en tevens hoe een bedrijfsverhuizing hier invloed op kan hebben. Het hierop volgende theoretisch kader is bedoeld om dit inzichtelijk maken.

3. THEORETISCH KADER

Deze studie onderzoekt de mogelijke gevolgen inzake competitiviteit van bedrijven die zijn verdrongen door gebiedstransformatie. Hiervoor zal eerst de relatie tussen locatie, verhuizing en competitiviteit moeten worden verklaard. Dit wordt gedaan aan de hand van economisch geografische locatietheorieën. In hun totaliteit bieden deze theorieën namelijk een voortschrijdend inzicht welke ruimtelijke en niet-ruimtelijke factoren van invloed zijn op het locatiegedrag van bedrijven. Verder geven de theorieën weer welke factoren de optimale locatie voor een bedrijf bepalen (Pellenbarg et al., 2002). Vindt er een verandering plaats binnen deze factoren, dan kan dat tot gevolg hebben dat de competitiviteit van bedrijven wordt beïnvloed. Uiteindelijk is het doel van dit theoretisch kader om overzichtelijk te maken welke concrete factoren belangrijk zijn voor het onderzoeken van de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van individuele bedrijven in de context van transformatie.

De locatietheorieën zijn min of meer onder de verdelen in vijf stromingen, zijnde de *klassieke*, *neoklassieke*, *behaviorale*, *institutionele* en *evolutionaire* stroming. Al worden de klassieke en neoklassieke vaak in een adem genoemd als traditionele theorieën. Bovenstaande stromingen zullen systematisch worden toegelicht (tabel 1), waarbij specifiek hun belang voor competitiviteit zal worden besproken.

Theoretical framework	Key concepts / (factors)	Relocation costs
<i>Neoclassical theory</i>	Market situation, cost-reduction (<i>Location factors</i>)	-
<i>Behavioural theory</i>	Informationion/ abilities/perception/images (<i>Internal factors</i>)	✓
<i>Institutional theory</i>	Networks, trust, social capital (<i>Institutional factors</i>)	✓
<i>Evolutionary theory</i>	Path dependence, routine (<i>External factors</i>)	✓

Tabel 1: Theoretisch overzicht (Mariotti, 2005: 33)

3.1 Competitiviteit

Niet onbelangrijk is om eerst de term *competitiviteit* juist te definiëren. Het is een term die tegenwoordig vaak wordt gebruikt om de prestaties van bedrijven aan te geven (Akben-Selcuk, 2016). Er bestaat in de literatuur echter geen unanimititeit over wat competitiviteit precies inhoudt. Toch is er een voor deze studie klare en specifiek op bedrijven toegesneden definitie van de term gevonden in Buckley et al. (1988: 176). Die luidt als volgt: “*Competitiveness is synonymous with a firm's long-run profit performance and its ability to compensate its employees and provide superior returns to its owners.*” Vertaald wil bovenstaande zeggen dat competitiviteit wordt gemeten naar de winstprestatie van een bedrijf over een bepaalde termijn, het vermogen om werknemers te compenseren en de mogelijkheid eigenaars een rendement te bieden. Daartegenover staat het volgende: “*Conversely, uncompetitive firms will find their market share decline, and ultimately any firm that remains uncompetitive – unless it is provided by some ‘artificial’ support or protection – will go out of business.*” (Sipa et al., 2015: 446). Omgekeerd zullen bedrijven die gedurende langere tijd

niet competitief zijn hun marktaandeel zien dalen en uiteindelijk – tenzij ze ‘kunstmatig’ worden ondersteund of beschermd - ophouden te bestaan.

Competitiviteit is een relatief concept (Buckley et al., 1988). Dit houdt in dat het moet worden beoordeeld ten opzichte van iets anders. Dit kan bijvoorbeeld door de prestaties van een bedrijf te vergelijken met een ander, soortgelijk bedrijf of door een vergelijking te maken in de tijd. Dit laatste is in deze studie het geval; de competitiviteit van een bedrijf na de verhuizing wordt vergeleken met de situatie voor de verhuizing.

3.2 De economische context

3.2.1 Klassieke theorieën

De traditionele locatietheorieën zijn onder te verdelen in twee stromingen, namelijk de klassieke en de neoklassieke stroming. Theorieën binnen deze stromingen proberen locatiegedrag te verklaren vanuit rationeel economisch perspectief. De klassieke stroming wordt gekenmerkt door theorieën die de ruimtelijke spreiding van bedrijven verklaren vanuit het principe van kostenminimalisatie (Atzema et al., 2002: 53). Ze stellen dat de beschikbaarheid en kosten van productiefactoren bepalend zijn voor productiemogelijkheden van een bedrijf op een specifieke locatie, maar omdat productiefactoren regionaal verschillen en er ook rekening moet worden gehouden met transportkosten ontstaat er het zogeheten allocatieprobleem. Dit probleem luidt als volgt: op welke locatie kan een bedrijf een zo hoog mogelijke productie realiseren, tegen zo laag mogelijke kosten. Bekende theorieën binnen deze klassieke school zijn onder andere *Land Use Theory* van Von Thünen en de *Industrial Location Theory* van Weber (Atzema et al., 2002). Deze theorieën hebben echter tekortkomingen die ze onrealistisch maken om te gebruiken in de huidige economie (Pen, 2002). Zo gaan ze er van uit dat bedrijven beschikken over perfecte informatie en altijd volledig autonoom en rationeel handelen, ook wel de *economic man* genoemd. Ook worden in deze theorieën energie- en transportkosten als lineair gezien. Als laatste wordt er altijd uitgegaan van een marktform van volledige mededinging, wat niet altijd het geval is.

3.2.2 Neoklassieke theorieën

De neoklassieke theorieën zijn hier nauw mee verbonden maar voegen verschillende belangrijke ruimtelijk economische uitgangspunten toe. Atzema et al. (2002: 69-70) noemen er vijf. Ten eerste wordt er rekening gehouden met de werking van de markt, dus wie heeft de markt in handen en hoe kunnen bedrijven hun markt uitbreiden. Ten tweede wordt er onderscheid gemaakt tussen het bestaan van verschillende marktvormen, waarbij ondernemers dus worden genoodzaakt rekening te houden met het gedrag van hun concurrenten. Ten derde wordt er naast kostenminimalisatie ook van uitgegaan dat bedrijven streven naar winstmaximalisatie. Ten vierde besteden deze theorieën aandacht aan het voordeel van interne schaalvoordelen, dit betekent dat het vergroten van de productie zorgt voor een daling in de productiekosten per eenheid, waardoor de winstmarge per eenheid product kan worden vergroot. Ten slotte gaan de neoklassieke theorieën uit van een variëteit aan productiefuncties. Dit betekent dat ondernemers op verschillende manieren een product kunnen produceren en dus kunnen kiezen uit de meest kostefficiënte productiecombinatie. Hierdoor kunnen bepaalde productiefactoren een belangrijkere rol spelen in het locatiegedrag dan andere. Voorbeelden van neoklassieke locatietheorieën zijn de *Central Place Theory* van Christaller, het *Spatial Duopoly principle* van Hotelling en *Factor substitution* van Moses (Atzema et al., 2002).

Alhoewel deze theorieën in een hypothetische realiteit spelen, zijn het bruikbare versimpelingen van hoe de marktomgeving, het gedrag van concurrenten en veranderingen in productiefactoren invloed kunnen hebben op de geschiktheid van vestigingslocaties voor bedrijven. Kritiek op deze theorieën in het kader van verhuizing is wel dat ze bedrijfsverplaatsingen benaderen als iets kosteloos (Brouwer et al., 2014). Iets wat nimmer het geval is.

3.2.3 Agglomeratie-economieën

Een van de belangrijkste concepten binnen de neoklassieke stroming zijn de zogeheten agglomeratie-effecten (*agglomeration economies*) (Gleaser et al., 1992). Dat zijn effecten die ontstaan doordat bedrijven en personen zich concentreren op een bepaalde vestigingslocatie. Een grote gevarieerdheid van bedrijven trekt weer andere bedrijven aan. Daar komen mensen op af die werk zoeken wat dan weer nieuwe bedrijven en voorzieningen aantrekt. Deze verandering in dichtheden en nabijheid van economische activiteiten heeft invloed op de competitiviteit van bedrijven op desbetreffende vestigingslocaties.

Traditioneel zijn er naar de ideeën van Marshalls *localization economies* drie agglomeratie-effecten te onderscheiden die voor bedrijven werkzaam in eenzelfde industrie, kunnen leiden tot een hogere productiviteit en dus competitiviteit. Dit zijn *input sharing*, *labour market pooling* en *knowledge spillovers* (Rosenthal en Strange, 2004). *Input sharing* houdt in dat door de nabijheid van een grotere en gespecialiseerde markt van toeleveranciers bedrijven sneller en beter kunnen worden bediend. Dit heeft tot gevolg dat er een daling in transactiekosten kan worden gerealiseerd alsmede een vermindering in zoek- en transportkosten. *Labour market pooling* houdt in dat er door agglomeratie en sectorale nabijheid een betere afstemming is tussen de behoefte van de verschillende werkgevers aan de ene kant en de vaardigheden van werknemers aan de andere kant. Hierdoor wordt het voor bedrijven makkelijker en goedkoper om geschikt personeel te vinden. Als laatste houden *knowledge spillovers* in dat bedrijven, wanneer gevestigd in elkaars nabijheid, profiteren van de overdracht van kennis en interacties met elkaar. Werknemers kunnen elkaar makkelijker ontmoeten in een informele setting waardoor er eenvoudiger complexe kennis kan worden uitgewisseld en onderling vertrouwen kan worden opgebouwd. Jacobs (1969) voegde hier met haar *Urbanization economies* theorie aan toe dat er voor bedrijven bovendien economische externaliteiten ontstaan door stedelijke omvang, dichtheid en ruimtelijke diversiteit.

De aanname die hierbij wordt gemaakt is dat door de verschillende effecten van agglomeratie de productiviteit van de factor arbeid toeneemt (Lambooy, 1998). Waarbij productiviteit kan worden gezien als de centrale en vaak belangrijkste factor voor het bepalen van de mate van competitiviteit (Vukovic et al. 2012). Anders gezegd kan een toename in productiviteit als gevolg van agglomeratie-effecten dus leiden tot een stijging in competitiviteit. Gerelateerd aan locatiegedrag betekent dit dat zowel in de productiesfeer als in de consumptiesfeer bedrijven competitiviteitsvoordelen kunnen behalen door zich te vestigen op de juiste locaties. Vooral dus omdat door agglomeratie-effecten de productiviteit op die locaties groter is dan op alternatieve locaties waar deze externaliteiten in mindere mate aanwezig zijn.

Daarentegen is het belangrijk te benoemen dat agglomeratie ook negatieve effecten kan hebben, ook wel *agglomeration diseconomies* genoemd. Dit houdt in dat agglomeratie kan leiden tot een algemene stijging in factor-kosten, waardoor gevestigd zijn in een agglomeratie duurder en mogelijk

hinderlijk kan zijn. Praktijkvoorbeelden hiervan zijn verkeerscongestie door drukte op de openbare wegen, stijging van kosten voor huisvestingen, zowel voor het bedrijf als de werknemers, en milieu- en geluidshinder die omliggende functies van elkaar ervaren (Zheng, 2001). Dit is mogelijk relevant voor deze studie, omdat transformatiegebieden vaak urbaan zijn ingesloten of tegen de stad aan liggen (Renes et al., 2009).

3.2.4 Locatiefactoren

Wat de traditionele locatietheorieën ons leren, is dat de competitiviteit van bedrijven mede afhankelijk is van de absolute en relatieve samenstelling van de omgeving. Dat wil zeggen, de aanwezigheid en kosten van productiefactoren, bereikbaarheid en nabijheid van de markt en diverse agglomeratie-effecten hebben invloed op de inrichting, omvang en efficiëntie van het productieproces. Dit type omgevingsfactoren worden ook wel locatiefactoren genoemd (van Dijk en Pellenbarg, 2000; Brouwer et al., 2004). Deze locatiefactoren zijn een concrete vertaling van de traditionele locatietheorieën en benoemen de voor competitiviteit belangrijke eigenschappen van vestigingslocaties. Voorbeelden van locatiefactoren met een verwachte invloed op competitiviteit staan in tabel 2.

Locatiefactoren	Voorbeelden
Bedrijfspannd	Maatvoering, uitstraling, kosten, zichtbaarheid
Eigendomssituatie	Huur vs. Koop en de kosten hiervan, een of meerdere huurders
Nabijheid klanten en toeleveranciers	Nabijheid van kopers en verkopers
Bereikbaarheid klanten, toeleveranciers en werknemers	Kwaliteit infrastructuur, congestie, nabijheid openbaar vervoer, maar ook digitale bereikbaarheid
Sectorale nabijheid	Productiviteit, personeelwerving, kennisoverdracht
Ruimtelijke diversiteit	Kennisinstellingen, complementaire diensten

Tabel 2: Locatiefactoren (van Dijk en Pellenbarg, 2000; Mariotti, 2005; Porter, 2004)

De ontwikkelingen van deze locatiefactoren moeten constant gemonitord worden door een bedrijf, wil het competitief blijven (Pellenbarg et al., 2002). Ten eerste omdat een bedrijf interne veranderingen doormaakt, waardoor naar verloop van tijd de locatiefactoren op de vestigingslocatie mogelijk niet meer aansluiten bij de eisen die het productieproces aan de locatie stelt. Een voorbeeld hiervan is dat een gebrek aan ruimte op locatie verdere groei belemmert, de locatiefactor ‘maatvoering van het bedrijfspannd’ sluit door interne ontwikkelingen dan niet meer aan bij de locatie-eisen en staat competitieve vooruitgang in de weg. Een ander voorbeeld is dat een verandering in het productieproces een verschuiving in de factor input veroorzaakt. De competitiviteit kan dan mogelijk alleen worden vergroot door een andere, alternatieve locatie te zoeken met een andere samenstelling van locatiefactoren. De tweede reden waarom een bedrijf de samenstelling van locatiefactoren monitort, is omdat die factoren constant onderhevig zijn aan verandering. Zo kunnen locatiefactoren die voor een bedrijf ooit heel gunstig waren na verloop van tijd minder relevant zijn geworden of zelfs een belemmerende werking hebben. Dit kan in het kader van dit onderzoek van grote relevantie zijn. Bedrijventerreinen die in aanmerking komen voor transformatie worden in theorie veelal gekenmerkt door een verouderde uitstraling, matige

ontsluiting, onpraktisch ruimtegebruik en slechte milieuhygiëne (Louw et al., 2004). Deze kenmerken suggereren niet gunstige locatiefactoren, waardoor vanuit de (neo)klassieke benadering een verhuizing uit een transformatiegebied een positieve uitwerking op competitiviteit zou moeten hebben.

3.3 Bedrijfsinterne context

De behaviorale theorieën stellen, als reactie op de traditionele theorieën, dat ondernemers nooit over perfecte informatie beschikken en nooit volledig rationeel handelen, dus de *economic man* bestaat niet (Atzema et al, 2002: 84-85). Het vestigingsgedrag is dus geen uitkomst van berekeningen, maar wordt beïnvloed door persoonlijke beslissingen die berusten op onvolledige kennis en beperkte rationaliteit. Simon (1960) introduceerde hiervoor vanuit de psychologie het begrip *bounded rationality*, wat inhoudt dat de keuze van ondernemers berust op subjectieve variabelen en persoonlijke motieven die ontstaan vanuit de sociale context. Daarnaast gaat de behaviorale benadering er van uit dat winstmaximalisatie vaak niet het ultieme doel van een ondernemer is, Cryer en March (1963) noemden dit *satisficer behaviour*.

3.3.1 Verhuiskosten en onzekerheid

Een belangrijk kritiekpunt van de behaviorale benaderingen op de traditionele benaderingen is dat verhuizen gepaard gaat met onzekerheid en bovenal aanzienlijke kosten met zich meebrengt, iets waar de neoklassieke modellen geen rekening mee houden (Pellenbarg et al., 2002; McCann, 2013: 69). De hierboven genoemde onzekerheid zit hem in de investeringsbeslissing die wordt gebaseerd op een verwachte toekomstige situatie op een locatie waar onvolledige kennis van is, al helemaal als dit betekent dat er een andere geografische markt zal moeten worden bediend. Dit maakt dat indien mogelijk, investeren in de huidige locatie vaak de voorkeur geniet boven het op zoek gaan naar een alternatieve locatie. Als tweede kritiekpunt gaat verhuizen gepaard met directe en indirecte kosten. Denk hierbij aan het zoeken en verwerven van een nieuwe locatie, ontmanteling van de oude, de verhuizing zelf, verbouwen en het zo nodig aannemen en opleiden van nieuwe werknemers. Het totaal van deze kosten kan zo hoog oplopen, dat verhuizen een weinig aantrekkelijke bedrijfskeuze wordt. Volgens de behaviorale benadering zal een bedrijf dus alleen verhuizen om economische redenen wanneer het als gevolg van interne of externe ontwikkelingen buiten de zogeheten *spatial margins of profitability* treedt (Smith, 1966). Dit houdt in dat ondernemers constant hun competitiviteit op de gevestigde locatie afspiegelen tegen een bepaalde drempelwaarde. Zodra deze drempelwaarde niet wordt bereikt als gevolg van veranderingen in de externe omgeving dán pas zal worden overwogen om te verhuizen. Een andere mogelijkheid is dat door interne veranderingen of ontwikkelingen van de externe omgeving verwacht wordt dat op een alternatieve locatie een aanzienlijk hogere competitiviteit kan worden behaald (Nakosteen en Zimmer, 1987). Een bedrijf verhuist dan echter alleen wanneer de verwachte winst (W_2) over een bepaalde periode (bijvoorbeeld vijf jaar) op de nieuwe locatie minus de kosten (K) voor verhuizen groter zijn dan de winst (W_1) op de huidige locatie.

$$W_2 - K > W_1$$

In een voorgaande empirische studie naar verdringing kwamen onzekerheid en verhuiskosten ook naar voren als relevante factoren. Zo benoemden verdrongen bedrijven in de studie van Raco en Tunney (2010) de gemoeide verhuiskosten en toekomstonzekerheid als belangrijke punten voor

verlies aan competitiviteit. Verschillende werkgevers gaven in die studie aan dat onderhandelingen met de gemeente en grondeigenaren veel te veel tijd hadden gekost, waardoor ze zich niet meer voldoende konden richten op het goed laten functioneren van hun onderneming. Daarnaast gaven werknemers van verhuisde bedrijven aan afgeleid te zijn door de dreigende verhuizing waardoor hun productiviteit daalde. Vukovic et al. (2012) bevestigen in hun artikel nog eens dat productiviteit kan worden gezien als invloedrijke factor voor het bepalen van competitiviteit. Een daling in de productiviteit door de onzekerheid van een verhuizing kan dus van invloed zijn op de competitiviteit van een bedrijf. Als laatste gaven ondernemers aan dat ze onvoldoende waren gecompenseerd voor hun verhuizing, de gemeente zou de kosten voor het verhuizen voor veel bedrijven hebben onderschat. Daarnaast wordt ten aanzien van het in de inleiding genoemde voorbeeld van de geplande transformatie in het Amsterdam Westelijk Havengebied ook het belang van de factor onzekerheid aangestipt. Daar zouden bedrijven naar verluidt €500 miljoen aan investeringen hebben opgeschort door transformatieplannen van de gemeente die als een donkere wolk boven het gebied hingen (Financieel Dagblad, 2019). Concluderend kan gesteld worden dat onzekere toekomst en dreigende verhuizingen dus twijfel teweegbrengen over interne beslissingen die ondernemers moeten maken. Dit heeft vervolgens weer invloed op de competitiviteit van hun bedrijf.

3.3.2 Interne factoren

De behaviorale benaderingen leren ons dat het locatiegedrag van bedrijven en de gevolgen van een verhuizing voor de competitiviteit mede afhankelijk zijn van bedrijfsinterne context. De vestigingskeuzes die een bedrijf maakt, de kennis die het heeft van alternatieve locaties, de inrichting van het productieproces, de investeringskeuzes en de omvang van de financiële reserves zijn immers allemaal het gevolg van beslissingen die binnen de muren van het bedrijf zijn genomen. Interne factoren zijn daarom zeker relevant om mee te nemen bij het onderzoek naar de gevolgen van verdringing met betrekking tot competitiviteit. Dit is temeer zo omdat die interne ontwikkelingen en keuzes die bedrijven door transformatie maken van invloed zijn op de huidige en toekomstige competitiviteit. Belangrijke te onderzoeken interne factoren voor deze studie staan in tabel 3.

Interne factoren	Voorbeelden
De kwaliteit, kennis en kunde van het management	Kennis en perceptie van alternatieve locaties
Investerings	Omvang van investeringen op locatie, uitstel/afstel investeringen door onzekerheid
Financiële reserves	Zijn deze verhuiskosten dekkend, financiële vergoedingen
Groeisnelheid omzet, winst of aantal werknemers	Geplande bedrijfsexpansie, waardoor de oude locatie te klein was
Werknemers	Mogelijkheid dat werknemers mee verhuizen, onzekerheid bij werknemers
Fysieke verhuizing	Soepel verloop van de verhuizing

Tabel 3: Interne factoren (van Dijk en Pellenbarg ,2000; Pellenbarg et al. 2002; McCann, 2013).

3.4 Netwerken en instituties

Wat de (neo)klassieke en behaviorale theorieën met elkaar gemeen hebben is dat ze aannemen dat de ondernemer handelt in een statische omgeving waarbij aan de hand van (on)volledige informatie een locatie wordt bepaald (Hayter, 1997). Institutionele benaderingen daarentegen bekritisieren dit en stellen dat alle economische activiteiten onderhevig zijn aan culturele, formele en informele maatschappelijke interactie. Volgens hen bepalen normen, waarden, wetten en regels het speelveld waarin bedrijven kunnen opereren en het geeft vorm aan de sociale en zakelijke processen (Lott en North, 1992). Dit speelveld kan worden gezien als een regionaal systeem dat is opgebouwd uit tal van factoren die een rol spelen in het functioneren van een onderneming; denk hierbij aan de rol van leveranciers, vakbonden en overheden bij onder andere het vaststellen van prijzen, subsidies, belastingen en loonafspraken.

Deze stroming, de institutionele benadering, in de economische geografie kwam tot stand toen werd geopperd dat verschillen in economische ontwikkeling tussen regio's het gevolg zouden zijn van geografische afwijkingen in de institutionele context (Kušar, 2011). De economie, maar ook individuele bedrijven, zouden sterk afhankelijk zijn van formele (denk aan wetten) en informele (denk aan gewoonten) instituties en deze zouden dan ook cruciaal zijn voor het succes van bedrijven, gebieden en regio's. Met andere woorden, economische activiteiten zijn als het ware ingebed (*embeddedness*) in langdurige (sociale) relaties en netwerken. De institutionele benadering verschaft hiermee een verdiepende theoretische dimensie in de waarde van nabijheid voor het presteren van bedrijven.

3.4.1 Vastgoed en beleid

Een concrete vertaling van de institutionele stroming in verband met locatiekeuze is de aanwezigheid van vastgoed en de invloed van overheidsinstanties op vestigingsmogelijkheden. Deze factoren zijn met name relevant voor kleine bedrijven, omdat zij hier door hun omvang weinig invloed op hebben (Pellenbarg et al, 2002). Vastgoedmarkten zijn van belang omdat bedrijven in verhuismogelijkheden afhankelijk zijn van het aanbod van geschikte vestigingslocaties waar bedrijfshuisvesting ook is toegestaan. Bedrijven die huren hebben daarnaast nog het probleem van de looptijd van hun huurcontract. Wordt het contract bijvoorbeeld niet verlengd, dan is het bedrijf genoodzaakt een alternatieve vestigingslocatie te zoeken met vaak weer een nieuwe verhuurder met nieuwe verbindende verplichtingen. Blijken er nu geen geschikte alternatieve locaties te zijn, dan zal een bedrijf op locatie-eisen moeten inleveren, zoals dat voor veel bedrijven in het onderzoek van Raco & Tunney (2010) naar verdringing het geval was. Menig bedrijf moest door gebrek aan geschikte en betaalbare binnenstedelijke bedrijfsruimte genoegen nemen met een ongunstiger gelegen pand verder buiten de stad. Dit zorgde onder andere voor een toename in transportkosten en verlies van het werknemersbestand.

Zoals eerder genoemd zijn formele instituties ook van invloed op beslissingen die bedrijven moeten nemen. Overheidsinvloeden bijvoorbeeld zijn medebepalend voor het vestigingsgedrag van bedrijven (Pellenbarg et al., 2002). Denk aan bestemmingsplannen, vergunningen en (indien van toepassing) geluid- en milieuregelgeving. Daar staat tegenover dat overheidsorganen ook verschillende sturingsinstrumenten tot hun beschikking hebben waarmee ze economische activiteiten kunnen vergemakkelijken. Door bijvoorbeeld faciliterende maatregelen te organiseren, zoals bijdragen aan infrastructurele aanpassingen, fiscale voordelen steunen en subsidies

verstrekken. Op die manier kunnen gemeentes bedrijven die zijn verdrongen ook tegemoetkomen waardoor de kosten van een verhuizing beperkt blijven. De invulling van dit beleid en de manier waarop deze maatregelen of tegemoetkomingen door bedrijven zijn ervaren wordt in de resultaten met deelvraag drie beantwoord.

3.4.2 Clustertheorie

Een populaire theoretische benadering binnen de institutionele context van de manier waarop de geografische nabijheid van de markt van invloed is op de competitiviteit van individuele bedrijven is het clusterconcept van Porter (2004), ondersteund door zijn diamantmodel. Clusters zijn volgens deze theorie ruimtelijke concentraties van bedrijven, complementaire diensten en andere instanties die actief zijn binnen dezelfde sector. In de clustertheorie wordt verondersteld dat door middel van geografische nabijheid competitieve voordelen gerealiseerd kunnen worden (Porter, 2000). De effecten van clusters worden op twee manieren bekeken, zo zouden ze ten eerste gelijkenissen vertonen met de traditionele Marshalliaanse agglomeratievoordelen *input sharing*, *labour market pooling* en *knowledge spillovers*. Echter, zou dit niet alleen leiden tot een stijging in de arbeidsproductiviteit, maar ook nadrukkelijk zorgen voor een continue stroom van innovaties, waardoor een bedrijf een betere strategische marktpositie inneemt. Hierdoor kan het producten ontwikkelen die superieur zijn ten opzichte van concurrenten buiten het cluster (Simmie, 2003). De innovatieve capaciteit van clusters zou dé sleutel zijn tot productiviteit en daarmee competitiviteit. Deze lokale voordelen die hiermee worden behaald kunnen vervolgens een opstap zijn naar een betere nationale en zelfs internationale concurrentiepositie. Urbanisatie-economieën, zoals beschreven door Jacobs (1969) zouden hier overigens geen rol in spelen, omdat deze tegenwoordig in tal van urbane agglomeraties aanwezig zouden zijn.

De tweede kijk op clusters gaat specifiek in op de rol van kennis en leerprocessen binnen clusters, waarbij de nadruk ligt op de lokale kennisdeling van impliciete kennis (*tacit knowledge*). Bedrijven zouden in clusters kunnen profiteren van kennisoverdracht door *face-to-face* contact, maar ook door meer diffuse vormen van kennisverwerving die voortkomen uit toevallige ontmoetingen, wat ook wel de *local buzz* wordt genoemd (Bathelt et al., 2002). Wolfe en Gertler (2004) daarentegen benadrukken dat de kennisstromen van clusters niet noodzakelijkerwijs beperkt hoeven te blijven tot het lokale niveau. Zo zouden clusters heel goed sterke internationale verbindingen kunnen onderhouden met andere gelijksoortige clusters. Bedrijven zouden dan juist kunnen profiteren van internationale kennisstromen die door Bathelt et al. (2002) ook wel *pipelines* genoemd.

In de clustertheorie wordt dus verondersteld dat voor ondernemers ruimtelijke nabijheid met complementaire diensten en lokale interactie met soortgelijke bedrijven uiteenlopende competitieve waarden kunnen hebben (Maskell en Malmberg, 1999). Zo maakt aan de ene kant interactie kennisdeling mogelijk, wat voor bedrijven weer een positieve invloed zou hebben op kennisontwikkeling, innovatie en productiviteit, wat dan de competitiviteit ten goede komt (Maskell, 2001). Aan de andere kant zorgt dit ervoor dat bedrijven elkaar continu kunnen monitoren. Er zijn bedrijven die van de baten die clusters bieden voordeel hebben. Voor die bedrijven zou het daarom voor de competitiviteit ongunstig kunnen zijn te verhuizen naar een alternatieve locatie buiten dit gebied.

Maar er is ook kritiek op de clustertheorie. Allereerst dat de definitie van een cluster en het relevante schaalniveau enorm elastisch is, misschien wel te elastisch volgens Martin en Sunley (2003). Dit

maakt de term cluster tot een verwarrende, ondoorzichtige en onduidelijke formulering. Veel empirische bevindingen zijn ook niet in lijn met de beweringen van Porter. Zo zou te veel specialisatie mogelijk leiden tot negatieve gevolgen (*lock-ins*). Ook zouden innovatieve bedrijven juist afhankelijk zijn van nationale en internationale netwerken en niet van hun lokale en regionale omgeving, zoals de clustertheorie beweert (Simmie, 2003). Tenslotte vindt het concept van urbanisatie-economieën juist overtuigender empirische ondersteuning dan de clustertheorie. Urbane diversiteit zoals geopperd door Jacobs (1969) zou voor bedrijven dus nuttiger zijn dan sectorale nabijheid.

Met het bespreken van clustertheorie wordt niet gerept over het feit dat gebiedstransformatie in het algemeen gepaard gaat met het verlies van clusters. Want lang niet elk transformatiegebied zal de karakteristieken van een cluster vertonen. Deze theorieën worden daarom ook voornamelijk genoemd om te illustreren dat nabijheid en lokale interactie met soortgelijke bedrijvigheid waarde kan hebben voor kennisdeling en innovatie en daarom mogelijk belangrijke factoren zijn in het kader van dit onderzoek. Dit wordt onder andere ondersteund door Raco en Tunney (2010: 12), die stellen: *“Respondents highlighted the disruptive effects that the CPO (displacement process) had had on local business clusters in both quantitative and qualitative ways. One effect has been to encourage a new realisation amongst some companies of the strength and value of local clusters and the real significance of the co-evolution of interdependent relationships between firms and the places in which they operate”*. Dit getuigt dat cluster-effecten wel degelijk kunnen voorkomen op de schaal van bedrijventerreinen. Het is in het kader van deze studie naar verdringing daarom belangrijk om de effecten hiervan op competitiviteit goed te begrijpen en te onderzoeken. Het belang van sectorale nabijheid wordt dan ook meegenomen in de beantwoording van deelvraag 1.

3.4.3 Porter Diamant

Porters (1990: 73) theorie over het belang van locatie in relatie tot competitiviteit luidt als volgt: *“Competitive advantage is created and maintained through localized processes.”* Dit argument heeft hij schematisch weergegeven in zijn maatschappelijk populaire en wetenschappelijk veel besproken diamantmodel (Figuur 1). Gezien de bekendheid ervan en omdat het op overzichtelijke wijze weergeeft welke omgevingsfactoren voor bedrijven competitiviteit beïnvloeden, wordt het diamant model hier nog kort nader toegelicht.

Factor omstandigheid

Het eerste onderdeel van de diamant van Porter is de factor (input) omstandigheid. Dit onderdeel betreft de samenstelling van de lokale/regionale omgeving die betrekking heeft op aanwezigheid en kwaliteit van productiefactoren. Deze kunnen vervolgens worden ingedeeld in materiële bronnen, human resources (de aanwezigheid, bereikbaarheid, kosten en kwaliteit van arbeid), kennis en infrastructuur. In deze determinant komen veel factoren terug die afkomstig zijn uit de traditionele locatieler, zoals besproken in paragraaf 3.2.

Verwante en ondersteunende ondernemingen

Het tweede onderdeel van de diamant gaat in op de aanwezigheid van verwante en ondersteunende ondernemingen die de positie van een bedrijf in de markt kunnen versterken. Hiermee wordt bedoeld de aan- of afwezigheid van bedrijven die actief zijn in dezelfde waardeketen van een onderneming. Daarnaast zijn ook andere ondernemingen van belang, die bijvoorbeeld door middel

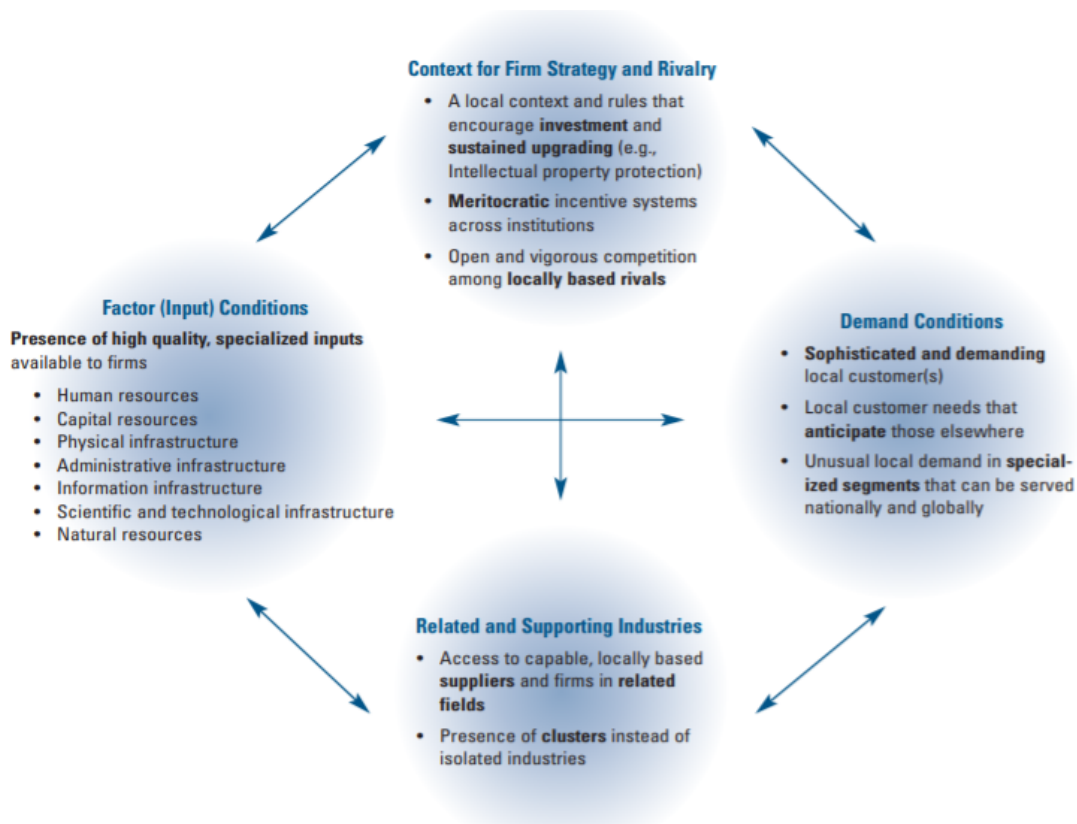
van complementaire producten of diensten een ondersteunende werking kunnen bieden voor een bedrijf.

Vraagsituatie

Het derde onderdeel gaat in op de (lokale) markt vraag; is er op de markt wel vraag naar een product of dienst, hoe groot is die vraag en wat is de levenscyclus van de vraag. Ook bepalen de behoeftes en wensen van de markt met welke snelheid een dienst of product moet worden geïnnoveerd en welke prijs men bereid is te betalen.

Strategie, structuur en concurrentie

De vierde en laatste determinant gaat in op de manier waarop regionaal beleid, formele en informele instituties de marktverhoudingen bepalen.



Figuur 1: Porter diamand (Porter, 2004).

Dit diamantmodel legt het belang uit van clusters voor het behalen van hogere competitiviteit (Vukovic et al., 2012). Daarbij wordt gesuggereerd dat de lokale/regionale omgeving een belangrijke rol speelt in het behalen van een sterke competitieve positie op een hoger schaal niveau. Het model kan daarom worden gebruikt in beleid om de competitiviteit van regio's of industrieën te vergroten. Maar volgens Gál (2010) kan dit model van Porter ook worden gebruikt voor het analyseren van het concurrentievermogen van individuele bedrijven. Daarbij legt hij de relatie met het belang van locatiefactoren die per vestigingslocatie kunnen verschillen, zoals besproken in hoofdstuk 3.2. Zoals in het vorige deelhoofdstuk (3.4.2) is toegelicht ontvangt deze theorie veel kritiek. Maar ongeacht de empirische juistheid, verschaft het diamantmodel een bruikbare schematische weergave van welke factoren uit de bedrijf externe context de mate van

competitiviteit kunnen beïnvloeden. Daarom wordt het ten behoeve van deze studie gebruikt in de analyse.

3.4.4 Nabijheid en netwerken

Volgens de netwerktheorie is geografische nabijheid (*geographical proximity*) alleen voor bedrijven niet voldoende om de competitieve voordelen van kennisdeling en innovatie te realiseren (Boschma, 2005). Er zouden namelijk ook andere soorten van nabijheid belangrijk zijn, bijvoorbeeld een bepaalde mate van cognitieve nabijheid (*cognitive proximity*) (Boschma en Lambooy, 1999). Handelende personen of organisaties moeten zich kunnen identificeren met elkaars individuele kenniskader of kennisbasis. Met andere woorden, mensen moeten elkaar kunnen begrijpen, anders kan er niet worden geprofiteerd van geografische nabijheid. Om een interactieve leeromgeving daarbij verder te begunstigen helpt een bepaalde mate van sociale nabijheid (*social proximity*), want dit bevordert de overdracht van impliciete kennis (*tacit knowledge*) die anders lastig te delen is (Maskell en Malmberg, 1999). In lijn met deze gedachtegang ligt het belang van sociale relaties voor het succes van economische activiteiten, ook wel *embeddedness* genoemd (Granovetter, 1985). Vertrouwen, samenwerking en onderlinge afspraken in de vorm van netwerken spelen een sleutelrol in het functioneren van bedrijven, omdat het de uitwisseling van kennis en het oplossen van problemen bevordert. Kennis zou niet ‘zomaar in de lucht’ zitten, maar worden gedeeld binnen deze netwerken. De gewoontes en relaties die binnen deze netwerken ontstaan worden door Storper (1997) *untraded interdependencies* genoemd. Dit betekent dat bedrijven na verloop van tijd sterk verbonden raken met een bepaalde locatie of een bepaald gebied. De opgebouwde informele relaties en gewoontes bieden immers vertrouwen in tijden van onzekerheid. De keerzijde van de medaille is dat bedrijven door inbedding competitief zo afhankelijk van elkaar worden dat het uiteenvallen van netwerken door bijvoorbeeld verdringing een grote impact kan hebben op het concurrentievermogen.

Naast het netwerk van de werkgever zijn ook medewerkers onderdeel van het relationele netwerk van een onderneming, zij hebben immers ook hun contacten (Pen, 2002). Dat ook werknemers een netwerk opbouwen is een van de redenen dat werkgevers hun personeel zo lang mogelijk willen behouden. Want dit gezamenlijk netwerk, persoonlijk, formeel en informeel heeft waarde voor kenniswerving, innovatie, productiviteit en daarmee competitiviteit. Bovendien leidt het aantrekken van personeel veelal tot kosten en tot onzekerheid. De gemakkelijkste manier om de vertrouwde situatie te handhaven is door niet te verhuizen en als het niet anders kan de verhuisafstand tot een pendelbaar maximum te beperken. Toch is het niet vanzelfsprekend dat bedrijven die in elkaars nabijheid liggen deel uitmaken van eenzelfde netwerk; bijvoorbeeld als er een gebrek aan cognitieve, sociale of organisatorische nabijheid (*organisational proximity*) is (Boschma, 2005). Volgens de netwerktheorie is kennisdeling binnen clusters dus asymmetrisch en selectief.

Samenvattend hebben bedrijven die voor hun competitiviteit (deels) afhankelijk zijn van inbedding in sociale netwerken of kennisnetwerken dus baat bij het voortbestaan van deze netwerken. Het belang van opgebouwd onderling vertrouwen is hierin een belangrijk uitgangspunt. Geografische nabijheid is hiervoor niet noodzakelijk, want via andere kanalen van nabijheid zouden deze netwerken tegenwoordig immers kunnen voortbestaan (Boschma, 2005). Zo hoeft een verhuizing waarbij de geografische afstand wordt vergroot dus niet persé een verlies van kennisdeling, innovatie en samenwerking te betekenen. Wel kan geografische nabijheid begunstigend zijn voor

meer persoonlijke interactie en dus weer voor het ontstaan van andersoortige netwerken. Dit maakt dat de inbedding in netwerken, verlies van netwerken (of juist niet) en het belang daarvan voor de competitiviteit een relevante factor is om te onderzoeken in het kader van verdringing van bedrijven naar alternatieve locaties.

Dit belang van netwerken voor de competitiviteit van verdrongen bedrijven wordt ondersteund door empirische resultaten van diverse soortelijke studies. Zo stellen Raco en Tunney (2010: 14) *“There is little acknowledgement of the peopled nature of SMEs (Small and Medium sized Enterprises) or the relationships of trust and reciprocity that build up between social actors over time. Disrupting such networks has a potentially devastating effect on a firm’s competitiveness and the lives of those who work for it.”* De nadruk ligt hier dus op het bestaan van informele relaties, vertrouwensnetwerken en wederkerigheid tussen bedrijven en het belang daarvan voor de competitiviteit van deze bedrijven, wat volgens Raco en Tunney (2010) vaak vergeten wordt. Een andere analyse van Fern en Jones (2016: 38) concludeert daarnaast dat *“Businesses on industrial land tend to be part of a delicate local ecology, relying on close-knit networks of customers, suppliers and employees [...] which is that the relocation of these diverse, small businesses – as part of redevelopment schemes – is much more problematic than often appreciated.”* Als bedrijven door verdringing hun sociale netwerken en kennisnetwerken verliezen zou dit dus negatieve gevolgen hebben voor hun competitiviteit.

3.4.5 Institutionele factoren

De derde categorie factoren die uit deze institutionele context kan worden afgeleid zijn de externe bedrijfsfactoren (Van Dijk en Pellenburg, 2000; Mariotti, 2005). Deze factoren vloeien voort uit de lokale of regionale samenstelling van actoren, formele en informele afspraken die in hun totaliteit het speelveld bepalen waarin bedrijven opereren. Denk hierbij aan de aanwezigheid van complementaire diensten en kennisinstellingen, afspraken met klanten, leveranciers en overheden in de vorm van prijzen, subsidies, belastingen, sociaal contact en onderling vertrouwen. Veranderingen in dit regionale systeem van actoren en instituties zijn van invloed op de vestigingsmogelijkheden van bedrijven, waardoor ze de geschiktheid van vestigingslocaties bepalen. Met andere woorden, veranderingen in deze institutionele context zijn voor individuele bedrijven mogelijk van invloed op hun competitief vermogen op een specifieke locatie. Voorbeelden van bedrijfsexterne factoren zoals genoemd door Van Dijk en Pellenburg (2000), Porter (2004) zijn te zien in tabel 4.

Institutionele factoren	Voorbeelden
Vastgoedmarkten	Aanbod vestigingslocaties
Overheidsbeleid	Milieuwetgeving, wijzigingen bestemmingsplannen, verhuis vergoedingen
Clusters	Toename innovatie door kennisdeling en <i>local buzz</i>
Sociale netwerken	Vertrouwen en kennisdeling door inbedding in sociale netwerken
Bedrijfsnetwerken	Innovatie door deelname in georganiseerd en economische georiënteerd bedrijfsnetwerk

Tabel 4: Institutionele/Externe factoren (van Dijk en Pellenburg, 2000; Kušar, 2011, Porter, 2004).

3.5 Evolutionaire ontwikkeling

De evolutionaire benadering voor het verklaren en begrijpen van de ruimtelijke spreiding van economische activiteiten is een relatief recente toevoeging aan de economische geografie. Deze stroming, voortgekomen uit het evolutionaire economische gedachtegoed en berustend op de evolutionaire biologie, verklaart locatiegedrag van bedrijven op basis van hun routines en beslissingen uit het verleden (Boschma en Frenken, 2006). Corresponderend met de behaviorale kijk wordt besluitvorming gebaseerd op gebonden rationaliteit en routinematig gedrag waarbij winstmaximalisatie niet het uitgangspunt hoeft te zijn (Simon, 1955). De evolutionaire economische theorieën liggen daardoor dicht bij de institutionele benadering (ze worden soms zelfs in een adem genoemd (Martin, 2000: 83)) in de veronderstelling dat het economische acties contextueel bekijkt in plaats van puur economisch zoals bij de traditionele benaderingen. Institutionele theorie probeert het gedrag van ondernemers echter te relateren aan macro-instituties van gebieden, terwijl de evolutionaire gedachtegang nadruk legt op de micro-routines van organisaties. Locatiegedrag wordt wel beïnvloed door prijsverschillen en locatie specifieke instituties, maar de daadwerkelijke locatiestrategie wordt grotendeels bepaald vanuit organisatorische routines uit het verleden.

Routines zijn de aanhoudende handelingen, gewoontes en denkwijzen van ondernemingen in de breedste zin van het woord (Nelson en Winter, 1982). Denk hierbij dus aan routines in productieprocessen, bedrijfsstrategieën, investeringen etc., die worden vormgegeven door de organisatorische kennis en ervaring die een bedrijf bezit. De vaardigheden van een bedrijf liggen als het ware dus ingebed in de collectieve kennis en ervaring die het kent en tot zijn beschikking heeft. Bewezen routines, keuzes en gebeurtenissen uit het verleden bepalen in deze dus toekomstige besluitvorming, waarbij routines kunnen muteren door het aantrekken van nieuwe kennis, trial-and-error of het investeren in bijvoorbeeld R&D (Boschma en Frenken, 2006). Bedrijven concurreren met elkaar op basis van het succes van hun routines, waarbij concurrentie wordt gedreven door innovatie gebaseerd op de ontwikkeling van nieuwe producten en technologieën die nieuwe routines vereisen. Deze gedachtegang is gebaseerd op de innovatietheorie van Schumpeter (1939). De mutatie van routines door innovatie is nodig omdat de markt ontwikkelt, waardoor ondernemingen zich dus evolutionair aanpassen als gevolg van veranderende omstandigheden in hun omgeving. Superieure routines zullen zodoende worden doorontwikkeld, terwijl inferieure routines ophouden te bestaan. De achteruitgang van bedrijven is dus mede het gevolg van het niet instaat zijn nieuwe routines te ontwikkelen. Ook ontstaat concurrentie door de opkomst van nieuwe bedrijven die zich afscheiden van hun moederbedrijf (spin-offs) (Klepper, 2002). Routines, en de kennis waarover ze beschikken, worden zo overgedragen van ouder- naar dochterbedrijf. Evolutionaire processen kunnen zo tot agglomeratie leiden, omdat dochterbedrijven zich vaak in de geografische nabijheid van het moederbedrijf vestigen.

Een sleutelconcept binnen de evolutionaire benadering is padafhankelijkheid (*path dependence*) (Boschma en Frenken, 2006). Dit houdt in dat ondernemers beslissingen ten aanzien van de toekomst vooral baseren op kennis en ervaringen uit het verleden. Ze neigen hierdoor vaak naar veilige keuzes die weinig risico met zich mee brengen. Risicovolle, maar mogelijk winstgevende keuzes, zoals het betreden van een nieuwe markt of het overstappen naar nieuwe technieken worden daardoor vaak vermeden, met mogelijk *lock-ins* of suboptimale resultaten als gevolg

(Cecere et al., 2014; Brons en Pellenbarg, 2003). Bedrijven zijn daarom over het algemeen minder bereid de lokale omgeving te verlaten, omdat hun routines, kennis en vaardigheden op de lokale context zijn gebaseerd (Mariotti, 2005). Daarnaast zorgen eerdere investeringen op de huidige locatie ervoor dat kosten voor verplaatsen hoog kunnen zijn (Atzema et al, 2009).

3.5.1 Evolutionaire factoren

De evolutionaire gedachte stelt dat bedrijfsdynamiek een kwestie is van economische selectie. De populatie van bedrijven verandert keer op keer als gevolg van de komst van nieuwe innovatieve bedrijven en het verdrijven van de oude traditionele bedrijven (Atzema et al, 2009). Transformatie werkt dit in de hand door actief aan te sturen op economische herstructurering. Volgens Cheshire (2006) echter is de verdringing van bedrijven die hier het gevolg van is louter onderdeel van een evolutionair proces: namelijk hoe een stad functioneert en zich hoort te ontwikkelen. Hij stelt dat er bij verdringing een vervanging plaatsvindt naar een waardevoller ruimtegebruik. Het tegenwerken van dit proces van ruimtelijke opwaardering zou niet in het publieke belang zijn. Vanuit het perspectief van de ondernemer gaat verdringing echter in tegen het principe van padafhankelijkheid. Per slot van rekening gaat verdringing naar verwachting immers om een verhuizing die niet de uitkomst is van een evolutionaire ontwikkeling binnen een bedrijf. Om toch competitief te blijven vraagt verhuizen naar een alternatieve locatie daarom mogelijk om een aanpassing in routines en het afschrijven op investeringen, omdat oude routines en investeringen in de nieuwe ruimtelijke context niet meer goed functioneren. Als oude werknemers niet mee kunnen verhuizen betekent dit bijvoorbeeld een verlies aan kennis; of bedrijfsprocessen moeten anders worden ingericht. Als een verdrongen bedrijf indien nodig niet in staat is tot aanpassing van routines, om wat voor reden dan ook, kan dit dus gevolgen hebben voor de concurrerende positie. Maar routinematig gedrag kan ook voor suboptimale resultaten zorgen (*lock-in*) (Brons en Pellenbarg, 2003). Verdringing kan juist hierdoor winstgevende ontwikkelingen bewerkstelligen, omdat bedrijven gedwongen worden om oude inferieure routines los te laten en nieuwe betere routines te ontwikkelen. Een kort overzicht van relevante factoren uit de evolutionaire benadering die zullen worden onderzocht is te zien in tabel 5.

Evolutionaire factoren	Voorbeelden
Routines	Aanpasbaarheid routines
Lock-in	Loskomen uit oude inferieure routines
Concurrenten	Ontwikkeling routines van concurrenten

Tabel 5: Evolutionaire factoren (Mariotti, 2005; Boschma en Frenken, 2006; Cecere et al., 2014)

3.6 Deelconclusie

Deze studie onderzoekt de gevolgen voor competitiviteit van bedrijfsverhuizingen in de context van verdringing door gebiedstransformatie. Hiervoor is er allereerst benoemd wat transformatie inhoudt en waarom de aanname wordt gemaakt dat er bij transformatie sprake is van verdringing. Vervolgens is doormiddel van het analyseren van economisch geografische locatietheorieën en verhuistheorieën getracht in te kaderen welke factoren voor bedrijven van invloed zijn op competitiviteit en welke rol locatie, en dan met name een verandering van locatie, hierin speelt. Deze invloedrijke factoren zijn naar aanleiding van het onderzoek van Van Dijk en Pellenbarg

(2000) en Mariotti (2005) vervolgens ingedeeld in grofweg vier categorieën, namelijk locatiefactoren, interne bedrijfsfactoren, institutioneel (externe) factoren en evolutionaire (externe) factoren. Door deze categorische factorenindeling is het belang van de verschillende theoretische invalshoeken overzichtelijk gemaakt, waardoor ze in de praktijk gemakkelijker te onderzoeken zijn.

Locatiefactoren, afgeleid uit de (neo)klassieke locatietheorie benoemen het belang van de absolute en relatieve samenstelling van de omgeving voor competitiviteit. Dit varieert van pandspecifieke kenmerken, zoals maatvoering, zichtbaarheid en uitstraling, tot marktligging in de vorm van nabijheid en bereikbaarheid van productiefactoren alsmede de markt die een bedrijf bedient. Door nabijheid en bereikbaarheid van andere economische activiteit ontstaan agglomeratie-economieën die productiviteit en daarmee competitiviteit kunnen vergroten. Het belang nu van locatiefactoren voor het functioneren van bedrijven en de manier waarop ze door de verhuizing zijn veranderd wordt door deelvraag 1 beantwoord. Hieruit kan namelijk worden afgeleid wat de invloed van de verhuizing is geweest voor het vermogen van de onderneming om op langere termijn competitief te opereren. Verwacht wordt dat de invloed van deze factoren sterk afhangt van hoe voor een bedrijf belangrijke locatiefactoren zijn veranderd door de verhuizing, in positieve of negatieve zin.

Interne factoren omvatten zaken die binnen de muren van het bedrijf spelen. Denk hierbij aan de kennis en perceptie van het management van alternatieve locaties, maar ook de omvang van financiële reserves en de inrichting van het bedrijfsproces spelen een rol. Dit laatste is namelijk medebepalend voor de moeite en kosten van een verhuizing en daarmee de gevolgen die dit kan hebben voor de competitiviteit. Een bedrijf dat grote industriële machines nodig heeft is immers lastiger te verplaatsen dan een bedrijf dat slechts bureaus en computers moet verplaatsen. Naast verhuiskosten worden uit de behaviorale theorieën ook onzekerheid en de kosten van tijd genoemd als belangrijke factoren. Dit kan zich in de praktijk vertalen in periodes van mindere productiviteit bij werknemers, het uitstellen van investeringen op de huidige locatie en afleiding van het competitief houden van de onderneming door tijdrovende onderhandelingen met gemeentes en ontwikkelaars over de verhuizing. Het belang van deze factoren voor deze studie wordt door deelvraag 2 beantwoord. Naar aanleiding van Raco en Tunney (2010) en Financieel Dagblad (2019) wordt verwacht dat in deze periodes negatieve veranderingen in competitiviteit merkbaar zijn. Ook wordt verwacht dat de ernst hiervan in verband staat met de inrichting en afhandeling van het verdringingsproces en de beleidsmatige tegemoetkomingen die bedrijven hebben ontvangen.

De institutionele theorieën leren ons dat bedrijven niet opereren in een statische omgeving, maar onderdeel zijn van een speelveld van actoren en instituties die op verschillende manieren invloed hebben op de competitiviteit van individuele bedrijven. Zo zijn bedrijven afhankelijk van vastgoedmarkten in hun vestigingsplaatskeuzes en kan overheidsbeleid ruimtelijke spreiding van bedrijven beïnvloeden en daarmee verdringing veroorzaken. Maar overheidsbeleid kan ook invloed hebben op hoe verdringing wordt ervaren, onder meer door het aanbieden van goede alternatieve locaties, organisatorische hulp of subsidieregelingen. De invulling van het beleid en hoe dit door bedrijven is ervaren wordt door deelvraag 3 beantwoord. Verwacht wordt dat wanneer de overheid bedrijven die in de knel komen voldoende faciliteert door in eerste instantie naar de wensen van het bedrijf te luisteren en te handelen, er geen grote negatieve consequenties voor de competitiviteit hoeven te ontstaan. Uit de studie van Raco en Tunney (2010) bleek dat facilitering niet of te weinig aan de orde was. Zo gaven bedrijven aan dat ze onvoldoende werden gecompenseerd en dat het

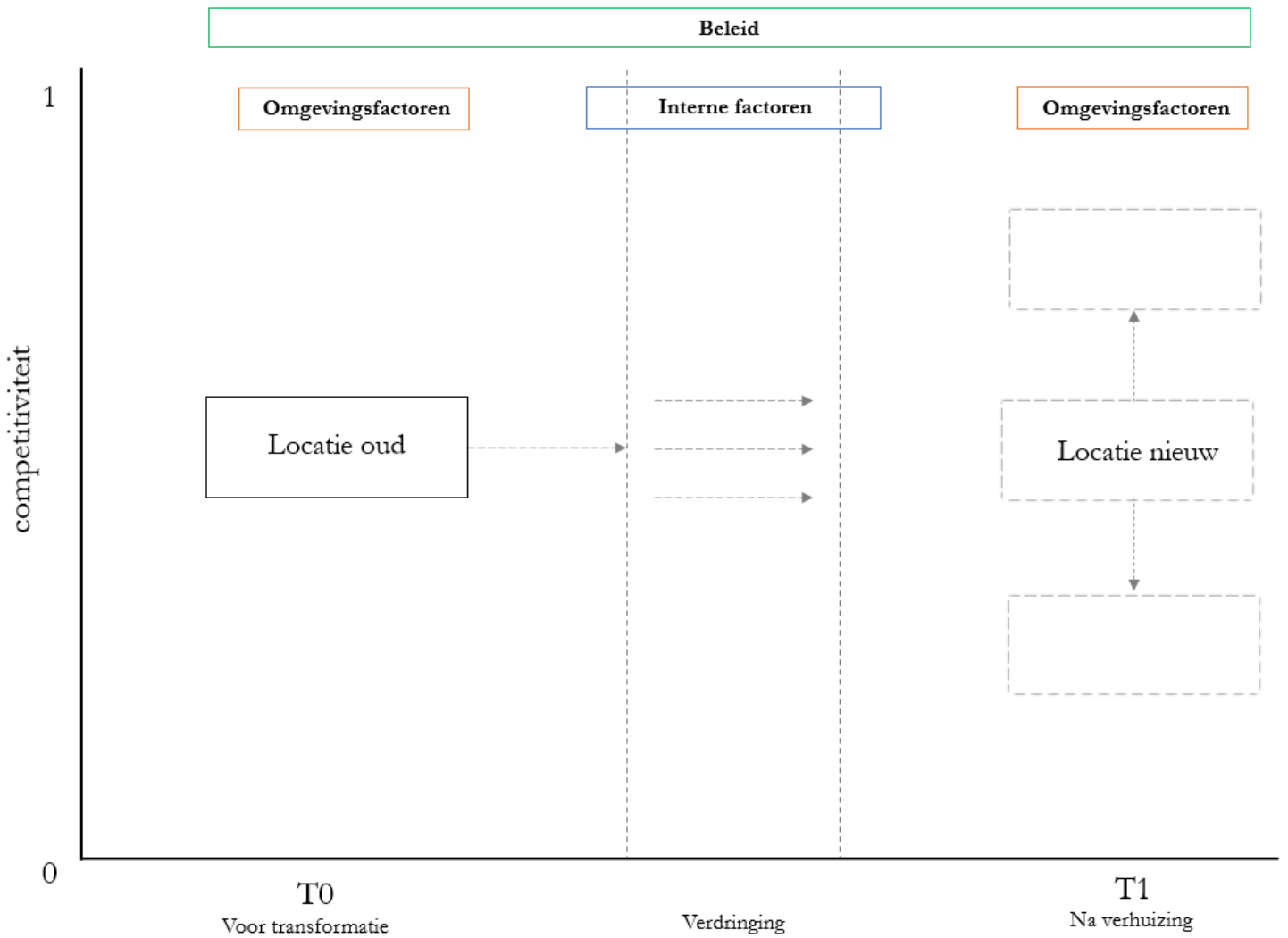
aanbod van waardige alternatieve locaties te klein was. Ferm en Jones (2016) stelden nog dat er doorgaans weinig rekening werd gehouden met gevestigde bedrijven die genoodzaakt zijn te verhuizen. De aandacht die hiervoor nodig is behoorde niet tot de grote drijfveren van ruimtelijke herontwikkeling.

Ook zorgt het institutionele gedachtegoed voor verdere ontwikkeling van agglomeratie-economieën. Zo zou volgens de clustertheorie ruimtelijke concentratie kennisdeling en innovatie bevorderen. Productiviteit en daarmee competitiviteit zou daarmee worden vergroot. Echter, bedrijven zouden hier alleen van profiteren als ze zijn ingebed in samenwerkingsverbanden berustend op vertrouwen tussen ondernemingen en instellingen, ook wel sociale netwerken en kennisnetwerken genoemd. Dit bevordert kennisontwikkeling en kan probleemoplossend werken, waardoor onderdeel zijn van netwerken competitiviteit kan vergroten. Veranderingen van deze bedrijfsexterne institutionele factoren als gevolg van een verhuizing kunnen dus effect hebben op de competitiviteit van ondernemingen. Deze factoren behoren net als de locatiefactoren tot de externe omgeving van het bedrijf en worden in deze studie ook wel omgevingsfactoren genoemd. Het belang van deze factoren voor het effect van de verhuizing op de competitiviteit wordt ook door deelvraag 1 beantwoord. Verwacht wordt dat bedrijven die op hun oude locatie profiteerden van inbedding in sociale netwerken en kennisnetwerken, meer geneigd zijn op langere termijn een verandering in competitiviteit te constateren dan bedrijven waarvoor dit niet gold, mits het netwerk geografische nabijheid vereist en dus is verstoord is door de verhuizing.

Als laatste voegt het evolutionaire gedachtegoed toe dat bedrijfsprocessen zijn ingebed in routines die in bepaalde mate in relatie staan met de ruimtelijke context. Bedrijven functioneren op basis van routines omdat ze berusten op de collectieve kennis die het bedrijf bezit en omdat in het verleden de werking van deze routines is bewezen. Transformatie en verdringing echter plaatsen een bedrijf in een andere ruimtelijke context, waardoor oude routines mogelijk niet meer werken. Om toch competitief te blijven zullen er dan nieuwe routines moeten worden ontwikkeld. De gevolgen voor de competitiviteit van verdringing worden dan mede bepaald door de routinematige verandering die na een verhuizing nodig is en het vermogen van een bedrijf deze nieuwe routines te ontwikkelen.

3.7 Conceptueel model

Het model gebruikt twee tijdseenheden, te weten T_0 en T_1 . T_0 gaat gepaard met een bepaalde mate van competitiviteit, mede bepaald door omgevingsfactoren. T_1 geeft de nieuwe situatie aan op een alternatieve locatie. Deze locatie gaat gepaard met andere omgevingsfactoren, waardoor er mogelijk een verandering in competitiviteit te bemerken is (deelvraag 1). Daartussenin vindt de verhuizing plaats. Ook in deze periode kan de competitiviteit worden beïnvloed, bijvoorbeeld door onzekerheid, het uitstellen van investeringen of de kosten van verhuizen (deelvraag 2). Het beleid kan dit verhuisproces beïnvloeden, onder meer door subsidies, tegemoetkomingen en duidelijke informatieverschaffing (deelvraag 3).



Omgevingsfactoren: deelvraag 1

- | | |
|--|---|
| Locatiefactoren | Institutionele /Externe factoren |
| Bedrijfspand | Vastgoedmarkten |
| maatvoering | beschikbaarheid geschikte |
| uitstraling | alternatieve locaties |
| zichtbaarheid | |
| kosten | Beleid |
| | formele regelgeving |
| Eigendomssituatie | Clustervoordelen |
| koop vs. huur | innovatie |
| Bereikbaarheid werknemers, klanten en toeleveranciers | local buzz |
| kwaliteit infrastructuur | Netwerken |
| openbaar vervoer | sociale netwerken |
| congestie | kennis netwerken |
| Sectorale nabijheid | Evolutionaire/Externe factoren |
| productiviteit | aanpasbaarheid routines |
| personeelswerving | gevaar lock-in |
| kennisoverdracht | routines concurrenten |
| Ruimtelijke diversiteit | |
| leerinstellingen | |
| complementaire diensten | |

Interne factoren: deelvraag 2

- Management**
 - kennis alternatieve locaties
 - onderhandelingskracht
 - capaciteit
- Investeringsen**
 - omvang investeringen oude locatie
 - uitstel investeringen dooronzekerheid
- Financiële reserves**
 - omvang financiële reserves
 - kosten verhuizing
- Groei**
 - geplande bedrijfsexpansie
- Werknemers**
 - behoud werknemersbestand
 - onzekerheid personeel
- Fysieke verhuizing**
 - verloop verhuisproces
 - stagnatie werkzaamheden

Beleid: deelvraag 3

- Transformatie**
 - verschaffen van zekerheid
 - informatie voorziening
- Verdringing**
 - organisatorische hulp
 - financiële tegemoetkoming
 - bieden alternatieve vestigingslocaties

4. METHODE EN OPERATIONALISERING

4.1 Methode

Om een zo volledig mogelijk beeld te kunnen schetsen van de gevolgen van verhuisbewegingen uit transformatiegebieden voor de competitiviteit van bedrijven is gekozen voor een kwalitatieve onderzoeksstrategie. Bedrijfsverhuizingen en de rol van locatieverandering voor het functioneren van bedrijven zijn tenslotte complexe gebeurtenissen met een grote verscheidenheid aan mogelijke, invloedrijke factoren. Een gedetailleerde omschrijving van bedrijven hun belang bij locatie en het verloop van de verhuizing is daarom nodig. Een kwalitatieve onderzoeksstrategie leent zich hiervoor goed, want zo wordt er een verdiepend inzicht verkregen van interpretaties, opvattingen en betekenissen van mensen of instanties (Bryman, 2012: 380). Er is hiermee sprake van een deductieve aanpak; vanuit de theorie is er een raamwerk opgesteld hoe door een verhuizing in de context van gebiedstransformatie omgevingsfactoren worden beïnvloed die potentieel belangrijk zijn voor de competitiviteit van een bedrijf. Hierdoor kan er uiteindelijk een gedetailleerd en gestructureerd beeld worden gegeven van de consequenties van verdringing voor gevestigde bedrijven, waardoor er een verhelderende en verdiepende terugkoppeling kan worden gegeven aan een nog onderbelicht aspect van gebiedstransformatie.

Het onderzoekontwerp dat voor deze studie het meest geschikt wordt geacht is een meervoudige casestudy. Deze keuze is gemaakt omdat een casestudy-ontwerp zich goed leent voor het beantwoorden van de hoe- en waaromvragen (Yin, 2017). Bij een meervoudige casestudy is een diepgaande analyse van de meerdere individuele onderzoekseenheden mogelijk, terwijl het tevens de mogelijkheid biedt om zowel de verschillen als de gelijkenissen tussen de diverse cases alsmede het totale plaatje te onderzoeken en te begrijpen (Eisenhardt, 1989).

Het gebruik van een meervoudige casestudy kent een beperking rond de externe validiteit. Het is belangrijk deze vooraf te benoemen. Een kritiekpunt van het casestudy-ontwerp is dat de generaliseerbaarheid doorgaans niet groot is, omdat de conclusies tot op zekere hoogte context specifiek zijn en daarom in principe niet kunnen worden veralgemeniseerd (Hutjes & Van Buuren, 1992). Door het onderzoeken en vergelijken van meerdere cases in verschillende onderzoeksgebieden kan deze generaliseerbaarheid echter worden verhoogd. Dit brengt dan wel weer het risico met zich mee dat de verschillende cases uiteenlopende conclusies opleveren, wat het mogelijk lastig maakt een definitief antwoord te kunnen geven op de onderzoeksvraag (Yin, 2017). Echter, als de onderzoekseenheden in hoeveelheid groot genoeg zijn en de data rijk in detail zijn, kan er juist een meer waarheidsgetrouw beeld worden geschetst van de werkelijkheid. Zo kan dit bijvoorbeeld de diversiteit of juist uniformiteit aan type bedrijven op transformatielocaties aanstippen, alsmede aantonen waarom bedrijven met bepaalde bedrijfskarakteristieken in de resultaten van elkaar verschillen of juist overeenkomen.

Voor een volledige en juiste beantwoording van de onderzoeksvragen moet voor iedere onderzoekseenheid zowel het proces als de uitkomst van de verhuizing goed in verband worden gebracht met de competitiviteit. De onderzoeksmethode die zich hier goed voor leent zijn semigestructureerde diepte-interviews met de verschillende onderzoekseenheden. Deze kwalitatieve manier van interviewen kent verschillende kenmerken die het een passende methode

maken voor het beantwoorden van de onderzoeksvraag. Ten eerste heeft de methode veel aandacht voor de standpunten en argumentatie van de geïnterviewde. Deze aanpak is namelijk minder gestructureerd waardoor die ruimte biedt aan de respondent om uit te weiden over onderwerpen die binnen het kader van het te onderzoeken concept voor hem of haar belangrijk zijn (Bryman, 2012: 470). Ten tweede zit er in de interviews een mate van flexibiliteit, waarbij de nadruk van het interview niet vooraf al vaststaat. Dit in tegenstelling tot bijvoorbeeld een enquête waarbij dit minder het geval is. Ten derde is het doel om zoveel mogelijk rijkgeschakeerde en gedetailleerde informatie te verzamelen. Hiervoor is interactie nodig tussen de interviewer en de geïnterviewde, een diepte-interview in persoon maakt dit mogelijk. Tenslotte is er voor deze methode gekozen omdat enigszins vergelijkbare studies deze methode (deels) gebruikten en die rijke en bruikbare informatie opleverde (Curran en Hanson, 2015; Raco en Tunney, 2010). Naar aanleiding hiervan is er gebruik gemaakt van een vooraf opgestelde lijst met onderwerpen afgeleid uit de besproken theorie (Bijlage). Dat zorgde ervoor dat in de interviews in grove lijnen dezelfde onderwerpen werden besproken. Dit was juist daarom belangrijk, omdat hiermee de verzamelde informatie genoeg samenhangende structuur hadden om met elkaar vergeleken te worden. Vanzelfsprekend werd er hierbij nog wel genoeg ruimte geboden aan respondenten om zich te uiten over voor hun relevante thema's.

Naast interviews met vertegenwoordigers van verhuisde bedrijven zijn er ook semigestructureerde diepte-interviews afgenomen met vertegenwoordigers van de gemeentes waarbinnen dit onderzoek heeft plaatsgevonden. Hiervoor is gekozen omdat uit de literatuur is gebleken dat verdringing van bedrijven als gevolg van ruimtelijke opwaardering vaak direct, dan wel indirect, het gevolg is van het gevoerde beleid. Bijvoorbeeld door middel van uitplaatsingen, het uitkopen van bedrijven of het niet verlengen van pacht- of huurovereenkomsten door verhuurders als gevolg van stijgende grondwaardes. Bovendien is de verwachting dat de gemeente een rol speelt of kan spelen in het beperken van de negatieve consequenties van verdringing. Voor de volledigheid van het onderzoek is het daarom van belang om meer inzicht te krijgen in de manier waarop het gemeentelijk beleid omgaat met gevestigde bedrijven op transformatielocaties en hoe het tracht verdringing te voorkomen en de negatieve gevolgen te beperken.

4.2 Onderzoeksgebieden

Voor dit onderzoek zijn in eerste instantie drie verschillende Nederlandse binnenstedelijke transformatiegebieden geselecteerd, te weten het *Cruquiusgebied* in Amsterdam, de *Merwede Kanaalzone* in Utrecht en de *Binckhorst* in Den Haag. Er is gekozen voor drie gebieden in verschillende steden omdat zo uiteenlopende ruimtelijke situaties kunnen worden onderzocht en vergeleken. Hierdoor kan het antwoord op de onderzoeksvraag over verhuismotieven en verdringing in relatie tot transformatiegebieden met meer juistheid worden gegeneraliseerd dan wanneer er slechts één transformatiegebied zou zijn onderzocht in één stad. Dat er voor deze specifieke gebieden is gekozen heeft verschillende redenen. Ten eerste omdat het transformatieproces in deze gebieden al enige tijd aan de gang is, wat inhoudt dat er al woningen zijn gebouwd, panden zijn getransformeerd en infrastructurele aanpassingen zijn gedaan. Verwacht wordt dat vervuilende of geluidshinderlijke bedrijven, bedrijven die in de weg staan of bedrijven die geen baat hebben bij de komst van woningen al zijn verdrongen in de jaren voor of net na de start van de fysieke transformatie. Met andere woorden, wanneer het transformatieproces nog in

de planfase had gezeten dan zouden de voor dit onderzoek relevante bedrijfsverhuizingen nog niet hebben plaatsgevonden en dat is juist waar het in deze studie om draait. Ten tweede is het belangrijk dat de transformatie nog niet is afgerond. Transformatieprojecten hebben namelijk vaak een lange doorlooptijd, soms wel tot twintig jaar. Dat betekent dat bedrijfsverhuizingen in afgeronde transformatiegebieden niet meer terug te vinden zouden zijn in de beschikbare data, die gaan namelijk terug tot 2010. Tevens zouden bedrijfsverhuizingen in een verder verleden minder gedetailleerde data opleveren en de resultaten dus minder bruikbaar zijn. Ten derde is er voor deze gebieden gekozen omdat er tot kort voor de transformatie bedrijvigheid aanwezig was (of in bepaalde mate nu nog steeds), wat betekent dat er relevante onderzoekseenheden zijn, iets wat niet het geval is bij oude transformatiegebieden die al voor langere tijd volledig verlaten zijn.

In de uitvoering van het onderzoek hebben er uiteindelijk geen interviews plaatsgevonden met bedrijven uit Utrecht – Merwede Kanaalzone. Dit had verschillende redenen. Zo bleek het aantal relevante onderzoeksobjecten hier relatief laag te liggen, verwacht wordt dat dit komt doordat een aanzienlijk deel van het gebied een voormalig defensie terrein was en het distributiecentrum van V&D er tot 2013 was gevestigd. Hierdoor is er vermoedelijk veel grond vrij gekomen voor herontwikkeling zonder dat bedrijven hebben moeten verhuizen. Ook lag het aandeel ruimte extensieve bedrijvigheid in dit gebied lager dan in de andere twee deelgebieden, waardoor er minder potentieel relevante onderzoekseenheden waren. Als laatste, omdat de verkregen respons vanuit dit gebied dusdanig laag bleek, namelijk nul, is ervoor gekozen om het onderzoek alleen voort te zetten voor de twee andere deelgebieden. Uiteindelijk is er geen nieuw, derde gebied geselecteerd omdat de respons in de overige twee deelgebieden hoog genoeg lag om een voldoende aantal onderzoekseenheden te verkrijgen.

In de volgende twee paragrafen zullen de onderzochte deelgebieden kort worden toegelicht.

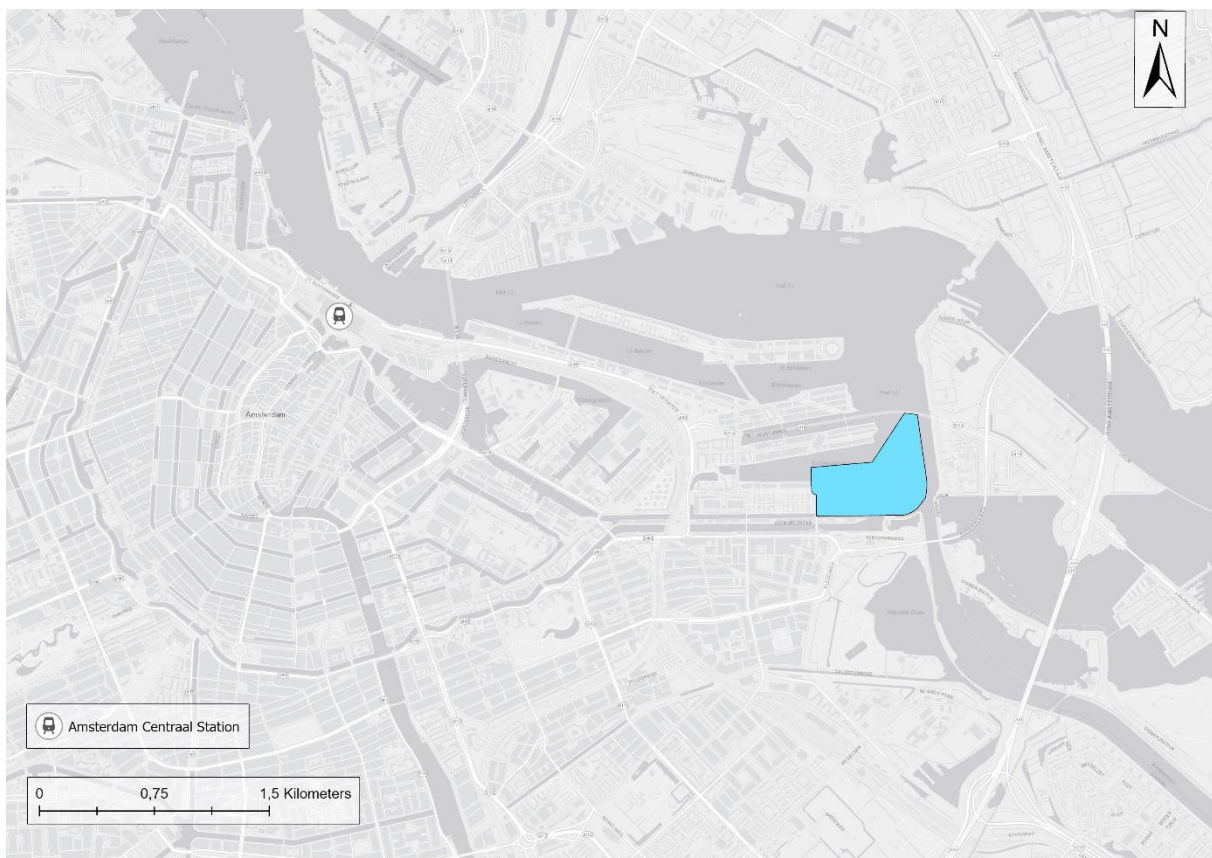
4.2.1 Cruquiusgebied – Amsterdam

Het Cruquiusgebied is een voormalig monofunctioneel industrie-bedrijventerrein van ongeveer netto 15 hectare gelegen in Amsterdam Oost, aan het uiteinde van het Oostelijk Havengebied (kaart 1) (Gemeente Amsterdam, 2018). Het gebied heeft voor lange tijd aan de rand van de stad gelegen, maar recente ontwikkelingen hebben er voor gezorgd dat het bedrijventerrein ‘de Cruquius’ een steeds centralere positie binnen de stad is gaan innemen. Tijdens de beginperiode van de transformatie kende het gebied een grote diversiteit aan bedrijven uit verschillende milieucategorieën³, zo zat er onder andere een betoncentrale, een verffabriek, een aannemersbedrijf, een decorbouwer en een meubelmaker. Relatief recent zijn er op drie locaties nog bedrijfsverzamelgebouwen ontwikkeld met voornamelijk creatieve werkzaamheden en kantoorfuncties. Verder zijn er weinig grote infrastructurele aanpassingen gedaan. Ten grondslag aan het plan om de Cruquius te transformeren ligt een strategienota van de gemeente die in 2009 is opgesteld (Gemeente Amsterdam, 2013). In een ambitiesdocument van de gemeente uit 2011 wordt het gebied als volgt beschreven: *“De Cruquius heeft de potentie om van een weinig dynamisch en verouderd industriegebied één van de meest gewilde en bruisende plekken van Amsterdam te worden”* (Gemeente Amsterdam, 2011a: 1). De transformatie van de Cruquius maakt onderdeel uit van een

³ Classificatie van de belasting die een bedrijfsactiviteit kan leggen op het milieu, hoe hoger de klasse, hoe meer belastend voor de omgeving. Dit wordt bepaald aan de hand van geluid, gevaar, geur en stof

groter plan van de gemeente om uiteindelijk vijftien binnenstedelijke haven- en industrieterreinen te transformeren naar gemengde woon-werkgebieden (Gemeente Amsterdam, 2019).

Voor de Cruquius is gekozen voor een strategie van uitnodigingsplanologie; het initiatief voor de transformatie ligt dan bij de markt (Gemeente Amsterdam, 2018). De uitvoering van de transformatie gaat volgens een zogeheten spelregelkaart (Gemeente Amsterdam, 2011b). Deze regels beschrijven de door de gemeente opgestelde gewenste ontwikkelingen voor het gebied waarbinnen marktpartijen hun initiatieven kunnen uitvoeren. Dit houdt in dat er geen gemeentelijke grondexploitatie is en ook geen stedenbouwkundig plan en investeringsbeleid is opgesteld. Wel kan de gemeente aan de hand van opgestelde regels ontwikkelingen op hoofdlijnen sturen en toetsen. Relevante alinea's uit de spelregelkaart voor deze studies zijn dat er geen verplichte functie-indeling is voorgeschreven; transformeren is dus niet verplicht, maar het mag wel. Dat betekent dat bedrijven die huren dus niet beschermd worden tegen markt gedreven transformatie-initiatieven. Volgens Curran en Hanson (2005) en Ferm en Jones (2016) heeft dit soort beleid verdringing tot gevolg, omdat het toestaan van woonbestemming de potentiële waarde van de grond vergroot. Dat maakt het voor een grondeigenaar financieel aantrekkelijk om tot functieverandering over te gaan, al helemaal in tijden van krapte op de woningmarkt. Daarnaast wordt in de spelregels gesteld dat op de begane grond een 50/50 wonen/werken verdeling wenselijk is en dat in het hele gebied het aantal m² bedrijfsruimte niet verminderd mag worden. Het type bedrijfsruimte wordt echter niet gespecificeerd, dit mogen dus ook winkels of kantoren zijn.



Kaart 1: Cruquius gebied - Amsterdam Bron: Esri Nederland; Imergis en Centraal Bureau voor statistiek (2019). Maker: Auteur.

Het oude bestemmingsplan stelde dat alle soorten bedrijven tot maximale milieucategorie 4.1 zich in de Cruquius mochten vestigen (Gemeente Amsterdam, 2018). Voor één bedrijf is toentertijd door middel van een maatbestemming een uitzondering gemaakt op deze regel (dit ging om een metaalbewerker die in 2017 is verhuisd uit het gebied (Vastgoeddata.nl)). Naar aanleiding van de transformatieopgave is de maximale toegestane milieucategorie teruggebracht naar 3.1, dit om voorzienbare hinder en gevaar van functiemenging te voorkomen. Dit betekent dat de richtafstand van bedrijvigheid in categorie 3.1. ten opzichte van woningen 30 meter bedraagt (Rijkswaterstaat, z.j.). Daarbij is in de structuurvisie van het gebied een voorkeur uitgesproken voor stadsverzorgende bedrijven die binnen deze milieucategorie vallen, zoals ambachten, bouwbedrijven, onderhoud- en reparatiebedrijven, groothandels- en toeleveranciers (Gemeente Amsterdam, 2018). Daar vallen dus ook soorten bedrijven onder die juist uit het gebied zijn weggetrokken.

4.2.2 Binckhorst – Den Haag

De Binckhorst is een voormalig industrie-bedrijventerrein van ongeveer 80 netto hectare dat meer en meer verandert in een moderne, creatieve en innovatieve stadswijk waar wonen en werken samen gaan (Gemeente Den Haag, 2019). Het terrein is centraal gelegen op ongeveer twee kilometer ten zuidoosten van het centrum van Den Haag, maar ligt tegelijkertijd redelijk aan de rand van de stad (kaart 2). De Binckhorst is een divers gebied van meer dan 100 jaar oud met een rijke geschiedenis (Den Haag-nu, z.j.). In de beginperiode domineerde zwaardere industrie tot dat begin jaren zeventig de industriële neergang werd ingezet en er veel industriële panden verlaten achterbleven. Het terrein kreeg hierna een toenemende verscheidenheid aan activiteiten. Zo zijn oude industriële panden tegenwoordig bedrijfsverzamelgebouw voor onder andere ICT'ers, designers en creatieve ondernemers. Ook kent de Binckhorst sinds eind jaren veertig een levendige automobiele sector, met grote autoshowrooms en de daartoe behorende ondersteunende diensten. Eind jaren negentig heeft de gemeente verschillende kantoorlocaties toegevoegd aan het gebied. Een aantal daarvan staan tegenwoordig leeg en wordt daarom getransformeerd naar woningen. Er moeten uiteindelijk 5.000 tot 15.000 nieuwe woningen op de Binckhorst komen (Gebiedsontwikkeling, 2017). Een belangrijke katalysator van de ontwikkelingen is de komst van de Rotterdamse baan. Dit is een autoweg in aanleg die ten zuidoosten van de stad de snelweg moet verbinden met de centrumring van Den Haag (Gemeente Den Haag, 2017). Het grootste deel van deze weg bestaat uit een tunnel die straks uitmondt aan de zuidoostkant van de Binckhorst, op kaart 2 aangegeven met de rode lijn.

Concrete plannen om de Binckhorst te transformeren stammen uit 2006, toen de gemeente een publiek-private samenwerking is aangegaan met twee marktpartijen (Gemeente Den Haag, 2007). Het idee was om een top-down strategie toe te passen door bedrijven uit te kopen en een nieuwe hoogstedelijke wijk te realiseren (Verheul et al., 2019). In 2009 is hiervoor een nieuw bestemmingsplan ingediend (Gemeente Den Haag, 2012). Maar dit plan ondervond veel tegenstand van gevestigde ondernemers, waardoor het, mede door de crisis, in de ijskast verdween (Raad van State, 2012; Haacs, 2019). Maar er waren toen al veel bedrijven uit het cluster van automobielbedrijven weggetrokken naar andere gebieden. Nadat de economie weer tekenen van

herstel toonde heeft de gemeente de transformatie van de Binckhorst voor de crisis- en herstelwet⁴ aangemeld als pilotgebied voor de omgevingswet (Gemeente Den Haag, 2018). Dit is een nieuwe manier van gebiedsontwikkeling die in 2021 in werking treedt en dient om ruimtelijke projecten te vereenvoudigen en te bundelen. Dat betekent dat de Binckhorst niet meer wordt ontwikkeld aan de hand van een masterplan, maar juist in organische vorm van gebiedsontwikkeling (Verheul et al., 2019). Er wordt dan uitgegaan van initiatieven uit de markt, waarbij de gemeente alleen in uiterste gevallen kavels opkoopt, bijvoorbeeld om voor schuifruimte te zorgen of om een samenhangende stedenbouwkundige structuur te waarborgen. Dit is enerzijds veel minder kapitaalintensief dan wanneer de gemeente alle grond opkoopt, maar anderzijds meer sturend dan bij een laissez-faire-strategie zoals in het Cruquiusgebied.



Kaart 2: Binckhorst - Den Haag. Bron: Esri Nederland; Imergis en Centraal Bureau voor de Statistiek (2019). Maker: Auteur.

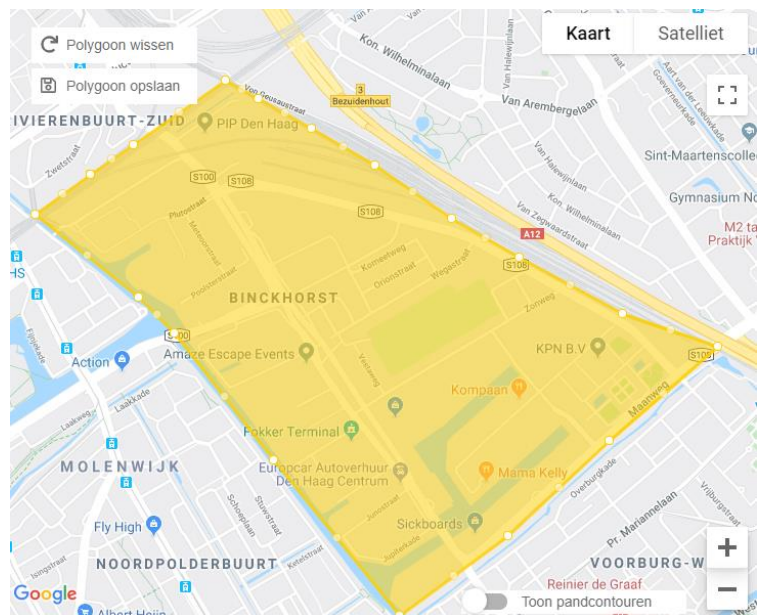
In de *beleidsregels omgevingsplan Binckhorst* zijn nadrukkelijk uitgangspunten over de omgang met gevestigde bedrijven opgenomen (Gemeente Den Haag, z.j., 3-4). Zo moet er “*rekening worden gehouden met bedrijfsvoering van bestaande bedrijven en deze wordt niet onevenredig geschaad.*” Hierbij is de uitgangspositie dat bestaande bedrijven hun activiteiten moeten kunnen voortzetten. Zodoende moet de rechtspositie van bestaande bedrijven worden gewaarborgd. Tevens zijn er op het terrein deelgebieden aangewezen waar geen woningen mogen worden gebouwd, dus waar de primaire bedrijfsfunctie gewaarborgd blijft. Echter, bedrijven die huren worden ook in de

Wet die geplande bouwprojecten naar voren haalt, bijvoorbeeld door middel van kortere procedures. Op deze manier heeft de overheid er voor gezorgd dat bouwbedrijven tijdens de crisis voldoende werk hielden.

Binckhorst niet beschermd voor marktontwikkelingen die de nieuwe omgevingswet mogelijk heeft gemaakt. Buiten dat is er al jaren veel onrust bij ondernemers over de nieuwe plannen omdat veel erfpachtcontracten over vijf jaar aflopen, met het uitzicht dat deze niet worden verlengd. De gemeente zou hebben aangegeven op deze vrij te komen grond voorzieningen als scholen en winkels te willen ontwikkelen (Algemeen Dagblad, 2020).

4.3 Data verzameling en - analyse

Eerst zijn met behulp van de databank *vastgoeddata.nl* alle verhuisbewegingen van bedrijven uit de onderzochte transformatiegebieden in één overzicht samengevat. Vastgoeddata is een onderzoeksbureau dat informatie bevat van al het commercieel vastgoed in Nederland en de eindgebruikers daarvan. Hiermee kunnen individuele bedrijven worden gevolgd door de tijd heen en zodoende kunnen hun verhuisbewegingen in beeld worden gebracht. Met behulp van de gebiedsfunctie is een polygoon getekend om de betreffende transformatiegebieden heen, waarna er is geselecteerd op alle bedrijven die zijn verhuisd naar een alternatieve locatie (kaart 3). Aan de hand van een aantal vooraf opgestelde criteria zijn vervolgens bepaalde bedrijven uit het uiteindelijke sample gehaald. Er is dus sprake van een selectieve of doelgerichte steekproef (*purposive sampling*), wat betekent dat er in de benadering van onderzoekseenheden bewust rekening is gehouden met bepaalde overeenkomstige eigenschappen (Bryman, 2012: 422). Om te beginnen is er om verschillende redenen gekozen om eenmanszaken en bedrijven met meer dan 50 werknemers niet bij het uiteindelijke sample te voegen. Eenmanszaken door het belang van persoonlijke motieven en bedrijven met meer dan 50 werknemers omdat niet alleen verwacht wordt dat zij minder vatbaar zijn voor verdringing maar ook door de zeggenschap en belangen van aandeelhouders. Verwacht wordt dat de verhuismotieven van deze type bedrijven minder snel met de transformatie te maken hebben, waardoor het in een onderzoek naar de gevolgen van verdringing niet praktisch is om ze bij het sample te houden. Daarnaast zijn bedrijven die zijn verhuisd uit zogeheten bedrijfsverzamelgebouwen waar veel verschillende en afzonderlijke bedrijven in een pand zitten buiten de selectie gelaten. Dit zijn namelijk vestigingslocaties voor kleine ondernemers en eenmanszaken die daar voor lage kosten kunnen opereren, interne voorzieningen kunnen delen en tegelijkertijd kunnen profiteren van elkaars nabijheid. Verwacht wordt dat verhuizingen vanuit dergelijke locaties worden gemotiveerd door groei of persoonlijke motieven en niet door institutionele factoren of andere externe factoren. Tevens zijn verschillende gebouwen pas relatief recent in gebruik genomen als bedrijfsverzamelgebouw, waardoor deze en de bedrijven erin juist onderdeel lijken te zijn van de uitkomst van het transformatieproces.



Kaart 3: Voorbeeld polygoon Binckhorst. Bron: Google Maps; Vastgoeddata.nl. (2019). Maker: auteur.

Dit leidde tot een totaal van 52 (excl. onderzoeksgebied Merwede Kanaalzone) potentiële onderzoekseenheden actief in verschillende sectoren, met een duidelijke oververtegenwoordiging van bouwbedrijven, bedrijven uit de autobranche, groothandels, gespecialiseerde maakbedrijven, showrooms en aannemers (tabel 6). Deze sectorale verdeling lag in lijn der verwachtingen, aangezien Ferm en Jones (2015) eenzelfde type bedrijvigheid vonden op binnenstedelijke bedrijfslocaties in hun studie in Londen. Voor alle bedrijven is vervolgens gecontroleerd of ze daadwerkelijk zijn verhuisd naar het genoemde adres, of ze nog onder dezelfde naam actief zijn en of de bedrijven überhaupt nog bestaan. Dit laatste bleek niet altijd het geval te zijn. Ook is een aantal bedrijven tegenwoordig actief onder een andere naam of overgenomen door een ander bedrijf. Verder opereerden er bedrijven waarvan de contactgegevens niet waren te achterhalen. Bedrijven die vanwege een van deze redenen niet meer te contacteren/benaderen waren zijn uit het definitieve sample gehaald, waardoor er uiteindelijk met 35 onderzoekseenheden contact is opgenomen.

Totaal bedrijfsverhuizingen	125
bedrijfsverzamelgebouw	-46
eenmanszaken	-23
meer dan 50 werknemers	-4
Potentiële onderzoekseenheden	52
niet meer actief	-9
andere reden	-8
Definitieve onderzoekseenheden	35

Tabel 6: Overzicht bedrijfsverhuizingen, potentiële onderzoekseenheden en definitieve onderzoekseenheden.

Na afloop van de interviews is aan ondernemers gevraagd of zij binnen hun netwerk en binnen de onderzoeksgebieden nog andere bedrijven kenden die verhuisd dan wel gestopt waren. Dit bleek een succesvollere manier te zijn om extra bedrijven binnen de doelgroep te benaderen. Het heeft geleid tot vijf contacten met gestopte ondernemers die anders niet hadden kunnen worden bereikt, hiervan zijn er uiteindelijk twee geïnterviewd. Ook heeft dit geleid tot nog twee interviews met verhuisde ondernemers die niet in het databestand naar voren kwamen. Hierdoor is er dus ook sprake geweest van *snowball sampling*, een techniek waarbij aan respondenten wordt gevraagd of zij nog andere relevante respondenten kenden (Bryman, 2012).

Er is contact geweest met de gemeentes Amsterdam en Den Haag waarna er gesprekken volgden met personen waarvan op voorhand werd verwacht dat ze relevante informatie zouden kunnen geven over het transformatieonderwerp en de desbetreffende onderzoeksgebieden. Na het eerste interview bij de gemeente Amsterdam kwam een doorverwijzing naar een tweede persoon die nog meer informatie had over transformatie, verdringing en het gemeentelijk beleid hiervan in het algemeen.

Tenslotte zijn er interviews van 30 tot 45 minuten afgenomen met dertien ondernemers en drie gemeenteambtenaren. Tot dit aantal van dertien ondernemers is gekomen omdat binnen het gegeven tijdsframe het maximale aantal respondenten was bereikt. Tevens is besloten dat door contact met een kwart van het aantal potentiële onderzoekseenheden en met een evenredige verdeling van respondenten over de twee onderzoeksgebieden een voldoende representatieve hoeveelheid steekproef was bereikt. Een geanonimiseerd overzicht met geïnterviewde bedrijven is te zien in tabel 7 en 8. In de bijlage is een kort overzicht opgenomen met een omschrijving van de

geïnterviewde gemeenteambtenaren. Vijftien interviews zijn gehouden op locatie en één interview is telefonisch afgenomen. Veertien interviews zijn met toestemming van de respondent opgenomen en getranscribeerd en twee interviews zijn met behulp van aantekeningen uitgewerkt.

Den Haag	Werknemers	Verhuisd in
Autoschadebedrijf	6-10	2017 - gestopt
Autodemontage bedrijf	11-20	2014
Houtbewerkingsbedrijf	2-5	2015 - gestopt
Autopoetsbedrijf	30-40	2016
Autoverhuurder	11-20	2018
Groothandel veiligheidskleding	6-10	2017
Verkoper auto-onderdelen	11-20	2014

Tabel 7: Overzicht bedrijven Den Haag

Amsterdam	Werknemers	Verhuisd in
Aannemersbedrijf	31-40	2010
Decorbouwer	2-4	2017
Terrazzo bedrijf	5-10	2010
Verhuurder auto's en fietsen	11-20	2017
Drukwerkspecialist	31-40	2017
Meubelmaker	5-10	2017

Tabel 8: Overzicht bedrijven Amsterdam

De gehouden interviews zijn aan de hand van een codeerschema geanalyseerd met behulp van het programma Atlas.ti (Atlas.ti.com). Dit houdt in dat er labels zijn toegekend aan tekst en uitspraken met potentiële theoretische relevantie, alsmede aan opvallende of belangrijke onderwerpen met betrekking tot de sociale of persoonlijke omgeving van de respondenten (Bryman, 2012: 568). Door middel van coderen kunnen de uitgebreide interviewdata worden georganiseerd en gestructureerd, wat het vervolgens mogelijk maakt patronen te ontdekken die leiden tot nieuwe inzichten en beantwoording van de onderzoeksvraag. Dit codeerschema is opgenomen in de bijlage.

5. RESULTATEN

In het volgend hoofdstuk zullen de resultaten van het onderzoek worden besproken. Deze resultaten zijn zoals eerder aangegeven gebaseerd op dertien semigestructureerde diepte-interviews met verhuisde of gestopte bedrijven en drie interviews met gemeenteambtenaren werkzaam in gebiedstransformatie. Alvorens de resultaten worden besproken in volgorde van de vooraf opgestelde onderzoeksvragen, zullen eerst de algemene bevindingen worden toegelicht. Tenslotte zal in de conclusie een antwoord op de hoofdvraag worden geformuleerd.

Alle quotaties verwijzen naar persoonlijke communicatie. Hierbij wordt niet specifiek gerefereerd naar een bedrijf of een persoon, omdat dit zo met de ondernemers is afgesproken. Voor enkelen was dit ook een voorwaarde om aan dit onderzoek mee te doen. Daarom is er uitdrukkelijk voor gekozen om uitspraken van alle respondenten anoniem weer te geven.

5.1 Algemene bevindingen

Een aantal algemene bevindingen wordt toegelicht. De context van de resultaten wordt hiermee beter begrepen. Er wordt eerst ingegaan op de vormen van verdringing die zich in deze studie voordeden, dan wordt er praktische informatie gedeeld over verhuisafstanden en als laatste worden voor de resultaten relevante verschillen tussen de twee onderzoeksgebieden toegelicht.

5.1.1 Is er sprake van Verdringing?

Zoals genoemd in hoofdstuk 2 berust deze studie op de verwachting dat er bij transformatie van bedrijventerreinen met nog gevestigde bedrijven altijd wel sprake moet zijn van een vorm van verdringing, direct dan wel indirect. Door antwoord op de vraag naar het motief van de verhuizingen van gevestigde bedrijven uit transformatiegebieden (pushfactoren) of de redenatie achter de bedrijfsbeëindiging, kan worden gesteld dat deze aanname grotendeels juist is gebleken. Elf van de dertien geïnterviewde bedrijven gaven namelijk aan te zijn verhuisd of te zijn gestopt naar aanleiding van de transformatie. Dit bevestigt dat er bij transformatie wel degelijk sprake is van verdringing van gevestigde bedrijven. De overige twee gevallen betroffen een verhuizing en een beëindiging die niet of nauwelijks te maken had met veranderingen of geplande veranderingen van het voormalig bedrijventerrein.

Verdringing deed zich in deze studie in drie vormen voor. De eerste vorm was verdringing als gevolg van eenzijdige beëindiging van huurcontracten door de verhuurder, iets wat voor zeven bedrijven het geval was. Er werden twee onderliggende redenen voor huurbeëindiging aangegeven. Het ene argument was dat de grond onder het pand dat een vijftal bedrijven huurde was verkocht aan een projectontwikkelaar die op termijn van plan was om te gaan herontwikkelen. Zo stelde een respondent het volgende: *“Het contract waar we zaten werd niet meer verlengd. De huur werd opgezegd, ze wilden dat gebied gaan ontwikkelen en er was geen plek meer voor ons om daar terug te keren.”* Deze reden van verdringing, dus het door grondeigenaren niet verlengen van huurcontracten ten behoeve van het verkopen van transformeerbare grond aan ontwikkelaars, vindt overeenkomst met de bevindingen van Curran (2007). Curran stelt namelijk dat transformatieplannen en het wijzigingen van zoneringswetten de waarde van gronden met een voormalige bedrijfsfunctie opblaast. Daardoor kunnen grondeigenaren veel geld verdienen aan de

verkoop van grond wat er toe leidt dat huurcontracten van gevestigde bedrijven niet worden verlengd. Het andere argument van huurbeëindiging kwam door de gemeente geplande infrastructurele aanpassingen of functieveranderingen. Twee bedrijven voor wie dit het geval was huurden van diezelfde gemeente, maar ze werden verzocht op korte termijn te verplaatsen omdat de gemeente zelf van plan was om te gaan herontwikkelen. De tweede vorm van verdringing werd veroorzaakt door omgevingsverandering die een gezonde competitieve voortzetting op de locatie onmogelijk maakte. Dit was voor twee bedrijven het geval. Deze reden ligt in lijn met wat wordt beschreven in Ferm en Jones (2015). Zij stelden namelijk dat infrastructurele aanpassingen en/of veranderingen in het lokale netwerk van een ondernemer als gevolg van ruimtelijke opwaardering kunnen leiden tot een indirecte vorm van verdringing. De derde vorm van verdringing die zich voordeed was meer vrijwillig van aard. Hierbij ging het om twee bedrijven die (deels) grondeigenaar waren, de grond in erfpacht hadden of eigenaar waren van het pand waar zij in gevestigd waren. Hierdoor hadden zij tot op zekere hoogte zelf de keuze om te verkopen en te verhuizen. Echter, ondanks dat deze bedrijven een zeer aantrekkelijke verkoopprijs voor hun eigendommen kregen, gaven ze ook aan te hebben verkocht omdat ze wisten dat ze op een gegeven moment toch wel weg zouden moeten. Die verhuizing werd dus wel degelijk gemotiveerd door de geplande transformatie. Dit wordt onderschreven met de volgende quote: *“We konden het niet meer tegenhouden. We zagen om ons heen dat al die gebouwen werden opgekocht door de projectontwikkelaar [...] En vroeg of laat moet je echt weg, want de ontwikkelingen ga je niet tegenhouden.”*

5.1.2 Verhuisafstanden

Nu duidelijk is gemaakt dat er inderdaad sprake is van verdringing, is het voor de interpretatie van de resultaten relevant om te vermelden waar de verschillende onderzoekseenheden naartoe zijn verhuisd. De verhuisafstand en het type terrein van de nieuwe locatie kunnen tenslotte van invloed zijn op de toekomstige competitiviteit. Daarom is een overzicht van verhuisafstanden en de typen terreinen waar de verschillende bedrijven naartoe zijn verhuisd, opgenomen in tabellen 9 en 10.

Den Haag	Verhuisd naar	Verhuisafstand
Autoschadebedrijf	-	gestopt
Autodemontage bedrijf	Bedrijventerrein	3 km
Houtbewerkingsbedrijf	-	gestopt
Autopoetsbedrijf	Gemengd woon-werk gebied	0,55 km
Autoverhuurder	Gemengd woon-werk gebied	0,5 km
Groothandel veiligheidskleding	Bedrijventerrein	1,9 km
Verkoper auto-onderdelen	Bedrijventerrein	6,2 km

Tabel 9: Verhuisafstanden en typen terreinen Den Haag. Bron: IBIS (2018)

Amsterdam	Verhuisd naar	Verhuisafstand
Aannemersbedrijf	Industrieterrein	10,2 km
Decorbouwer	Bedrijventerrein	13,5 km
Terrazzo bedrijf	Bedrijventerrein	12,3 km
Verhuurder auto's en fietsen	Gemengd woon-werk gebied	0,35 km
Drukwerksspecialist	Gemengd woon-werk gebied	3,6 km
Meubelmaker	Bedrijventerrein	12 km

Tabel 10: Verhuisafstanden en typen terreinen Amsterdam. Bron: IBIS (2018)

Uit tabel 9 en 10 wordt duidelijk dat het merendeel van de bedrijven een relatief kleine verhuisafstand heeft overbrugd. Drie bedrijven zijn zelfs intern in het transformatiegebied verhuisd, waardoor hun verhuisafstand tot slechts een halve kilometer is beperkt. Deze drie bedrijven moesten wijken voor herontwikkeling, maar wisten elders in het gebied nog een beschikbaar geschikt pand te vinden op een perceel dat (nog) niet wordt getransformeerd. Vier bedrijven zijn meer dan tien kilometer verderop verhuisd, waarbij interessant is te vermelden dat drie van deze vier bedrijven nog steeds binnen dezelfde gemeente zijn gevestigd met dus dezelfde wetten en regels. Ze zijn namelijk van het meest oostelijke bedrijventerrein (de Cruquius) naar de meest westelijke bedrijventerreinen verhuisd. Als laatste is interessant dat het merendeel van de bedrijven is verhuisd naar een monofunctioneel bedrijven-industrie terrein, dat tegen de stad aan ligt. Dit illustreert hun wens, maar in een aantal gevallen ook de wettelijke verplichting om niet in de directe nabijheid van woningen gevestigd te zijn.

Op te maken uit tabel 9 en 10 is meer ruimte-extensieve bedrijvigheid een overeenkomstige karakteristiek van de onderzoekseenheden. Het gaat namelijk om handelsondernemingen, verhuurders, bouwers en distributeurs. Dit betekent dat ze naast een interne kantoorfunctie ruimte nodig hebben voor opslag, uitstal en assemblage van producten en goederen. Deze bedrijven vereisen dus een specifiek type vastgoed dat meer is toegesneden op hun ruimtegebruik. Denk hierbij aan voldoende vierkante meters, laad- en los deuren, een hoog plafond en goede bereikbaarheid met de auto. Het gaat hier dus niet om uitsluitend kantoorruimte. Er is niet een overeenkomstig bedrijfskarakteristiek te benoemen die verklaart waarom bedrijven dichtbij of juist verder weg zijn verhuisd. Dit leek vooral een kwestie van beschikbaarheid van ruimte te zijn.

5.1.3 Verschil resultaten onderzoeksgebieden

Tussen de twee casusgebieden zijn er verschillen waarvan wordt gesteld dat ze invloed hebben gehad op de resultaten en om die reden is het relevant om ze te benoemen. Zo leken verhuizingen in het Cruquiusgebied over het algemeen soepeler te zijn verlopen dan in de Binckhorst. Het vermoeden is dat dat komt doordat afspraken en informatievoorziening over het niet verlengen van huurcontracten in gebied helderder en tijdiger gecommuniceerd werden, waardoor het voor bedrijven duidelijker was waar ze aan toe waren. Ook waren in dit gebied twee bedrijven eigenaar van grond of pand, wat logischerwijs de potentieel negatieve gevolgen van verdringing kan verzachten. Op het effect van dit verschil zal worden teruggekomen bij de bespreking van deelvraag 2 (hoofdstuk 5.3). Een tweede verschil was dat de gemeente in Den Haag een prominenter rol in het verdringingsproces speelde dan in Amsterdam. Daar waar de inmenging tussen de gemeente bij de bedrijven in de Binckhorst aanzienlijk was, was dat veel minder of niet het geval bij de bedrijven op de Cruquius. Dit wordt verklaard door het feit dat bedrijven in de Binckhorst in meer gevallen huurden van de gemeente Den Haag dan op de Cruquius van de gemeente Amsterdam, waar bedrijven juist huurden van particuliere grondeigenaren of projectontwikkelaars. Ook hier zal later in de resultatenbespreking nog op worden teruggekomen. Als laatste was interessant dat op de Cruquius sectorale nabijheid een veel minder relevante omgevingsfactor was dan op de Binckhorst. Omdat de Binckhorst een relatief grote concentratie bedrijven uit de autobranche kende was dit voor dat gebied een vaak genoemde en invloedrijke variabele. Het belang hiervan voor de resultaten zal in het volgende hoofdstuk (5.2) verder worden toegelicht.

5.2 Verandering omgevingsfactoren (deelvraag 1)

Allereerst zijn de resultaten geanalyseerd ten behoeve van het beantwoorden van de eerste deelvraag. Deze luidt als volgt: *Hoe verhouden de voor bedrijven belangrijke omgevingsfactoren van de nieuwe locatie zich tot die van de oude locatie?* Deze omgevingsfactoren zijn, zoals besproken in het theoretisch kader, opgebouwd uit locatiefactoren, institutionele/ externe factoren en de aanpassing of verandering van routines gerelateerd aan locatie. Voor de beantwoording hiervan zal eerst worden ingegaan op het belang van meer concrete locatiefactoren, zoals pandspecifieke factoren, vastgoedsituaties en bereikbaarheid. Daarna wordt ingegaan op het belang van agglomeratie- economieën, clusters en netwerken en tot slot routinematige aanpassingen.

Het is relevant te benadrukken dat bedrijven niet unaniem waren over welke omgevingsfactoren voor hun competitiviteit belangrijk werden gevonden. Bedrijven verschillen, dus wat een belangrijke omgevingsfactor is voor de een kan irrelevant zijn voor de ander. Voor een aantal autobedrijven bijvoorbeeld, was zichtbaarheid voor klanten van essentieel belang, omdat zij op die manier bekendheid bij klandizie genereerden. Voor veel andere bedrijven daarentegen, was zichtbaarheid onbelangrijk, omdat zij adverteerden via internet en mond-tot-mondreclame. Om nog een voorbeeld te noemen, bedrijven die handelden op grotere geografische schaal benadrukten het belang van zowel een goede ontsluiting met de stad als met de metropoolregio. Maar voor bedrijven met een stedelijke markt was deze ontsluiting met de metropoolregio niet relevant. Het is daarom goed te accentueren dat dezelfde omgevingsfactoren niet voor alle bedrijven even relevant waren. Dit heeft vaak te maken met bedrijfskarakteristieken zoals productieproces en marktomvang.

5.2.1 Pand en Vastgoed

Voor bedrijven stond voorop dat zij konden verhuizen naar een pand dat voldoende was toegesneden op de eisen die hun werkzaamheden er aan stelden. Want, zo stelde een bedrijf: *“Het pand is waar je daadwerkelijke werkzaamheden plaatsvinden, het is dus belangrijk dat je dat goed kan inrichten.”* Dit hield in dat de maatvoering van het pand groot genoeg moest zijn voor de relatief ruimte-extensieve werkzaamheden van de onderzoekseenheden, verder moest het betaalbaar zijn en in een aantal gevallen was de eis dat het ook goed zichtbaar was vanaf de openbare weg. De uitstraling van het pand kwam niet naar voren als een belangrijke locatiefactor. Bedrijven waren na de verhuizing over het algemeen tevreden over de maatvoering en kwaliteit van hun nieuwe pand in vergelijking tot hun oude pand. Opmerkingen als *“Het is een prettig pand”* en *“We zitten op de mooiste locatie tot nu toe”* werden vaker gehoord. Twee bedrijven gaven aan dat de nieuwe locatie in vergelijking tot de oude eigenlijk wat aan de kleine kant was, maar niet zodanig dat het de werkzaamheden belemmerde. Zo stelde een bedrijf het volgende: *“Deze locatie is goed genoeg om nu te doen wat we doen en naar behoren te presteren. Het is inmiddels al te klein, maar dat hou je altijd in deze branche.”*

Het merendeel van de bedrijven gaf aan dat het lastig was om een betaalbaar pand met de juiste afmetingen te vinden binnen hun zoekgebied. De huur- en koopprijzen voor bedrijfshuisvesting zouden in het stedelijk gebied namelijk veel zijn gestegen, ook een van de genoemde diseconomieën van agglomeratie (Zheng, 2001). De uiteindelijke huisvestingskosten op de nieuwe locatie waren voor de meeste bedrijven dan ook hoger dan op de oude locatie. Dit werd echter niet als onlogisch

bestempeld. Ter illustratie gaf een bedrijf aan dat het in het transformatiegebied voor weinig geld kon huren omdat het pand kwalitatief niet meer in hele goede staat was. Dat was aantrekkelijk, omdat de kwalitatieve staat en uitstraling van dat pand voor dit bedrijf van weinig belang was. De nieuwere panden waren in veel gevallen moderner en kwalitatief in betere staat, wat een logische verklaring was voor de verhoogde huurprijzen. Dit is een relevante bevinding ter beantwoording van deelvraag 1, omdat dit de beneden gemiddelde kwaliteit van panden in transformatiegebieden aantoont, iets wat door Louw et al. (2004) wordt genoemd als een van de motieven om te herstructureren.

Twee bedrijven benoemden als belangrijke locatiefactor nog de zichtbaarheid vanaf de openbare weg. Dat zorgt immers voor bekendheid en inloop van klanten. Een van deze bedrijven stelde erop vooruit gegaan te zijn, daar waar het andere bedrijf klaagde over minder zichtbaarheid op de nieuwe locatie. Uiteindelijk vingen ze dat op door grotere uithangborden te plaatsen en op hun site een betere uitleg te geven over de bereikbaarheid van het pand. Zo was de factor locatiezichtbaarheid ten aanzien van competitiviteit geen issue meer voor dit bedrijf. Er zijn ook bedrijven die klandizie aantrekken via online-reclame en mond-tot-mond reclame en zich daarom aanzienlijk minder druk maken over zichtbaarheid. Er wordt beredeneerd dat bedrijven die een meer toegankelijk product of dienst aanbieden - denk aan het verhuren van auto's - meer baat hebben bij zichtbaarheid voor het stimuleren van aanloop van klanten, in tegenstelling tot een gespecialiseerd maak-bedrijf dat opdrachten aanneemt op afstand.

Naast de maatvoering en kwaliteit van het pand was ook de eigendomssituatie een belangrijke locatiefactor. Zo hadden meerdere verdrongen bedrijven er bewust voor gekozen om op de nieuwe locatie te kopen in plaats van te huren. Belangrijke redenen hiervoor waren dat ze niet met hun bedrijf op dezelfde wijze in een verdringingsproces terecht wilde komen alsmede dat het meer zekerheid biedt voor de toekomst, wat voor veel bedrijven een zeer waardevol gegeven bleek te zijn. Zo stelde een bedrijf het volgende: *“We hebben dit gekocht, dus hebben hier meer toekomst zekerheid. [...] daardoor hebben we onze onderneming een trede hoger kunnen brengen.”* Dat een viertal bedrijven hier toentertijd zeer bewust voor heeft gekozen is een indicatie voor de onwenselijkheid van verdringing en de onzekerheid van transformatie. Dit is een factor die in het volgend hoofdstuk (5.3) nog nader zal worden toegelicht.

Een veel gehoord geluid was bovendien dat het aanbod van vestigingslocaties dat voldeed aan de eisen van ondernemers veel te klein was, waardoor bedrijven lang moesten zoeken naar een goede alternatieve locatie en in veel gevallen moesten inleveren op bepaalde locatie-eisen. Zo was het een bedrijf niet gelukt om wat te kopen, terwijl dat wel een zeer gewenst was en had een ander bedrijf dusdanig moeten haasten bij het aanschaffen en inrichten van een nieuw pand, dat een andere locatie achteraf beter was geweest, maar opnieuw verhuizen zou financieel en organisatorisch niet mogelijk zijn. Een derde bedrijf had de grootste moeite met het vinden van een locatie die voldoende huurjaren bood. Zo zeiden zij: *“We zijn bezig geweest met een pand, maar daar kregen we maar vijf huurjaren. Voordat je een beetje draait ben je twee jaar verder, dan heb je nog maar drie jaar, dat is zonde van je geld.”* Dus ondanks dat bijna alle bedrijven tevreden leken te zijn met de kwaliteit, maatvoering, kosten en zichtbaarheid van hun nieuwe locatie, had een aantal toch liever elders gezeten, wat niet was gelukt omdat het aanbod tekort schoot of er een te grote tijdsdruk achter de verhuizing zat om een optimale locatie te vinden.

5.2.2 Bereikbaarheid

Voor bijna alle bedrijven waren de verschillende facetten van bereikbaarheid belangrijke locatiefactoren. Hiermee wordt geduid op zowel bereikbaarheid voor klanten, toeleveranciers als werknemers. Niet onverwacht, want in zekere zin in lijn met de theorie, is dat veel bedrijven stelden dat hun bereikbaarheid door de verhuizing niet wezenlijk was veranderd of juist was verbeterd. Dit had verschillende oorzaken. Zo gaven verschillende bedrijven aan dat hun oude, binnenstedelijke vestigingslocatie soms moeilijk te bereiken was en niet goed ontsloten was, waardoor het soms lastig was de stad in en uit te gaan. Eén bedrijf verwoordde dat als volgt: *“Ze waren hier (nieuwe locatie) bezig met de weg, dus dit werd een goede locatie om snel de stad in en uit te gaan, dat was veel beter dan daar (oude locatie) [...] Het was daar een doodlopende weg, je moest altijd weer terug, als daar aan de weg werd gewerkt had je echt problemen en dat gebeurde nogal eens.”* En een ander bedrijf stelde: *“De ontsluiting met de stad en de snelweg is hier goed, vroeger moest ik door de stad heen, dat was wel leuk, maar dit is veel praktischer. We zitten hier 1 kilometer verder weg, maar ik doe het twee keer zo snel.”* Er was ook een bedrijf dat nadat het intern in het transformatiegebied was verhuisd nu niet meer te spreken was over de bereikbaarheid en voorheen wel. Zo zou door infrastructurele aanpassingen de nieuwe locatie voor klanten nu moeilijker te bereiken zijn, alsmede was door congestie op de toegangswegen bereikbaarheid tweemaal daags zeer slecht te noemen.

Bovengenoemde voorbeelden illustreren dat de bereikbaarheid in de onderzochte transformatiegebieden ondergemiddeld is aan de ‘nieuwe’ vestigingslocaties, onder andere door veroudering van de wegenstructuur en hun binnenstedelijke ligging in verband met congestie en relatief grotere afstanden tot het wegennet. Dit is volgens Louw et al. (2004: 131) dan ook kenmerkend van bedrijventerreinen die zich in een verouderde levensfase bevinden en dus in aanmerking komen voor herstructurering. Ook laat deze bevinding zien dat bedrijven op alternatieve locaties qua bereikbaarheid beter presteren dan op hun oude locatie op het verouderde bedrijventerrein. Een voorbeeld hiervan is dat een bedrijf aangaf op de nieuwe locatie sneller in de stad te zijn én beter te zijn ontsloten met de snelweg. Ook konden werknemers makkelijker met het openbaar vervoer komen, terwijl op de oude locatie al drie jaar geen bus meer reed. Dit laat onder meer zien dat door veranderingen in de externe omgeving vestigingslocaties door de tijd minder gunstig kunnen worden. Pellenbarg et al. (2002) benoemde de relevantie hiervan voor bedrijven bij het bepalen van de meest gunstige vestigingslocatie.

5.2.3 Agglomeratie

Er is meer wat invloed heeft op de competitiviteit van bedrijven dan het belang van concrete locatiefactoren. Denk aan de institutionele omgeving en de aanwezigheid en samenstelling van agglomeratie -en netwerkeffecten. Zo benoemen Curran (2007) en Ferm en Jones (2015) beiden de mogelijke afhankelijkheid van lokale nabijheid van kopers en verkopers als belangrijke factoren voor bedrijven in binnenstedelijke werkgebieden. Waarnaast Raco en Tunney (2010: 5) het volgende stellen: *“Many firms come to rely on the established, close-knit networks that some have characterised as small area clusters. These qualitative and quantitative SME interdependencies emerge over time and can easily be lost through forced relocation, particularly.”* Het belang hiervan voor verdrongen bedrijven in deze studie zal nader worden toegelicht en in verband worden gebracht met besproken theorieën als agglomeratie voordelen, clusters en netwerken.

Voornamelijk bedrijven verhuisd op of uit de Binckhorst stelden op hun oude locatie een bepaalde mate van lokale afhankelijkheid te hebben gehad. Dit was zo voor vijf van de zeven verhuisde bedrijven. Daar tegenover stond maar één bedrijf uit de Cruquius in Amsterdam. Verwacht wordt dat dit kwam doordat bedrijven op de Binckhorst konden profiteren van een grotere mate van sectorale nabijheid, zelfs in die mate dat gesteld kan worden dat hier sprake was van een Cluster. De Binckhorst had namelijk een levendige concentratie aan bedrijven uit de autosector en ondanks dat de precieze waarde van agglomeratie-economieën door colocatie voor de competitiviteit van bedrijven moeilijk is vast te stellen, wordt toch vermoed dat bedrijven uit dit autocluster hier productiever van werden. Zo merkte een bedrijf op dat de bekendheid van de Binckhorst als autosector veel klanten aantrok, iets wat zij op hun nieuwe locatie nauwelijks hebben: *“Het was een begrip geworden, iedereen wist dat je naar de Binckhorst moest als er iets met je auto was [...] dat gebeurt nu niet meer.”* Een ander bedrijf stelde daarbij het volgende *“Alles wat er zat, daar werkten we voor, korte lijnen, we kenden elkaar en we zagen elkaar, we kenden elkaars problemen en hielpen elkaar.”* En een derde bedrijf stelde: *Er was hier veel automotive, daar konden wij veel voordelen uithalen, bijvoorbeeld het vinden van personeel was niet moeilijk, maar ook het vinden van klanten.”* Wat deze quotes illustreren is dat bedrijven vóór hun verhuizing op verschillende manieren profiteerden van colocatie. Hier kan dus gesteld worden dat sprake was van agglomeratievoordelen zoals besproken in Rosenthal en Strange (2004), waarbij er sprake is van Marshalls externaliteiten (*Marshallian externalities*).

In het verlengde van bovengenoemde voordelen van ruimtelijke concentratie ligt de theorie van Porter (2004) en Bathelt et al. (2002). In deze wordt aangehaald dat de voordelen van ruimtelijke sectorale concentratie naast productiviteitsstijging ook zouden bestaan uit innovatiegroei door de strategische marktposities binnen clusters en deling van impliciete kennis (*tacit knowledge*) door *face to face* contact en de *local buzz*. Een ondernemer gaf duidelijk aan dat hier sprake van zou zijn geweest op de Binckhorst, zo werd het volgende verteld: *“Bedrijven gingen praten met elkaar en zo kwamen ze op allemaal nieuwe ideeën en producten, door met elkaar te praten kan je innoveren en nieuwe producten ontwikkelen.”* Deze beoogde voordelen van kennisdeling en innovatie door sectorale concentratie werden echter door andere bedrijven uit het autocluster niet benoemd als relevante factor voor het functioneren van de onderneming. Het is ook lastig te benoemen en empirisch vast te stellen wat de precieze competitieve waarde is van sectorale nabijheid en de gevolgen voor bedrijven wanneer dit verloren gaat (Martin en Sunley, 2003). Zo stelde een ondernemer dat ondanks een afname in sectorale nabijheid, de omzet was toegenomen. Het bedrijf dankte dit naar eigen zeggen aan een afname in het aantal concurrenten door de jaren heen. Ook andere bedrijven die waren verhuisd waren er niet van overtuigd dat deze sectorale nabijheid voor het functioneren van het bedrijf nu een gemis was. Vooral omdat ze vonden dat opgebouwde relevante netwerken door de verhuizing niet verloren waren gegaan.

Zo gaven bijna alle bedrijven aan dat ze door de jaren heen op hun oude locatie sociale- en kennisnetwerken hadden opgebouwd die het functioneren van het bedrijf begunstigden. Deze netwerken bestonden bijvoorbeeld uit groepen ZZP'ers die in de buurt woonden en informele relaties onderhielden met andere bedrijven uit het gebied die probleemoplossend konden werken, zowel uit dezelfde sector als uit andere sectoren. Veel bedrijven ervoeren echter niet dat ze een netwerk waren verloren als gevolg van de verhuizing, integendeel, het relationele netwerk was voor sommige bedrijven door de verhuizing juist groter geworden, omdat ze op de nieuwe locatie nieuwe

contacten aan hun netwerk konden toevoegen. Zo stelde een bedrijf *“We hadden goede contacten met onze burens en omliggende bedrijven, je kwam elkaar wel is om advies vragen, maar dat bouw je best snel op, eigenlijk is dat hier best wel een stuk beter, want hier zit nog meer bedrijvigheid.”* De tijd en moeite die het opbouwen van nieuwe netwerken kostte leek hierin weinig relevant te zijn. Een ander bedrijf bevestigde dit nog eens: *“Het netwerk dat we daar hadden was goed, maar dat hebben we meegenomen naar de nieuwe locatie”*. Ondanks dat de geografische nabijheid was afgenomen, ging dit dus niet ten koste van het opgebouwde netwerk, zoals al werd gesuggereerd door Boschma (2005). Dit had mede te maken met een minimaal verlies aan het werknemersbestand. In alle gevallen verhuisden werknemers mee met het bedrijf. Naar verwachting echter ook omdat verhuisafstanden in veel gevallen dusdanig klein waren gebleken dat het contact met relevante relaties uit het netwerk simpel kon worden voortgezet. Zo konden alle bedrijven verhuizen binnen de gemeente of naar een aangrenzende gemeente.

Slechts drie bedrijven benoemden zeer nadrukkelijk dat voor hen de lokale nabijheid van klanten en toeleveranciers voor de competitiviteit van essentieel belang was. Zo stelde een bedrijf het volgende: *“We zijn echt een lokale ondernemer, die afhankelijk is van de klanten die hier zitten.”* Wat opviel was dat bij de bedrijven die dit stelden, de verhuisafstand echt tot een minimum was beperkt, waardoor zij in principe nog steeds deze lokale markt konden blijven bedienen. Er was slechts één ondernemer die stelde dat als gevolg van de transformatie zijn netwerkbestand van kopers en verkopers dusdanig was gekrompen, dat de omzet met meer dan 40% was teruggelopen. Dit bedrijf bemerkte als gevolg van de transformatie dus een aanzienlijk verlies in competitiviteit, met het gevolg dat dit bedrijf uiteindelijk heeft moeten besluiten de deuren te sluiten. Maar dit geluid werd niet gehoord bij andere onderzoekseenheden.

Een verlies aan lokaal opgebouwde netwerken was voor de meeste verdrongen bedrijven dus geen belangrijke factor als het ging om competitiviteit, ook omdat zij stelden dat ze hier in de oude situatie bedrijfstechnisch al weinig van profiteerden. Wel kwam meer dan eens naar voren dat ondernemers het persoonlijk jammer vonden dat ze het transformatiegebied en dus de geografische nabijheid van het netwerk hadden moeten verlaten, zo zei een ondernemer het volgende: *“Het is niet iets wat het bedrijf mist, maar persoonlijk vind ik het wel heel jammer. Daar zei je iedereen gedag, dat heb ik nu veel minder, ik mis het wel.”* Netwerkteorieën benoemen dat deze sociale nabijheid voor een toename in impliciete kennisdeling kan zorgen en daardoor op langere termijn voor een toename in competitiviteit kan zorgen. Het is echter lastig om de precieze waarde van dit contact voor bedrijven te kwantificeren, maar ze kunnen er onbewust van profiteren.

De lokale nabijheid van klanten en toeleveranciers was zeker niet voor elk bedrijf even relevant voor de competitiviteit. Zo handelde een aantal bedrijven toch vooral regionaal, nationaal en een enkele keer zelfs internationaal. Ook was het voor een aantal bedrijven juist gunstig dat ze tegenwoordig minder dicht bij de stad gevestigd zijn, omdat hierdoor een grote groep klanten in de metropoolregio relatief dichterbij was komen te liggen. Een bedrijf verwoordde dit als volgt: *“We hadden eigenlijk liever iets dichterbij de stad gezeten, maar achteraf ben ik heel blij dat we hier nu zitten. Omdat we echt perfect bij de snelweg zitten. Je bent zo in de stad, en in omliggende steden. Het is eigenlijk de perfecte ligging.”* Interessant is dat een aantal bedrijven nabijheid van klanten en toeleveranciers door de jaren heen steeds minder relevant had zien worden. Waar deze bedrijven vroeger hun materialen in nabijgelegen groothandels kochten en hun klanten uit de buurt kwamen,

wordt tegenwoordig vooral gehandeld via het internet. De afstand met toeleveranciers en het klantenbereik was dus in geografische schaal toegenomen, waardoor de fysieke locatie voor het functioneren van de onderneming minder belangrijk was geworden. Ook dit soort ruimte extensievere bedrijven zouden dus meer *footloose* zijn geworden (Louw et al., 2004: 38). Dit is in het kader van deze studie een relevante bevinding, omdat door deze ontwikkeling van minder lokale afhankelijkheid de negatieve gevolgen van verdringing minder aanwezig (of zelfs afwezig) zullen zijn.

Ruimtelijke diversiteit was voor competitiviteit tussen locaties niet een belangrijke factor, verwacht wordt dat dit komt omdat bedrijven op de nieuwe locatie evenveel kunnen profiteren van de diversiteit van de stad als op de oude locatie. Wat een ondernemer wel opmerkte was dat de opleidingen van bepaalde kennisinstellingen in de omgeving tegenwoordig minder waren gefocust op de maakindustrie, waardoor het tegenwoordig lastiger is om voldoende opgeleid personeel te vinden dan vroeger. Dit staat echter weinig in verband met de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van bedrijven.

5.2.4 Aanpassing routines

Vanuit de evolutionaire theorie wordt beredeneerd dat locatie en ontwikkelingen van omgevingsfactoren in relatie staan met de inrichting en vormgeving van bedrijfsprocessen. Ondernemers zouden hun routines in productieprocessen, bedrijfsstrategieën en investeringen ontwerpen vanuit de organisatorische kennis en ervaringen die het bezit, waarbij padafhankelijkheid een belangrijke rol speelt (Boschma en Frenken, 2006). Transformatie van de omgeving en een verhuizing die daar het gevolg van is zou dit routinematige gedrag kunnen beïnvloeden, wat een rol kan spelen bij de competitiviteit van bedrijven. Om het effect hiervan te bepalen is aan bedrijven gevraagd in hoeverre door de verhuizing bedrijfsprocessen anders zijn vormgegeven, of werkzaamheden anders zijn ingericht en wat daarvan het effect is geweest voor het presteren van het bedrijf. Routinematige aanpassingen als gevolg van de verhuizing werden op verschillende manieren verwoord.

Zo waren voor een bedrijf de omgevingsfactoren van de nieuwe locatie dusdanig anders dat om competitief te blijven de bedrijfsstrategie drastisch moest worden veranderd. Binnen een jaar moesten alle artikelen worden gedigitaliseerd, omdat de klanten niet meer binnen liepen en de nieuwe locatie niet meer de ruimte bood om alles uit te stallen. Zo stelde de ondernemer: *“Ik heb ineens naar het internet moeten overstappen. Dat heeft een half jaar tot een jaar geduurd. In die periode heb ik het heel benauwd gehad, of we het wel gingen redden. Daarna is de omslag gekomen en zijn we er uiteindelijk toch uitgekomen.”* Dit bedrijf had ondanks de beperktere ruimte na de verhuizing het werkzaamhedenpakket weten te diversifiëren. De verandering in locatie vereiste dus een routinematige aanpassing in de nieuwe ruimtelijke context. Dit voorbeeld suggereert een *lock-in* in inferieure routines die door de externe schok van verdringing zijn doorbroken (Cecere et al., 2014). Hierdoor zijn werkzaamheden uitgebreid en kan er een grotere geografische markt worden bediend, waardoor het bedrijf na een jaar weer competitief was. Een tweede bedrijf gaf aan dat de nieuwe locatie moderner was en meer ruimte bood om innovatievere en overzichtelijkere bedrijfsprocessen in te richten. Voor deze twee bedrijven leek de onzekerheid die gepaard ging met de geplande transformatie een reden om routinematige ontwikkelingen en investeringen in bedrijfsprocessen op de oude locatie uit te stellen. Door de verhuizing werden bedrijven dus

eigenlijk gedwongen om nieuwe, betere routines te ontwikkelen, waardoor de verhuizing op de langere termijn (na een jaar tot anderhalf jaar) een licht positief effect had op de competitiviteit. Een ander bedrijf dat inmiddels door omstandigheden niet gerelateerd aan de transformatie niet meer bestaat benoemde dat een oorzaak hiervan was dat grote concurrenten zulke innovatieve manieren hadden ontwikkeld om te produceren, dat veranderingen niet meer bij te houden waren. Voor alle andere bedrijven heeft de verdringing niet tot grote routinematige aanpassingen gezorgd, ze bleken doorgaans dezelfde bewezen routines te hebben voortgezet op hun nieuwe locatie. Toch is het relevant om te benoemen dat voor een aantal bedrijven de evolutionaire processen zichtbaar waren in de context van verdringing.

5.2.5 Deelconclusie

Geen enkel bedrijf zat voorafgaande aan de transformatie op een plek waar de omgevingsfactoren als ongunstig werden ervaren. Toch zijn de meeste bedrijven van mening dat ze er na een relatief korte termijn achter kwamen te zijn verhuisd naar een locatie waar de omgevingsfactoren even goed of zelfs beter aansluiten bij de wensen van het bedrijf dan waar ze vandaan komen. Deze termijn lijkt ongeveer een half jaar tot anderhalf jaar te zijn.

Bedrijven zijn over het algemeen dus tevreden met de omgevingsfactoren van hun nieuwe vestigingslocatie, waardoor het antwoord op deelvraag 1 is dat omgevingsfactoren op de nieuwe locatie evengoed of zelfs beter zijn dan op de oude locatie en dat heeft verschillende redenen. Ten eerste zijn veel bedrijven er op vooruit gegaan qua pand. Een nieuw pand biedt misschien toch mogelijkheden om werkzaamheden economischer in te richten, is vaak kwalitatief in betere staat en gaat samen met langere termijn zekerheid, wat bedrijven er toe aanzet om nieuwe investeringen te doen. Ten tweede is voor veel bedrijven de bereikbaarheid evengoed gebleven of zelfs beter geworden. Een derde reden is dat bedrijven met een sterke lokale afhankelijkheid zich er hard voor hebben gemaakt dat hun verhuisafstand tot een minimum kon worden beperkt, waardoor zij geen groot verlies aan kopers en verkopers hadden. Ten vierde blijkt dat bedrijven die juist relatief verder verhuisden bedrijfstechnisch weinig afhankelijk te zijn van het voortbestaan van de netwerken op de oude locatie, netwerken intact bleven na de verhuizing of dat op de nieuwe locatie netwerken weer snel en met weinig moeite konden worden opgebouwd. Ten slotte konden bedrijven hun bewezen routines grotendeels voortzetten, mede doordat werknemers in alle gevallen konden meeverhuizen naar de nieuwe locatie. Een van de weinig minpunten was dat verschillende bedrijven aangaven dat indien de aanloop naar de verhuizing langer was geweest, ze een locatie hadden kunnen vinden met betere omgevingsfactoren dan de locatie waar ze nu naar toe zijn verhuisd.

5.3 Aanloop verhuizing en verhuisproces (deelvraag 2)

In de vorige paragraaf zijn veranderingen in de voor competitiviteit belangrijke omgevingsfactoren van bedrijven geanalyseerd ten behoeve van het beantwoorden van de eerste deelvraag. In deze paragraaf wordt ingegaan op de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van bedrijven in de periode voor de verhuizing en tijdens het verhuisproces zelf. Hierbij ligt de nadruk op de interne samenstelling en ontwikkelingen van het bedrijf, alsmede de invloed van het beleid op het transformatieproces. Dit dient om antwoord te geven op de volgende deelvraag: *In hoeverre is in de periode voor en tijdens de bedrijfsverhuizing de competitiviteit van bedrijven beïnvloed?*

5.3.1 Management

Zoals afgeleid uit de theorie wordt het vestigingsgedrag van bedrijven beïnvloed door subjectieve variabelen en persoonlijke motieven vanuit de sociale context, waarbij de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit mede worden bepaald door de kennis, kunde en samenstelling van het management (Atzema et al, 2002). Wat hiermee wordt bedoeld is dat de interne inrichting van het bedrijf en de afhandeling van een verhuizing van invloed zijn op de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van het bedrijf. Zo zijn bijvoorbeeld de kennis van alternatieve locaties en de organisatorische middelen om een verhuizing in goede banen te leiden relevante factoren.

Negen van de dertien bedrijven waren bij het vinden van een nieuwe locatie aangewezen op zichzelf. In bepaalde gevallen werd wel hulp vanuit de gemeente geboden, maar werd gezegd dat de gemeente eigenlijk niet goed wist waar bedrijven naar opzoek waren, dus ze konden daar in de praktijk weinig mee. Zo stelde een bedrijf het volgende: *“We werden wel geholpen, maar echt minimaal. De gemeente weet gewoon niet wat je nodig hebt.”* Uiteindelijk hebben de meeste bedrijven dus zelf hun nieuwe locatie gevonden. Dit hele proces ging vaak niet zonder slag of stoot. Zo was een aantal bedrijven verwickeld geraakt in tijdrovende en complexe rechtszaken over de legaliteit van hun gedwongen verhuizing, iets wat in het onderzoek van Raco en Tunney (2010) ook naar voren kwam als een belemmerende factor. Echter, toen deze bedrijven werd gevraagd of de rechtszaken en het zoekproces naar een alternatieve locatie had geleid tot een stagnatie van de bedrijfsvoering, was dat nooit het geval. Bedrijven wisten vaak intern een constructie te verzinnen en de taken zo te verdelen dat de competitiviteit van het bedrijf niet leed onder de extra werkdruk die de verdringing had veroorzaakt. Een respondent verwoordde dit als volgt: *“De vele gesprekken voor de verhuizing voerde ik zelf, maar de zaak ging wel door. Ik ben daar niet op achteruit gegaan.”*

Ondanks dat bedrijven door de extra werkdruk niet leken te hebben geleden onder de verhuizing, keken ondernemers allerm minst met plezier terug op deze periode. Het was voor sommigen een lastig onderwerp om over te spreken, omdat het een enorme impact had gehad op hun persoonlijke leven. Zo zei een ondernemer: *“Je draagt de verantwoordelijkheid voor je werknemers, mensen met wie je soms al meer dan 20 jaar samenwerkt. Het heeft mij persoonlijk veel gekost, want dat soort dingen neem je mee naar huis, dat is wel echt een lastige periode geweest.”* De opluchting was dan ook groot als er een geschikte alternatieve locatie was gevonden en ze het hoofdstuk konden afsluiten. Dit ging zelfs zo ver dat een ondernemer met wie kort telefonisch is gesproken vertelde niet te willen meewerken aan dit onderzoek omdat het hem persoonlijk te zwaar viel. Ondernemers als deze voelden zich in de steek gelaten door de gemeente, hadden de indruk dat hun bedrijf niet wenselijk was en dat ze dupe waren van dwalend en in hun ogen onrechtmatig beleid.

Deze persoonlijke kosten van verdringing die ontstaan door onzekerheid, extra werkdruk en de zorg voor werknemers lijken in de literatuur en in beleidsstukken weinig aandacht te krijgen. Zo wordt het in de verdringingsstudies van Raco en Tunney (2010) en Ferm en Jones (2015) niet benoemd. Ook in beleidsstukken wordt louter gesproken over het beperken van de economische consequenties van verdringing. Toch zijn ook persoonlijke kosten een gevolg van transformatie, alleen lijkt daar geen rekening mee te worden gehouden. Dit is vermoedelijk omdat hierover weinig wordt gesproken, en het niet mogelijk is persoonlijk leed in een grafiek te vangen. Dit verdient meer aandacht omdat deze onzichtbare last een onwenselijke uitkomst is van transformatie die

moet worden voorkomen. Het kan immers verregaande gevolgen hebben op bedrijfsvoering van individuele bedrijven en op ondernemerschap in het algemeen.

5.3.2 Werknemers

In het onderzoek van Raco en Tunney (2010) kwam naar voren dat veel bedrijven minder productief werden in de aanloop naar hun verhuizing omdat het onzekerheid veroorzaakte bij werknemers. Dit was echter iets wat in deze studie niet naar voren kwam als een belangrijke factor. De gesproken ondernemers droegen veel zorg voor hun werknemers en maakte zich hard voor het behoud van hun personeel. Er werd getracht om werknemers zo goed mogelijk op de hoogte te houden over het verloop van de verhuizing en ze ook zo snel mogelijk de nieuwe locatie te laten zien zodra deze was gevonden. Ook werden verhuisafstanden, zoals eerder genoemd, dusdanig beperkt dat het personeel kon worden behouden. Zo zei een ondernemer het volgende: *“Voor de werknemers was het duidelijk, we hebben ze dit ook allemaal een keer laten zien, daarbij zitten we niet heel ver weg. Het bleek eigenlijk voor iedereen een betere plek.”* Slechts een ondernemer bemerkte onrust bij het personeel in de aanloop naar de verhuizing, maar de werkzaamheden gingen wel gewoon door, dus invloed op de competitiviteit had dat nauwelijks. Dit bedrijf is uiteindelijk over een zeer kleine afstand verhuisd, alleen werd dit pas op kort voor de verhuizing bekend.

5.3.3 Onzekerheid en investeringen

In de inleiding wordt verwezen naar een artikel van het Financieel Dagblad (2019). Dit artikel stelt dat transformatieplannen voor toekomstonzekerheid zorgen, waardoor bedrijven investeringen op hun locatie uitstellen of afstellen, wat op termijn invloed zou kunnen hebben op hun competitiviteit. Dit komt doordat investeringen in verband met hun terugverdientijd worden gebaseerd op verwachte toekomstige situaties. Als deze situatie te onzeker is, bijvoorbeeld door transformatieplannen, dan worden investeringen niet gemaakt (Pellenbarg et al., 2002).

De meeste bedrijven stelden nadat transformatieplannen meer vorm kregen alleen de hoogstnoodzakelijke investeringen te hebben gedaan, omdat hun toekomst in het gebied onzeker was geworden. Dit was vooral het geval bij bedrijven die geen eigendomspositie hadden. Investeringen werden niet gemaakt, omdat de terugverdientijd langer was dan de toekomstzekerheid en het vaak om niet verplaatsbare en pand specifieke zaken ging, zoals vloeren of verlichting. Dit was overeenkomstig de verwachtingen uit de literatuur (Pellenbarg et al., 2002). Zo stelde een bedrijf het volgende: *“De transformatie gaf veel onzekerheid. De plannen van de gemeente waren heel lang niet duidelijk. Je wilde wel investeren, we wilden daar wel een nieuw pand neerzetten, maar dat kon niet want we hadden geen idee hoe lang we daar nog mochten blijven. Het werd steeds verlengd met een jaar, een half jaar, weer een jaar, 3 maanden. Uiteindelijk heeft dat opgeteld wel vijf jaar geduurd voordat we daadwerkelijk moesten verhuizen.”* Bedrijven stelden hierbij dat de gemeente in haar plannen geen rekening had gehouden met de onzekerheid die dit schept voor gevestigde bedrijven die geen baat hebben bij de komst van woningen in hun omgeving. Dit leek meer te gelden voor bedrijven uit de Binckhorst dan voor bedrijven uit de Cruquius. Ook al zijn de plannen van de gemeente nog verre van concreet, ondernemers liggen er van wakker, vooral als zij een locatie huren. Een aantal bedrijven zei dat de gemeente dit slim speelt, want door deze onzekerheid zouden veel bedrijven er zelf voor kiezen om te verhuizen naar elders, waardoor het gebied vanzelf leegstroomt. Zo zei een ondernemer: *“Zo kom je er als gemeente goedkoop vanaf,*

want veel bedrijven trekken daardoor vanzelf weg en dan heb je als gemeente vrij spel om het gebied te laten ontwikkelen.”

Het is alleen lastig te kwantificeren wat hiervan de precieze consequenties zijn voor de competitiviteit van bedrijven. Maar investeringen zijn vaak wel nodig om te innoveren, een bedrijf naar een hoger niveau te tillen, productiever en uiteindelijk competitiever te maken (Bobillo et al., 2006). Daarnaast zijn investeringen nodig om productieprocessen te optimaliseren en nieuwe routines te implementeren, waardoor bedrijven betere producten en diensten kunnen bieden die kunnen concurreren op de markt (Salazar et al., 2012). De impact die onzekerheid door transformatie kan hebben op de investeringsbereidheid van bedrijven lijkt daarom reëel en moet niet worden onderschat.

5.3.4 Financiële reserves

De behaviorale theorieën benadrukken de verschillende kosten die zijn gemoeid met fysieke bedrijfsverplaatsing, zoals het inrichten van de nieuwe locatie en het verhuizen van grote machines (Pellenbarg et al., 2002). Deze kosten zijn in de studie ook onderzocht, mede omdat Raco en Tunney (2010) stelden dat de daadwerkelijke kosten van onvrijwillige verhuizingen vaak werden onderschat en hoger lagen dan bij normale verhuizingen, waardoor financiële vergoedingen indien van toepassing vaak onvoldoende bleken te zijn.

Ook in deze studie waren de kosten van verhuizen een belangrijke factor. Zo waren veel gehoorde opmerkingen: *“Verhuizen is enorm duur, vooral als het niet vrijwillig is.”* en *“We hebben al ons spaargeld erin moeten stoppen, het heeft wel veel geld gekost.”* Dit had verschillende oorzaken. Zo gaven vier bedrijven aan dat de verhuizing in een (veel) korter tijdsbestek moest dan wenselijk was. Zij hoorden slechts enkele maanden tot in een geval zelfs pas anderhalve week van te voren dat er moest worden verhuisd. Dit gaf bedrijven onvoldoende tijd de verhuizing kostefficiënt te plannen. Nog een kostenpost was het opnieuw inrichten en bedrijfsklaar maken van het nieuwe pand. Dit vereiste het doen van investeringen of het aanpassen van het pand om te kunnen voldoen aan de eisen van het bedrijfsproces. Daarnaast was het verplaatsen van grote apparatuur erg duur of in sommige gevallen niet eens mogelijk, waardoor er voortijdig moest worden afgeschreven op gemaakte investeringen. Kortom, er werd door bedrijven veel geld in de verhuizing gestoken, waar ze eigenlijk andere investeringen van hadden willen en kunnen doen. Daarom wordt gesteld dat een verdringing van ruimte extensieve bedrijf met grotere materialen schadelijk kan zijn voor het competitief vermogen. Desalniettemin hadden de meeste bedrijven wel voldoende financiële reserves om de kosten van de verhuizing op te vangen.

Ondernemers die op de oude locatie grondeigenaar waren gaven aan dat de verhuizing hun financieel zwaar was gevallen, maar dat de vergoeding die ze hadden gekregen voor de verkoop van hun grond deze kosten grotendeels hadden gedekt. Bij het merendeel van de bedrijven die huurden was er een koude sanering toegepast, ze konden dus geen aanspraak maken op een financiële vergoeding. Slechts twee bedrijven die huurden stelden te zijn gecompenseerd voor kosten die zij hadden gemaakt voor de verhuizing, wat een zeer welkome bijkomstigheid was om de financiële impact die de verhuizing had veroorzaakt te verzachten. Deze twee bedrijven huurden van dezelfde gemeente die achter de ontwikkelingen van de vestigingslocatie stond, waardoor de twee bedrijven in aanmerking kwamen voor een financiële vergoeding.

Deze met verhuizen gemoeide kosten kunnen in verband worden gebracht met onzekerheid van alternatieve vestigingslocaties en het uitstel van investeringen zoals eerder besproken. Dit komt samen in onderstaande formule zoals gepresenteerd in hoofdstuk 3.3.1.

$$W_2 - K > W_1$$

De resultaten laten zien dat de kosten (K) van verdringing boven proportioneel hoog zijn, terwijl de winst op de nieuwe locatie W_2 vaak onzeker is. Vooral als het om een grotere verhuisafstand gaat. Het is voor bedrijven om deze twee redenen (hoge K, onzekere W_2) in het algemeen dus financieel gezien onaantrekkelijk om te verhuizen. Dit wordt pas anders als bijvoorbeeld W_1 een verlieslijdende situatie betreft, als er meer zekerheid is over het functioneren op een alternatieve locatie (W_2) of als met behulp van financiële steun de kosten (K) kunnen worden geminimaliseerd.

5.3.5 Het verhuisproces

Alle bedrijven gaven aan dat intern de fysieke verhuizing soepel was verlopen. Veel ondernemers kenden iemand die ze kon helpen, hadden eigen middelen om hun spullen te verplaatsen en schakelden het eigen personeel in om de verhuizing in goede banen te leiden. Zo stelde een bedrijf het volgende: *“Op een gegeven moment een dag geprikt en toen ging het best rap. Het ging vooral om de grote machines waar we echt een goed transport voor moesten regelen, de rest hebben we met onze eigen bus heen en weer gereden. Dat is best snel gebeurd.”* Wel zorgde dit bij meerdere bedrijven voor een stagnatie in de werkzaamheden. Zo zei een bedrijf: *“We zijn toen best afhoudend geweest met het aantrekken van klanten, want we wisten niet wanneer we weer productief zouden zijn in deze nieuwe ruimte, dus het heeft ons wel wat gekost in tijd en geld.”* Een ander bedrijf vertelde: *“De werkzaamheden hebben tijdens de verhuizing zeker stil gelegen en we hebben het gemerkt in de omzet,”* terwijl een derde bedrijf opmerkte dat de nieuwe locatie nog niet operationeel was op het moment dat er verhuisd moest worden, waardoor de werkzaamheden een tijd stil hadden gelegen. Dit illustreert dat het voor verdrongen bedrijven lastig is om in een gegeven tijdsframe verhuizingen goed te plannen, waardoor de verhuizing kan leiden tot een verlies in productiviteit en de competitiviteit ten gevolge daarvan kan worden geschaad.

Een ander bedrijf vertelde: *“De werkzaamheden hebben tijdens de verhuizing zeker stil gelegen en we hebben het gemerkt in de omzet”*, terwijl een derde bedrijf nog opmerkte dat de nieuwe locatie nog niet operationeel was op het moment dat er verhuisd moest worden, waardoor de werkzaamheden een tijd stil hadden gelegen. Dit illustreert dat het voor verdrongen bedrijven lastig is om in een gegeven tijdsframe verhuizingen goed te plannen, waardoor de verhuizing kan leiden tot een verlies in productiviteit en de competitiviteit daardoor kan worden geschaad.

5.3.6 Groei

In de inleiding wordt verwezen naar een rapport van het PBL waarin wordt gesteld dat veel bedrijven in transformatiegebieden toch al weg willen, onder andere omdat ze willen groeien, maar daarvoor geen ruimte is (Pols et al., 2009: 21). Dit is een bewering die de onderzoekseenheden niet bevestigen. Zo stelden drie bedrijven toentertijd wel te hebben willen groeien, maar dat ze die groei ook had kunnen realiseren op de oude locatie, hiervoor had dus niet verhuisd hoeven te worden. Verder gaven zeven bedrijven aan dat groei op voorhand helemaal niet aan de orde was. Voor twee bedrijven had door de verhuizing de onderneming echter wel naar een hoger niveau getild, zo zei

een ondernemer: *“Deze grotere ruimte past in ons toekomstperspectief, we zijn er op vooruit gegaan”*, maar dit was vooraf dus geen overheersend argument.

Zoals genoemd was er ook een bedrijf waarvan het motief om te verhuizen uit het transformatiegebied niet gerelateerd was aan de geplande transformatie, waardoor er dus geen sprake was van verdringing. De voornaamste reden van dit bedrijf om te verhuizen naar een alternatieve locatie was overwegend groei. Zij waren daarom ook het meest tevreden met de nieuwe, grotere locatie en het verloop van het verhuisproces in het algemeen.

5.3.7 Deelconclusie

Op verschillende manieren – zowel voor als tijdens het verhuisproces - hebben transformatie en verdringing invloed gehad op de competitiviteit van de bedrijven. Er zijn drie bedrijven waarvoor dit niet gold. Als antwoord op deelvraag 2 wordt daarom gesteld dat de competitiviteit van verdrongen bedrijven in de periode voor en tijdens de verhuizing negatief wordt beïnvloed en wel om de volgende redenen. Ten eerste is verhuizen hoe dan ook een financieel ingrijpende gebeurtenis, al helemaal als het om ruimte-extensieve bedrijven gaat met grote apparatuur en moeilijk te verplaatsen investeringen. Het heeft tijd nodig voordat deze bedrijven weer volledig operationeel en productief kunnen zijn. Ten tweede zorgt transformatie voor onzekerheid waardoor investeringen worden uitgesteld, wat productiviteitsgroei belemmert. Investeringen moeten per slot van rekening wel kunnen worden terugverdiend. Ten derde betekent verdringing een verhuizing die, wanneer volledig onvrijwillig, niet kan worden uitgevoerd volgens de voorwaarde die een bedrijf aan een verhuizing stelt. De verhuizing moet te vaak in een kort tijdsbestek en mogelijk ook nog in een ongunstige periode worden voorbereid en uitgevoerd terwijl er misschien nog niet op alle investeringen is afgeschreven. Hierdoor zijn de gevolgen voor de competitiviteit bij verdringing naar verwachting hoger dan bij een ‘normale’ bedrijfsverhuizing die niet ontstaat vanuit een beleidsmatige context.

Interessant is dat bij onderzoekseenheden met bepaalde kenmerken deze negatieve gevolgen minder aanwezig waren. Zo viel de verhuizing voor bedrijven met een grondpositie minder zwaar, omdat zij een toereikende financiële vergoeding kregen voor hun verhuizing. Daarnaast stelde een bedrijf dat het al geruime tijd bekend was dat er verhuisd moest worden en dat het contact met de verhuurder zeer soepel verliep, waardoor de verhuizing minder impact had gehad op het functioneren van de onderneming. Dit illustreert dat financiële zekerheid, maar bovenal duidelijkheid en transparantie over toekomstplannen voor vestigingslocaties de negatieve impact van verdringing op competitiviteit kunnen verzachten.

Een interessante bevinding was dat een aantal ondernemers ook stelde persoonlijk te hebben geleden onder de gedwongen verhuizing. Vooral omdat zij het gevoel hadden in de steek te zijn gelaten door de gemeente, terwijl zij gedurende lange tijd en nu nog steeds waarde creëren voor de stad. Ze vinden het dan ook onbegrijpelijk dat ambtenaren met wie zij te maken kregen zo koud omgingen met gevestigde bedrijven ten behoeve van de winsten van grote ontwikkelaars. Dat persoonlijk leed had zijn invloed op het privéleven van de ondernemer maar ook op het runnen van het bedrijf. Dit soort onzichtbare kosten van verdringing worden niet gecompenseerd en er lijkt geen rekening mee gehouden te worden. Dit wordt daarom in de resultaten benadrukt, omdat dit verregerende gevolgen kan hebben. Deze persoonlijke kosten zouden zomaar invloed kunnen

hebben op bedrijfsbeslissingen van ondernemers. Een voorbeeld: drie ondernemers gaven nadrukkelijk aan dat zij na verdringing een pand hebben gekocht omdat ze een tweede verdringingsproces persoonlijk niet zouden trekken. Dit soort negatieve ervaringen kunnen (toekomstige) ondernemers onzeker maken over het starten of uitbreiden van een bedrijf.

5.4 Het beleid (deelvraag 3)

In dit derde deelhoofdstuk van de resultaten wordt geanalyseerd hoe er beleidsmatig wordt omgegaan met gevestigde bedrijven en in hoeverre het beleid is ingericht om gevestigde bedrijven te beschermen. De derde deelvraag luidt als volgt: *Hoe is het gemeentelijk transformatiebeleid ingericht om verdringing van gevestigde bedrijven te voorkomen en de gevolgen te beperken?* Om antwoord te geven op deze vragen is er een analyse gemaakt van drie afgenomen interviews met gemeenteambtenaren uit zowel Den Haag als Amsterdam, maar ook van ervaringen en meningen van bedrijven op het beleid, samenwerking en communicatie met gemeentes.

5.4.1 Waarom transformatie

Eerst worden de redenen benoemd waarom voor beide terreinen gekozen is voor de beleidskeuze van transformeren. Het is namelijk belangrijk om te begrijpen in hoeverre dit overeenkomt met de situatiebeschrijving en transformatiemotieven zoals gepresenteerd in hoofdstuk 2. Daarnaast helpt dit transformatie in een breder perspectief te plaatsen, wat belangrijk is voor een juiste analyse.

In zowel Amsterdam als Den Haag werd de aanzienlijke woningbouwopgave gezien als het voornaamste motief om de twee onderzochte bedrijventerreinen te transformeren (wat tevens reden is om veel andere bedrijventerreinen in Amsterdam te transformeren). De twee steden kampen met een groot tekort aan binnenstedelijke woonruimte, met de verwachting dat de vraag naar woningen in de toekomst alleen maar zal toenemen. Zo stelde de gemeente Amsterdam het volgende: *“Het beleid van de gemeente is er heel erg op gericht om die woningen te realiseren. Echt vanuit die ambitie wordt er getransformeerd.”* Een speerpunt van deze plannen is verdichting en minimale stedelijke uitleg; transformatie kan in deze wens voorzien. Verder werden naast de woningbouwopgave ook nog andere motieven genoemd om te transformeren. Zo stelde beide gemeentes dat in veel transformatiegebieden een verduurzamingsopgave ligt. Om dit te realiseren moeten ook bedrijventerreinen toekomstbestendig worden gemaakt, wat onder andere kan worden verwezenlijkt door de verduurzaming van panden, het opnieuw inrichten van de openbare ruimte, een intensiever ruimtegebruik en waar mogelijk het toestaan van andere stedelijke functies. Een derde genoemd motief om te transformeren is de toch al veranderende structuur van de stedelijke economie zoals beschreven door Hutton (2008) en de organische ontwikkeling van steden naar het argument van Cheshire (2006). Zo stelde de gemeente Amsterdam het volgende: *“We zien een verandering van bedrijvigheid en van de manier waarop bedrijven hun bedrijfsvoering doen. Dat is over het algemeen veel schoner geworden, meer geautomatiseerd en intensiever. Dat betekent dat dit soort extensieve bedrijventerreinen ook gaan verdwijnen. Dat is een tendens die al heel lang plaatsvindt.”* De gemeentes willen dat hun beleid deze verandering faciliteert en niet tegenwerkt.

Transformeren wordt dus gemotiveerd door grotere maatschappelijke kwesties, zoals het tekort aan woningen in steden, de wens om binnenstedelijke gebieden te intensiveren en de algemene verduurzamingsopgave die ligt op bedrijventerreinen. Dit zijn motieven die in grote lijnen

overeenkomen met het genoemde in hoofdstuk 2. Ook wordt gesteld dat extensieve bedrijventerreinen zullen verdwijnen omdat er vanuit de markt minder vraag naar zou zijn, transformatie zou dus een reactie zijn op een tendens uit de markt. Echter, het lijkt er juist op dat het transformatiebeleid deze tendens van afname in het aantal kleine binnenstedelijke industriële activiteiten en maakbedrijven verder in de hand werkt, zoals beschreven in Hanson en Curran (2005: 480) die stelden dat *“Small-scale businesses are concerned about their continued ability to operate in the City as they compete with residential and commercial uses for industrial space and suffer a constant stream of low-scale harassment on issues such as noise and parking.”* De verdere afname van dit soort bedrijven lijkt dus ook te worden versterkt door het transformatiebeleid dat ten behoeve van waardevollere stedelijke functies gevestigde bedrijven verdringt en hun functioneren bemoeilijkt.

5.4.2 Rol gemeente bij verdringing

Nu de gemeentelijke motivatie om te transformeren is toegelicht zal de rol van de gemeente tijdens het proces van transformatie en (veelal) verdringing van bedrijven verduidelijkt worden. Dus in hoeverre speelt de gemeente een rol in het transformatieproces en waarom leidt dit tot de verschillende vormen van verdringing zoals besproken in paragraaf 5.1.1.?

In beide onderzochte gebieden worden de transformatieprocessen grotendeels overgelaten aan de markt, dit houdt in dat de gemeente over het algemeen een passieve en voornamelijk faciliterende rol speelt in de uitvoering. Een belangrijk uitgangspunt hierbij is dat er door de gemeente geen bedrijven actief worden uitgekocht ten behoeve van de transformatie, dus bestaande bedrijven mogen in principe blijven waar ze zitten. Wat de gemeente wel doet is het beleidsmatig en juridisch planologisch mogelijk maken dat er ook andere functies worden toegestaan in de voor transformatie aangewezen bedrijventerreinen. Ook vinden er ter ondersteuning van de beoogde veranderingen aanpassingen plaats in de openbare ruimte. Het is vervolgens aan de grondeigenaren of erfpachters om te besluiten wat ze gaan doen met hun grond: gaan ze transformeren, herstructureren of laten ze het zoals het is. Maar nadrukkelijk is het uitgangspunt dus dat het transformatieverloop wordt overgelaten aan de markt. Het voordeel hiervan voor de gemeente is dat het risico's beperkt omdat er door de gemeente minder grote investeringen hoeven te worden gedaan. Ook kan hierdoor voor complexe ontwikkelingen meer gebruik worden gemaakt van de expertise uit de markt (Gebiedseconomie, z.j.). Een nadeel is wel dat een gemeente op die manier minder grip heeft op het verloop van de ontwikkelingen.

Dat bovengenoemde aanpak van herontwikkeling verdringing veroorzaakt bleek al uit onder andere Curran (2007) en Ferm en Jones (2015). Zij lichten toe dat het toestaan van andere functies op gunstig gelegen bedrijventerreinen bijna altijd zal leiden tot herontwikkeling, omdat door het verschil in grondwaardes tussen bedrijfsfuncties en woningen veel geld kan worden verdiend. Planologische wijzigingen betekenen dan ook dat bedrijven met een grondpositie de waarde van hun grond zo aanzienlijk zullen zien stijgen, waardoor het voor hen aantrekkelijk wordt om te verkopen en te verhuizen naar een alternatieve locatie of als ze dat willen en de middelen hebben, om zelf te gaan ontwikkelen op de oude locatie. Dit was precies het scenario voor twee bedrijven op de Cruquius, die hierdoor een redelijk gunstig verloop van hun verhuizing hebben ervaren. Voor bedrijven die huren ligt dit anders, zij hebben buiten hun huurcontract om immers geen zeggenschap over wat er met hun vestigingslocatie gebeurt. Deze bedrijven moeten dan verhuizen

zonder dat daar enige vorm van financiële vergoeding tegenover staat. De gemeente stelt hierin geen verantwoordelijkheid te hebben, omdat zij niet als eigenaar aan tafel zit en het om privaatrechtelijke aangelegenheden gaat waar de overheid zich niet mee kan en mag bemoeien. Dit wordt beargumenteerd vanuit het zojuist beschreven faciliterende grondbeleid dat er van uit gaat transformatie over te laten aan de markt. Zo stelde de gemeente het volgende: *“Als je een ondernemer hebt die huurt en een eigenaar die denkt: ik kan nu heel veel geld verdienen aan een herontwikkeling. Dan gaan wij daar uiteindelijk niet over. Als een eigenaar de huur opzegt, dan is dat gewoon marktwerking.”*

Er worden vervolgens verschillende redenen genoemd waarom er dan van een financiële vergoeding of beschermingsmaatregel geen sprake kan zijn. Zo zou het ten eerste de verantwoordelijkheid van ondernemers zelf zijn om hun huisvesting te regelen, wie huurt loopt een risico. Ten tweede zou het enorm lastig zijn om precies vast te stellen wat de omvang van een dergelijke vergoeding zou moeten zijn en ten derde speelt de gemeente in deze kwesties strikt genomen geen rol, waardoor het niet juist zou zijn als ze zich zou gaan bemoeien met vergoedings- of beschermingsmaatregelen. Om bovengenoemde redenen zou de gemeente daarom ook niet mogen worden aangemerkt als boosdoener van verdringing, want het is uiteindelijk de grondeigenaar of erfpachter die beslist wat er gaat gebeuren met de grond en zodoende met het bedrijf aan wie de grond is verhuurd. De gemeente faciliteert slechts beleidsmatig herontwikkeling, maar noemt herontwikkelen nadrukkelijk geen verplichting. Zo zouden er ook aangewezen transformatiegebieden in Amsterdam zijn waar pas na tien jaar transformaties op gang kwamen, omdat de markt er niet naar was.

Door transformatie over te laten aan de markt onttrekt de gemeente zichzelf dus aan verantwoordelijkheid over wat er gebeurt met gevestigde bedrijven, terwijl de oorzaak van transformatie wel degelijk ligt bij de juridisch planologische wijzigingen die functieveranderingen mogelijk maakt. Ook is het de gemeente die het besluit neemt welk bedrijventerrein mag worden getransformeerd en welk terrein niet. Daarnaast worden waar nodig transformaties ondersteund door aanpassingen in de openbare ruimte. Dit weinig concrete en marktgedreven transformatiebeleid zorgt bij veel bedrijven voor periodes van toekomstonzekerheid, waarbij uiteindelijk driekwart van de in deze studie ondervraagde bedrijven beland in een verhuizing waar zij niet om hadden gevraagd. Dit is opvallend omdat uit de visie van gemeentelijke beleidsdocumenten juist blijkt dat verdringing als gevolg van transformatie ongewenst is en moet worden voorkomen (bijv. Gemeente Amsterdam, 2019; PBL, 2012).

Een kanttekening die hierbij wel moet worden gemaakt is dat er ook situaties zijn geweest waarbij de gemeente (deels)grondeigenaar was en dus zelf een actievere rol speelde in de omgang met gevestigde bedrijven. In die gevallen stelde de gemeente meer verantwoordelijkheid te hebben genomen bij de afhandeling van gevestigde ondernemers. Dit uitte zich dan in financiële vergoedingen of afspraken over het herplaatsen. Zo stelde de gemeente Den Haag het volgende: *“Als op onze grond nog een bedrijf zit, dan maken we wel afspraken met dat betreffende bedrijf voor herlocatie, omdat wij eigenaar zijn zien we dat als onze verantwoordelijkheid.”* Echter, geïnterviewde bedrijven voor wie dit het geval was waren evenmin te spreken over hun verhuizing, ondanks dat zij een vergoeding hadden gekregen en (minimale) hulp bij het zoeken van een alternatieve locatie.

Dit kwam omdat ook zij een tijd van onzekerheid hadden gekend, het contact met de gemeente moeizaam ging en er onverwacht moest worden afgeschreven op investeringen.

5.4.3 Beperken negatieve gevolgen verdringing

Op verschillende manieren proberen de gemeenten Amsterdam en Den Haag de negatieve gevolgen van verdringing te beperken, want zo wordt gesteld door een geïnterviewde ambtenaar “*Het is wel de zorg van de stad dat die bedrijvigheid behouden blijft.*” Dus ondanks dat de gemeente benadrukt geen verantwoordelijkheid te kunnen nemen voor verdringing als gevolg van het faciliterende transformatiebeleid, willen ze toch bedrijven tegemoet komen die hierdoor getroffen worden. Want op die manier zouden de negatieve gevolgen voor competitiviteit kunnen worden beperkt en de waarde voor de stad worden behouden.

Om verlichting te bieden aan bedrijven zijn er in Amsterdam terreinen aangewezen waar de monofunctionele bedrijfsfunctie voor langere tijd is vastgelegd. Daarnaast zijn er in de stad kavels gereserveerd uitsluitend voor bedrijven die (moeten) verhuizen naar aanleiding van transformatieontwikkelingen elders in de stad. Ook zijn er plannen om bestaande bedrijventerreinen te intensiveren door middel van verdichting en stapeling. Er is met ontwikkelaars echter nadrukkelijk afgesproken dat er voldoende ruimte voor werken moet worden behouden in transformatiegebieden. ‘Het moeten geen woonwijken worden’, zo stelt de gemeente. Dit wordt waar nodig hard gemaakt in vergunningen en erfpachtcontracten. Verder ondersteunt de gemeente alleen de planologische procedure als de plannen van een ontwikkelaar passen bij de uitgangspunten voor het gebied. Dit klinkt gemakkelijker dan het is, omdat zoals al eerder aangegeven een nadeel van het faciliterend grondbeleid is dat de gemeente minder grip heeft op de uiteindelijke invulling van het gebied. Omdat het verleden heeft uitgewezen dat het moeilijk is de richtlijnen te waarborgen zal hier in de toekomst nog nadrukkelijker op worden toegezien, zo was dit onder andere in de uitvoering van het Cruquiusgebied het geval.

Ook in Den Haag zijn er maatregelen genomen om verdringing en de negatieve gevolgen ervan te beperken. Zo worden er op de Binckhorst deelgebieden geprofileerd als zones voor het midden- en kleinbedrijf. Naast nieuwe ontwikkeling van bedrijfsruimte moet dit zorgen voor meer zekerheid en vertrouwen in het gebied. Daarnaast heeft de gemeente een organisatie in het leven geroepen die dient als bedrijvenmakelaar. Die kan bedrijven informeren over beschikbare bedrijfsruimte elders in Den Haag en in de regio, en tevens proberen vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Als laatste heeft de gemeente aan ontwikkelaars een concrete eis gesteld dat voor elke woning ook 20 m² economische ruimte moet worden gebouwd. Echter, deze economische functie kan differentiëren in type, denk dan ook aan winkels of voorzieningen. Men moet ook realistisch zijn, de Binckhorst wordt een hoog stedelijk gebied, een traject dat al 20 jaar geleden in gang is gezet. Daarom is het nu al voorspelbaar dat er voor bepaalde bedrijven gewoon geen plek meer is in de toekomst. Het zou daarom niet juist zijn om ieder bedrijf de garantie te geven dat het allemaal goed komt, want je hebt als gemeente meerdere prominente vraagstukken die spelen.

Uit dit alles blijkt dat gemeentes dus proberen oplossingen te bieden voor bedrijven die door gebiedstransformatie in de knel komen. Onder andere door het bieden van alternatieve vestigingslocaties, door bedrijven te informeren over het vinden van nieuwe ruimtes en planologisch vast te leggen dat er bij transformatie en elders in de stad niet te veel bedrijfsruimte

verloren gaat (iets wat niet altijd even goed lijkt te lukken). Uiteraard zijn dit voor bedrijven zeer welkome maatregelen, aangezien hierdoor zoekkosten kunnen worden beperkt en voldoende aanbod van bedrijfsruimte kan worden gewaarborgd. Dit zijn echter niet de maatregelen waar verdrongen bedrijven de meeste behoefte aan lijken te hebben. Bedrijven gaven immers aan veelal zonder hulp een nieuwe locatie te hebben gevonden en over het algemeen tevreden te zijn met hun nieuwe vestigingsplek. De pijn zat hem juist in de financiële en persoonlijke sfeer in de aanloop naar de verhuizing toe en tijdens de periode van de verhuizing zelf. Met andere woorden, de negatieve gevolgen van verdringing voor competitiviteit zaten niet in de uitkomst van de verhuizing, maar in de oorzaak en het verloop ervan.

Al met al waren ondernemers duidelijk niet te spreken over de vormgeving van het transformatiebeleid en de aanpak van de gemeente. Veelgehoorde uitspraken van ondernemers waren: 'het beleid laakt visie, schept met vage plannen enorm veel onzekerheid en de gemeentelijke instanties werken opvallend veel langs elkaar heen en komen hun afspraken niet na'. Dit zorgt bij veel ondernemers voor spanningen en onzekerheid en daardoor voor persoonlijke en financiële schade. Zo stelde een bedrijf het volgende: *“Ik verwijt de gemeente dat ze allemaal langs elkaar heen werken. Als we van te voren hadden geweten dat we eruit zouden moeten, dan hadden we daar rekening mee kunnen houden. Die onduidelijkheid heeft ons wat gekost, want we waren al begonnen met het oude pand opknappen.”* En een ander zei: *“Het is ook niet nodig dat alle bedrijven een zak geld mee moeten krijgen, maar zorg in ieder geval voor duidelijkheid.”* Ook stelden ondernemers dat er vanuit de gemeente te weinig samenwerking en communicatie was met de gevestigde bedrijven, waardoor de gemeente niet goed wist wat bedrijven nodig hadden. Zo stelde een bedrijf: *“De gemeente heeft totaal geen gevoel bij de bedrijven, want elk half jaar zit je met iemand anders aan tafel. Die zeggen: dan ga je toch weg, vrachtwagentje vol, maar zo werkt het niet bij dit soort bedrijven.”* Bedrijven zijn veel lastiger te verplaatsen dan door velen wordt gedacht. Als laatste hadden bedrijven het gevoel dat de gemeente te veel op het grote geld zat en de bedrijven daarom liever kwijt dan rijk waren. Het type werkruimte waar zij behoefte aan hadden zagen zij vaak niet meer terug in de realisatie. Zo zei een ondernemer: *“Wij dachten dat het idee was dat er meer betaalbare werkplekken voor makers terug zouden komen, maar daar zitten nu mini-ateliers die heel veel geld kosten. Dat is best krom”*.

Zoals de alinea hierboven illustreert zit de teleurstelling en soms zelfs verbittering bij bedrijven niet in het resultaat van de verhuizing, maar in de onzekerheid die transformatieplannen scheppen, het verloop van de herontwikkelingen en de kille manier hoe wordt omgegaan met hun onderneming. Eerder was er bij veel ondernemers echt begrip voor de beleidskeuze om te transformeren, want dát er iets moest gebeuren aan de kwaliteit van de onderzochte gebieden werd door ondernemers niet tegengesproken. Zo stelde een ondernemer het volgende: *“Dat op de Binckhorst iets ging gebeuren was op een gegeven moment wel duidelijk. Dat moest ook gebeuren.”* En een andere ondernemer zei: *“Cruquius was gewoon einde industrie. Gezien de tijdgeest was het goed dat het ophoudt.”* Veel ondernemers begrepen ook dat de gemeente meer belangen moet behartigen en een bredere agenda heeft. Zo stelde een bedrijf: *“Ik begrijp heus wel dat als je als gemeente wilt ontwikkelen en dat ze daar ruimte voor moeten aanwijzen”* en een ander bedrijf zei: *“voor de veranderingen in het gebied is een groter maatschappelijk belang [...], wij weten ook wel dat de stad een groot woningtekort heeft.”* Maar ze vinden bijna unaniem dat er hierbij veel te weinig rekening

wordt gehouden met en moeite wordt gedaan voor gevestigde bedrijven, die zeer zijn gebaat bij zekerheid en duidelijkheid.

De gemeente zegt dat deze zorgen lastig zijn weg te nemen, omdat er voor de onderzochte transformatiegebieden vooraf geen planologisch document is vastgesteld. Dit heeft als gevolg dat de gemeente ook niet precies weet hoe de gebieden er uit gaan zien. Het is dus onbekend wat er precies gaat worden gebouwd en wie daardoor zal moeten verhuizen. Zo werd het volgende gesteld: *“Transformeren is heel complex en vaak is het onzeker, bedrijven vragen soms hoe de Binckhorst er over 10 jaar uit komt te zien, maar dat weten wij ook nog niet. [...] Het is een andere manier van ontwikkelen en daar komt wat onzekerheid bij kijken.”* Anders gezegd wordt het verloop van transformaties dus overgelaten aan de werking van de markt. Hierdoor is het van te voren niet te voorspellen hoe een gebied er in de toekomst uitziet qua samenstelling. Prognoses over verhuizing van bedrijven zijn om die reden op voorhand dan ook moeilijk of niet te geven.

5.4.4 Deelconclusie

De motivatie van de gemeente om te transformeren was in lijn met hoe dit in de theorie werd uitgelegd, waarbij de achterliggende gedachte is dat het beleid tot doel heeft de tendens van economische herstructurering te volgen. Het lijkt er echter op dat het beleid deze tendens juist actief faciliteert, want gevestigde bedrijven worden verdrongen met alle gevolgen van dien voor ondernemers. Om de negatieve gevolgen voor het functioneren van deze bedrijven te beperken zijn er door gemeentes mitigerende maatregelen bedacht, zoals het informeren over alternatieve locaties en het beleidsmatig waarborgen van voldoende vestigingslocaties. Deze maatregelen lijken echter niet goed aan te sluiten bij de hulpbehoefte van bedrijven in dit gehele proces. Zij willen namelijk meer zekerheid, duidelijkere toekomstplannen, betere communicatie en meer samenwerking. Dit is volgens de onderzochte bedrijven onvoldoende geboden. Er is daarnaast onbegrip bij de werkwijze van de gemeente, waarbij ondernemers het gevoel hebben niet belangrijk te zijn en te worden afgedankt. Tenslotte is gebleken dat in veel gevallen hun competitiviteit lijdt onder de herstructureringsplannen en dat daar vaak onvoldoende of geen financiële tegemoetkoming tegenover staat. Er is dus een duidelijke mismatch tussen de mitigerende maatregelen die de gemeente biedt en de zekerheid en duidelijkheid over vestigingslocaties waar bedrijven behoefte aan hebben. Dit leidt voor gevestigde bedrijven tot een slechter ondernemersklimaat en een verminderde competitiviteit op korte termijn. Als antwoord op deelvraag 3 wordt dus gesteld dat er mitigerende maatregelen voor het beperken van negatieve gevolgen van verdringing zijn getroffen maar dat die niet goed aansluiten bij de behoefte van betrokken bedrijven. Voorts bleek dat in de planning van transformatie beleidsmatig te weinig rekening wordt gehouden met gevestigde bedrijven.

6. DISCUSSIE

De bevindingen van deze studie wijzen er op dat verdrongen kleine bedrijven wanneer eenmaal verhuisd niet slechter presteren op hun nieuwe vestigingslocatie. De voor competitiviteit relevante omgevingsfactoren waren op nieuwe vestigingslocaties namelijk evengoed en in bepaalde gevallen zelfs beter dan op de oude locatie. Vergroting van fysieke nabijheid ging door verdringing op een enkel geval na niet ten koste van relevante sociale netwerken en kennis netwerken. In tegendeel zelfs, want een aantal bedrijven gaf juist aan dat het netwerk door de verhuizing groter was geworden. Dit is niet in overeenstemming met de bevindingen van Raco en Tunney (2010) en het argument gemaakt door Ferm en Jones (2015). Zij stellen namelijk juist dat dit verval van lokale netwerken door afname in geografische nabijheid met klanten en toeleveranciers voor veel bedrijven een cruciaal negatief gevolg van verdringing is. In deze studie is dit vermoedelijk minder relevant omdat bedrijven over het algemeen verkondigden minder lokaal afhankelijk te zijn en daarbij komt dat ze maar op kleine afstand verhuisd waren. De twee bedrijven waar de lokale afhankelijkheid zwaar voor telde, hebben de verhuisafstand echt tot een minimum weten te beperken, slechts 500 meter. Veel bedrijven stelden daarnaast dat hun nieuwe pand en eigendomssituatie beter was toegesneden op de eisen van het bedrijfsproces. Ook bleek bereikbaarheid voor bijna alle bedrijven op de nieuwe locatie evengoed of zelfs beter te zijn dan op de oude locatie. Dit vloeide voort uit de matige kwaliteit van vastgoed, infrastructuur en representativiteit van de verouderde omgeving op de oude locatie. De onderzochte transformatiegebieden lijken daarom inderdaad kwalitatief minder goede terreinen te zijn, zoals gesteld door Louw et al. (2004: 142-143). Dit ondersteunt de beleidskeuze om te herstructureren. Ook komt dit overeen met de bevindingen van Raco en Tunney (2010), waarin bedrijven ook aangaven dat de kwaliteit van panden door verdringing beter was geworden. Kortom, verdringing heeft op de lange termijn, dus na een jaar tot anderhalf jaar na de verhuizing, een neutraal tot licht positief effect op competitiviteit. Daarom verdedigen deze bevindingen in zekere zin ook transformatie, want bijna alle bedrijven konden na enige tijd op een alternatieve locatie met gewenste competitiviteit verder opereren.

Ondanks dat verdringing niet lijkt te leiden tot slechtere vestigingslocaties, wordt toch gesteld dat transformatie ten koste gaat van competitiviteit van gevestigde bedrijven. En wel om de volgende redenen. Transformatieplannen zorgen bij veel ondernemers voor toekomstonzekerheid, vooral als zij een bedrijfspand huren. Hierdoor stellen zij investeringen uit die nodig zijn om competitiviteit te waarborgen en het bedrijf naar een hoger niveau te tillen. Na verhuizing wordt overigens verwacht dat bedrijven over het algemeen beter gaan presteren, omdat vernieuwde lange termijn zekerheid van verhuizen aanzet tot investeren. Die onzekerheid bij bedrijven wordt in verband gebracht met het faciliterende transformatiebeleid vanuit de gemeente dat in beide transformatiegebieden wordt gevoerd. Door het “vrije markt” beleid weten gevestigde bedrijven niet waar ze aan toe zijn en of ze nog wel een toekomst hebben in het gebied. Ook zorgt dit ervoor dat contracten maar voor minimale periodes worden verlengd, soms slechts enkele maanden. Dit gold in deze studie zowel voor bedrijven die particulier huurden, als voor bedrijven die van de gemeente huurden. Zoals in hoofdstuk 3.2 al is benoemd zijn bedrijven niet gebaat bij deze onzekerheid over huisvesting (Pellenbarg et al., 2002; McCann, 2013: 69). In dat geval investeren bedrijven nog liever in hun huidige vestigingslocatie dan dat ze verhuizen naar elders. Aan de andere kant zorgt transformatie ook voor toekomstonzekerheid op de huidige locatie. Al met al

zijn er door transformatieplannen voor bedrijven zonder eigendomspositie weinig zekere opties meer. Zelf de keuze maken om te verhuizen is nog de meest onzekere en meest kostbare optie, al helemaal als hierdoor investeringen vroegtijdig moeten worden afgeschreven. Voor lokaal afhankelijke bedrijven is verhuizen al helemaal geen optie, tenzij er in de directe nabijheid een geschikte alternatieve locatie is. Deze onzekerheid is overeenkomstig de bevindingen van Raco en Tunney (2010). In die studie gaf ook meer dan de helft van de bedrijven aan dat onzekerheid door stedelijke vernieuwing gepaard ging met uitstel van investeringen, met een verlies van competitiviteit tot gevolg. De gevonden resultaten komen dus overeen. Naast onzekerheid betekent verdringing in veel gevallen een complexe en kostbare verhuizing, zelfs bij bedrijven met een grondpositie. Dit is omdat er dan niet kostenefficiënt kan worden gepland, omdat het duur is ruimte-extensieve bedrijven te verplaatsen, omdat het opnieuw inrichten van bedrijfsruimtes tijd en geld kost en omdat bedrijfsprocessen kunnen stagneren. Daarbij kunnen bedrijven veelal niet rekenen op een financiële tegemoetkoming. Dat de kosten van verhuizing zo hoog zijn kon al worden opgemaakt uit het artikel van Raco en Tunney (2010). Ook in hun studie lichtten bedrijven toe dat de kosten gemoeid met verhuizen een van de grootste problemen van verdringing was. Concluderend, op de korte termijn heeft transformatie en de verdringing die daar het gevolg van is voor de meeste onderzochte bedrijven wel degelijk een negatieve invloed op competitiviteit.

Aan bovenstaande kan nog worden toegevoegd dat moeizame verdringingsprocessen ook voor persoonlijke kosten zorgen. Zeker vijf ondernemers benoemden namelijk nadrukkelijk hoe moeizaam en persoonlijk zwaar de verhuisperiode was. Dit is een variabele die in de theorie en in beleidsstukken niet wordt genoemd, terwijl dit een reëel negatief effect van verdringing betreft. Vermoedelijk wordt hier niet over gesproken omdat ondernemers bij transformatie worden gezien als economische eenheden waarbij weinig rekening wordt gehouden met de personen die erachter zitten. Voorgesteld wordt om deze kosten te plaatsen binnen het behaviorale gedachtegoed, aangezien ze in relatie staan met de financiële onduidelijkheid en onzekerheid van verhuizen.

De resultaten van het onderzoek laten zien dat verdringing van gevestigde bedrijven naar alternatieve locaties op langere termijn weinig invloed heeft op de competitiviteit. Ze kunnen op hun nieuwe locatie met andere omgevingsfactoren immers evengoed en soms zelfs beter ondernemen dan op hun oude locatie. Verdringing op zich lijkt daarom geen negatief proces te zijn. In de periode voor en tijdens de verhuizing heeft de competitiviteit echter wel te lijden onder transformatie. Met name omdat door transformatieplannen ondernemers investeringen opschorten, doordat zij zich zorgen maken over hun toekomst in het gebied. Ook is het tijdrovend en kostbaar om industriële- en maakbedrijven weer volledig operationeel te maken op een alternatieve locatie. De resultaten komen hiermee dus enigszins overeen met een van de geschatte verwachtingen zoals gesteld in hoofdstuk 1.1. 'Een verhuizing naar een andere locatie maakt voor de competitiviteit van bedrijven weinig uit, wat betekent dat het gebied waar bedrijven een bevredigend bedrijfsresultaat kunnen behalen voldoende groot is' (Louw et al., 2004: 42). Dit is tevens een indicatie dat transformatiegebieden inderdaad kwalitatief ondermaatse bedrijventerreinen zijn, wat de keuze voor transformatie ondersteunt. Echter, verdringingsprocessen worden onvoldoende gefaciliteerd en georganiseerd, waardoor de competitiviteit van gevestigde ondernemers op korte termijn negatief wordt beïnvloed door transformatie.

De discussie luidt nu: wie is hiervoor verantwoordelijk? De gemeente of de ondernemer zelf. De gemeente faciliteert transformatie, wat de oorzaak vormt van verdringing en de onzekerheid die daarmee gepaard gaat. Vanuit die gedachte zou de gemeente dan ook meer verantwoordelijkheid moeten nemen voor de gevolgen van verdringing zoals beschreven in deze studie. Maar de beleidskeuze van transformatie dient grotere maatschappelijke doelen en wie economische vooruitgang wil bewerkstelligen moet stedelijke vernieuwing mogelijk maken (Cheshire, 2006). Ook is er het argument dat je als ondernemer zelf verantwoordelijk bent voor huisvesting en daarbij: wie huurt loopt risico. Bedrijven die huurcontracten afsluiten met een beperkte looptijd moeten er daarom rekening mee houden dat dit eindig is. Maar deze bedrijven hebben wel een belangrijke (lokale) economische functie. Ze zorgen voor werkgelegenheid, vooral voor praktisch geschoolde mensen en bieden diensten en producten waaraan in de stad behoefte is. Daarom zou er in transformatieplannen meer rekening moeten worden gehouden met gevestigde bedrijven, want door meer duidelijkheid en een helderder lange termijn visie kunnen de negatieve gevolgen van verdringing voor hen worden beperkt.

6.1 Beperkingen en vervolgonderzoek

De onderzoeksopzet heeft een aantal beperkingen waar in de interpretatie van de resultaten rekening mee moet worden gehouden. Zo kan er ten eerste geen causaal verband worden hardgemaakt tussen verhuizen en competitiviteit. Dit komt omdat er geen controlegroep was van bedrijven die ondanks de transformatie niet zijn verhuisd. Ook is niet bekend hoe competitief bedrijven zouden zijn als er niet zou zijn getransformeerd en zij dus niet zouden zijn verdrongen. Hierdoor hebben de resultaten alleen beschrijvende waarde. Ten tweede zijn slechts uit twee transformatiegebieden bedrijven onderzocht, waardoor de resultaten in zekere zin context specifiek zijn. Voor een vervolgonderzoek zou het daarom interessant zijn om meer verschillende transformatiegebieden te onderzoeken. De generaliseerbaarheid van de resultaten kan daarmee worden vergroot. Interessant zou daarbij zijn om gebieden te onderzoeken waar de transformatie beleidsmatig anders wordt aangepakt. Bijvoorbeeld een gebied waarvoor een concreet bestemmingsplan is opgesteld en waar bedrijven een vergoeding krijgen voor hun verhuizing. De verwachting is dat gevestigde bedrijven dan minder onzekerheid ervaren.

Verwacht wordt dat de geïnterviewde bedrijven in deze studie een redelijk evenwichtig beeld geven van het totaal. De onderzochte bedrijven varieerden namelijk in o.a. grootte, huur/koop situatie en verhuisverloop. Toch kan het zijn dat de steekproef een vertekend beeld heeft geschetst. Deze studie beruiste namelijk op vrijwillige medewerking van bedrijven. Hierdoor kan het zijn dat juist bedrijven met de meest uitgesproken mening hebben willen deelnemen aan dit onderzoek. Ook kan het zijn dat juist bedrijven die ondanks de verhuizing nog goed functioneren hebben willen deelnemen, waardoor het lange termijn resultaat van verdringing rooskleuriger lijkt dan in werkelijkheid het geval is. Als laatste zijn in dit onderzoek door gebrek aan data en contactgegevens, slechts twee gestopte ondernemers opgenomen, terwijl dit mogelijk de meest kritieke gevallen van verdringing betreft. Voor de representativiteit van de resultaten zou het daarom beter zijn geweest om meer gestopte ondernemers te betrekken in de steekproef. Een vervolgstudie zou hier meer rekening mee kunnen houden. Ook moet worden vermeld dat de vastgoeddataset incompleet leek te zijn. Zo waren een aantal verhuisde bedrijven er niet in terug te vinden. Hierdoor is het onduidelijk hoeveel bedrijven er daadwerkelijk zijn verhuisd uit de onderzochte transformatiegebieden. Het aantal onderzoekseenheden zoals genoemd in hoofdstuk 4.3 is daarom

slechts een indicatie. Toegang tot een completere dataset, bijvoorbeeld het LISA-bedrijvenregister, zou in deze cijfers meer duidelijkheid hebben kunnen verschaffen. Als laatste zijn de resultaten van dit onderzoek gebaseerd op kwalitatieve data. Een voordeel van deze methode is dat er een completer beeld van verdringing kon worden geschetst. Dat verdringing ondernemers ook persoonlijk leed berokkent is hier een voorbeeld van. Met deze methode zijn resultaten echter gebaseerd op interpretaties en subjectiviteit. Zo ook enkele claims over competitiviteit, omdat bedrijven hier niet altijd open over wilde spreken. Het zou voor de validiteit van conclusies over competitiviteit relevant zijn om ook op kwantitatieve wijze de invloed van verdringing op competitiviteit te onderzoeken, met daarbij een controlegroep van niet verhuisde bedrijven.

6.2 Implicaties

De resultaten van deze studie hebben de gevolgen van verdringing voor de competitiviteit van bedrijven in kaart gebracht. Hieruit is gebleken dat bedrijven verdrongen door transformatie ook op alternatieve locaties competitief kunnen zijn. Maar dat het proces van verdringing en de aanloop er toe kan leiden dat competitiviteit wordt geschaad.

De mitigerende maatregelen die gemeentes nemen om de negatieve gevolgen van verdringing te beperken zijn goed te noemen. Deze maatregelen zorgen er namelijk voor dat het zoekproces voor een nieuwe locatie wordt versoepeld en dat er voldoende vestigingsruimte beschikbaar blijft voor bedrijven die worden verdrongen door transformatie. Wel is het belangrijk dat de uitvoering van de maatregelen in de toekomst beter wordt gecontroleerd en er indien nodig wordt gehandhaafd. Naar verwachting is het voor commerciële ontwikkelaars niet interessant om te investeren in dit type bedrijfsruimte. Per slot van rekening moeten zij door het ontwikkelen van ruimte voor extensieve bedrijfsruimte afkomen op winsten en dat is niet in hun belang. Bij te veel transformatie kan daardoor in de toekomst een tekort aan bedrijfsruimte ontstaan. Dat bedrijven nu al grote moeite hadden om geschikte alternatieve locaties te vinden is hiervan een voorbode. Het is niet zo dat de gemeente bedrijven meer moet gaan helpen bij het vinden van nieuwe locaties of nieuwe locaties moet aanwijzen. Bedrijven gaven namelijk aan dat ze zelf het beste weten wat ze op een locatie nodig hebben. Voor de gemeente wordt in dit proces hooguit een faciliterende rol geadviseerd, bijvoorbeeld in de vorm van een financiële vergoeding. Aangetoond is dat dat verlichtend kan werken. Echter wordt erkend in deze studie dat dit een lastig toe te passen en discutabele maatregel is.

Het beleidsmatig faciliteren van functieverandering leidt tot onzekerheid en op den duur tot verdringing. Bedrijven ervaren daar negatieve consequenties van en daar moeten grondeigenaren, beleidsmakers en -uitvoerders zich bewust van zijn. Dit kan echter worden verzacht als bedrijven concreter worden geïnformeerd over hun toekomst in het transformatiegebied. Belangrijk is hierbij dat bedrijven tijdig duidelijk wordt gemaakt door de gemeente, ontwikkelaar of verhuurder dat zij moeten verhuizen en wanneer zij moeten verhuizen. Bedrijven in deze studie die hier vroegtijdig duidelijkheid over hadden, beschreven een aanzienlijk soepeler verhuisproces, wat deze claim onderbouwt. Een belangrijke aanbeveling is daarom dat verdringing erkend wordt als een helder en bespreekbaar gevolg van transformatie. Want veel financiële kosten voor bedrijven zijn gerelateerd aan een gebrek hieraan. Ook wordt verwacht dat aandacht hiervoor bijdraagt aan een verzachting van persoonlijke kosten. Kosten die, zo blijkt uit deze studie voortvloeiden uit onzekerheid en onduidelijkheid over verdringing.

7. CONCLUSIE

In deze studie zijn uit twee transformatiegebieden, de Binckhorst in Den Haag en de Cruquius in Amsterdam, dertien verhuisde en/of gestopte ondernemers geïnterviewd. Tevens zijn voor betreffende steden drie gemeenteambtenaren werkzaam in gebiedstransformatie geïnterviewd. Het doel hiervan was het in kaart brengen wat de gevolgen zijn van verdringing door transformatie voor de competitiviteit van kleine bedrijven. Hiervoor was de volgende onderzoeksvraag opgesteld:

In hoeverre heeft verdringing door gebiedstransformatie gevolgen voor de competitiviteit van gevestigde bedrijven?

Dit is onderzocht aan de hand van economisch geografische locatietheorieën die uitleggen hoe een verandering in vestigingslocatie competitiviteit kan beïnvloeden. Zowel voor, tijdens als na de verhuizing.

Uit de resultaten worden opgemaakt dat omgevingsfactoren op alternatieve locaties evengoed en in sommige gevallen beter aansloten bij de locatie-eisen van het bedrijf. Wel was hier in een aantal gevallen een verandering in routines voor nodig. Dit kwam omdat bedrijven over het algemeen stelden weinig lokaal afhankelijk te zijn, relevante bedrijfsnetwerken niet verloren gingen en bedrijven verhuisden naar kwalitatief betere en modernere panden en bedrijventerreinen. Ook waren verhuisafstanden beperkt, waardoor dezelfde markt kon blijven worden bediend.

Ook is onderzocht in hoeverre in de periode voor de verhuizing en tijdens de verhuizing de competitiviteit is beïnvloed. Deze studie concludeert dat hier voor veel bedrijven het probleem zit. Verhuizingen verliepen namelijk allerm minst soepel en waren in de veel gevallen (zeer) kostbaar. Daarnaast waren veel verhuizingen binnen het gegeven tijdsframe niet goed te plannen, wat gepaard ging met een stagnatie van werkzaamheden en het onvoldoende kunnen optimaliseren van de nieuwe vestigingslocatie. Maar bovenal zorgde transformatie bij bedrijven in deze studie voor toekomstonzekerheid, wat voor uitstel van investeringen zorgde. Dit laatste wordt in verband gebracht met het vrijemarktbeleid dat in de twee onderzochte transformatiegebieden wordt gevoerd. Niemand weet hierdoor hoe het gebied er in de toekomst uit komt te zien en voor welke bedrijven er nog plaats is. Dit maakt het voor gevestigde bedrijven die niet zomaar kunnen verhuizen lastig ondernemen, vooral als zij in een huurconstructie zitten. Ook zorgt dit beleid ervoor dat veel bedrijven niet kunnen rekenen op een financiële tegemoetkoming, waardoor zij zelf de kosten van verdringing moeten dragen.

Als antwoord op de onderzoeksvraag wordt om bovengenoemde daarom geconcludeerd dat het effect van verdringing op competitiviteit op lange termijn neutraal tot licht positief is. Op korte termijn daarentegen heeft competitiviteit van gevestigde kleine bedrijven wel te lijden onder transformatie. Dit kan bij toekomstige transformatieprojecten worden verholpen door bedrijven meer zekerheid te bieden over hun toekomst in het gebied, waarbij het belangrijk is ze een realistisch toekomstbeeld te verschaffen. Dit geldt vooral voor bedrijven zonder eigendomspositie. Hierbij is het dus essentieel dat er transparant en eerlijk gecommuniceerd wordt naar bedrijven of ze al dan niet moeten vertrekken. Ook hebben bedrijven er baat bij om zo lang mogelijk van te voren te weten dat ze moeten gaan verhuizen. Deze aanbeveling volgt uit het onderzoeksresultaat dat bedrijven die hier vroeg van op de hoogte waren een soepeler en minder kostbare verhuizing kenden. Om de financiële last van verdringing voor bedrijven te verzachten zou het daarnaast

helpen ondernemers financieel te steunen. Dus ook bedrijven die niet van de gemeente huren. Als laatste is het relevant dat er voldoende geschikte alternatieve vestigingslocaties zijn. Als ondernemers in een vroegtijdig stadium kennis hebben dat zij op een andere locatie hun bedrijf kunnen voortzetten, dan verlicht dat de onrust van verdringing, ook de persoonlijke.

Er is aangetoond dat de knelpunten van verdringing bij kleine bedrijven zitten in het proces en de omgang, maar niet in de uitkomst op langere termijn. Met deze conclusie is er verdiepende dimensie gegeven aan de maatschappelijke kennis van transformatie vanuit een nog onderbelicht perspectief, namelijk die van verdrongen ondernemers. Ook heeft deze studie een bijdrage geleverd aan de literatuur. Ten eerste door de effecten van verhuizen op de prestaties van bedrijven te onderzoeken, volgens Koben en Oerlemans (2005) in het algemeen een nog onderbelicht thema in studies naar bedrijfsverhuizing. Ten tweede door specifiek en systematisch de consequenties van verdringing in de context van gebiedstransformatie in kaart te brengen. Hierbij is door het gebruik van verschillende theoretische benaderingen een breed scala aan factoren onderzocht, wat tot nieuwe inzichten heeft geleid die niet altijd overeenkomen met voorgaande studies, of in ieder geval niet werden genoemd. Zo is het dus niet vanzelfsprekend dat verdringing een negatieve invloed heeft op competitiviteit over een langere termijn. Ook zijn niet alle kosten van verdringing in geld uit te drukken, want ook persoonlijke leed blijkt een relevante factor. Dit wordt in de theorie van bedrijfsverhuizing echter niet benoemd. Als laatste benadrukt deze studie nogmaals de complexiteit van transformatie in het algemeen en specifiek daarin de omgang met gevestigde bedrijven. Zoals de beleidsanalyse aangaf spelen er bij transformaties diverse maatschappelijke thema's en is het een voortdurende afweging van belangen. Het is voor gemeentes hierin niet altijd even gemakkelijk om te bepalen tot hoever hun verantwoordelijkheid strekt.

Voor een nog completer beeld van verdringing wordt aanbevolen deze studie op grotere schaal uit te voeren, waarbij ook meer plotseling gestopte ondernemers worden opgenomen in de steekproef. Niettemin schetst deze studie een duidelijk beeld van waar voor gevestigde ondernemers de pijnpunten van verdringing zitten. Nederlandse steden zijn zeker nog niet uit-getransformeerd. Het is dus van belang dat voor toekomstige transformaties van binnenstedelijke bedrijventerreinen met de bevindingen uit deze studie rekening wordt gehouden. Zo kan transformatie alle partijen naar een hoger niveau tillen.

LITERATUURLIJST

- Akben-Selcuk, E. (2016). Factors Affecting Firm Competitiveness: Evidence from an Emerging Market. *International Journal of Financial Studies*, 4(2), 9.
- Algemeen Dagblad (2020). *Onrust bij bedrijven op de Binckhorst: 'we vinden het een zorgelijke situatie'* <https://www.ad.nl/den-haag/onrust-bij-bedrijven-op-de-binckhorst-we-vinden-het-een-zorgelijke-situatie~a0966cfb/?referrer=https://www.google.com/> (geraadpleegd 24 maart 2020).
- Atzema, O. A. L. C., Lambooy, J. G. en Rietbergen, T. V. (2002). *Ruimtelijke Economische Dynamiek Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. Bussum: Uitgeverij Coutinho.
- Atzema, O., Boelens, L. en Bouke, V. (2009). *Vorbij de Lock-in: Een economisch institutionele herpositionering van de Rotterdamse haven*. Universiteit Utrecht - Stratagem Group Den Haag.
- Bartelds, H. J. en Roo de, G. (1995). *Dilemma's van de compacte stad: Uitdagingen voor het beleid*. Den Haag: Vuga Uitgeverij.
- Bathelt, H., Malmberg, A. en Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: Local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation, *Progress in Human Geography*, 28(1), 31–56.
- Bobillo, A. M., Rodriguez Sanz, J. A. en Tejerina Gaité, F. (2006). Innovation Investment, Competitiveness, and Performance in Industrial Firms, *Thunderbird International Business Review*, 48(6): 867 – 890.
- Boschma, R. A. (2005). Proximity and innovation: A critical assessment, *Regional Studies*, 39(1), pp. 61–74.
- Boschma, R. A. en Frenken, K. (2006). Why is economic geography not an evolutionary science? Towards an evolutionary economic geography, *Journal of Economic Geography*, 6(3), 273–302.
- Brons, L. en Pellenbarg, P. H. (2003). Economy, culture and entrepreneurship in a spatial context”, in Marszal, T. (red.) *Spatial aspects of entrepreneurship*. Polish Academy of Sciences, 11–36.
- Brouwer, A. E., Mariotti, I. en van Ommeren, J. N. (2004). The firm relocation decision: An empirical investigation, *Annals of Regional Science*, 38(2), 335–347.
- Buckley, P. J., Pass, C. L. en Prescott, K. (1988). Measures of international competitiveness: A critical survey, *Journal of Marketing Management*, 4(2), 175–200.
- Cecere, G., Corrocher, N., Gossart, C. en Ozman, M. (2014). Lock-in and path dependence: an evolutionary approach to eco-innovations. *Journal of Evolutionary Economics*, 24(5):1037-1065.
- Cheshire, P. C. (2006). Resurgent cities, urban myths and policy hubris: What we need to know, *Urban Studies*, 43(8), 1231–1246.
- Clerque, F. en Hagendoorn, J. J. D. (1983). Werken aan de compacte stad, in *Planologische Discussiebijdragen 1983, deel 1*. Delft: Delftse Uitgevers Maatschappij, 161.
- Curran, W. (2007). ‘From the frying pan to the oven’: Gentrification and the experience of industrial displacement in Williamsburg, Brooklyn, *Urban Studies*, 44(8), 1427–1440.
- Curran, W. en Hanson, S. (2005). Getting globalized: Urban policy and industrial displacement in Williamsburg, Brooklyn, *Urban Geography*, 26(6), 461–482.

- Den Haag-nu (z.j.). *Een spannende wijk aan de rand van de stad*
<https://www.denhaag-nu.nl/wijken/21-een-spannende-wijk-aan-de-rand-van-de-stad.html> (Geraadpleegd 26 februari 2020).
- Dijk van, J. en Pellenbarg, P. H. (2000). Firm relocation decisions in The Netherlands: An ordered logit approach, *Papers in Regional Science*, 79, 191–219.
- Duinen van, L., Rijken, B. en Buitelaar, E. (2016). *Transformatiepotentie: woningbouwmogelijkheden in de bestaande stad*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Ebels, H. J. (1997). *Oudere stadsdelen en de ruimtelijke effecten van bedrijfsverplaatsingen*. Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Fainstein, S. S. (1991). Promoting economic development: Urban planning in the United States and Great Britain, *Journal of the American Planning Association*, 57(1), 22–33.
- Ferm, J. en Jones, E. (2016). Mixed-use ‘regeneration’ of employment land in the post-industrial city: challenges and realities in London, *European Planning Studies*, 24(10), 1913–1936.
- Ferm, J. en Jones, E. (2015). London’s industrial land: Cause for concern? *Discussion paper*.
- Financieel Dagblad (2019). ‘Bedrijven bevroren €500 mln aan investeringen om woningbouwplannen’ <https://fd.nl/ondernemen/1297392/bedrijven-bevroren-500-mln-aan-investeringen-om-woningbouwplannen> (Geraadpleegd 18 september 2019).
- Gál, A. N. (2010). Competitiveness of small and medium sized enterprises - a possible analytical Framework, 1–14.
- Gebiedsontwikkeling.nu (2017). *Booming Binckhorst” markeert verandering in Gebiedstransformatie*
<https://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikelen/boomingbinckhorst-markeert-verandering-gebiedstransformatie/> (geraadpleegd 26 februari 2020).
- Gemeente Amsterdam (2011). *Spelregels Cruquius weg*. Amsterdam.
- Gemeente Amsterdam (2018). *Bestemmingsplan Cruquius deelgebied 3*. Amsterdam.
- Gemeente Amsterdam (2019). *Amsterdam duurzaam productief – Bedrijvenstrategie gemeente Amsterdam 2020-2030*. Amsterdam: Gemeente Amsterdam.
- Gemeente Den Haag (z.j.). *Beleidsregels Omgevingsplan Binckhorst – behorende bij het Omgevingsplan Binckhorst*. Den Haag.
- Gemeente Den Haag (2007). *Haalbaarheidsstudie Binckhorst – RIS147727_18-JUL-2007*. Gemeente Den Haag, Den Haag.
- Gemeente Den Haag (2012). *Bestemmingsplan Binckhorst (Nieuw Binckhorst Zuid)*. Den Haag.
- Gemeente Den Haag (2018). *Gewijzigd voorstel van het college inzake vaststelling omgevingsplan Binckhorst*. Den Haag.
- Gemeente Den Haag (2019). *Innovatief wonen en werken in de Binckhorst*
<https://www.denhaag.nl/nl/in-de-stad/wonen-en-werken-in-de-binckhorst/gebiedsontwikkeling-binckhorst/innovatief-wonen-en-werken-in-de-binckhorst.htm>
 (geraadpleegd 26 februari 2020).
- Giloth, R. en Betancur, J. (1988). Where downtown meets neighborhood: Industrial displacement in Chicago, 1978-1987, *Journal of the American Planning Association*, 54(3), 270–290.
- Glaeser, E. L., Kallal, H.D., Scheinkman, J. A. en Shleifer, A. (1992). Growth in Cities, *Journal of Political Economy*, 100(6), 1126–1152.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness, *American Journal of Sociology*, 91(3), 481–510.
- Haacs (2019). *Omgevingsplan Binckhorst – een experiment* <https://www.haacs.nl>

- [/omgevingsplan-binckhorst-eeen-experiment/](#) (geraadpleegd 26 februari 2020).
- Hayter, R. (1997). *The dynamics of industrial location: the factory, the firm and the production system*, *The dynamics of industrial location: the factory, the firm and the production system*. Cichester: John Wiley & Sons.
- Hutjes, J.M. & Buuren, J.A. van (1992). *De gevalsstudie: strategie van kwalitatief onderzoek*. Meppel: Boom.
- Hutton, T. A. (2008). *The new economy of the inner city: Restructuring, regeneration and dislocation in the twenty-first-century metropolis*, *The New Economy of the Inner City: Restructuring, Regeneration and Dislocation in the Twenty-First-Century Metropolis*. New York: Routledge.
- Jacobs, J. (1969). *The economy of cities*. New York: Random House.
- Jonas, A. E. G., While, A. H. en Gibbs, D. C. (2010). Managing infrastructural and service demands in new economic spaces: The new territorial politics of collective provision, *Regional Studies*, 44(2), 183–200.
- Klepper, S. (2002). The evolution of the U.S. automobile industry and Detroit as its capital. Gainesville, FL, March 27–30. *Paper presented at 9th Congress of the International Schumpeter Society*, Gainesville.
- Kušar, S. (2011). The Institutional Approach in Economic Geography: An Applicative View, *Hrvatski geografski glasnik/Croatian Geographical Bulletin*, 73(1), 39–49.
- Lambooy, J. G. (1998). Economies of agglomeration and spatial development: Cities in the era of the knowledge economy, *Inaugural lecture*, 1–29.
- Lott, J. R. en North, D. C. (1992). Institutions, Institutional Change and Economic Performance, *Journal of Policy Analysis and Management*, 11(1), 156.
- Louw, E. (2004). *Planning van bedrijventerreinen*. Den Haag: Sdu Uitgevers BV.
- Marcuse, P. (1985). Gentrification, Abandonment, and Displacement: Connections, Causes, and Policy responses in New York City, *Washington University Journal of Urban and Contemporary Law*, 28(january), 195–240.
- Mariotti, I. (2005). *Firm relocation and regional policy*. Nederlandse Geografische Studies, University of Groningen: Groningen.
- Martin, R. (2000). Institutional approaches in economic geography., in Sheppard, E. en Barns, T. (red.) *A companion to economic geography*. Oxford: Blackwell Publishers.
- Martin, R. en Sunley, P. (2003). Deconstructing clusters: Chaotic concept or policy panacea?, *Journal of Economic Geography*, 3, 5–35.
- Maskell, P. (2001). The firm in economic geography, *Economic Geography*, 77(4), 329–344.
- Maskell, P. en Malmberg, A. (1999). The competitiveness of firms and regions. ‘Ubiquitification’ and the importance of localized learning, *European Urban and Regional Studies*, 6(1), 9–25.
- McCann, P. (2013). *Industrial Location Economics, Industrial Location Economics*. New York: Springer.
- Nabielek, K., Boschman, S., Harbers, A., Piek, M. en Vlonk. A. (2012). *Een Ruimtelijke Verkenning Van Binnenstedelijk Wonen En Werken*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Nakosteen, R. A. en Zimmer, M. A. (1987). Determinants of Regional Migration by Manufacturing Firms, *Economic Inquiry*, 25(2), 351–362.
- Nelson, R. R. en Winter, S. G. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA and London: The Belknap Press.
- Pellenburg, P. H. (2005). Bedrijfsverplaatsingen, in (red.) *Ruimtelijke aspecten van de*

- bedrijvendynamiek in Nederland*. Assen: Koninklijke van Gorcum, 101–125.
- Pellenburg, P. H., Van Wissen, L. J. G. en Van Dijk, J. (2002). *Firm relocation: state of the art and research prospects*, University of Groningen, Research Institute SOM.
- Pen, C. J. (2002). *Wat beweegt bedrijven. Besluitvormingsprocessen bij verplaatste bedrijven*, *Nederlandse Geografische Studies*. Utrecht: Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap.
- Pols, L., Amsterdam van, H., Harbers, A., Kronberger, P en Buitelaar, E. (2009). *Menging van wonen en werken*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantages of Nations*. London: Macmillan.
- Porter, M. E. (2000). Economic Development: Local Clusters in a Global Economy, *Economic development quarterly*, 14(1), 15–34.
- Porter, M. E. (2004). *Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Business Competitiveness Index*, The Global Competitiveness Report 2003-2004.
- Raad van State (2012). 200909832/1/RI. (Uitspraak Raad van State bestemmingsplan Nieuw Binckhorst Zuid).
- Raco, M. en Tunney, E. (2010). Visibilities and Invisibilities in Urban Development: Small Business Communities and the London Olympics 2012, *Urban studies*, 47(10), 2069-2091.
- Renes, G., Anet, W. en Hugo, G. (2009). *De toekomst van bedrijventerreinen: van uitbreiding naar herstructurering*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.
- RIGO-Consult (2008). *De ruimte voor woningbouw binnen het bestaand bebouwd gebied*. Amsterdam.
- Rijkswaterstaat (z.j.). *Bedrijven en milieuzonering*. <https://www.infomil.nl/onderwerpen/ruimte/functies/bedrijven/milieuzonering/> (Geraadpleegd 26 februari 2020).
- Rosenthal, S. S. en Strange, W. C. (2004). Chapter 49 Evidence on the nature and sources of agglomeration economies, in *Handbook of Regional and Urban Economics*. Elsevier, 2119–2171.
- Salazar, A. L., Soto, R. C. en Mosqueda, R. E. (2012). The impact of financial decisions and strategy on small business competitiveness, *Global Journal of Business Research*, 6(2), 93-103.
- Simmie, J. (2004). Innovation and clustering in the globalised international economy, *Urban Studies*, 41(5–6), 1095–1112.
- Simon, H. A. (1955). A Behavioral Model of Rational Choice, *The Quarterly Journal of Economics*, 6, 99–118.
- Sipa, M., Gorzeń-Mitka, I. en Skibiński, A. (2015). Determinants of Competitiveness of Small Enterprises: Polish Perspective, *Procedia Economics and Finance*, 27, 445–453.
- Smith, D. M. (1966). A Theoretical Framework for Geographical Studies of Industrial Location, *Economic Geography*, 42, 96–113.
- Storper, M. (1997). *The regional world: territorial development in a global economy*. London: Guilford Press.
- Vastgoedmarkt (2019). 'Betere afweging tussen wonen en werken nodig'. Beschikbaar op: https://www.vastgoedmarkt.nl/projectontwikkeling/nieuws/2019/07/betere-afweging-tussen-wonen-en-werken-nodig-101145264?_ga=2.174589346.1288739322.1579004474-1153473990.1548242188 (Geraadpleegd: 18 september 2020).
- Verheul, W. J., Daamen, T., Heurkers, E., Hobma, F. en Zoest van, S. (2019). *Leren van stedelijke*

transformaties - Essay Over sturingsdilemma's en veerkracht in binnenstedelijke gebiedsontwikkeling. *Platform 31*.

Vukovic, D., Jovanovic, A. en Djukic, M. (2012). Defining competitiveness through the theories of new economic geography and regional economy, *Journal of the Geographical Institute Jovan Cvijic*, 62(3), 49–64.

Wolfe, D. A. en Gertler, M. S. (2004). Clusters from the inside and out: Local dynamics and global linkages, *Urban Studies*, 41(5–6), 1071–1093.

Zheng, X. P. (2001). Determinants of agglomeration economies and diseconomies: Empirical evidence from Tokyo, *Socio-Economic Planning Sciences*, 35(2), 131–144.

BIJLAGE

Interviewvragen bedrijven

Inleidende vragen

1. Wie bent u en wat is u functie binnen dit bedrijf?
2. Kenmerken bedrijf (leeftijd, aantal werknemers etc)

Motief Verhuizing

3. Hoe lang geleden is uw bedrijf verhuisd?
4. Is het bedrijf daarvoor al een keer eerder verhuisd?
5. Waarom is uw bedrijf verhuisd?
Indien: Externe factoren: opzegging huur/beleid
6. Hoe verliep contact met verhuurder /gemeente?

Locatie

7. Hoe belangrijk is locatie voor uw bedrijf?
8. Wat zijn daarbij belangrijke factoren?
 - Contact / relaties met andere bedrijven en voorzieningen
 - Kwaliteit omgeving
 - Kwaliteit / uiterlijk pand
 - Bereikbaarheid voor klanten / toeleveranciers / bezoekers
 - Koop of huur?
 - Verandering routines?
 - Etc.
9. Hoe verschillen deze op de nieuwe locatie vs. de oude locatie?
10. Was de oude locatie nog geschikt? Waarom wel / niet?
 - Had u op de oude locatie willen blijven?
11. Hoe ervaarde u de veranderingen/verouderingen op de oude locatie?

Aanloop verhuizing en verhuisproces

12. Hoe lang was bekend dat er verhuisd ging worden
13. Is de verhuizing soepel verlopen en is er veel tijd in gaan zitten?
14. Heeft de verhuizing nog tot interne spanningen of onzekerheden geleid?
 - Hoe stonden werknemers hier tegenover?
16. Waren de kosten naar verwachting?
 - Heeft het nog tot financiële onzekerheden geleid?

Concluderende vragen

15. Hoe zijn de prestaties van het bedrijf op de nieuw locatie vs. de oude locatie?
16. Hoe kijkt u in zijn algemeen terug op de verhuizing?

Codeerschema

Code	Sub code
Motief verhuizing	Verdringing
Periode voor verhuizing	Kennis transformatie
	Informatie transformatieplannen
	Lengte periode dat er verhuist zou worden
	Onzekerheid
	<i>uitstel/afstel investeringen</i>
	<i>personeel</i>
	Stagnatie werkzaamheden in aanloop verhuizing
	<i>zoeken alternatieve locatie</i>
	<i>onderhandelingen/ juridische zaken</i>
	schaarste goede alternatieve locaties
Verhuizing	Kosten
	Tijd
	Verhuisproces
	Behoud werknemers
	Stagnatie werkzaamheden tijdens verhuizing
	Persoonlijke kosten
Geschiktheid oude locatie	Locatiefactoren
	<i>pand</i>
	<i>nabijheid en bereikbaarheid klanten en toeleveranciers</i>
	<i>kwaliteit omgeving</i>
	<i>sectorale nabijheid</i>
	<i>sectorale nabijheid en ruimtelijke diversiteit</i>
	Institutionele factoren
	<i>cluster voordelen</i>
	<i>sociale netwerken</i>
	<i>kennis netwerken</i>
	Persoonlijke factoren
Geschiktheid nieuwe locatie	Locatiefactoren
	<i>pand</i>
	<i>nabijheid en bereikbaarheid klanten en toeleveranciers</i>
	<i>kwaliteit omgeving</i>
	<i>sectorale nabijheid</i>
	<i>sectorale nabijheid en ruimtelijke diversiteit</i>
	Institutionele factoren
	<i>cluster voordelen</i>
	<i>sociale netwerken</i>
	<i>kennis netwerken</i>
	Persoonlijke factoren
	Tevredenheid nieuwe locatie
Evolutionaire	Aapassen routines
	Lock-in
	Algemene ontwikkelingen (internet, economie, omgeving)
Rol beleid	Organisatorische hulp
	Subsidies
	Verschaffen zekerheid

Respondenten gemeente

A. Rolsma – Gemeente Den Haag

A. Rolsma is actief binnen de beleidsafdeling *economie en ontwikkeling* bij de gemeente Den Haag. Ze vertegenwoordigt voor een aantal grote gebiedsontwikkelingen in Den Haag de economische belangen. Hieronder vallen zaken als het ondernemersklimaat en het vestigingsklimaat, maar ook zaken als voorzieningen, horeca en *leisure*. Dit doet ze sinds 2 jaar onder andere voor de Binckhorst.

H. van der Meijs – Gemeente Amsterdam

H. van der Meijs is projectmanager Cruquiusgebied bij de gemeente Amsterdam. Dit betekent dat zij leidinggeeft aan het gemeentelijk projectteam dat de transformatie van de Cruquius begeleid. Dit valt binnen de gemeente onder de tak *grond en ontwikkeling*. Hiervoor was ze onder andere transformatiemanager in Amsterdam Zuid.

E van Caspel

E. van Caspel is al 35 jaar werkzaam bij de gemeente Amsterdam. Sinds twee jaar is haar functie stedelijk bedrijven adviseur, maar hiervoor heeft ze tal van andere functies bekleed, waaronder hoofd grondzaken en economische zaken. In haar huidige rol adviseert zij bedrijven in transformatiegebieden over de mogelijkheden van ontwikkelen op eigen locatie en de beschikbaarheid van alternatieve locaties. Ze is oprichtster van een online bedrijvenloket dat bedrijven die worden verdrongen adviseert over alternatieve locaties binnen en buiten Amsterdam. Dit loket is ongeveer een jaar geleden gestart, naar aanleiding van de vele geplande transformaties in de gemeente Amsterdam.

Interviewvragen gemeente

Inleidende vragen

1. Wie bent u en wat is uw rol binnen de gemeente?

De transformatie

2. Motivatie voor transformeren Binckhorst/Cruquius.
3. Hoe wordt de transformatie aangepakt?
4. Hoe komt ruimte voor werken teug?
5. Heeft de gemeente een grondpositie? En hoe zet zij deze in?

Omgang gevestigde bedrijven

6. Hoe worden bedrijven geïnformeerd over de transformatie?
7. Wil de gemeente gevestigde bedrijven behouden?
8. Welke beschermmaatregelen zijn er voor gevestigde bedrijven?
 - Hulp bij zoeken alternatieve locatie
 - Financiële tegemoetkoming
 - Tijdig en duidelijk informeren
9. Welke kan de gemeente betekenen voor verdrongen bedrijven?
10. Gaan er in de toekomst meer bedrijven moeten verhuizen?
11. Niet 'bang' dat transformatie ten kosten gaat van lokale ondernemers?

Algemeen

12. Transformeren zorgt voor onzekerheid, is dat iets waar de gemeente rekening mee houdt?
13. Wordt er niet te veel getransformeerd? (Bedrijven hebben moeite met goede alternatieve locaties vinden.)

Extra vragen Gemeente Amsterdam interview 2

1. Wat houdt het contactteam transformatie in?
2. Hoe gaat het contactteam transformatie te werk?
3. Waarom is het opgericht?
4. Is het succesvol?

