

MEI/2010

INTERVENTIES VAN ONDERNEMERS OP BUURTNIVEAU



Philippe Thijssen

Master Economische Geografie

Faculteit Geowetenschappen

Universiteit Utrecht

INTERVENTIES VAN ONDERNEMERS OP BUURTNIVEAU

Utrecht, 30 mei 2010



Auteur : Philippe Thijssen
Studie : Sociale Geografie
Richting : Economische Geografie
Faculteit : Geowetenschappen
Universiteit : Universiteit Utrecht

Begeleider : Dr. Veronique Schutjens
Universiteit Utrecht (UU)

Voorwoord

Voor u ligt mijn scriptie welke het resultaat is van een onderzoek naar de participatie van lokale ondernemers. Met deze scriptie zal ik mijn studie Sociale Geografie afronden.

Alleen had ik dit onderzoek natuurlijk niet tot een goed einde kunnen brengen. Ik heb dan ook veel steun gehad van andere mensen bij het uitvoeren van mijn onderzoek. Allereerst wil ik mijn scriptiebegeleider, Dr. Veronique Schutjens bedanken voor haar geweldige begeleiding bij dit onderzoek. U heeft me alle ruimte geboden zelf de richting van mijn afstudeeronderzoek te bepalen, waarvoor ik u zeer dankbaar ben. Ondanks het feit dat u het zelf erg druk heeft, vond u altijd tijd mij te voorzien van vele nuttige adviezen en oprechte kritiek. Mede door deze kritische houding en volhardendheid heeft u mij op de juiste momenten weten te motiveren. Mede door deze kritische houding en volhardendheid heb je mij op de juiste momenten weten te motiveren.

Daarnaast wil ik graag mijn ouders en vrienden bedanken voor hun onvoorwaardelijke steun en geduld tijdens het schrijven van deze thesis. Ze hebben me eindeloos bestookt met de vraag: 'Wanneer ben je nou eens klaar', maar bleven toch het volste vertrouwen hebben in de goede afloop. Zonder hun liefde en steun zou ik dit nooit gehaald hebben.

Dan wil ik ook graag mijn vriendin, Lotte bedanken voor haar steun zowel privé als inhoudelijk bij het nakijken van dit onderzoek.

Last but not least, wil ik alle ondernemers bedanken voor de prettige interviews die ik bij hen heb mogen houden. Zonder hen was dit onderzoek in geheel niet mogelijk geweest.

Ik hoop dat u veel plezier zult beleven aan het lezen van dit onderzoeksrapport.

Philippe Thijssen

Mei, 2010

Samenvatting

Veel economisch geografen kunnen aangeven op welke manier ondernemers ingrijpen in de lokale orde van een buurt. Daarnaast is er veel bekend over de effecten van lokale ondernemers op buurtniveau. Zo zorgen ondernemers voor extra werkgelegenheid, houden zij het dienstenaanbod op peil en zetten zij zich vaak in voor de verbetering van de openbare voorzieningen. Een veel moeilijkere vraag echter, is waarom ondernemers ingrijpen, en of het ingrijpen van ondernemers verschilt tussen verschillende buurten. Om hier een antwoord op te geven is de volgende doelstelling geformuleerd:

Inzicht krijgen in het ingrijpen van lokale ondernemers in een buurt of wijk waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen verschillende soorten buurten

Er bleek weinig literatuur te vinden over de interventies (directe effecten) van ondernemers op buurtniveau. Veel van de gevonden literatuur spitst zich met name toe op het stimuleren van ondernemerschap in economisch achtergestelde gebieden. Hierbij blijken zaken als lokale inbedding, lokale sociale netwerken en economische relaties van invloed te zijn op de mate waarin een ondernemer intervenueert in zijn of haar lokale leefomgeving. Tenslotte kan worden gesteld dat de gevonden literatuur voornamelijk analytisch van aard was en zich met name concentreerde op het conceptualiseren van de link tussen ondernemers en de buurt. Ook vanuit maatschappelijk oogpunt werd het belang van lokaal ondernemerschap benadrukt. Vanuit de politiek wordt lokaal ondernemerschap dan ook vaak gestuurd in het voeren van lokaal beleid, de politiek is er van overtuigd dat ondernemers in staat zijn de wijk economie te stimuleren en tegelijkertijd de maatschappelijke achterstanden terug te dringen. Het blijkt dus nodig te zijn meer inzicht te krijgen in het specifieke ingrijpen van ondernemers in een buurt of wijk. Het is echter gebleken dat er maar weinig studies beschikbaar zijn die zich specifiek richten op de interventies van lokale ondernemers en de effecten die zij sorteren binnen een buurt. Om toch verklaringen te kunnen geven voor het interveniëren van ondernemers is er gekeken naar de beschikbare literatuur over interventies van bewoners. Bewonersparticipatie kan vanuit verschillende oogpunten worden verklaard. Zo blijken bewonerskenmerken als geslacht, leeftijd, etniciteit, religie, normen en waarden, opleiding, inkomen en verblijfsduur erg handig bij het bepalen van de mate van buurtparticipatie. Omdat dit onderzoek zich specificeert op ondernemers, volstaat dit onderzoek niet door slechts de bewonerskenmerken te onderzoeken, maar moet er ook gezocht worden naar kenmerken waarmee ondernemers zich onderscheiden van 'gewone' buurtbewoners.

Om de buurtparticipatie van ondernemers te verklaren is er gekeken naar respectievelijk: ondernemerskenmerken, bedrijfskenmerken en buurtkenmerken. Ondernemers onderscheiden zich ten opzichte van bewoners door specifieke persoonlijkheidskenmerken. Zo blijken ondernemers goed in staat relaties te onderhouden met hun omgeving en staan ondernemers meer dan bewoners open voor veranderingen en vernieuwingen. Als tweede hebben ondernemers vaak de beschikking over zogenaamde 'valuable resources'. Voorbeelden hiervan zijn een hoge opleiding, inkomen of een uitgebreide zakelijk netwerk. Tenslotte zijn ondernemers vaak aangesloten bij lokale organisaties of verenigingen. Deze lokale organisaties dragen bij aan het vergroten van het lokale netwerk, het ontmoeten van nieuwe mensen en het ontstaan van lokale gemeenschappen.

Een ander punt waarop ondernemers zich onderscheiden van bewoners heeft te maken met hun bedrijf. In het onderzoek worden deze kenmerken aangeduid met zogenaamde bedrijfskenmerken. Een voorbeeld van een bedrijfskenmerk is de huisvesting. Bij de huisvesting maakt een ondernemers een afweging tussen het huren of kopen van een pand. Verwacht wordt dat een ondernemer die overgaat tot het kopen van een pand niet alleen investeert in het pand maar ook in de omgeving doordat de huisvesting op deze manier voor langere tijd wordt vastgelegd. Een andere bedrijfskenmerk is de scheiding van woon- en werk locatie. Een ondernemer die woont- en werkt in dezelfde buurt heeft namelijk naast zakelijke contacten ook te maken met niet-zakelijke relaties zoals familie en vrienden. Het laatste bedrijfskenmerk heeft betrekking op de bedrijfslevensfase. Hierbij wordt verondersteld dat voornamelijk volwassen bedrijven zullen participeren in een buurt, dit omdat ondernemers in deze fase een stabiele positie innemen die meer ruimte laat voor onder andere buurtparticipatie.

Als laatste is er gekeken naar specifieke invloed van de buurt op de mate van participatie van ondernemers. Uit het onderzoek blijkt dat de bedrijvendynamiek in een buurt positief wordt beïnvloed door de aanwezigheid van voorzieningen als winkels en horeca en andere bedrijfsverenigingen. Daarnaast hebben een hoger inkomen en een hogere gemiddelde waardering van onroerende zaken (WOZ-waarde) in de buurt een positief effect op de overlevingskans van zowel nieuwe als bestaande bedrijven. Verwacht wordt dan ook dat rijkere bedrijven, veelal gevestigd in welvarende buurten meer zullen participeren dan bedrijven die gevestigd zijn in arme buurten.

Om te kijken of de veronderstelde relaties afkomstig uit de literatuur ook daadwerkelijk bestaan is er een survey onderzoek uitgevoerd. In deze surveys zijn enquêtes gehouden met een groot aantal ondernemers (105) verdeeld over drie Maastrichtse buurten. Deze buurten zijn geselecteerd op basis van hun WOZ-waarde (gemiddelde woningwaarde). Omdat er verschillen worden verwacht in buurtparticipatie tussen verschillende soorten buurten is er voor gekozen drie buurten met achtereenvolgens een lage, gemiddelde en hoge WOZ-waarde op te nemen in het onderzoek.

Uit het onderzoek blijkt dat de participatie het hoogst is in de gemiddelde en de wat armere buurten. Duidelijk wordt ook dat ondernemers relatief het vaakst ingrijpen in de sociale orde van een buurt. Alle ondernemers, ongeacht welke buurt scoren 20% hoger bij de sociale buurtparticipatie dan bij de fysieke buurtparticipatie en was het hoogst in de wat armere buurten. Ondernemers vinden zaken als veiligheid het melden van asociaal gedrag en het melden van vernielingen belangrijker dan inzet voor openbare voorzieningen, het schoonhouden van de buurten het verbeteren van groen- en recreatievoorzieningen. Met betrekking tot de redenen voor buurtparticipatie bleek dat de aanwezigheid van familieleden in de buurt belangrijk waren voor de buurtparticipatie van ondernemers. Ook blijken ondernemers die in dezelfde buurt wonen als waar hun bedrijf gevestigd is meer te participeren dan ondernemers waarbij dit niet het geval is. Hetzelfde gaat ook op voor de aanwezigheid van zakelijke contacten. Veel ondernemers met lokale, zakelijke contacten participeerden in de buurt.

Afsluitend kan worden gesteld dat er door ondernemers relatief het vaakst wordt ingegrepen in de sociale orde van een buurt en dat deze tendens het sterkst is in de wat armere buurten. De fysieke buurtparticipatie volgende daarentegen in grote lijnen de buurtparticipatie, maar waren niet significant. Tenslotte bleek de band die ondernemers onderhielden met de buurt het sterkst te zijn in buurten met een lage WOZ-waarde.

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Samenvatting.....	3
Inhoudsopgave	5
1 Inleiding.....	7
1.1 Aanleiding & opzet.....	7
1.2 Wetenschappelijke relevantie	8
1.3 Maatschappelijke relevantie.....	10
1.4 Onderzoeksvraag	12
1.5 Definities.....	12
1.6 Leeswijzer	13
2 Theoretisch kader buurtparticipatie van ondernemers.....	14
2.1 Inleiding	14
2.2 Definitie buurtparticipatie	14
2.3 Verklaringen buurtparticipatie	16
2.4. Bewonersparticipatie	16
2.5. Ondernemer: wat maakt het verschil?.....	19
2.6. Onderneming: wat maakt het verschil?	22
2.7. Veel problemen, veel ingrijpen?.....	24
3 Onderzoeksoopzet	26
3.1 Conceptueel model	26
3.2 Verklarende factoren buurtparticipatie	27
3.3 Intervenierende factor	28
3.4 Hypothesen.....	28
3.5 Empirisch gedeelte.....	32
3.5.1 Gekozen wijken	32
3.5.2 Data bestand	34

3.5.3 Steekproef en steekproefgrootte.....	35
3.5.4 Representativiteit.....	36
3.6 Operationalisering buurtparticipatie	38
3.6.1 Onderverdeling fysieke participatie & sociale participatie.....	39
3.6.2 Indicator fysieke participatie.....	42
3.6.3 Indicator sociale participatie.....	42
3.6.4 Indicator participatie	44
4 Analyse	45
4.1 Leeswijzer	45
4.2 Verschillen in buurtparticipatie tussen buurten.....	45
4.3 Buurtparticipatie; fysiek versus sociaal	48
4.4 Verschillen in buurtparticipatie	60
5 Conclusie	69
5.1 Tot slot.....	72
Slotwoord.....	73
Literatuurlijst.....	74
Bijlagen.....	79
Bijlage I Vragenlijst.....	80
Bijlage II Codeerschema	90
Bijlage III Uitvoertabellen.....	98
Bijlage IV Buurtoverzicht gemeente Maastrichtverzicht.....	131
Bijlage V Goodness of Fit frequenties (Repons)	132
Bijlage VI Goodness of Fit frequenties (Non-respons)	134
Bijlage VII Overzicht Kamer van Koophandel	135

1 InleidingP it's

1.1 Aanleiding & opzet

Iedereen woont, werkt en recreëert graag in een aantrekkelijke, prettige, schone en rustige leefomgeving (VROM, 2010). Het is dan ook niet verwonderlijk dat de focus van het huidige kabinet (Balkenende IV) zich steeds meer richt op het beleid dat wordt gevoerd op lokaal niveau. Gemeenteraden hebben massaal gekozen voor een wijkgerichte of stadsdeelgewijze aanpak en lokale organisaties kiezen vanwege eigen motieven steeds vaker voor de wijk of buurt als hun werkgebied (Denters, 2008). Maar ook vanuit het rijksbeleid werd verschuiving van het lokale beleid zichtbaar. Vanwege de grote kritiek op het oude beleid, dat te weinig oog had voor de kenmerken van de oude stad, werd er een nieuwe weg ingeslagen en werd het stadsvernieuwingsconcept geboren (Vermeijden, 1996). Kleinschaligheid, prioriteit voor het wonen en een zo minimaal mogelijke verstoring van de stedenbouwkundige structuur kregen weer prioriteit boven de economische functies en bereikbaarheid van een stad (Vermeijden, 1996). Dit alles heeft er toe bijgedragen dat in het coalitieakkoord van 2006 (Balkenende IV) een nieuwe thema werd geïntroduceerd; 'Van probleemwijk tot prachtwijk.' In maart 2007 heeft de destijds nieuwe programmaminister, E. Vogelaar, voorgesteld dat 40 wijken in achttien gemeenten met voorrang aangepakt moeten worden. In deze wijken moet in een periode van acht tot tien jaar de status van probleemwijken worden gekanteld en moeten er meer vitale woon- werk en leefomgevingen worden gemaakt. Het 'huidige demissionaire kabinet' wil deze focus van lokaal beleid nog verder uitbreiden. Het wil de komende tien jaar werken aan wijken en buurten waar mensen meer kansen hebben en graag wonen. Het Rijk, gemeenten, politie, welzijnswerkers en het bedrijfsleven slaan samen met de bewoners de handen ineen om de problemen in wijken aan te pakken.

Juist voor het bedrijfsleven lijkt steeds vaker een belangrijke rol te zijn weggelegd bij het aanpakken van lokale vraagstukken. De buurteconomie blijkt namelijk van groot belang bij het aanpakken van lokale problemen en het vergroten van de leefbaarheid van een buurt of wijk (Aalders, 2008). Ondernemers kunnen op verschillende manieren een impuls geven aan een buurt. Zo bieden ondernemers werkgelegenheid aan mensen in de wijk, investeren zij in hun pand (en dus ook de wijk) en leveren zij voorzieningen aan de mensen die er wonen (Aalders, 2008). Naast directe effecten, als werkgelegenheid en vergroten van het dienstenaanbod, dragen bedrijven ook bij aan indirecte effecten zoals veiligheidsverbetering en leefgevoel. Bedrijven uit het midden- en kleinbedrijf kunnen dan ook een grote bijdrage leveren aan de ontwikkeling en leefbaarheid van een wijk.

Hoewel het positieve effect van ondernemers op buurtniveau dikwijls wordt benadrukt en vaak als politiek statement geldt binnen het beleid, is er weinig bekend over de motivatie van ondernemers zelf. Veel economisch geografen zullen kunnen aangeven op welke manier ondernemers in kunnen grijpen in de lokale orde van een buurt. Een veel moeilijkere vraag is echter waarom ondernemers ingrijpen, en of het ingrijpen van ondernemers verschilt tussen wijken? Om hierop een antwoord te kunnen geven is het van belang niet alleen naar de effecten te kijken van lokaal ondernemerschap, maar een brug te slaan tussen ondernemers en hun omgeving.

1.2 Wetenschappelijke relevantie

De centrale vraag binnen dit onderzoek is *in hoeverre ondernemers ingrijpen in de sociale- en fysieke orde van een buurt en wat daarvoor de verklaringen zijn?* Om antwoord te kunnen geven op deze vraag is het allereerst van belang inzicht te krijgen in de achtergrond van het thema. Op basis van wetenschappelijke literatuur en beleidsstukken wordt de relevantie van dit thema verder onderbouwd.

Tijdens het literatuuronderzoek bleek er weinig literatuur te vinden over de interventies (directe effecten) van ondernemers op buurtniveau. Nog minder literatuur bleek voorhanden over de verklaringen voor het interveniëren van ondernemers in een buurt. De gevonden literatuur kan worden verdeeld in twee groepen. Allereerst literatuur die zich specifiek toespitst op de relatie tussen ondernemers en de buurt waarin zij gevestigd zijn. In deze literatuur wordt onderzocht in hoeverre ondernemers een band hebben met de buurt waarin zij gevestigd zijn, hoe deze band kan worden verklaard en welke effecten lokaal ondernemerschap heeft voor de betreffende buurt. Het tweede onderdeel richt zich specifiek op de verklaring waarom ondernemers interveniëren in een buurt en welke specifieke kenmerken hieraan ten grondslag liggen.

In de literatuur die zich toespitst op de relatie tussen ondernemers en de buurt, speelt de relationele geografie en met name 'The Embeddedness of Entrepreneurship' een rol (*Welter et al, 2007*). Het begrip *embeddedness* geeft een verklaring hoe men lokaal ondernemerschap in relatie kan brengen met economische vernieuwingen in achtergestelde delen van een stad (*Welter et al, 2007*). Lokaal ondernemerschap kan namelijk een belangrijke bijdrage leveren aan de fysieke,- en sociale leefbaarheid (*Aalders et al, 2008*). Allereerst kan lokaal ondernemerschap mensen de mogelijkheid bieden zichzelf economisch onafhankelijk te maken. Ook kunnen bedrijven in een buurt een bijdrage leveren aan de werkgelegenheid, bijvoorbeeld door het aannemen van extra personeel. Ten slotte kan lokaal ondernemerschap bijdragen aan de fysieke verbetering van een buurt. Ondernemers investeren namelijk in hun pand, hierdoor wordt het uiterlijk van een buurt verbeterd en kan de leefbaarheid in een wijk toenemen.

Het voorgaande betekent echter niet dat lokale ondernemers ook daadwerkelijk altijd relaties onderhouden met de buurt waarin zij gevestigd zijn. Dit is namelijk mede afhankelijk van de mate waarin een ondernemer ingebed is binnen een buurt. *Korsching & Allen (2004)* spreken in hun artikel over het verband tussen lokaal ondernemerschap en het ontstaan en- of bevorderen van een buurtgemeenschap (community). Zij benadrukken hierbij dat lokale ondernemers, meer dan 'footlose' bedrijven gebonden zijn aan hun lokale leefomgeving, wat betreft het verkrijgen van lokale middelen en kennis (*Korsching & Allen 2004*). Daarnaast wordt benadrukt dat economische ontwikkeling van een buurt, bijvoorbeeld het vergroten van de werkgelegenheid en het inkomen, naast directe- ook indirecte gevolgen kunnen hebben voor de economische vitaliteit van een buurt (*Korsching & Allen 2004*).

De gevolgen voor economische vitaliteit van een buurt kunnen nog verder worden verduidelijkt door onderscheid te maken tussen bedrijfsontwikkelingen die overwegend onafhankelijk van de buurt plaatsvinden en bedrijfsontwikkeling waarbij de ondernemer en het buurt nauw met elkaar zijn verbonden (*Korsching & Allen 2004*). Bij de eerste vorm ontwikkelt de ondernemer zich onafhankelijk van de buurt. De ondernemer richt zich slechts op zijn eigen doelen zonder daarbij de lokale gemeenschap te betrekken.

De tweede vorm, welke binnen dit onderzoek vooral van belang is, benadrukt de band tussen de ondernemer en de buurt. Hierbij zijn de ondernemer en diens buurt direct met elkaar verbonden en wordt de lokale ondernemer actief betrokken bij het creëren van buurtvoordelen en het oplossen van problemen binnen de buurt (*Korsching & Allen, 2004*). In dit geval snijdt het mes dan ook aan twee kanten. Enerzijds profiteert de buurt van de ondernemer, omdat deze zich verbonden voelt met de buurt en bereid is mee te denken bij het oplossen van bestaande problemen. Anderzijds profiteert een ondernemer van de buurt op het moment dat deze deel uitmaakt van het lokale (sociale) netwerk binnen een buurt (*Völker, 2004*). Dit zou gezien kunnen worden als wederzijdse afhankelijkheid. Op het moment dat de afhankelijkheid tussen buurtbewoners groot is, zullen buurtbewoners in elkaar investeren. Dit zal op deze manier blijven, zo lang de moeite die het kost deze afhankelijkheid in stand te houden, kleiner is dan de moeite die nodig is voor het verbreken ervan (*Völker, 2004, pp. 44*).

Uit de zoektocht naar meer literatuur die hierop aansluit, blijkt dat het merendeel van de literatuur zich toespitst op het stimuleren van ondernemerschap in economisch achtergestelde gebieden. Het gaat hierbij met name om de rol die ondernemers spelen binnen een buurt. Ondernemers maken dikwijls onderdeel uit van een groot netwerk van persoonlijke relaties (*Völker, 2004*). Wanneer deze relaties lokaal een rol spelen zal een buurt sneller kunnen profiteren van de aanwezigheid van ondernemers, dan wanneer deze relaties op een hoger schaalniveau spelen (*Völker, 2004*). Dit betekent echter niet dat een buurt altijd zal profiteren van de aanwezigheid van ondernemers. Uit onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving is namelijk gebleken dat buurten met minder problemen meer bedrijven aantrekken en dat de kans dat deze bedrijven overleven en groeien groter is (*PBL, 2010*). Daarnaast wordt ook vermeld dat lokaal ondernemerschap naast positieve effecten ook voor negatieve veranderingen kan zorgen. Wanneer nieuwe bedrijven zich in een buurt vestigen nemen de leefbaarheidsproblemen in eerste instantie vaak niet af (*PBL, 2010*). In buurten waar veel bedrijven worden opgericht zijn de negatieve effecten zelfs groter dan de positieve effecten en neemt de overlast, criminaliteit en de gevoelens onveiligheid toe (*PBL, 2010*).

Uit deze paragraaf komt naar voren dat de inbedding, lokale sociale netwerken en economische relaties van invloed zijn op de mate waarin een ondernemer intervenueert in zijn/haar lokale leefomgeving. Ook komt naar voren dat de aanwezigheid van lokale ondernemers niet altijd gewenst is en dat lokaal ondernemerschap ook voor negatieve veranderingen kan zorgen. Toch blijven er een aantal vragen bestaan. De gevonden literatuur bleek voornamelijk analytisch van aard en spitste zich vooral toe op het conceptualiseren van de link tussen ondernemers en de buurt. De precieze toedracht van de interventies binnen een buurt zijn niet helder. Daarnaast wordt niet duidelijk waarom bepaalde ondernemers wel ingrijpen in de buurt, terwijl anderen dit juist niet doen.

1.3 Maatschappelijke relevantie

Naast de wetenschappelijke relevantie van lokaal ondernemerschap speelt ook de maatschappelijke relevantie een rol. Vanuit de politiek wordt lokaal ondernemerschap dan ook steeds vaker aangegrepen vanwege het voeren van lokaal beleid. Zo benadrukt VROM (Ministerie Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu) dat lokaal ondernemen voordelen kan hebben voor het imago van een bedrijf, maar ook voor het imago van de lokale omgeving (VROM, 2009). Een beter imago leidt volgens VROM tot betere publiciteit. Daarnaast kunnen lokale ondernemers bijdragen aan een schonere omgeving en betere voorzieningen in de buurt (VROM, 2009). Ook vanuit Ministerie van Economische Zaken (EZ) wordt de rol van lokaal ondernemerschap benadrukt. Zo benadrukt staatsecretaris Heemskerk van Economische Zaken het belang van een positief lokaal ondernemingsklimaat, met name in achterstandswijken (EZ, 2009). Het verminderen van de regeldruk, het verstrekken van subsidies en het verstrekken van microfinanciering moet starters en doorstarters betere kansen bieden (EZ, 2009).

Het voorgaande benadrukt het belang van lokaal ondernemerschap bij het aanpakken van lokale problemen in bijvoorbeeld achterstandswijken (probleemwijken). Het duurde dan ook niet lang voordat lokaal ondernemerschap beleidsmatig werd vastgelegd door Ella Vogelaar, (inmiddels ex-) minister van Wonen, Wijken en Integratie (WWI) (VROM, 2004). Het beleid van WWI heeft onder andere betrekking op veertig zogenoemde aandachtswijken: probleemwijken, krachtwijken of prachtwijken. De doelstelling hiervan is om de huidige situatie in deze wijken te verbeteren, de leefbaarheid te verbeteren en daarmee de bewoners meer perspectief te bieden. In dit beleid wordt vooral gezocht naar oplossingen voor de bestaande problemen die zich zowel op fysiek als sociaal vlak voordoen (Aalders et al, 2008, pp. 11).

Ook vanuit andere bestuurlijke organisaties wordt de rol van ondernemers voor het verbeteren van een buurt steeds vaker benadrukt. Een goed voorbeeld hiervan is het G27 Actieplan Wijkeconomie (2007). Het Actieplan Wijkeconomie reikt gemeenten en ministeries een instrumentenkader aan, om hen te helpen de economie in wijken (waaronder de zogenaamde krachtwijken) te stimuleren en beter vorm te geven (De G27, 2007). Men is ervan overtuigd dat ondernemers in staat zijn de wijkeconomie te stimuleren en tegelijkertijd de maatschappelijke achterstanden terug te dringen. Een voorbeeld hiervan is het Grotestedenbeleid (GSB) dat in 1994 door de Nederlandse Rijksoverheid werd opgezet op initiatief van de vier grote steden, Den Haag, Utrecht, Rotterdam en Amsterdam (Grotestedenbeleid, 2009). In dit beleid wordt onder andere vermeld dat wijken een broedplaatsfunctie kunnen vervullen en op die manier een bijdrage kunnen leveren aan de stedelijke economie. Daarnaast dragen economische activiteiten bij aan de diversiteit en veiligheid in de wijk (Grotestedenbeleid, 2009). Hetzelfde wordt ook benadrukt door de Raad voor Werk en Inkomen (RWI) waarbij de mogelijkheden van arbeidsmarktbeleid worden benadrukt (RWI, 2007). Dit houdt in dat men de werkgelegenheid in buurten enerzijds stimuleert door het behouden van banen en het terugkeren van bedrijvigheid naar de wijk (RWI, 2007). Anderzijds probeert men de werkloosheid in de wijk te bestrijden door het mobiliseren van lokaal arbeidsmarktpotentieel (RWI, 2007). Het RWI trekt de grens zelfs nog verder en benadrukt dat ook private partijen (gemeenten, woningcorporaties, onderwijs, begeleiders, bewoners en ondernemers) cruciaal zijn bij het aanpakken van arbeidsmarktknelpunten binnen een buurt (RWI, 2007).

Hoewel binnen de politiek de aandacht voor lokaal ondernemerschap is toegenomen, blijkt dat deze zich veelal beperkt tot economische factoren. Zo spitst het beleid zich voornamelijk toe op de creatie van nieuwe banen en de mogelijkheden voor bewoners zichzelf meer perspectief te bieden (Aalders et al, 2008). Het economische effect van ondernemers binnen een buurt komt onder andere voort uit nieuwe investeringen die worden gedaan en daarmee samenhangend, het vergroten van de werkgelegenheid in een buurt. Aalders et al. doen naast onderzoek naar de economische effecten van ondernemers binnen een buurt, ook onderzoek naar de manier waarop wijk economie kan worden versterkt zodat deze kan bijdragen aan de leefbaarheid van een buurt. Om dit te onderzoeken worden drie krachtwijken Bos en Lommer, Nieuwedam-Noord en De Banne, en Transvaal en Indische Buurt vergeleken met twee buurten met een erg aantrekkelijk leefklimaat, namelijk De Pijp en Westerpark. De buurten zijn onderling en met de twee referentiebuurten vergeleken op basis van de prestaties van bedrijven, op de betekenis van de buurt voor de bedrijven en op de betekenis van de bedrijven voor de buurt (Aalders et al, 2008, pp. 3). Uit het onderzoek van Aalders et al. blijkt dat ondernemers naast het creëren van extra werkgelegenheid vaak investeren in hun pand, het leveren van diensten voor de bewoners en het bevorderen van de sociale cohesie in een buurt door zich bijvoorbeeld in te zetten voor de veiligheid binnen de buurt (Aalders et al, 2008, pp. 5). Interessant is dat ondernemers in de aandachtswijken, (Krachtwijken) minder gehecht zijn aan hun buurt dan ondernemers in overig wijken (Aalders et al, 2008, pp. 5). Dit zou verklaarbaar zijn doordat ondernemers in aandachtswijken een geringe band hebben met hun omgeving en dus minder snel zullen participeren in een wijk.

Ook het lokaal initiëren van activiteiten vanuit maatschappelijke betrokkenheid kan een onderneming ten goede komen (RWI, 2007, pp. 44). Door een bijdrage te leveren aan de leefbaarheid in een buurt (opknappen van een park) of door contacten te leggen met buurtbewoners kan de sfeer in een buurt verbeteren. Zowel de ondernemer, als de buurtbewoners kunnen hier hun voordeel uit halen. De ondernemer profiteert doordat de buurt veiliger wordt en de uitstraling van een buurt verbetert. Verondersteld wordt dan ook dat een ondernemer bereid zal zijn te investeren in een buurt op het moment dat een ondernemer hiermee zijn bedrijfsvoering kan verbeteren. Wetenschappers en beleidsmakers zijn het er dan ook over eens dat de aanwezigheid van lokale ondernemers verschillende positieve effecten kan hebben voor een buurt. Dit betekent echter niet dat wanneer een ondernemer actief is binnen een buurt er ook daadwerkelijk interveniërend wordt opgetreden. Met andere woorden het initiëren van lokaal ondernemerschap is nog geen garantie voor buurtverbetering. De laatste jaren ziet men deze tendens ook terug op een lager schaalniveau. Steeds meer gemeenten maken beleid dat zich specifiek toespitst op het stimuleren van de lokale wijk economie, het terugdringen van de sociale achterstanden, maar ook het benutten van lokale ondernemers (Gemeente Arnhem, 2007).

In deze paragraaf zijn een aantal voorbeelden naar voren gekomen waarbij lokaal ondernemerschap en een buurtgerichte aanpak benadrukt werden. Het ministerie van VROM benadrukt dat lokaal ondernemerschap in staat is de situatie in achterstandswijken om te buigen, de leefbaarheid te verbeteren en daarmee bewoners meer perspectief te bieden (VROM, 2004). De G-27 is ervan overtuigd dat ondernemers in staat zijn de wijk economie te stimuleren en tegelijkertijd de maatschappelijke achterstanden terug te dringen (Grootstedenenbeleid, 2009). De RWI ten slotte benadert het belang van lokaal ondernemerschap vanuit de maatschappelijke betrokkenheid van ondernemers (RWI, 2007). Door een bijdrage te leveren aan een leefbare en veilige woonomgeving

of door het intensiveren van contacten met bewoners wordt de bedrijfsvoering aantrekkelijker (RWI, 2007, pp. 44). Dit kan positieve gevolgen hebben voor het bedrijf en de buurt.

1.4 Onderzoeksvraag

In deze paragraaf wordt de doelstelling van dit onderzoek afgebakend. Ook zullen de verschillende elementen binnen de doelstelling worden uitgelegd. De doelstelling van dit onderzoek is:

Inzicht krijgen in het ingrijpen van lokale ondernemers in een buurt of wijk waarbij een onderscheid wordt gemaakt tussen verschillende soorten buurten.

Op basis van deze doelstelling is de volgende hoofdvraag gedefinieerd:

In hoeverre wordt er door lokale ondernemers ingegrepen in de fysieke- en sociale orde van Maastrichtse buurten en wat zijn daarvoor de verklaringen?

Om tot een antwoord te komen op de hoofdvraag zijn de volgende deelvragen gedefinieerd:

- Wat wordt er in de wetenschappelijke literatuur verstaan onder ingrijpen in de fysieke- en sociale orde van een buurt?
- Welke verklaringen biedt de wetenschappelijke literatuur voor het ingrijpen in de fysieke- en sociale orde door bewoners en ondernemers?
- In hoeverre zijn ondernemerskenmerken, bedrijfskenmerken en het type wijk van invloed op het ingrijpen van ondernemers in de fysieke- en sociale orde van verschillende Maastrichtse buurten?

1.5 Definities

Het volgende onderdeel grijpt terug op de gedefinieerde hoofd- en deelvragen in de vorige paragraaf. In deze paragraaf zullen de belangrijkste elementen van hoofd- en deelvragen aan de hand van literatuur verder worden uitgelegd en afgebakend.

Sociale- en fysieke orde van een buurt

De kern van dit onderzoek is dat ondernemers op verschillende manieren kunnen ingrijpen in de buurt. Om deze effecten beter te onderzoeken is het ruimtelijk begrip 'buurt' verdeeld in twee onderdelen: de sociale- en de fysieke orde van buurt (Völker, 2005). De fysieke aspecten van een buurt hebben onder andere betrekking op de ruimtelijke structuur van een buurt, de infrastructuur, lokale voorzieningen en de aanwezigheid van bepaalde faciliteiten. De sociale aspecten van een buurt hebben betrekking op sociale netwerken binnen de buurt, verenigingen en ontmoetingsplekken.

Bewoners en ondernemers

Dit onderzoek verschaft inzichten in het ingrijpen van lokale ondernemers in een buurt of wijk. Er zijn echter weinig studies die zich specifiek toespitsen op de interventies van lokale ondernemers en de effecten die zij sorteren binnen een buurt. Nog minder literatuur blijkt voorhanden over de verklaringen voor buurtinterventies van ondernemers. Om toch verklaringen te kunnen geven voor

het interveniëren van ondernemers is gekeken naar de beschikbare literatuur over interventies van bewoners. Interventies van bewoners binnen een buurt zijn namelijk veelvuldig onderzocht door onder andere geografen, psychologen en sociologen. Hierbij wordt tevens meerdere malen een link gelegd tussen de identificatie van bewoners met hun buurt en de mate waarin buurtbewoners participeren in de buurt (Dekker, 2007).

Ondernemers- en bedrijfskenmerken

Om het ingrijpen van lokale ondernemers in een buurt te specificeren is er een onderscheid gemaakt tussen ondernemers- en bedrijfskenmerken. Ondernemerskenmerken zijn individuele eigenschappen van een ondernemer die onder andere bepalen of een ondernemer intervenueert in de lokale orde van een buurt of wijk. Ondernemerskenmerken zijn onder andere: opleiding, leeftijd, sociaal netwerk (vrienden/familie), maar ook bijvoorbeeld of een ondernemer zelf in een buurt is opgegroeid. Bedrijfskenmerken daarentegen hebben specifiek betrekking op de onderneming zelf. Bedrijfskenmerken zijn onder andere: bedrijfssector, bedrijfslevensfase, bedrijfsgrootte, lokale zakelijke contacten en de bedrijfshuisvesting.

De gekozen buurten

In het onderzoek wordt onderzocht in hoeverre de interventies van lokale ondernemers uiteenlopen tussen verschillende buurten. De buurten in dit onderzoek zijn gekozen op basis van hun WOZ-waarde. De WOZ-waarde geeft informatie over de gemiddelde huizenprijs in een gebied (CBS, 2009). Bij de keuze voor de buurten is expliciet gekozen voor één buurt met een lage WOZ-waarde, één buurt met een gemiddelde WOZ-waarde en één buurt met een hoge WOZ-waarde. De buurten bevinden zich binnen de gemeente Maastricht. De keuze voor de gemeente Maastricht heeft onder andere te maken met de persoonlijke band van de auteur met Maastricht.

1.6 Leeswijzer

Dit onderzoek begint in *hoofdstuk 2* met het theoretisch kader van de buurtparticipatie van ondernemers. Hierin wordt het begrip buurtparticipatie onderzocht. Aan de hand van wetenschappelijke literatuur wordt bekeken wat buurtparticipatie precies is, waardoor buurtparticipatie wordt verklaard en ten slotte welke indicatoren buurtparticipatie beïnvloeden.

Vervolgens wordt in *hoofdstuk 3* de onderzoeksopzet behandeld. Er wordt een antwoord gezocht op de probleemstelling 'In hoeverre wordt er door lokale ondernemers ingegrepen in de sociale en fysieke orde van een buurt en wat zijn daarvoor de verklaringen?' Dit wordt gedaan aan de hand van een data-analyse op basis van een groot aantal enquêtes. Voor de analyse wordt het theoretisch kader uit het tweede hoofdstuk samengevat in een conceptueel model.

De daadwerkelijke analyse vindt plaats in *hoofdstuk 4*. In dit hoofdstuk worden onder andere de verschillen in buurtparticipatie tussen de drie buurten onderzocht. Daarnaast wordt er specifiek ingegaan op de fysieke- en sociale aspecten van buurtparticipatie en op welke manier deze samenhangen met zaken als het lidmaatschap van ondernemersverenigingen, de nabijheid van familieleden of de aanwezigheid van lokale zakelijke netwerken. Tot slot zal er in *hoofdstuk 5*, op basis van de analyse, een conclusie worden gegeven. Dit hoofdstuk wordt afgesloten met het beantwoorden van de deelvragen en hoofdvraag.

2 Theoretisch kader buurtparticipatie van ondernemers

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt het begrip 'buurtparticipatie' verder onderzocht. Inhoudelijk wordt onderzocht wat buurtparticipatie precies is, waardoor buurtparticipatie wordt verklaard, en ten slotte welke indicatoren buurtparticipatie beïnvloeden. Daarnaast wordt onderzocht hoeveel er bekend is over buurtparticipatie van ondernemers en in hoeverre de literatuur over buurtparticipatie van bewoners hier een bijdrage aan kan leveren. De gevonden uitkomsten in dit hoofdstuk moeten uiteindelijk bijdragen aan het beantwoorden van de deelvraag 'wat wordt er in de wetenschappelijke literatuur verstaan onder ingrijpen in de fysieke en sociale orde van een buurt?'

Aangezien er in de literatuur veel verschillende definities van buurtparticipatie worden gebruikt zal er in de tweede paragraaf aandacht worden besteed aan het afbakenen van het begrip buurtparticipatie. De derde paragraaf richt zich vervolgens op de verklaringen van buurtparticipatie. Wat is er bekend over de participatie van ondernemers en in hoeverre kan de literatuur over participatie van bewoners gebruikt worden bij het verklaren hiervan? In de laatste paragraaf wordt ingegaan op de specifieke eigenschappen van ondernemers en op welke manier deze eigenschappen specifiek samenhangen met buurtparticipatie.

2.2 Definitie buurtparticipatie

Buurtparticipatie wordt door beleidsmakers, maar ook door wetenschappers op diverse wijzen beschreven en in verschillende contexten gebruikt (Dekker, 2005). Zo kan er een onderscheid worden gemaakt tussen 'formele' en 'informele' participatie (Dekker, 2005).

Formele participatie verwijst naar bewoners die worden betrokken bij het besluitvormingsproces van de buurt waarin ze wonen (Dekker, 2005). Voorbeelden hiervan zijn het bijwonen van buurtvergaderingen, het deelnemen aan inspraakprocedures en inzien van bestemmingsplannen. Formele participatie wordt gekenmerkt door een sterke 'top-down' structuur (Van Kempen et al, 2006). Bewoners maken namelijk overwegend gebruik van formele organisaties en processen die van bovenaf zijn opgelegd.

Informele participatie daarentegen is iets moeilijker af te bakenen. Men zou kunnen zeggen dat informele participatie alle lokale activiteiten van bewoners omvat die niet vallen onder formele participatie. (Dekker, 2005). Informele participatie wordt in tegenstelling tot formele participatie gekenmerkt door een 'bottom up' structuur (Van Kempen et al, 2006). Bewoners van een buurt proberen in dit geval de lokale belangen en wensen te verenigen en deze vervolgens te verankeren in het lokale beleid.

Aangezien verwacht wordt dat ondernemers naast individuele participatie ook onderdeel uitmaken van formele structuren, denk hierbij aan ondernemersverenigingen en belangengroepen, zullen beide vormen van buurtparticipatie moeten worden meegenomen in de definitie. Buurtparticipatie zou men dan ook kunnen definiëren als alle activiteiten die door bewoners worden ondernomen met als doel het verbeteren van de sociale en fysieke situatie in de buurt (Dekker, 2005, pp. 58). Hierbij spelen zowel individuele eigenschappen als de context waarin een ondernemer zich bevindt een rol (Marschall, 2004). Bij de individuele eigenschappen moet gedacht worden aan zaken als opleiding en inkomen, maar ook bijvoorbeeld de buurtoriëntatie van het bedrijf.

De buurtoriëntatie van een onderneming heeft onder andere betrekking op de herkomst van klanten en zakelijke contacten, en de verblijfsduur van een onderneming in de buurt (PBL, 2010). Zo lijken ondernemers meer te participeren in de buurt wanneer zij veel lokale contacten hebben en- of al langere tijd in de buurt gevestigd zijn. Daarnaast blijken individuen met een hoger inkomen, of hogere opleiding in de praktijk beter in staat te participeren in de buurt (Marshall, 2004). Verwacht wordt dat individuen met een hoog inkomen of hoge opleiding sneller zullen participeren omdat zij over specifieke vaardigheden beschikken, meer sociale relaties onderhouden en in toenemende mate toegang hebben tot formele instellingen en activiteiten (Dekker, 2007).

Buurtparticipatie wordt naast de individuele eigenschappen van een ondernemer in grote mate bepaald door de relaties die een ondernemer onderhoudt met zijn omgeving en de wijze waarop de omgeving beslissingen van de ondernemer beïnvloedt (Marshall, 2004). Met andere woorden; de omgeving van een ondernemer beïnvloedt het individuele gedrag van de ondernemer zelf, zonder dat hij of zij daar direct invloed op kan uitoefenen. (Marshall, 2004, pp. 32). Dit houdt in dat de mate van buurtparticipatie tevens bepaald wordt door de capaciteiten van de buurtbewoners om lokale problemen te initiëren en- of aan te pakken (Marshall, 2004). De capaciteiten van buurtbewoners moet in dit opzicht geplaatst worden tegen de sociaal-economische achtergrond van een buurt. Economisch achtergestelde buurten worden doorgaands gekenmerkt door een lagere sociale integratie, een lagere sociale cohesie en een gebrek aan lokale zakelijke dienstverlening (Lelieveldt, 2004). Een lagere sociale cohesie- en integratie maakt het voor buurtbewoners moeilijker te participeren omdat de band met de overige buurtbewoners kleiner is of in sommige gevallen zelfs geheel ontbreekt.

Naast het onderscheid tussen 'formele' en 'informele' buurtparticipatie en buurtparticipatie die wordt geïnitieerd vanuit individuele eigenschappen kan er nog een andere onderscheid worden gemaakt: 'fysieke' en 'sociale' buurtparticipatie. De fysieke ruimte van een buurt vormt de context waarbinnen mensen, maar ook bedrijven binnen een buurt, functioneren (Verweij, 2010). Ook bepaald de fysieke ruimte van een buurt in grote mate de wijze waarop mensen de ruimte kunnen gebruiken en waar mogelijk veranderen (Verweij, 2010, pp. 2). Fysieke kenmerken van een buurt zijn onder andere de bebouwing (bedrijven en woningen), de lokale infrastructuur en het aandeel winkels en horecavoorzieningen (PBL, 2010). De sociale kenmerken van een buurt zijn daar tegen vaak moeilijker af te bakenen omdat zij in tegenstelling tot fysieke kenmerken niet altijd meteen waarneembaar zijn. Sociale kenmerken van een buurt hebben met name betrekking op de bevolkingsverdeling van een buurt, de werkgelegenheid, lokale voorzieningen en de mate van buurtgevoel of leefbaarheid binnen een buurt (PBL, 2010). De hiervoor genoemde kenmerken hoeven op het eerste gezicht geen directe aanleiding te zijn voor buurtparticipatie maar kunnen dit wel worden op het moment dat een van deze kenmerken een probleem gaat vormen binnen de 'fysieke' of 'sociale orde' van een buurt. Fysieke problemen zijn onder andere: leegstand van gebouwen, achterstallig onderhoud, rommelige inrichting van een buurt en het wegtrekken van bedrijven uit de buurt. Sociale problemen hebben onder andere betrekking op werkloosheid, overlast en criminaliteit binnen de buurt. Ondernemers kunnen door te participeren in de buurt meewerken aan het oplossen van deze problemen.

Op fysiek vlak kunnen ondernemers onder andere het woningniveau verbeteren, het vergroten van het lokale voorzieningen-aanbod, verschaffen van werkgelegenheid en het aanpassen van de ruimtelijke structuur zoals het verwerven van meer woningen groen en bedrijventerreinen (VROM, 2003). Op sociaal vlak kunnen ondernemers zich met name nuttig maken bij het verbeteren van de veiligheid in de buurt, de bestrijding van hangjongeren en het voorzetten van nieuwe buurtinitiatieven (VROM, 2003).

Het bleek niet gemakkelijk het begrip buurtparticipatie te definiëren. Wat wel duidelijk werd is dat bij de definitie van buurtparticipatie een aantal zaken moeten worden meegenomen. Buurtparticipatie richt zich op zowel formele- als informele participatie. Informele buurtparticipatie speelt binnen dit onderzoek de voornaamste rol aangezien onderzocht wordt waarom ondernemers op individueel vlak in een buurt participeren. Echter, doordat veel ondernemers ook deel uitmaken van formele organisaties binnen een buurt (ondernemersverenigingen/belangengroepen) wordt ook de formele buurtparticipatie meegenomen in de definitie. Als tweede moet in de definitie van buurtparticipatie zowel de eigenschappen van de ondernemer als ook de eigenschappen van de omgeving (context) worden meegenomen. De individuele eigenschappen van een ondernemer zijn mede bepalend voor de mate waarin deze participeert in de buurt (Fishma, Pierce & Eggeren, 2009). Als laatste werd er ook nog een onderscheid gemaakt tussen de 'fysieke' en 'sociale' vormen van buurtparticipatie en werd aangegeven hoe ondernemers een bijdragen kunnen leveren aan het oplossen van lokale problemen.

2.3 Verklaringen buurtparticipatie

Uit het wetenschappelijke kader kwam naar voren dat er nauwelijks literatuur te vinden was die zich specifiek toespitst op buurtparticipatie van ondernemers. Nog minder literatuur was er te vinden over de *verklaringen* voor buurtparticipatie van ondernemers. Om toch verklaringen te kunnen geven voor het participeren van ondernemers moest er gekeken worden naar de beschikbare literatuur over de buurtparticipatie van bewoners. Bewonersparticipatie is namelijk een goed onderzocht wetenschapsveld door onder andere stadsgeografen, psychologen en stads sociologen. Dekker (2007) beschrijft in haar studie de relaties tussen een aantal sociaal- economische variabelen en de mate van buurtparticipatie. Zij legt hierbij een link tussen de identificatie van een bewoner met zijn buurt en de mate waarin bewoners participeren in een buurt (Dekker, 2007). Een andere vorm van participatie wordt besproken in het artikel van Foster-Fishmann et al (2009). De auteurs benadrukken in deze studie dat de participatie van bewoners het hoogst is op het moment dat de individuele eigenschappen van een bewoner optimaal aansluiten bij de eigenschappen van hun omgeving

2.4. Bewonersparticipatie

Wanneer er naar de kenmerken van bewoners in relatie tot buurtparticipatie wordt gekeken, moet men rekening houden met de individuele eigenschappen van bewoners. Deze individuele eigenschappen zijn onder andere leeftijd, inkomen, opleiding en etniciteit. Van deze sociaalgeografische kenmerken wordt hieronder kort aangegeven hoe deze zich verhouden tot buurtparticipatie.

Geslacht

Geslacht is een bewonerskenmerk dat van invloed is op de mate van buurtparticipatie. In de literatuur over de buurtparticipatie van mannen versus vrouwen wordt de affectieve rol en het

onderhouden van sociale banden van vrouwen met hun lokale leefomgeving benadrukt (*Campbell & Barrett, 1992*). Het voorgaande standpunt richt zich voornamelijk op de vrouw als zijnde de sociale spil van het gezin en in mindere mate op de vrouw als kostwinner. Vanuit het participatiestandpunt zou men dan ook verwachten dat juist vrouwen beschikken over een groot sociaal buurt netwerk, in staat zijn hun netwerk beter te onderhouden en vanuit dit oogpunt meer te zullen participeren in een buurt. De vraag is echter in hoeverre dit standpunt tegenwoordig nog op gaat. Vanaf 1992 is het percentage vrouwen met betaald werk in Nederland namelijk aanzienlijk gestegen (*CBS, 2004*). Het aandeel vrouwen met betaald werk is vanaf 1992 met tien procentpunten gestegen en vrouwen zijn dus bezig met een inhaalbeweging wat betreft arbeidsparticipatie (*CBS, 2004*). Arbeidsparticipatie onder vrouwen wordt dan ook in verband gebracht met verschillende vormen van buurtparticipatie (*Lowndes, 2004*). Zo bleek uit een onderzoek van Putnam (1995) dat werkende vrouwen vaker lid zijn van een buurtvereniging dan niet-werkende vrouwen en dat werkende vrouwen meer tijd besteden aan dergelijke activiteiten dan niet-werkende vrouwen (*Lowndes, 2004, pp. 50-51*). In 2000/2001 werd er door de Britse regering een onderzoek uitgevoerd naar huishoudens, namelijk de 'British General Household Survey (GHS). Dit onderzoek richt zich op verschillende vormen van sociaal kapitaal waarbij tevens een onderscheid wordt gemaakt tussen mannen en vrouwen. Uit dit onderzoek bleek dat vrouwen vaker contact hebben met hun burens en deze ook meer vertrouwen dan mannen (*Jenkins et al, 2004*). Ook bleek dat vrouwen, meer dan mannen sociale relaties onderhouden in hun lokale leefomgeving (*Jenkins et al, 2004*). Tenslotte bleken vrouwen minder dan mannen buitenshuis te werken en verbleven zij per dag meer uren in de buurt (*Dekker, 2007*).

Hoewel het hier slechts om kleine verschillen gaat worden toch een aantal zaken duidelijk, zo blijkt er een verschil te zijn tussen mannen en vrouwen wat betreft sociale interacties (*Lowndes, 2004*). Vrouwen blijken in tegenstelling tot mannen eerder op hun burens te vertrouwen, hebben meer contact met vrienden en verwanten en hebben meer toegang tot informele bronnen (*Lowndes, 2004*). Daarnaast blijkt het sociale kapitaal van vrouwen sterker te zijn ingebed in buurtspecifieke netwerken (informele netwerken), wat wil zeggen dat een vrouw voornamelijk dicht bij huis sociale relaties onderhoudt en dus vaker dan mannen op een informele manier in de buurt participeert (*Lowndes, 2004*).

Leeftijd

Een andere factor die de mate van buurtparticipatie bepaalt is de leeftijd van een buurtbewoner. Er blijkt een positief verband te bestaan tussen de leeftijd van een bewoner en de mate van participatie (*Wandersmann et al, 1987*). Zo blijken 40+ ers meer te participeren in hun buurt en vaker betrokken te zijn bij lokale organisaties (*Dekker, 2004*). Leeftijd is in dit geval echter indirect van invloed op de mate van buurtparticipatie en men kan het verband verbreden door te stellen dat de buurtparticipatie afhankelijk is van de tijd die iemand doorbrengt in een buurt en de mate van buurtoriëntatie (*Wandersmann et al, 1987*). Oudere mensen brengen meer tijd door in de buurt en zullen zich daardoor eerder aan de buurt hechten wat een positief effect kan hebben op de buurtparticipatie (*Dekker, 2004*).

Etniciteit

In vooral Amerikaans onderzoek komt naar voren dat etnische minderheden, vermoedelijk vanuit een groter groepsbewustzijn, relatief vaker in een buurt participeren (*Bolt, 2006*). Dit groepsbewustzijn onder etnische minderheden wordt in de literatuur ook wel aangeduid met 'Sense

of Community'. Dit verwijst naar de mate waarin buurtbewoners zich verbonden voelen met de buurt en afhankelijk zijn van de buurt (*Fishman et al, 2009*). Hierdoor voelen bewoners zich verbonden met elkaar en zijn sneller geneigd samen te werken, zich in te zetten voor elkaar en te participeren in de buurt. Daarnaast kunnen door een groter groepsbewustzijn de onderlinge contacten worden versterkt. Bewoners zullen eerder geneigd zijn te participeren aangezien zij weten dat zij terug kunnen vallen op de andere bewoners (*Dekker, 2007*). Tenslotte blijkt er een verband te zijn tussen de mate van buurtparticipatie en de specifieke voorzieningen voor etnische groepen (*Peleman, 2002*). Zo blijkt dat de buurtparticipatie van bijvoorbeeld moslims toeneemt op het moment dat er in de desbetreffende buurt een moskee aanwezig is (*Dekker, 2007*).

Religie

Bewoners die behoren tot dezelfde etnische groep hebben vaak ook een gelijke achtergrond met betrekking tot hun religie (*CBS, 2008*). Tubergen (2007) deed in zijn artikel onderzoek naar de religie van immigranten die vanuit een min of meer gelovig land zijn verhuisd naar Nederland (*Tubergen, 2007*). Hieruit bleek dat buurtbewoners zich bij keuze van organisaties en verenigingen binnen de buurt, onbewust laten leiden door religie en of heersende normen- en waarden binnen de organisatie of vereniging (*Tubergen, 2007*).

Normen, waarden & vertrouwen

Normen en waarden zijn een set ongeschreven regels die als leidraad gelden voor wenselijk gedrag van onder andere buurtbewoners (*Elissetche, 2005*). Het normen- en waardepatroon van buurtbewoners wordt in verband gebracht met vertrouwen, aangezien bewoners meer vertrouwen hebben in elkaar en zich als groep identificeren op het moment dat bewoners dezelfde normen en waarden delen (*Dekker, 2007*). Vertrouwen onder bewoners wordt voornamelijk geïnitieerd vanuit ervaringen, dit in tegenstelling tot waarden- en normen die vooral samenhangen met de achtergrond, herkomst, opvoeding en etniciteit van een bewoner (*Lelieveldt, 2004*). Wanneer het vertrouwen onder buurtbewoners groot is en buurtbewoners elkaars beslissingen goed kunnen inschatten zal de participatie hoger liggen omdat bewoners weten wat ze van elkaar kunnen verwachten (*Driscoll, 1978*). Daarnaast wordt er ook een verband verwacht tussen het normen- en waardenpatroon van een buurtbewoner en de mate van buurtparticipatie (*Dekker, 2007*).

Zo zullen gedreven en gemotiveerde bewoners eerder participeren dan bewoners die afwachten tot andere bewoners actie ondernemen (*Dekker, 2004*). Daarnaast wordt er een positief verband verwacht tussen het vertrouwen van buurtbewoners in elkaar en de mate van buurtparticipatie (*Lelieveldt, 2004*). Dit komt omdat buurtbewoners meer zullen participeren in een buurt op het moment dat zij ervan op aan kunnen dat andere bewoners hetzelfde zullen doen (*Lelieveldt, 2004*).

Opleiding & inkomen

Het inkomen van bewoners met een hoge opleiding is hoger dan het inkomen van bewoners met een lage opleiding (*CBS, 2005*). Lageropgeleiden hebben vier keer meer kans op een laag inkomen dan hoogopgeleiden en lageropgeleiden zijn dus vaker te vinden in de onderste regionen van de inkomstenverdeling (*CBS, 2005*). Deze kenmerken worden in de literatuur ook wel aangeduid met het begrip 'valuable resources' (*Völker et al, 2006*). 'Valuable resources' hebben betrekking op eigendommen of eigenschappen van een bewoner die hierdoor belangrijk en- of aantrekkelijk worden voor zijn omgeving. Het inkomen van een bewoner of de opleiding zou men dan ook kunnen zien als 'valuable resources'. Dekker (2007) verwacht dat bewoners met een laag inkomen of een

lage opleiding minder snel zullen participeren in een buurt omdat zij over minder vaardigheden beschikken, minder sociale relaties onderhouden en doordat zij in mindere mate toegang hebben tot formele instellingen en activiteiten (Dekker, 2007). Dit leidt tot beperktere betrokkenheid bij lokale activiteiten, minder inspraak in lokale politiek en buurtorganisaties en minder communicatie over en weer met de lokale autoriteiten (Staehele & Clarke, 2007).

Verblijfsduur

De verblijfsduur is de totale tijd waarin een persoon of bedrijf zich in een bepaald gebied bevindt of begeeft (CBS, 2006). In de literatuur wordt verblijfsduur voornamelijk gebruikt om de totale verblijfstijd van een persoon in een bepaald gebied aan te duiden tot dat deze het gebied weer verlaat vanwege bijvoorbeeld een verhuizing (Bulterman, 2006). In dit onderzoek is de verblijfsduur echter vooral gebruikt om inzicht te krijgen in het aantal uren dat een bewoner per dag in de buurt doorbrengt. Het aantal uren zal groter zijn naarmate een bewoner meer verplichtingen heeft binnen de buurt. Dit kan zijn vanwege werkverplichtingen, opgroeiende kinderen of het onderhouden van sociale relaties binnen de buurt.

Uit de literatuur kwam naar voren dat bewoners die langere tijd in een zelfde buurt zijn gevestigd op een andere manier participeren dan bewoners die kort in de buurt gevestigd zijn (Campbell & Barrett, 1992). Buurtbewoners met een langere verblijfsduur beschikken over het algemeen over een groter sociaal netwerk en- of intensievere contacten met buurtbewoners en hebben vaak meer vrienden in de buurt. Hetzelfde wordt benadrukt in het empirische onderzoek van Völker et al (2007). In deze studie onderzoeken Völker et al. het ontstaan van gemeenschappen binnen Nederlandse buurten en proberen ze aan te geven waarom het gemeenschapsgevoel in sommige buurten groter is dan in andere buurten. De data voor deze studie is afkomstig van 1007 respondenten verdeelt over 168 buurten in Nederland. Uit dit onderzoek blijkt dat de verblijfsduur van invloed is op het gemeenschapsgevoel in een buurt (Völker, et al, 2007). Völker, Flap en Lindenberg benadrukken dan ook dat bewoners die al langer in een buurt wonen een groter gemeenschapsgevoel hebben en dus meer zullen participeren in tegenstelling tot bewoners die pas kort in de buurt woonachtig zijn (Völker et al, 2007).

2.5. Ondernemer: wat maakt het verschil?

In het theoretisch artikel van Fishman et al (2009) veronderstellen zij dat bewoners van een buurt meer zullen participeren, op het moment dat de individuele eigenschappen van de bewoners aansluiten bij de lokale voorwaarden (Fishman et al, 2009, pp. 554). Gedurende dit onderzoek werd echter duidelijk dat er weinig tot geen literatuur was die zich specifiek toespitst op het participeren van ondernemers. Om toch verklaringen te geven voor buurtparticipatie is gebruik gemaakt van de beschikbare literatuur over bewonersparticipatie. De volgende twee paragrafen zullen met name ingaan op het onderscheid tussen buurtbewoners en ondernemers. Dit onderscheid wordt gemaakt door te kijken naar achtereenvolgens de ondernemer 'als persoon' en 'als bedrijf'.

Persoonlijkheidskenmerken

Als eerste zal er worden gekeken naar de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers versus bewoners. Een eerste verschil tussen ondernemers en bewoners is de mate van extravertie (Shane, 2003). Extravertie heeft betrekking op de sociale eigenschappen van een ondernemer zoals taalontwikkeling, assertiviteit en ambities (Shane, 2003). Een extravert ondernemer is georiënteerd op zijn omgeving en is in staat gemakkelijk relaties te onderhouden met de mensen in zijn omgeving

(Driessen & Zwart, 2006). Of een ondernemer relaties onderhoudt met zijn omgeving is natuurlijk niet alleen afhankelijk van de mate van extraversie maar ook of een ondernemer beschikt over bepaalde vaardigheden zoals een hoge opleiding, taalvaardigheid, schrijfvaardigheid, en bijvoorbeeld een goed presentatievermogen (Fishman et al, 2009). Daarnaast staan ondernemers in tegenstelling tot bewoners meer open voor veranderingen en vernieuwingen (Shane, 2003). Een mogelijke verklaring hiervoor kan worden gevonden in het onderscheid tussen ondernemerschap en het werken in loondienst (Winnubst et al, 2009). Het inkomen van ondernemers hangt namelijk direct samen met het doorzettingsvermogen, de daadkracht en de creativiteit van een ondernemer (Winnubst et al, 2009). Op het moment dat bij een van deze drie zaken een gebrek ontstaat, zal de ondernemer zich niet succesvol kunnen ontplooiën. De mate waarin een ondernemer zich kan inleven in zijn omgeving gaat veelal samen met een andere eigenschap, namelijk 'behulpzaamheid' (Shane, 2003). Dit is een belangrijke eigenschap van een ondernemer, een behulpzame ondernemer is namelijk in staat zijn klanten tevreden te stellen. Het laatste kenmerk waarover ondernemers vaak beschikken is een grote mate van bewustzijn en zelfreflectie (Antoncic, 2009). Conceptueel is gesteld dat ondernemers, meer dan niet-ondernemers, prestatiegericht ingesteld zijn (Antoncic, 2009). Men zou dan ook verwachten dat het prestatiegericht werken van ondernemers een positief effect heeft op de participatie doordat ondernemers, meer dan niet-ondernemers, problemen op een systematische, praktische en efficiënte manier benaderen (Leon & Gorgievski, 2009).

Zakelijk netwerk

In de voorgaande alinea kwam naar voren dat de persoonlijkheidskenmerken van ondernemers en bewoners op een aantal vlakken duidelijk van elkaar verschillen. In paragraaf 4.4.6 kwam naar voren dat ondernemers vaker hoogopgeleid zijn dan werknemers; respectievelijk 50% van de ondernemers is hoogopgeleid tegenover 30% van de mensen in loondienst (Oudmaijer, 2006). Daarnaast zullen mensen met een hogere opleiding doorgaands een hoger inkomen hebben (CBS, 2006).

Zowel inkomen als opleiding kunnen worden gezien als zogenaamde 'valuable resources' (Völker et al, 2006). Over het algemeen zal iemand geïnteresseerd zijn in het aangaan van een relatie met iemand op het moment dat die persoon beschikt over 'valuable resources' en men daarvan wellicht kan profiteren (Völker et al, 2006). Aangezien ondernemers veelal beschikken over deze 'valuable resources' zijn zij vaak aantrekkelijke personen binnen een buurt (Völker et al, 2006). Daarnaast zijn ondernemers vanwege hun 'valuable resources' beter in staat problemen binnen een buurt aan te pakken (Fishman et al, 2007). Wanneer men de rol van ondernemers binnen de buurt op deze manier bekijkt fungeren zij min of meer als 'neighborhood leaders' (Fishman et al, 2007). Ondernemers nemen in dit geval binnen een buurt een leidersrol op zich en kunnen op die manier hun bijdrage leveren aan het identificeren van lokale kwesties en het activeren- en mobiliseren van bewoners (Fishman et al, 2007). Een ander voorbeeld van een 'valuable resource' is het zakelijke netwerk van een ondernemer. Een ondernemer die is aangesloten bij een ondernemers-, branche- of beroepsorganisatie, vergroot hiermee de kans op het voortbestaan van zijn of haar onderneming (MKB, 2002). Dit komt omdat dit soort organisaties de ondernemer mogelijkheden biedt om contacten te onderhouden met mede-ondernemers en daarnaast de mogelijkheid biedt om op de hoogte te blijven van relevante ontwikkelingen binnen het eigen werkterrein (MKB, 2002). Naast contacten met ondernemers-, branche- of beroepsorganisaties moeten ook toeleveranciers, zakelijke dienstverleners en afnemers in het netwerk van een ondernemer worden opgenomen.

Dit alles bij elkaar opgeteld hebben ondernemers vaak de beschikking over een uitgebreid zakelijk netwerk waarvan zij zelf maar ook hun omgeving kan profiteren (*Campbell & Barrett, 1992*). Ondernemers kunnen namelijk relaties uit hun zakelijk netwerk aanwenden om bepaalde zaken in een buurt in gang te zetten.

Lokale klantenkring

Een ander kenmerk dat in verband kan worden gebracht met het zakelijk netwerk van een ondernemer is de aanwezigheid van een lokale klantenkring. Men moet hierbij de vraag stellen 'in hoeverre maken bewoners, maar ook andere bedrijven gebruik van lokale producten, diensten en voorzieningen? 'en andersom:' is de afzetmarkt van bedrijven wijk- of buurtgebonden?' (*PBL, 2010, pp. 122*). Verwacht wordt dan ook dat ondernemers die beschikken over een grote lokale klantenkring meer in de buurt zullen participeren dan ondernemers die niet beschikken over een grote lokale klantenkring. Onderzoek wijst echter uit dat een lokale afzetmarkt met name van belang is voor de consumentgerichte branches, waarvan driekwart van de ondernemers meer dan de helft van hun omzet binnen de buurt verkrijgen (*Bulterman, 2006*). Onder deze consumentengerichte branches vallen onder andere winkels, supermarkten, cafés, restaurants en hotels. Ondernemers die werkzaam zijn in deze branches zullen een groter deel van hun omzet op lokaal niveau verwerven en verwacht wordt dan ook dat zij hierdoor intensievere banden onderhouden met hun omgeving. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat voor ondernemers met een grote lokale afzetmarkt de grens tussen zakelijk en privé niet eenduidig is. Zo zullen ondernemers met een grote lokale afzetmarkt ook worden betrokken in andere sociale buurtaangelegenheden als scholen, inspraakavonden, verenigingen en evenementen waardoor de relatie tussen ondernemers en hun klanten beïnvloed wordt (*PBL, 2010*). Tenslotte bestaat de mogelijkheid dat lokale familieleden, vrienden en/of kennissen ook deel (gaan) uitmaken van de lokale klantenkring van een ondernemer.

Lokale organisaties

Het laatste ondernemerskenmerk heeft betrekking op lokale organisaties en verenigingen waarin een ondernemer kan deelnemen (*Völker, 2004*). Lokale organisaties kunnen bijdragen aan het vergroten van het lokale netwerk, het ontmoeten van nieuwe mensen en het ontstaan van lokale gemeenschappen (*Völker, 2004*). Lokale organisaties kunnen worden aangeduid als ontmoetingsplaatsen en vormen een belangrijk onderdeel binnen een buurtgemeenschap (*Völker, 2004*). In de literatuur wordt het belang van lokale ontmoetingsplaatsen ook wel aangeduid aan de hand van de zinsnede 'no mating without meeting' (*Völker, 2004, pp. 3*). Ondernemerschapverenigingen, brancheverenigingen en lokale beroepsorganisaties kunnen dienst doen als ontmoetingsplaatsen voor ondernemers (*Völker, 2004*). Lokale organisaties stellen ondernemers in dit geval in staat contacten te onderhouden met mede ondernemers en/of bewoners en vergroten hiermee het voorbestaan van hun onderneming (*MKB, 2002*). Ondernemers met veel lokale werknemers, klanten en bedrijfscontacten participeren niet meer in de buurt dan ondernemers met een geringe lokale binding (*PBL, 2010, pp. 25*). Dit neemt echter niet weg dat het type buurt en de persoonlijke binding er wel toe doen (*PBL, 2010, pp. 25*). Het bestaan van dergelijke ontmoetingsplaatsen binnen een buurt is dus geen garantie voor buurtparticipatie maar kan wel bijdragen aan een zekere band met de buurt. Ondernemers die zich identificeren met de mensen om zich heen zullen eerder betrokken raken bij een buurtorganisatie dan ondernemers die zich niet identificeren met de buurtbewoners (*Carr et al, 1976*).

Er bestaat echter onduidelijkheid over de richting van dit verband. Enerzijds zou het namelijk zo kunnen zijn dat ondernemers die lid zijn van een lokale organisatie zich hierdoor verbonden gaan voelen met de buurt. Anderzijds zou het zo kunnen zijn dat ondernemers zich juist verbonden voelen met de buurt omdat zij lid zijn van een dergelijke lokale organisatie. Opvallend hierbij is dat leden van lokale organisatie in veel gevallen anders tegen een buurt aankijken dan niet-leden. Florin & Wandersmann (1990) benadrukken daarnaast in hun artikel dat lokale organisaties dikwijls banden onderhouden met hun omgeving, welke vaak vanuit vrijwilligers worden geïnitieerd (*Florin & Wandersman, 1990*). Sluitend kan er worden gesteld dat lokale organisaties zeker een bijdrage kunnen leveren aan de buurtparticipatie van ondernemers maar dat dit alleen gebeurt op het moment dat ondernemers via hun deelname aan een dergelijke lokale organisaties meer betrokken raken bij hetgeen zich afspeelt binnen de buurt.

2.6. Onderneming: wat maakt het verschil?

Niet alleen persoonlijk verschillen ondernemers van bewoners, maar ook de onderneming zelf draagt hier toe bij. Zo onderhouden bedrijven op verschillende manieren een band met hun directe omgeving. Ondernemers bieden werkgelegenheid aan mensen in de wijk, investeren in hun pand en leveren voorzieningen aan de bewoners van een wijk (*Aalders et al, 2008*). Deze drie begrippen richten zich alle drie op een ander onderdeel van het bedrijf. Zo is werkgelegenheid voornamelijk economisch van aard, zijn de investeringen in het pand vooral gericht op de fysieke uitstraling en is het leveren van diensten vooral gericht op het voorzieningenniveau van een buurt.

Huurpand versus koop pand

Een van de belangrijkste huisvestingsbeslissingen van een ondernemer is de afweging tussen het huren of kopen van een bedrijfspand. Wanneer men een pand koopt kan dit een goede investering zijn vanwege bijvoorbeeld waardeinstijging. Maar het kan ook een slechte investering zijn wanneer uiteindelijk blijkt dat de waarde van het pand gedaald is (*Dantuma, 2007*).

Huren daarentegen zorgt voor een beperkt beslag van het bedrijfskapitaal. Door te huren loopt men geen financieel risico en het onderhoud valt dan voor een groot deel onder de verantwoordelijkheid van de verhuurder. Een goede bedrijfshuisvesting is van groot belang voor bedrijven om hun economische activiteiten op een goede en efficiënte manier te kunnen ontplooiën. Het is dan ook niet vreemd dat de meerderheid van de Nederlandse MKB -ondernemers het belang van een goede bedrijfshuisvesting onderstreept (*Van Rijt, 2004*). Naast het economische belang van een goede bedrijfshuisvesting draagt de vermenging van woningen en kleinschalige bedrijvigheid bij aan een levendiger en dynamischer karakter van de omgeving (*Dantuma, 2008*). Een ondernemer die overgaat tot het kopen van een pand investeert niet alleen in de onderneming maar ook in de buurt doordat de huisvesting op deze manier voor langere tijd wordt vastgelegd (*Brisson & Usher, 2005*). Ondernemers die geïnvesteerd hebben in een koop pand zullen eerder participeren in een buurt omdat zij er financieel belang bij hebben (*Brisson & Usher, 2005*).

Scheiding woon- en werk locatie

De woon- en werkrelatie van een onderneming heeft betrekking op de situering van de bedrijfslocatie ten opzichte van de woonlocatie. Een ondernemer kan namelijk in dezelfde plaats wonen als waar zijn bedrijf gevestigd is, dit is bijvoorbeeld het geval wanneer een ondernemer een bedrijf aan huis heeft. Het kan echter ook zo zijn dat een ondernemer niet in dezelfde buurt gevestigd is als waar zijn bedrijf is gevestigd. De keuze voor de woonbuurt als startlocatie wordt

voornamelijk ingegeven door praktische motieven. Veel startende ondernemers laten zich bij hun keuze voor een bepaalde wijk vooral leiden door hun woonvoorkeuren, en niet zozeer door de kenmerken van het lokale productiemilieu (PBL, 2010, pp.57). Verwacht wordt dat een ondernemer die op dezelfde locatie gevestigd is als zijn bedrijf meer zal participeren dan een ondernemer die beschikt over een gescheiden woon- en werklocatie. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat een ondernemer die woont- en werkt in dezelfde buurt naast lokale, zakelijke contacten meer te maken heeft met lokale, niet- zakelijke relaties zoals familie en vrienden. Verwacht wordt dan ook dat de buurtparticipatie van ondernemers met lokale, zakelijke contacten groter is dan de buurtparticipatie van ondernemers zonder lokale, zakelijke contacten.

Bedrijfslevensfase

De keuzes van bedrijven die zich bevinden in de opstartfase hebben overwegend betrekking op de afzet en de kosten van het bedrijf (Churchill & Lewis, 1983). Dit houdt in dat de afzet en omzet snel moeten worden vergroot om zo de relatief hoge kosten te kunnen dekken. Een bedrijf aan huis zou de lokale band kunnen vergroten, evenals buurtparticipatie. Andersom zou het zo kunnen zijn dat juist bedrijven in de opstartfase relatief weinig participeren omdat men vooral bezig is het hoofd boven water te houden. Wanneer een bedrijf na deze fase nog steeds bestaat, er gaan namelijk heel wat bedrijven failliet tijdens de opstartfase, volgt fase drie 'growth' (groeifase). In deze fase zal een bedrijf niet meer willekeurig haar klantenkring willen vergroten om zo te kunnen overleven, maar zullen bedrijven proberen zich te verdiepen in de wensen en het koopgedrag van hun klanten (Lichtenstein & Lyons, 2006). Vervolgens komen bedrijven terecht in de 'maturity' (volwassenheidsfase) (Lichtenstein & Lyons, 2006). Kenmerk van de volwassenheidsfase is dat bedrijven zich gaan bezinnen op hun economische activiteiten of de manieren waarop kennis en kapitaal nog beter en efficiënter benut kunnen worden (Churchill & Lewis, 1983). Kenmerk van deze fase is de toenemende concurrentie. Men zou verwachten dat bedrijven juist in deze fase gaan participeren omdat bedrijven dan een stabielere marktpositie hebben en meer economische zekerheid wat betreft hun toekomst. Dit is echter alleen mogelijk wanneer bedrijven gedurende deze fase nog in hun lokale omgeving zijn gevestigd en niet vanwege uitbreiding bijvoorbeeld verhuisd zijn naar een nabijgelegen industrieterrein. Daarnaast zou het ook zo kunnen zijn dat juist volwassen bedrijven geen inbedding in de lokale buurt nodig hebben en daarom ook minder zullen participeren. Na de volwassenheidsfase zal de 'decline' (terugloop) volgen. Het kan echter ook zo zijn dat een bedrijf blijft bestaan in de volwassenheidsfase zo lang deze winstgevend en efficiënt blijft.

Hoewel de bedrijfslevensloop zoals hiervoor beschreven betrekking heeft op de ontwikkeling van bedrijven als geheel, betekent dit niet dat alle bedrijven zich in werkelijkheid ook zo gedragen. De ontwikkeling van bedrijven aan huis verschilt namelijk sterk van het oorspronkelijke ontwikkelingstraject (Garnsey 1998; Stam 2007). Veel van de kleine bedrijfjes die op worden gestart aan huis belanden dan ook al snel in de stabiele fase en blijven binnen de buurt gevestigd (Koopman & Ronner, 2008). De lokale vestiging en de combinatie werken en wonen zouden dan ook kunnen leiden tot een grotere mate van *embeddedness* (inbedding) in de wijk (Korsching & Allen, 2004). Lokale inbedding van ondernemers wil zeggen dat men als ondernemer onderdeel uitmaakt van een cluster van lokale sociale netwerken (Moody & White, 2003). Dit kan er voor een ondernemer toe leiden dat zakelijke en sociale belangen niet altijd gescheiden blijven en de band met de lokale gemeenschap wordt versterkt. De lokale inbedding van bedrijven vormt dan ook een belangrijk punt voor bedrijven die zich bevinden aan het begin van de ontwikkelingscyclus. Eerder bleek dat bedrijven in het begin van de cyclus nog tekort hebben aan kennis en kapitaal en dus in grote mate

afhankelijk zijn van hun omgeving. Het is dan ook te verwachten dat deze lokaal verankerde bedrijven iets terug zullen doen voor de buurt waarin zij gevestigd zijn.

2.7. Veel problemen, veel ingrijpen?

In de vorige twee paragrafen werd verondersteld dat de buurtparticipatie van ondernemers wordt bepaald door de eigenschappen van de ondernemer respectievelijk de onderneming. Maar er is nog een derde interveniërende factor die van invloed zou kunnen zijn op de buurtparticipatie van ondernemers. Deze interveniërende factor is 'de buurt'. Binnen dit onderzoek zijn drie verschillende buurten opgenomen op basis van hun WOZ-waarde (CBS, 2009). De WOZ-waarde geeft informatie over de gemiddelde huizenprijs in een gebied en wordt binnen dit onderzoek gebruikt voor het onderscheiden van rijke, gemiddelde en armere buurten. Verwacht wordt dat er buurtparticipatie verschillen bestaan tussen de rijke en de wat armere buurten.

In de armere buurten (lage WOZ-waarde) zijn de lokale problemen doorgaands groter dan in de wat rijkere buurten (hoge WOZ-waarde). Voorbeelden van deze problemen zijn onder andere een eenzijdige woon- en leefomgeving, hoge jeugdwerkloosheid, een gebrekkige inburgering van nieuwkomers, ontoereikende jeugdzorg en hoge criminaliteit en gevoelens van onveiligheid (VROM, 2004). Naast deze lokale problemen lijken buurten met een lage WOZ-waarde met een negatief imago te kampen wat de genoemde negatieve ontwikkelingen nog eens versterkt en zijn leefbaarheidproblemen bepalend voor het functioneren van lokale bedrijven (Van der Graaf & Duyvendak, 2009). Buurten met veel leefbaarheidproblemen, vaak zijn dit buurten met een lage WOZ-waarde, zijn in dit perspectief dan ook minder interessant voor bedrijven omdat ondernemers daar in toenemende mate worden geconfronteerd met zaken als: werkloosheid, verloedering en criminaliteit (Van der Graaf & Duyvendak, 2009, pp.57).

Uit onderzoek is gebleken dat de bedrijvendynamiek in een buurt positief wordt beïnvloed door de aanwezigheid van voorzieningen als winkels en horeca en andere bedrijfsverenigingen (PBL, 2010, pp. 21). Daarnaast hebben een hoger inkomen en een hogere gemiddelde waardering onroerende zaken (WOZ-waarde) in de buurt een positief effect op de overlevingskansen van zowel nieuwe als bestaande bedrijven (PBL, 2010, pp. 21). Dit hangt samen met de koopkracht van de bewoners in desbetreffende buurten. Hierdoor hebben bedrijven in de wat armere buurten (lage WOZ-waarde) vaker te kampen met een lagere koopkracht van de bewoners en hebben dus meer moeite met het overleven of groeien. Naast de grotere koopkracht van bewoners in rijke buurten (hoge WOZ-waarde) speelt ook de perceptie van de bewoners ten opzichte van hun omgeving een rol. Dit wordt ook benadrukt in de studie 'Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken' van het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL, 2010). In deze studie brengt het Planbureau voor de Leefomgeving voor het eerst de wederzijdse relatie in kaart tussen bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken. Het onderzoek beslaat in totaal 725 wijken en laat zien dat bedrijven last kunnen hebben van leefbaarheidsproblemen in stedelijke woonwijken. Uit deze studie blijkt dat bewoners van buurten met een hoge WOZ-waarde en veel eigendomsbezit 'zuiniger op hun omgeving zijn' maar ook meer investeren in hun directe omgeving (PBL, 2010, pp. 94). Dit betekent echter niet dat ondernemers in de wat armere buurten per definitie altijd minder participeren in hun buurt. Naast het inkomen spelen namelijk ook andere zaken een rol bij de buurtparticipatie zoals lokale banden, zakelijke netwerken en sociale netwerken. De vraag is dan ook of er met betrekking hiertoe verschillen bestaan tussen achtereenvolgens arme en rijke buurten. Zo is de sociale controle

in arme buurten vaak groter dan die in rijkere buurten en hebben bewoners een sterkere band onderling (*Van der Graaf & Duyvendak, 2009*).

Sociale controle met name als deze wordt geïnitieerd vanuit ondernemers kan een positief effect hebben op de leefbaarheid in de wijk (*PBL, 2010*). Tenslotte dragen ondernemers in onveilige buurten maar ook in veilige buurten veel bij aan het verbeteren van de veiligheid in de buurt om de gunstige situatie te behouden of de onwenselijke situatie te veranderen (*PBL, 2010*). Daarnaast zetten ondernemers in gemiddelde buurten zich het minst in voor hun buurt (*PBL, 2010*).

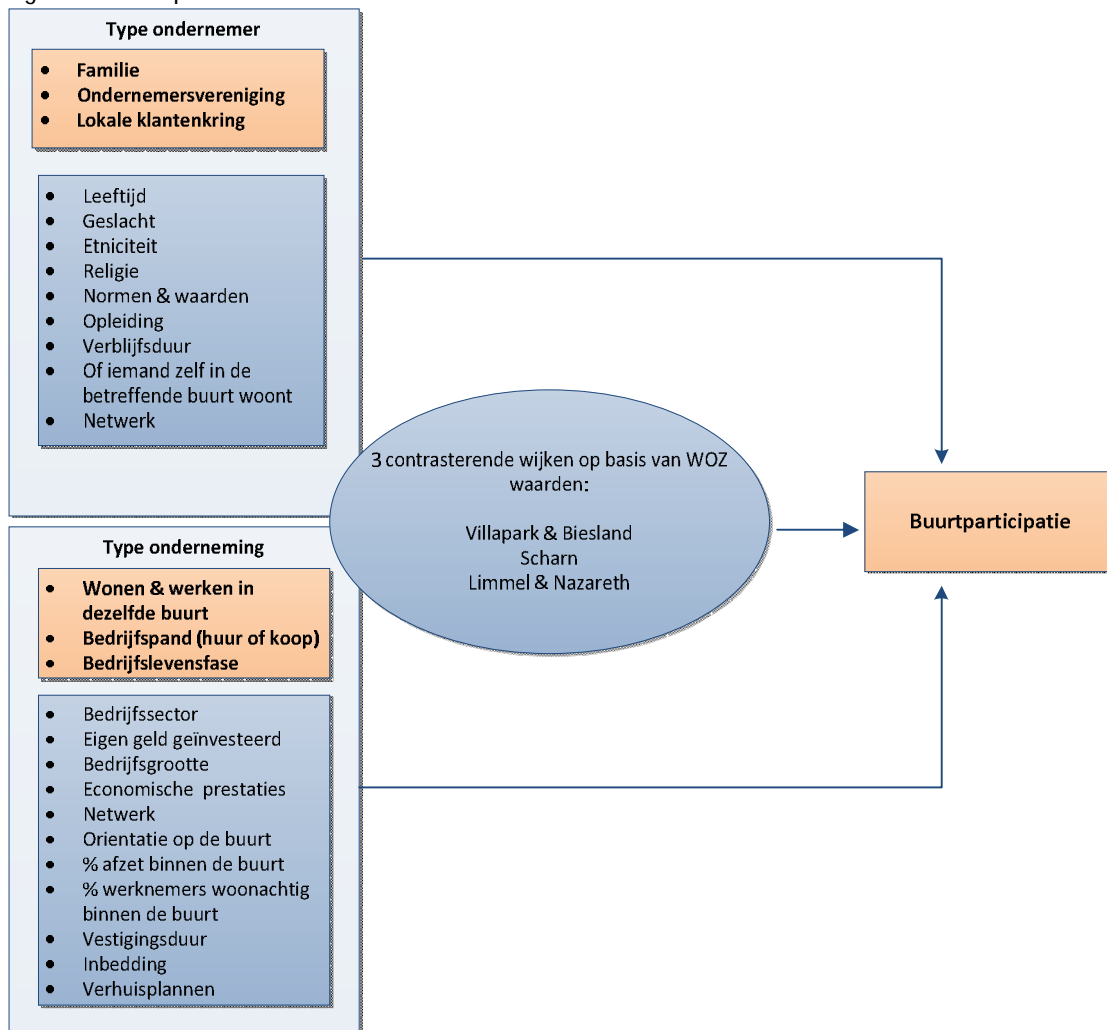
3 Onderzoekopzet

Er wordt in dit onderzoek een antwoord gezocht op de probleemstelling 'In hoeverre wordt er door lokale ondernemers ingegrepen in de sociale en fysieke orde van een buurt en wat zijn daarvoor de verklaringen?' Dit zal worden gedaan aan de hand van een analyse op basis van een aantal enquêtes onder ondernemers.

3.1 Conceptueel model

Het conceptueel model vormt het denkkader van dit onderzoek (zie onderstaand figuur 1). Dit model geeft aan waar de belangrijkste (veronderstelde) relaties liggen. In het onderstaande conceptueel model is achtereenvolgens onderscheid gemaakt tussen de 'type ondernemer' en de 'type onderneming'. In het model wordt verondersteld dat er een direct verband bestaat tussen 'type ondernemer' en 'type onderneming' en de buurtparticipatie van een ondernemer. Omdat het vanwege de omvang van dit onderzoek niet mogelijk is alle kenmerken van 'type ondernemer' en 'type onderneming' te onderzoeken zijn er zes kenmerken inhoudelijk geselecteerd. Deze zijn oranje gearceerd in het onderstaande model. De inhoudelijke keuze voor de zes kenmerken zal in de volgende paragraaf verder worden toegelicht.

Figuur 1. Conceptueel model



Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

3.2 Verklarende factoren buurtparticipatie

De factoren onder 'type ondernemer' hebben betrekking op bepaalde persoonlijkheidskenmerken van een ondernemer en bepaalde zaken waarover hij/zij kan beschikken en waardoor deze zich onderscheidt van een buurtbewoner. Daarnaast zijn er bij 'type ondernemer' een aantal demografische variabelen meegenomen zoals leeftijd, geslacht, etniciteit en religie. In *hoofdstuk 2.5* zijn alle kenmerken onder 'type ondernemer' besproken waarbij is aangegeven op welke manier de kenmerken van de ondernemer zich verhouden tot de buurtparticipatie. Daarnaast werd in *hoofdstuk 2.6* aangegeven op welke manier specifieke kenmerken van een onderneming zich verhouden tot de buurtparticipatie. Hoewel alle kenmerken, zowel van de ondernemer als van de onderneming interessant zijn binnen de strekking van dit onderzoek moesten er inhoudelijke keuzes worden gemaakt. De omvang van dit onderzoek staat het namelijk niet toe alle 26 kenmerken in dit onderzoek op te nemen en hun relaties te onderzoeken met buurtparticipatie. Op basis van de bevindingen afkomstig uit de literatuur bleken de zes gearceerde kenmerken van 'type ondernemer' en 'type onderneming' het beste in verband te kunnen worden gebracht met de buurtparticipatie van ondernemers (zie figuur 1 op de vorige pagina). Om toch zo compleet mogelijk beeld te krijgen van de onderzoekspopulatie is er voor gekozen alle kenmerken van de ondernemer en de onderneming op te nemen in de vragenlijst. Hierdoor wordt een mogelijk vervolgonderzoek makkelijker en wordt men in staat gesteld in de toekomst andere analyses uit te voeren mocht men dit noodzakelijk achten.

De tweede inhoudelijke keuze heeft betrekking op de kenmerken (ondernemer/onderneming) die als leidraad hebben gediend voor de hypothesen (paragraaf 3.4) en die de basis vormen van de uiteindelijke analyse (hoofdstuk 4). Op basis van hoofdstuk 2 is er een inhoudelijke keuze gemaakt voor de onderstaande zes kenmerken van achtereenvolgens de ondernemer en de onderneming en de buurt. De keuze is gemaakt op basis van de beschikbare literatuur (studies) en mogelijk verbanden die daaruit naar voren kwamen met betrekking tot buurtparticipatie (hoofdstuk 2).

Type ondernemer

- Familie
- Ondernemersvereniging
- Lokale klantenkring

Type onderneming

- Wonen & werken in dezelfde buurt
- Bedrijfspan (huur of koop)
- Bedrijfslevensfase

Type buurt

- Hoge WOZ-waarde (Villapark & Biesland)
- Gemiddelde WOZ-waarde (Scharn)
- Lage WOZ-waarde (Limmel & Nazareth)

3.3 Intervenierende factor

Naast de bovenstaande verklarende kenmerken voor buurtparticipatie is er ook een intervenierende factor opgenomen in het conceptueel model, namelijk een drietal Maastrichtse buurten. Uit *paragraaf 2.7* kwam naar voren dat het type buurt mede van invloed is op de buurtparticipatie van ondernemers (*PBL, 2010*).

Om dit te onderzoeken zijn er drie buurten onderzocht die verschillen in WOZ-waarde. De WOZ-waarde geeft informatie over de gemiddelde woningprijs en wordt binnen dit onderzoek gebruikt om onderscheid te maken tussen achtereenvolgens een armere, gemiddelde en rijke buurt.

Omdat de inwoneraantallen binnen twee van de drie buurten sterk van elkaar verschilden zijn twee buurten aangevuld met een extra buurt met dezelfde gemiddelde woningwaarde. Het gaat hier om de rijke en de armere buurt. Specifieke informatie over de gemaakte keuzes met betrekking tot de keuze van de buurten zijn terug te vinden in *paragraaf 3.5*. Bij de uiteindelijke selectie van de buurten is gekozen voor één buurtgroep met een lage WOZ-waarde (Nazareth & Limmel), één buurt met een gemiddelde WOZ-waarde (Scharn) en een buurtgroep met een hoge WOZ-waarde (Villapark & Biesland).

3.4 Hypothesen

In de vorige paragraaf werd de onderzoeksopzet samengevat in een conceptueel model. Daarbij werden er relaties gelegd tussen 'type ondernemer' en 'type onderneming' en de buurtparticipatie. Daarnaast werd verondersteld dat het type buurt (arm versus rijk) van invloed is op de buurtparticipatie van ondernemers. In de volgende paragraaf zullen de kenmerken voor 'type ondernemer' en 'type onderneming' worden uitgewerkt in zes onderzoekshypothesen. Bij elke onderzoekshypothese wordt een korte toelichting gegeven over het verwachte verband tussen het kenmerk (type ondernemer of type onderneming) en de buurtparticipatie en de relatie hiervan met de WOZ-waarde van de buurt.

Hypothese 1

Ondernemers die familieleden hebben in de buurt waar hun bedrijf gevestigd is, participeren meer dan ondernemers die geen familieleden hebben in de buurt waar hun bedrijf gevestigd is, en dat geldt het sterkst voor buurten met lage WOZ-waarde.

De redenering hierachter is dat een ondernemer met familieleden in de buurt een grotere, sociale band heeft met de buurt en daardoor meer zal participeren (*Van der Graaf & Duyvendak, 2009*). Familieleden in de buurt maken het aannemelijk dat een ondernemer meer contact heeft met zijn familieleden. Hierdoor ontvangt de ondernemer uit eerste hand informatie over het reilen en zeilen binnen de buurt. Omdat mensen vaak nauwe banden onderhouden met familieleden is het aannemelijk dat ondernemers die familie hebben in hun buurt meer zullen participeren. Tenslotte wordt verwacht dat ondernemers in buurten met een lage WOZ-waarde nauwe banden onderhouden met onder andere familie en vrienden. Hierdoor ligt de buurtparticipatie het hoogst in de wat armere buurten.

Hypothese 2

Ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging participeren meer dan ondernemers die niet lid zijn van een ondernemersvereniging, en dat geldt het sterkst voor buurten met een hoge WOZ-waarde.

De redenering hierachter is dat een ondernemer die lid is van een ondernemersvereniging zich in toenemende mate identificeert met de groep waartoe hij of zij behoort. In de literatuur wordt dit ook wel aangeduid met functionele identificatie (*Van der Graaf & Duyvendak, 2009, pp.23*). Ondernemers identificeren zich in dit geval met elkaar, ongeacht hun bedrijfsachtergrond. Ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging identificeren zich met elkaar en zullen hierdoor ook eerder bereid zijn in elkaar te investeren of te participeren in de buurt. De tweede redenering gaat ervan uit dat lokale organisaties (ondernemersverenigingen) bijdragen aan het vergroten van het lokale netwerk, het ontmoeten van nieuwe mensen en het ontstaan van lokale gemeenschappen (*Völker, 2004*). Een ondernemer zonder lidmaatschap zal in dit geval minder betrokken zijn bij het reilen en zeilen binnen de buurt en zal dus ook minder participeren in de buurt. Tenslotte wordt verwacht dat ondernemers in buurten met een lage WOZ-waarde minder participeren dan ondernemers die werkzaam zijn in buurten met een hoge WOZ-waarde. Dit heeft met twee zaken te maken. Allereerst ligt het percentage ondernemers in arme buurten een stuk lager dan in rijke buurten. Het ondernemerschap in arme buurten is weliswaar toegenomen, maar de achterstand ten opzichte van de wat rijkere buurten is nog lang niet ingelopen (*VROM, 2008*). Als tweede zijn er in armere buurten verhoudingsgewijs veel minder lokale organisaties, waaronder ondernemersverenigingen aanwezig (*VROM, 2008*).

Hypothese 3

Ondernemers met een lokale zakelijke klantenkring interveniëren meer dan ondernemers zonder een lokale zakelijke klantenkring, en dat geldt het sterkst voor buurten met een lage WOZ-waarde.

In deze hypothese wordt verondersteld dat een ondernemer met een lokale klantenkring meer zal participeren dan een ondernemer zonder lokale klantenkring. Allereerst zit een ondernemer met een lokale klantenkring dicht bij zijn klanten en zal dus ook meer contact hebben met zijn klanten. Onderzoek heeft echter uitgewezen dat een lokale afzetmarkt met name van belang is voor de consumentengerichte branches, waarvan driekwart van de ondernemers meer dan de helft van hun omzet binnen de buurt verkrijgen (*Bulterman, 2006*). Onder deze consumentengerichte branches vallen onder andere winkels, supermarkten, cafés, restaurants en hotels (*Bulterman, 2006*). Binnen deze branches vindt er veel direct contact plaats tussen de ondernemer en de klant. Meer contact met klant leidt tot betere relaties (niet alleen zakelijk), waardoor de motivatie van de ondernemer om te participeren groter wordt. Als tweede zal een ondernemer met een lokale klantenkring gemiddeld meer tijd per dag doorbrengen in de buurt dan een ondernemer die niet beschikt over een lokale klantenkring. Doordat men gemiddeld meer tijd doorbrengt in de buurt zal er ook eerder een band ontstaan tussen de ondernemer en zijn omgeving. Tenslotte wordt verwacht dat ondernemers in de wat armere buurten meer participeren dan de ondernemers die werkzaam zijn in de wat rijkere buurten.

Hypothese 4.

Ondernemers die woonachtig zijn in dezelfde buurt als waar hun bedrijf gevestigd is participeren meer dan ondernemers die niet woonachtig zijn in buurt als waar hun bedrijf gevestigd is, en dat geldt het sterkst voor buurten met een lage WOZ-waarde.

In deze hypothese wordt verondersteld dat een ondernemer die woont in dezelfde buurt als waar zijn bedrijf gevestigd is, meer zal interveniëren dan een ondernemer die niet woonachtig is in dezelfde buurt als waar zijn bedrijf gevestigd is. De redenering hierachter is dat een ondernemer die niet woonachtig is in de buurt in mindere mate een band zal hebben met de buurt doordat deze er enkel en alleen werkzaam is. Zo blijkt dat ondernemers die al langere tijd in een buurt wonen (tussen de dertien en twintig jaar) zich vaker sterk maken voor de leefbaarheid dan ondernemers die nog niet zo lang in de buurt zijn gevestigd (PBL, 2010). Daarnaast dragen ondernemers die in dezelfde buurt gevestigd zijn als waar hun bedrijf gevestigd is bij aan het creëren van een lokale leefbare situatie (BPL, 2010). Ten slotte zullen ondernemers die buiten de buurt wonen aan het einde van de dag vertrekken waardoor de motivatie zich voor de buurt in te zetten klein zal zijn. Dit in tegenstelling tot een ondernemer die wel in de buurt woont waar het bedrijf gevestigd is. Van deze ondernemer mag worden verwacht dat deze meer sociale contacten heeft binnen de buurt en meer gebruik zal maken van bijvoorbeeld diensten binnen de buurt (bijvoorbeeld basisschool voor de kinderen). Deze twee zaken vergroten het sociale netwerk en betrokkenheid bij de buurt en leiden dus tot een grotere participatie. Tenslotte wordt verwacht dat ondernemers in de wat armere buurten meer participeren in de buurt dan ondernemers die werkzaam zijn in de wat rijkere buurten.

Hypothese 5.

Ondernemers die gevestigd zijn in een eigendomspand participeren meer dan ondernemers die zijn gevestigd in een huurpand, en dit geldt het sterkst voor buurten met een hoge WOZ-waarde.

In deze hypothese wordt verondersteld dat een ondernemer die gevestigd is in een eigendomspand meer zal participeren in de buurt, dan een ondernemer die een pand huurt. Wanneer een ondernemer een pand koopt kan dit een goede investering zijn vanwege bijvoorbeeld waardeinstijging (Dantuma, 2007). Het kan echter ook een slechte investering zijn wanneer uiteindelijk blijkt dat de waarde van het pand gedaald is (Dantuma, 2007). De redenering hierachter is dat een ondernemer die gevestigd is in een eigendomspand hiermee een groter financieel risico loopt. Het onderhoud van het pand, de faciliteiten en het uiterlijk van het pand zijn allemaal voor de rekening van de eigenaar. Doordat de eigenaar van het pand financieel verantwoordelijk is, zal deze meer inzet tonen om het pand in een goede conditie te houden. Men moet hierbij denken aan onderhoudswerkzaamheden, schilderwerk, renovatie en beveiliging. De hiervoor genoemde uitgaven zal de eigenaar dan ook periodiek moeten maken. Daarnaast geldt dat in buurten met hoofdzakelijke woonfunctie minder formele bedrijfspanden beschikbaar zijn, zeker als het industriële of logistieke activiteiten betreft, wat de groeimogelijkheden van bedrijven beperkt (PBL, 2010). Echter, om er voor te zorgen dat deze uitgaven niet teniet worden gedaan door invloeden vanuit de buurt zal een ondernemer met een eigendomspand meer participeren in de buurt. Doormiddel van participatie draagt een ondernemer bij aan een goed en veilig buurtklimaat. Dit is in eerste instantie van belang voor zijn eigen onderneming maar ook de rest van de buurt kan hiervan profiteren. Een ondernemer met een

huurpand zal in tegenstelling tot een ondernemer met een eigendomspand minder participeren. Bij een huurpand zijn vrijwel alle kosten voor de verhuurder en loopt de huurder geen financieel risico. Daarnaast zitten veel huurders slechts voor bepaalde tijd op een locatie, wetende dat ze in de nabije toekomst weer zullen vertrekken. Een mogelijk vertrek verkleint de participatie van een ondernemer in de buurt. Tenslotte wordt verwacht dat ondernemers die werkzaam zijn in de wat rijkere buurten meer in de buurt zullen participeren dan ondernemers die werkzaam zijn in de wat armere buurten.

Hypothese 6.

Ondernemers die zich bevinden in de stabiele- of eindfase participeren meer dan ondernemers die zich bevinden in de start- of groeifase, en dit geldt het sterkst in buurten met een lage WOZ-waarde.

Deze hypothese veronderstelt dat ondernemers die zich bevinden in de stabiele- of eindfase meer participeren dan ondernemers die zich bevinden in de start- of groeifase. Een groot deel van de bedrijven die zich bevinden in de opstartfase begint aan huis te groeien en groeit van daaruit door (*Economische Zaken, 2008*). De redenering hierachter heeft met een drietal zaken te maken. Allereerst de kenmerken van een startende ondernemer. Startende ondernemers moeten in hun beginperiode veel dingen regelen. Een aantal voorbeelden hiervan zijn: het zoeken van een bedrijfsruimte, het op orde maken van de administratie, het aanschaffen en aanleggen van voorzieningen en het inhuren van eventueel personeel. Aan deze dingen zal een startende ondernemer veel tijd kwijt zijn waardoor er minder tijd overblijft om te participeren in de buurt. Een andere verklaring zou kunnen zijn dat startende ondernemers minder kapitaalkrachtig zijn en hierdoor minder participeren. Startende ondernemers moeten vaak investeren aan het begin van de bedrijfslevenscyclus. Hierdoor zullen startende ondernemers niet zo snel geld en moeite steken in iets waar ze op dat moment niet de directe meerwaarde van inzien. Het laatste punt heeft betrekking op de woonduur van een starter binnen een buurt. Het zou kunnen zijn dat een ondernemer zich recent in een buurt heeft gevestigd om er vervolgens een bedrijf te beginnen. In dit geval is het waarschijnlijk dat de participatie lager zal liggen. Dit kan komen doordat de ondernemer nog geen netwerk, vertrouwensrelaties of vrienden heeft binnen de buurt waarop hij of zij kan terugvallen. Hierdoor zal een ondernemer een afwachtende houding innemen.

Verwacht wordt dan ook dat een groot deel van de onderzochte ondernemers een kleine onderneming heeft, mede vanwege de kleine groeikansen binnen een buurt. Een groot deel van de bedrijven die zich bevinden in de opstartfase begint aan huis te groeien en groeit van daaruit door (*Economische Zaken, 2008*). Daarnaast zijn er veel zelfstandigen die hun kantoor aan huis hebben en vanuit daar werkzaam zijn, ongeveer 30% (*Economische Zaken, 2008*). Hier wordt een belangrijke tendens zichtbaar. 80% van de lokale ondernemers is in de afgelopen twee jaar niet verhuisd, wat een indicatie geeft van de beperkte doorgroei van de woonbuurt naar bedrijventerreinen (*Economische Zaken, 2008*). De bedrijven die wel vertrokken zijn hebben zich gevestigd op eenzelfde type locatie als waar ze vandaan kwamen (*Economische Zaken, 2008*). De lange vestigingsduur en de combinatie werken en wonen zouden dan ook kunnen leiden tot een grotere mate van *embeddedness* (inbedding) in de wijk (*Korsching & Allen, 2004*). Lokale inbedding van ondernemers wil zeggen dat men als ondernemer onderdeel uitmaakt van een cluster van lokale, sociale netwerken (*Moody & White, 2003*). Dit kan er voor een ondernemer toe leiden dat zakelijke en sociale belangen niet altijd gescheiden blijven en de band met de lokale gemeenschap wordt versterkt. De lokale inbedding van bedrijven vormt dan ook een belangrijk punt voor bedrijven die

zich bevinden aan het begin van de ontwikkelingscyclus. Eerder bleek dat bedrijven in het begin van de cyclus nog tekort hebben aan kennis en kapitaal en dus in grote mate afhankelijk zijn van hun omgeving. Men zou dan ook verwachten dat deze lokaal verankerde bedrijven iets terug zullen doen voor de buurt waarin zij gevestigd zijn. Tenslotte wordt verwacht dat ondernemers die werkzaam zijn in de wat armere buurten meer in de buurt zullen participeren dan ondernemers die werkzaam zijn in de wat rijkere buurten.

3.5 Empirisch gedeelte

Dit onderzoek betreft een verklarend (toetsend) onderzoek. Er wordt namelijk nagegaan of één of meer hypothesen die zijn afgeleid uit de theorie (paragraaf 3.4) kloppen (Baarda & De Goede, 2001). Binnen deze thesis is gebruik gemaakt van een survey-onderzoek. Bij een survey-onderzoek worden een groot aantal onderzoekseenheden via systematische ondervraging of observatie onderzocht (Baarda & de Goede, 2001). Veelal wordt voor een survey-onderzoek een steekproef getrokken uit een populatie en gaat het om één meting op één bepaald moment of in één bepaalde periode (Baarda & de Goede, 2001). Op de manier waarop de populatie is afgebakend en het trekken van de steekproef is verlopen, wordt later terug gekomen. Het survey-onderzoek vindt plaats aan de hand van enquêtes, die worden afgenomen bij ondernemers gevestigd in de drie Maastrichtse buurten. De enquêtes bestaan overwegend uit gesloten vragen, aangevuld met aantal open vragen.

3.5.1 Gekozen wijken

Binnen dit onderzoek is er voor gekozen om de participatie van ondernemers in verschillende buurten met elkaar te vergelijken. Verwacht wordt dat de participatie van ondernemers verschilt tussen 'rijke' en 'arme' buurten. In samenspraak met mijn begeleider is de keuze gevallen op Maastricht. Ik ben zelf afkomstig uit Maastricht en ben dus goed bekend in en rondom de stad. Dit maakt het afnemen van de enquêtes een stuk gemakkelijker. Tevens kan ik mijn ouderlijk huis als uitvalsbasis gebruiken tijdens het veldwerk. Een laatste punt heeft betrekking op de bereidheid van ondernemers mee te werken aan een universitair onderzoek. Utrecht telt veel sociale studies die vaak gebruik maken van enquêtes voor onder andere het ondervragen van ondernemers. Wanneer ondernemers vaak benaderd worden voor een onderzoek zullen minder snel geneigd zijn mee te werken aan toekomstige onderzoeken. Verwacht wordt dat de bereidheid onder ondernemers om mee te werken aan dit onderzoek groter is dan bijvoorbeeld in Utrecht. Vervolgens zijn er een drietal buurten geselecteerd op basis van de WOZ-waarde van de buurt (Wet Onroerende Zaken) (CBS, 2009). De WOZ-waarde geeft inzicht in de gemiddelde woningprijs van een buurt of wijk en is daarmee een goede indicator voor het onderscheiden van arme en rijke buurten.

Gemeentes zijn verplicht jaarlijks onroerende zaken binnen hun grondgebied te taxeren. Volgens de WOZ Wet is een WOZ-object een bebouwd of onbebouwd eigendom; een gedeelte van een bebouwd of onbebouwd eigendom dat volgens indeling is bestemd om als afzonderlijk geheel te worden gebruikt (CBS, 2009). Doorgaans wordt er echter niet gesproken over de waarde van onroerende zaken, maar gewoonweg over de gemiddelde waarde van een woning binnen een gemeente. De WOZ-waarden zijn vrij verkrijgbaar voor elke buurt in Nederland via de site van het CBS (CBS in de buurt). Het buurtoverzicht van de gemeente Maastricht staat weergegeven op de volgende pagina (figuur 1). Maastricht telt vijf wijken: Centrum, Zuidwest, Noordwest, Noordoost en Zuidoost. Deze wijken zijn op hun beurt weer onderverdeeld in 44 buurten.

De toelichting van het buurtoverzicht is terug te vinden in *Bijlage IV*. Aan de hand van dit overzicht zijn er drie buurten geselecteerd op basis van hun gemiddelde WOZ-waarde. Omdat er verschillen worden verwacht in buurtparticipatie tussen verschillende soorten buurten is er voor gekozen drie buurten met achtereenvolgens een lage, gemiddelde en hoge WOZ-waarde op te nemen in het onderzoek. Uit het overzicht blijkt dat Sint Pieter de hoogste WOZ-waarde heeft, namelijk €485.000,00. Nazareth heeft de laagste WOZ-waarde heeft, namelijk €132.000,00. Als laatste was er een buurt nodig met een gemiddelde WOZ-waarde en daarvoor is Scharn gekozen. Deze buurt heeft een gemiddelde WOZ-waarde van €236.000,00. Gezien de verdeling van de WOZ-waardes lijkt het aannemelijk Sint Pieter op te nemen in het onderzoek. Het inwonersaantal van Sint Pieter bedraagt echter slechts 150. Het geringe aantal inwoners van Sint Pieter maakt het moeilijk hier voldoende ondernemers te enquêteren. Een betere optie is Villapark met een WOZ-waarde van € 365.000,00 en een totaal aantal inwoners van 3050.

Figuur 2. Buurt overzicht gemeente Maastricht (2006)

0000 Binnenstad
0001 Jekerkwartier
0002 Kommelkwartier
0003 Statenkwartier
0004 Boschstraatkwartier
0005 Sint Maartenspoort
0006 Wyck
0100 Villapark
0101 Jekerdal
0102 Biesland
0103 Campagne
0104 Wolder
0105 Sint Pieter
0200 Brusselsepoort
0201 Mariaberg
0202 Belfort
0203 Pottenberg
0204 Malpertuis
0205 Caberg
0206 Oud-Caberg
0207 Malberg
0208 Dousberg-Hazendas
0209 Daalhof
0300 Boschpoort
0301 Bosscherveld
0302 Fontenkwartier
0303 Belvédère
0304 Lanakerveld
0400 Wyckerpoort
0401 Heugemerveld
0402 Wittevrouwenveld
0403 Nazareth
0404 Limmel
0405 Scharn
0406 Amby
0500 Beatrixhaven
0501 Borgharen
0502 Itteren
0503 Meerssenhoven
0600 Randwyck
0601 Heugem
0602 Heer
0603 De Heeg
0604 Vroendaal

Bron: De gemeente op maat, Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), 2008

Het uiteindelijke buurtoverzicht staat weergegeven in de tabel op de volgende pagina. In de tabel zijn de twee buurten Nazareth en Villapark aangevuld met een extra buurt. De reden hiervoor is, dat wanneer er naar de inwonersaantallen wordt gekeken, er grote verschillen bestaan tussen de drie buurten. Nazareth en Villapark hebben allebei om en nabij de 3000 inwoners. Scharn daarentegen telt 6280 inwoners. Scharn telt dus bijna twee keer zoveel inwoners als Nazareth en Villapark. Om de buurten met elkaar te kunnen vergelijken is het van belang dat de inwoneraantallen van de buurten ongeveer aan elkaar gelijk zijn. Besloten is dan ook om beide buurten, Nazareth en Villapark, aan te vullen met een extra buurt met een vergelijkbare WOZ-waarde. Nazareth, de buurt met de lage WOZ-waarde wordt in dit geval aangevuld met Limmel. Villapark, de buurt met de hoge WOZ-waarde, wordt aangevuld met Biesland.

Tabel 1. Overzicht verscheidene buurten op basis van WOZ-waardes

Lage WOZ-waarde	Gemiddelde WOZ-waarde	Hoge WOZ-waarde
Nazareth & Limmel	Scharn	Villapark & Biesland
132.000,00€/163.000,00€	€236.000,00	€365.000,00/€340.000,00
3370/2150 inwoners	6300 inwoners	3070/1590 inwoners
5520 totaal aantal inwoners	6300 totaal aantal inwoners	4460 totaal aantal inwoners

Bron: De gemeente op maat, Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), 2009

3.5.2 Data bestand

Om de ondernemers op een juiste manier te selecteren voor het onderzoek is het allereerst van belang te weten wat binnen dit onderzoek met *een ondernemer* wordt bedoeld. Als tweede moeten ondernemers op een eenduidige en snelle manier kunnen worden afgebakend. Er is daarom voor de volgende definitie gekozen: *Een ondernemer is een persoon die een bedrijf bezit of leidt en ingeschreven staat bij de Kamer van Koophandel.* Aan de hand van deze definitie kan vrij eenvoudig een overzicht worden gemaakt van het aantal ondernemers dat staat ingeschreven bij de Kamer van Koophandel (KvK) in de betreffende buurten (Maastricht).

Bij het maken van het ondernemersoverzicht is gebruik gemaakt van het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (KvK) dat vrij toegankelijk is. Hieronder staat een overzicht van de gekozen wijken in combinatie met de postcode gebieden die zijn geëxtraheerd uit de wijk- en buurtkaart 2006 van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS). Aan de hand van de gegevens uit *tabel 2* is het vrij gemakkelijk een overzicht van de ingeschreven ondernemers te maken per buurt. Het totaaloverzicht van alle ingeschreven ondernemers per buurt is terug te vinden in *Bijlage VII*.

Tabel 2. Postcode gebieden

Buurt	Postcodegebied	Inwoneraantal	Inwoneraantal per buurtgroep	Populatie inschrijvingen KvK
Nazareth	6222 (AA t/m ZZ)	3370	5520	841
Limmel	6222 (AA t/m ZZ)	2150		
Scharn	6226 (AA t/m ZZ)	6380	6380	541
Villapark	6212 (AA t/m ZZ)	3070	4460	1010
Biesland	6213 (AA t/m ZZ)	1590		

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), 2009

3.5.3 Steekproef en steekproefgrootte

Nu het aantal inschrijvingen per buurt bekend is, is het van belang de steekproefgrootte per buurt te bepalen die wordt gebruikt bij het afnemen van de enquêtes. In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van een *enkelvoudige aselecte steekproef*. Hierbij hebben alle eenheden uit de populatie, in dit geval de ondernemers, een gelijke of in ieder geval bekende kans om in de steekproef te worden opgenomen (Baarda en de Goede, 2001). De grootte van de steekproef hangt met een tweetal zaken samen, namelijk: de heterogeniteit van de populatie en de nauwkeurigheid (Baarda en de Goede, 2001). Naarmate een populatie meer heterogeen is, zal de variatie in mogelijke antwoorden of reacties groter zijn en moet de steekproefomvang ook groter zijn (Baarda & De Goede, 2001).

In dit onderzoek wordt gebruik gemaakt van een overwegend homogene groep, namelijk ondernemers. Hoewel er natuurlijk verschillen binnen deze groep zullen bestaan zoals leeftijd en geslacht wordt verwacht dat ondernemers per buurt zich overwegend op dezelfde manier zullen gedragen (homogeen). Naast de heterogeniteit moet er ook rekening worden gehouden met de nauwkeurigheid en betrouwbaarheid. De nauwkeurigheid en betrouwbaarheid geven aan in hoeverre onderzoeksuitkomsten zouden kunnen afwijken op het moment dat hetzelfde onderzoek herhaald zou worden (Baarda & De Goede, 2001).

Wanneer op basis van de vereisten van Baarda en de Goede (2001) de steekproefgrootte wordt bepaald komt deze uit op 264, 279 en 225 enquêtes per buurt met een steekproefmarge van 5% en een betrouwbaarheidspercentage van 95%. Het totaal aantal enquêtes zou in dit geval 768 bedragen. Gezien de tijd en het ontbreken van financiële middelen om een gedeelte van het onderzoek uit te besteden, is deze steekproef niet haalbaar. Afhankelijk van het aantal kenmerken dat men in een onderzoek verwerkt zijn 25 enquêtes het absolute minimum, bij kleinere steekproeven wordt het namelijk lastig bepaalde statistische analyse technieken toe te passen (Baarda en De Goede, 2001). Gezien de totale tijd en omvang van dit onderzoek is er voor gekozen 50 enquêtes per buurt uit te zetten wat een totaal oplevert van 150 enquêtes. Hierbij moet rekening gehouden worden met de non-respons. Niet iedereen die wordt benaderd, zal namelijk ook willen meewerken aan dit onderzoek. Binnen dit onderzoek is men uitgegaan van een non-respons van 33.3%, dat wil zeggen dat verwacht wordt dat één op de drie benaderde ondernemers niet bereid zal zijn mee te werken aan het onderzoek. De redenering is dat ondernemers vaak druk bezet zijn en hierdoor niet altijd een bijdrage kunnen of willen leveren aan een onderzoek. Daarnaast worden ondernemers vaker benaderd voor dit soort onderzoeken, waardoor zij niet altijd bereid zullen zijn mee te werken aan een enquête. Het uiteindelijke overzicht van de steekproefgroottes onderverdeeld naar buurt, staat weergegeven in de onderstaande tabel.

Tabel 3. Steekproefgrootte

Buurt	Postcode	Ondernemers	Ondernemers benaderd	Verwachte Non-respons
Nazareth	6222	841	50	1/3 van steekproef
Limmel	6222			
Scharn	6226	541	50	1/3 van steekproef
Villapark	6212	1010	50	1/3 van steekproef
Biesland	6213			

Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS), 2006

3.5.4 Representativiteit

Of de ondernemers die de enquête hebben ingevuld ook een representatieve afspiegeling vormen van de gehele populatie ondernemers wat betreft de antwoorden die ze hebben gegeven, is moeilijk te zeggen; de antwoorden van de bedrijven die de enquête niet hebben ingevuld blijven namelijk onbekend. Wel kan er worden bekeken of de ondernemers die de enquête hebben ingevuld representatief zijn voor de gehele populatie ondernemers met betrekking tot de bedrijfssector waartoe ze behoren. Tijdens het afnemen van de interviews bleek de respons niet veel hoger dan verwacht. Ondernemers waren over het algemeen erg nieuwsgierig naar het onderwerp van het onderzoek. Het merendeel van de ondernemers was bereid de vragenlijst meteen in te vullen. Met de ondernemers die aangaven geen tijd te hebben werd een nieuwe afspraak gemaakt. Doordat de vragenlijsten zijn afgenomen, zijn deze compleet ingevuld. Ook bleek het makkelijker Maastrichtse ondernemers te benaderen in hun eigen dialect. Een groot nadeel bij het afnemen van de enquêtes was de punctualiteit en planning van Maastrichtse ondernemers. Het is namelijk een aantal keren voor gekomen dat de gemaakte afspraken op het laatste moment niet plaats konden vinden doordat de ondernemer niet aanwezig was of doordat hij of zij de betreffende afspraak was vergeten.

Van de 150 benaderde ondernemers hebben er uiteindelijk 105 de vragenlijst ingevuld. 45 ondernemers gaven aan niet te willen of kunnen meewerken aan het onderzoek. De uiteindelijke analyse is dus uitgevoerd met 105 ondernemers. Om te onderzoeken of de geënquêteerde ondernemers representatief zijn voor dit onderzoek moet er een 'goodness of fit' toets worden uitgevoerd. De goodness of fit toets onderzoekt of de frequentieverdeling van een variabele, in dit geval de SBI-code, gelijk is aan de theoretische verdeling. Bij deze frequentieverdeling wordt gekeken naar de sectoren waarin ondernemers werkzaam zijn. In de vragenlijst is aan ondernemers gevraagd in welke branche ze werkzaam zijn. De bruikbaarheid van deze informatie is echter minimaal. Dit komt vooral doordat niet alle ondernemers precies wisten in welke branche ze werkzaam waren. Een betere optie is het gebruik van SBI codes (BIK codering) (*Kamer van Koophandel, 2010*). De SBI staat voor Standaard Bedrijfsindeling en is een hiërarchische indeling van economische activiteiten. Aan de hand van deze codering kan met behulp van de 'goodness of fit' toets worden berekend of er grote verschillen bestaan in de aanwezige bedrijfssectoren binnen de drie verschillende buurten.

Als eerste is er gekeken naar de frequentieverdeling van de bedrijfssectoren onder de totale steekproef en de respons. De uitvoertabellen hiervan zijn terug te vinden in *bijlage V* en *VI*. Vanwege het grote aantal sectoren (SBI-codering) is besloten het aantal sectoren terug te brengen naar maximaal vier inhoudelijke sectoren. De nieuwe indeling staat hieronder weergegeven:

Tabel 4. Bedrijfssectoren

Bedrijfssector	Totale steekproef	Respons
Voedingsmiddelen	36	26
Gebruiksgoederen	53	45
Constructie	22	12
Advies/consultancy	39	22
Totaal	150	105

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Op basis van de nieuw geformuleerde bedrijfssectoren op de vorige pagina zijn alle bedrijven (SBI-codering) te vinden in *bijlage V* en *VI* opnieuw verdeeld over de vier sectoren. Dit overzicht is weergegeven in de onderstaande tabel. In de tabel is onderscheid gemaakt tussen de totale steekproef, de respons en de expected steekproef. Onder de totale steekproef vallen alle ondernemers die voor dit onderzoek werden benaderd. De totale steekproef bestaat uit 150 ondernemers, maar niet alle benaderde ondernemers hebben meegewerkt aan het onderzoek. In totaal gaven 45 ondernemers aan niet te willen meewerken aan het onderzoek. Dit komt uit op een respons van in totaal 105 ondernemers.

Op basis van de gegevens uit tabel 4 op de vorige pagina kan er een representativiteits analyse uitgevoerd worden. Aan de hand van deze analyse kan worden onderzocht of het verschil tussen de sector verdeling van de bedrijven die wel hebben meegedaan, en alle bedrijven die hadden kunnen meedoen significant van elkaar verschil. Om dit te onderzoeken wordt gebruik gemaakt van een Chi-kwadraat goodness-of-fit toets. De hypothese is dat de sectordifferentiatie van de totale onderzoekspopulatie gelijk is aan de sectordifferentiatie van de respons. De uitvoer van de Chi-kwadraat goodness-of-fit toets staat weergegeven in de onderstaande tabel. In de kolom *geobserveerd* staan de frequenties per sector. In de kolom *verwacht* staan in geval van een uniforme verdeling de verwachte frequenties. In de laatste kolom staat het verschil tussen beide frequenties. De toetsingsgrootte (Chi^2) bedraagt 0,937. Het aantal vrijheidsgraden (df) is gelijk aan het aantal klassen minus 1 (hier: $4-1=3$). De overschrijdingskans is 0,415. Dit betekent dat de nulhypothese niet wordt verworpen en dit houdt in dat de sectordifferentiatie van de totale onderzoekspopulatie niet significant afwijkt van de sectordifferentiatie binnen de responsgroep.

Tabel 5. Uitvoer Chi-kwadraat goodness-of-fit toets

	Geobserveerd (N)	Verwacht (N)	Vershil
Voedingsmiddelen	36	25,2	10,8
Gebruiksgoederen	53	37,1	15,9
Constructie	22	15,4	6,6
Advies/consultancy	39	27,3	11,7
Totaal	150	105	

Chi²=0,937, df=3, Asymp. Sig=0,415

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

3.6 Operationalisering buurtparticipatie

Deze laatste paragraaf van het empirisch gedeelte gaat in op de operationalisering van het begrip buurtparticipatie. In de enquête zijn negen vragen aan bod gekomen die betrekking hebben op de buurtparticipatie van een ondernemer, deze vragen gaan in op verschillende aspecten van buurtparticipatie. De onderstaande participatievragen zijn allemaal voorzien van een afkorting.

1-Zet u zich als ondernemer in voor het op peil houden van de openbare voorzieningen in de buurt?

*Afkorting: **Inzet voor de openbare voorzieningen***

2-Zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden- of verbeteren van de groen- speel en recreatievoorzieningen in de buurt? *Afkorting: **Inzet groen- speel en recreatievoorzieningen***

3- Zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van de veiligheid en/of het terugdringen van criminaliteit in de buurt? *Afkorting: **Inzet voor het verbeteren van de veiligheid***

4- Zet u zich als ondernemer in voor het schoonhouden van de buurt? *Afkorting: **Inzet voor het schoonhouden van de buurt***

5- Zet u zich als ondernemer nog op een andere manier in voor de buurt, dan de hiervoor genoemde voorbeelden? *Afkorting: **Inzet op een andere manier***

6- Als er sprake is van asociaal gedrag van medebewoners in uw buurt, spreekt u uw buurtgenoten hier dan op aan? *Afkorting: **Melding maken van asociaal gedrag***

7- Zijn er wel eens defecte lantaarnpalen, vernielde prullenbakken of bankjes in uw buurt en maakt u daar wel eens officieel melding van? *Afkorting: **Melding maken van vernielingen***

8- Als u in de buurt een misdrijf ziet, maakt u daar dan een melding van bij de politie? *Afkorting: **Melding maken van een misdrijven***

9- Als er kinderen in de buurt buiten spelen, houdt u hen dan in de gaten? *Afkorting: **Kinderen in de gaten houden***

Inhoudelijke stappen bij het inperken van de vragen

Vanwege de omvang van dit onderzoek is het niet mogelijk alle participatievragen te onderzoeken (toetsen op verbanden). Er is dan ook voor gekozen een aantal vragen samen te voegen tot een drietal indicatoren namelijk: sociale buurtparticipatie, fysieke buurtparticipatie en de gehele buurtparticipatie. Om tot deze indicatoren te komen zijn er allereerst een aantal inhoudelijke stappen genomen om zo het aantal vragen te verkleinen. Deze stappen zijn als volgt:

Stap 1.

Twee variabelen zullen uit de selectie worden gehaald op basis van de inhoud. Namelijk de vraag 'inzet op een andere manier' en 'kinderen in de gaten houden'. De vraag 'inzet op een andere manier' meet de participatie van ondernemers voor activiteiten die niet vallen onder de vragen (1 t/m 4). De vraag 'inzet op een andere manier' is een open vraag, maar zou in principe terug gebracht kunnen worden naar de categorieën JA/NEE. Daarnaast bleek een vrij groot percentage van de ondernemers deze vraag te hebben ingevuld (31%). Wanneer echter de gegeven antwoorden van de ondernemers worden geanalyseerd blijkt hier veel overlap te zitten met de vragen 1 t/m 4. Er is dan ook voor gekozen deze vraag niet op te nemen in de analyse. De tweede vraag die niet is meegenomen is de vraag 'kinderen in de gaten houden'. Deze vraag meet de mate waarin ondernemers spelende kinderen in de buurt in de gaten houden. 'Kinderen in de gaten houden' is niet meegenomen vanwege het feit dat het onduidelijk is of dit om eigen kinderen gaat of niet. Achteraf was deze vraag in de enquête niet duidelijk genoeg gesteld, omdat niet duidelijk was of

ondernemers kinderen in de gaten houden omdat zij betrokken zijn bij de buurt, of omdat het hun eigen kinderen zijn.

Stap 2.

De tweede keuze heeft betrekking op de vragen 'melding maken van asociaal gedrag', 'melding maken van vernielingen' en 'melding maken van misdrijven'. Deze indicatoren liggen dicht bij elkaar, maar meten allemaal een andere dimensie van criminaliteit. Zo is de vraag 'melding maken van asociaal gedrag' met name sociaal van aard, de vraag 'melding maken van vernielingen' vooral van fysieke aard en 'melding maken van misdrijven', zowel fysiek als sociaal van aard. Verwacht wordt dat iemand vrijwel altijd melding zal maken bij het zien van een misdrijf gezien de ernst hiervan. Dit houdt in dat een ondernemer die ooggetuige is van een misdrijf vrijwel altijd actie zal ondernemen, door bijvoorbeeld het bellen van de politie. Verwacht wordt dat 'het melding maken van asociaal gedrag' en 'het melding maken van vernielingen' meer variatie laat zien tussen ondernemers. Er is dan ook voor gekozen 'melding maken van asociaal gedrag' en 'melding maken van vernielingen' beide op te nemen in de analyse.

Stap 3.

De laatste keuze heeft betrekking op de vraag 'inzet voor het verbeteren van de veiligheid'. Bij deze vraag is ondernemers gevraagd of zij zich inzetten voor het op peil houden van de veiligheid in de buurt en- of het terugdringen van criminaliteit in de buurt. De toegevoegde waarde van deze vraag moet samen worden gezien met de vraag over het 'melding maken van vernielingen'. Het 'melden van vernielingen' heeft vooral betrekking op de reactie van een ondernemer op vernielingen in de buurt. De ondernemer handelt dus achteraf. Bij 'inzet voor het verbeteren van de veiligheid' gaat het vooral om preventieve handelingen die de veiligheid vergroten. Omdat de vragen 'inzet voor het verbeteren van de veiligheid' en 'melding maken van vernielingen' elkaar aanvullen, is er voor gekozen beide vragen mee te nemen in de analyse.

3.6.1 Onderverdeling fysieke participatie & sociale participatie

In het volgende onderdeel gaan we nog een stap verder en zullen de overgebleven zes vragen onderverdeeld worden in twee groepen. In de eerste groep worden de vragen opgenomen die betrekking hebben op de 'fysieke participatie' en in de tweede groep de vragen op die betrekking hebben op de 'sociale participatie'. In de onderstaande tabel zijn de vragen verdeeld in de twee groepen. Vervolgens moeten er regels worden opgesteld wanneer een ondernemer 'wel' participeert en wanneer een ondernemer 'niet' participeert. Om deze regels/stappen inzichtelijk te maken is er gebruik gemaakt van het model op pagina 42.

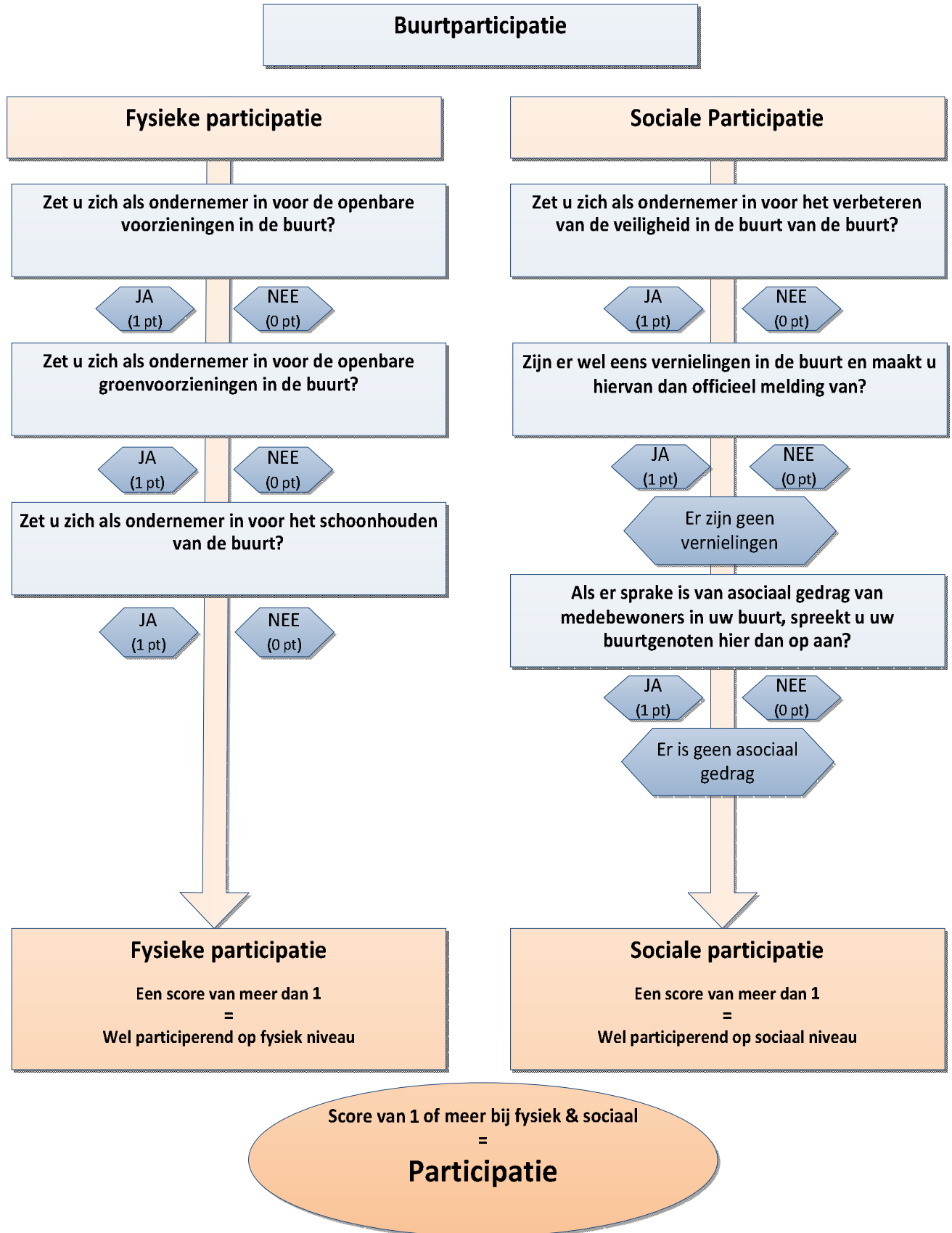
Tabel 6. Indeling fysieke participatie & sociale participatie

Vragen fysieke participatie	Antwoordcategorie	Frequentie	Percentage
Inzet voor de openbare voorzieningen	Ja	35	33,3 %
	Nee	70	66,7 %
Inzet groen- speel en recreatievoorzieningen	Ja	16	15,2 %
	Nee	89	84,8 %
Inzet voor het schoonhouden van de buurt	Ja	43	41,0 %
	Nee	62	59,0 %

Vragen sociale participatie	Antwoordcategorie	Frequentie	Percentage
Inzet voor het verbeteren van de veiligheid	Ja	42	40,0 %
	Nee	63	60,0%
Melding maken van asociaal gedrag	Ja	57	54,3 %
	Nee	21	20 %
	Er is geen asociaal gedrag	27	25,7 %
Melding maken van vernielingen	Ja	36	34,3 %
	Nee	26	24,8 %
	Er zijn geen vernielingen	43	40,9 %

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Figuur 3. Het maken van de indicator 'buurtparticipatie'



Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Het model op de vorige pagina werkt als volgt. Zowel fysieke participatie als sociale participatie bestaat uit een drietal vragen welke overwegend met JA/NEE zijn beantwoord. Aan elk van de afzonderlijke vragen is een puntenaantal toegekend achtereenvolgens JA=1 punt en NEE=0 punten. Als regel is gesteld dat een ondernemer op minimaal één van de drie vragen een positief antwoord moet hebben gegeven. Bij een score van 1 of meer wordt een ondernemer ingedeeld als participierend op fysiek of sociaal vlak. Wanneer een ondernemer vervolgens zowel op fysiek- als op sociaal vlak minimaal één punt scoort wordt de ondernemer als participierend gezien.

3.6.2 Indicator fysieke participatie

Doordat de drie vragen die betrekking hebben op fysieke participatie slechts uit twee antwoordcategorieën bestaan (JA/NEE), kunnen deze vrij gemakkelijk worden ingedeeld aan de hand van het schema op de vorige pagina. De onderstaande kruistabel gaat hier nog verder op in. Alle ondernemers die op een fysieke manier participeren in de buurt en dus op die manier worden opgenomen in de analyse zijn oranje gearceerd in de onderstaande tabel. Uit de onderstaande kruistabel komt naar voren dat er 54 ondernemers participeren op fysiek vlak (8+16+2+17+6+5). De overige 51 ondernemers participeren niet op fysiek vlak.

Tabel 7. Kruistabel fysieke participatie

Inzet voor het schoonhouden van de buurt				Inzet groen- speel en recreatievoorzieningen		Totaal
				JA	NEE	
JA	Inzet voor de openbare voorzieningen	ja	Aantal	8	16	24
			% Totaal	18,6%	37,2%	55,8%
		nee	Aantal	2	17	19
			% Totaal	4,7%	39,5%	44,2%
	Totaal		Aantal	10	33	43
			% Totaal	23,3%	76,7%	100,0%
NEE	Inzet voor de openbare voorzieningen	ja	Aantal	6	5	11
			% Totaal	9,7%	8,1%	17,7%
		nee	Aantal	0	51	51
			% Totaal	,0%	82,3%	82,3%
	Totaal		Aantal	6	56	62
			% Totaal	9,7%	90,3%	100,0%
						Totaal 105

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

	Wel participeren
	Niet participeren

3.6.3 Indicator sociale participatie

De samenstelling van de sociale participatie zorgt in tegenstelling tot de fysieke participatie voor extra hindernis doordat er bij twee van de sociale vragen een derde antwoordcategorie is opgenomen (zie figuur 3). Hierdoor zullen er een wederom een aantal keuzes moeten worden gemaakt.

Stap 1.

De ondernemers die in ieder geval op minimaal één van de drie vragen een positief antwoord hebben gegeven zijn in de onderstaande kruistabel ingedeeld als participierend op sociaal vlak. Deze ondernemers zijn oranje gearceerd.

Tabel 8. Kruistabel sociale participatie

Veiligheid inzet			Vernielingen			Totaal	
			Nee, die zijn er niet	Nee, ik meld dat niet	Ja, ik meld dat, namelijk:		
JA	Asociaal gedrag	Er is geen asociaal gedrag	Aantal	4	2	0	6
			% of Totaal	9,5%	4,8%	,0%	14,3%
		Nee, ik spreek hier geen buurtgenoten op aan	Aantal	0	3	4	7
			% of Totaal	,0%	7,1%	9,5%	16,7%
		Ja, ik spreek ze hierop aan	Aantal	6	6	17	29
			% of Totaal	14,3%	14,3%	40,5%	69,0%
	Totaal	Aantal	10	11	21	42	
% of Totaal	23,8%	26,2%	50,0%	100,0%			
NEE	Asociaal gedrag	Er is geen asociaal gedrag	Aantal	15	1	5	21
			% of Totaal	23,8%	1,6%	7,9%	33,3%
		Nee, ik spreek hier geen buurtgenoten op aan	Aantal	5	6	3	14
			% of Totaal	7,9%	9,5%	4,8%	22,2%
		Ja, ik spreek ze hierop aan	Aantal	13	8	7	28
			% of Totaal	20,6%	12,7%	11,1%	44,4%
	Totaal	Aantal	33	15	15	63	
	% of Totaal	52,4%	23,8%	23,8%	100,0%		
						Totaal 105	

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

	Wel participeren
	Niet participeren

Extra aandacht is gewenst voor de 15 ondernemers (gestreept gearceerd) (tabel 8) die op geen enkele vraag een positief antwoord gaven en die geen problemen constateerden in de buurt. Dit zijn ondernemers die gebruik hebben gemaakt van de antwoordcategorieën 'er is geen asociaal gedrag' en 'er zijn geen vernielingen'.

Stap 2.

De 15 ondernemers die niet participeren op sociaal vlak worden opnieuw onderzocht door nogmaals te kijken naar de antwoorden die deze ondernemers hebben gegeven op de vragen met betrekking tot de fysieke participatie.

De onderstaande tabel geeft een overzicht van de ondernemers die op geen enkele vraag positief antwoorden of waar zich geen problemen voordeden in de buurt. Om deze ondernemers toch als participierend mee te nemen in de analyse is de volgende systematiek bedacht. Ondernemers die op 2 of meer fysieke vragen 'JA' hebben geantwoord worden alsnog meegenomen als participierend. De onderstaande tabel laat zien dat drie ondernemers aan hebben gegeven zich wel in te zetten voor 'het schoonhouden van de wijk' maar geen van hen zet zich daarnaast ook in voor de 'groen- spelen en recreatievoorzieningen' in de buurt. (Er werd 0 keer 'JA' geantwoord). Er verandert dus niets aan de verdeling participatie/niet participatie.

Tabel 9. Kruistabel van de 15 ondernemers die geen positieve antwoorden gaven

Inzet voor het Schoonhouden van de buurt			Inzet groen- speel en recreatievoorzieningen		Totaal
			NEE		
	JA	Aantal	3		3
		% Totaal	20,0%		20,0%
	NEE	Aantal	12		12
		% of Totaal	80,0%		80,0%
Totaal		Aantal	15		15
		% Totaal	100,0%		100,0%

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

3.6.4 Indicator participatie

In deze laatste paragraaf zal de fysieke participatie worden samengevoegd met sociale participatie met de variabele 'buurtparticipatie' als uitkomst. De variabele buurtparticipatie staat weergegeven in de onderstaande tabel. De ondernemers die zowel op de sociale vragen als ook op de fysieke vragen positief antwoorden, worden gezien als participierend. De onderstaande tabel laat zien dat er 49 ondernemers zijn die participeren, deze ondernemers zijn oranje gearceerd in de tabel. Daarnaast laat de tabel zien dat er 56 ondernemers zijn die niet participeren (22+29+5), deze ondernemers zijn blauw in de tabel.

Tabel 10. Kruistabel participatie

			Sociale participatie		Totaal
			Niet participeren	Wel participeren	
Fysieke participatie	Niet participeren	Aantal	22	29	51
		% Totaal	21,0%	27,6%	48,6%
	Wel participeren	Aantal	5	49	54
		% Totaal	4,8%	46,7%	51,4%
Totaal		Aantal	27	78	105
		% of Totaal	25,7%	74,3%	100,0%

Bron: SPSS buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

	Wel participeren
	Niet participeren

4 Analyse

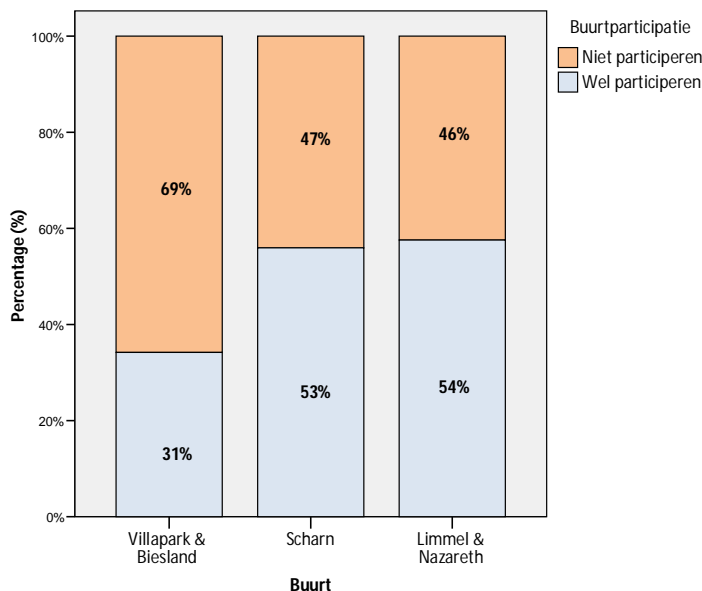
4.1 Leeswijzer

In dit hoofdstuk zullen de resultaten worden behandeld. Als eerste zal worden gekeken naar de verschillen in buurtparticipatie tussen de verschillende wijken (arm en rijk). De literatuurstudie leidde namelijk tot de veronderstelling dat ondernemers die woonachtig zijn in een armere buurt, meer zullen participeren dan ondernemers die woonachtig zijn in een rijkere buurt. De tweede paragraaf begint met een algemene weergave van de buurtparticipatie. In deze paragraaf zullen de belangrijkste verschillen tussen de drie buurten worden uitgelicht. De daaropvolgende paragraaf heeft een meer verdiepend karakter waarbij een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen fysieke buurtparticipatie en sociale buurtparticipatie. Ook zal er in de derde paragraaf gekeken worden naar de manier waarop zes kenmerken afkomstig uit de hypothesen zich verhouden tot de buurtparticipatie van ondernemers. In de laatste paragraaf zullen tenslotte de zes kenmerken uitgesplitst worden naar buurt en wordt duidelijk in hoeverre rijke en arme buurten met betrekking tot buurtparticipatie van elkaar verschillen.

4.2 Verschillen in buurtparticipatie tussen buurten

In deze paragraaf staat de *buurtparticipatie* per buurt centraal. De buurtparticipatie is zoals uit het vorige hoofdstuk naar voren kwam, een samenvoeging van achtereenvolgens de fysieke- en sociale participatie. De onderstaande figuur geeft buurtparticipatie van ondernemers weer naar buurt. De grootste buurtparticipatie ziet men terug in Limmel & Nazareth en Scharn. In beide buurten participeert meer dan de helft van de ondernemers, met respectievelijk 54% en 53%. In de rijkste buurt ligt de participatie een stuk lager.

Figuur 4. Buurtparticipatie van ondernemers naar buurt



(buurten oplopend van rijk naar arm)

$\text{Chi}^2=4,415, p=0.110$

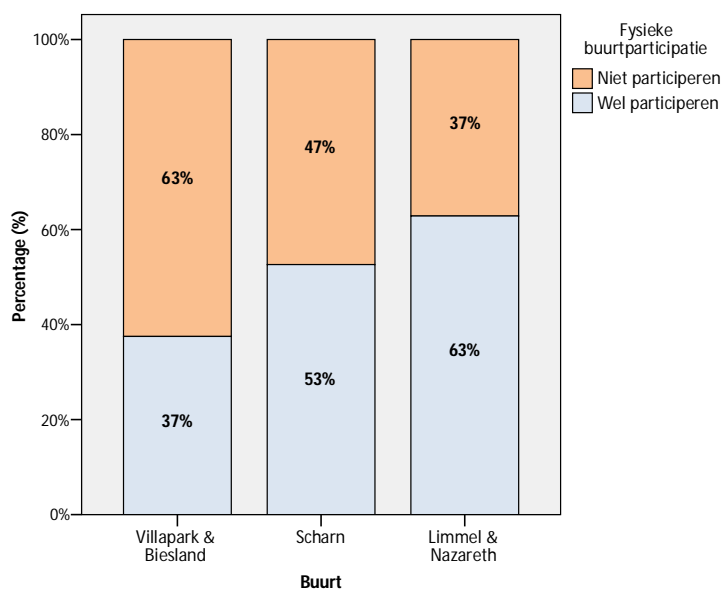
Bron: *Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009*

Interventies van ondernemers op buurtniveau

In Villapark en Biesland participeert namelijk maar 31% van de lokale ondervraagde ondernemers. Bijna 70% van de ondernemers in de rijkste buurt geven aan niet te participeren in de buurt. De gevonden uitkomsten tussen de drie verschillende wijken zijn bij een significantieniveau van $\alpha=0,10$ niet significant. Naast de totale buurtparticipatie is er gekeken naar de *fysieke participatie* van de onderzochte ondernemers. De onderstaande figuur geeft de fysieke buurtparticipatie van ondernemers weer naar buurt. Net als bij de buurtparticipatie blijkt de fysieke participatie het hoogst in de wijken Limmel & Nazareth. In Limmel & Nazareth participeren 63% van de ondernemers op een fysieke manier in de buurt. 37% van de ondernemers in Limmel & Nazareth participeren niet op een fysieke manier in de buurt. Op de tweede plaats komt Scharn. In Scharn participeren 53% van de ondervraagde ondernemers op een fysieke manier in de buurt. 47% van de ondervraagde ondernemers in Scharn geven aan niet op een fysieke manier te participeren in de buurt. De laagste score met betrekking tot de fysieke buurtparticipatie vindt men terug in Villapark & Biesland. In Villapark/Biesland participeert slechts 37% van de ondernemers op een fysieke manier in de buurt. 63% van de ondernemers in Villapark/Biesland gaf aan niet fysieke te participeren in de buurt.

De fysieke buurtparticipatie is veruit het grootst in de armste buurten (Limmel & Nazareth) gevolgd door de gemiddelde buurt (Scharn). Het laagst is de fysieke buurtparticipatie in de rijkste buurten. In Villapark & Biesland gaf slechts 37% van de ondervraagde ondernemers aan op een fysieke manier te participeren in de buurt. De gevonden verschillen tussen de wijken zijn (bij een significantieniveau van $\alpha=0,10$) echter niet significant.

Figuur 5. Fysieke buurtparticipatie van ondernemers naar buurt



(buurten oplopend van rijk naar arm)

$\chi^2=4,337$, $p=0,114$

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

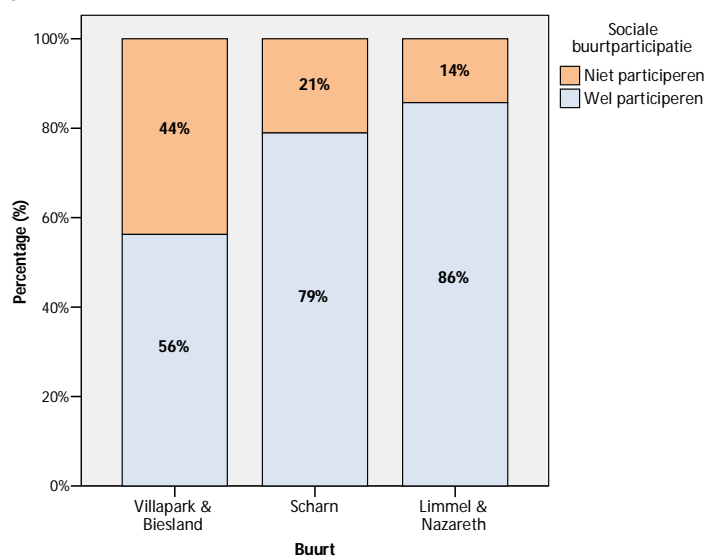
Als laatste is er gekeken naar de *sociale participatie* van ondernemers per buurt. De figuur op de volgende pagina geeft de sociale buurtparticipatie weer van ondernemers naar buurt. Het eerste punt wat op valt is dat Limmel & Nazareth, net als bij de buurtparticipatie en fysieke participatie, wederom het hoogste scoort. 86% van de ondervraagde ondernemers in Limmel & Nazareth

Interventies van ondernemers op buurtniveau

participeren op een sociale manier in de buurt. Slechts 14% van de ondernemers in Limmel & Nazareth participeren niet op een sociale manier in de buurt. Het tweede opvallende punt is het verschil tussen de fysieke buurtparticipatie en de sociale buurtparticipatie. Alle ondernemers, ongeacht welke buurt, scoren gemiddeld 20% hoger bij de sociale buurtparticipatie dan bij de fysieke participatie. Ditzelfde gaat op voor de totale buurtparticipatie.

De sociale buurtparticipatie ligt in alle drie de buurten een stuk hoger dan de buurtparticipatie en de fysieke buurtparticipatie. De sociale buurtparticipatie is wederom het hoogst in de armste buurten (Limmel & Nazareth) gevolgd door de gemiddelde buurt (Scharn). Het laagst, maar wel een stuk hoger dan de fysieke buurtparticipatie, is de sociale buurtparticipatie in de rijkste buurten. In Villapark & Biesland participeert 56% van de ondernemers op een sociale manier in de buurt. De gevonden verschillen zijn (bij een significantieniveau van $\alpha=0,05$) significant.

Figuur 6. Sociale buurtparticipatie van ondernemers naar buurt



(buurten oplopend van rijk naar arm)

$\chi^2=8,275$, $p=0,016$, Cramer's $V=0,281$

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

In het voorgaande onderdeel zijn de verschillen in buurtparticipatie tussen de drie wijken uiteengezet. Hierbij werd achtereenvolgens ingegaan op de totale buurtparticipatie, later uitgesplitst naar fysieke buurtparticipatie en sociale buurtparticipatie. In het volgende onderdeel zal er specifiek worden ingegaan op de zes kenmerken uit de hypothesen. Onderzocht zal worden hoe deze indicatoren zich verhouden tot de buurtparticipatie en of er verschillen bestaan tussen de drie afzonderlijke wijken. De volgende indicatoren zullen aan bod komen:

- **Aanwezigheid van familie in de buurt**
- **Lidmaatschap van een ondernemersvereniging**
- **Aanwezigheid van lokale, zakelijke contacten**
- **Wonen en werken in dezelfde buurt**
- **Huren of kopen van een bedrijfspand**
- **Bedrijfslevenfase**

4.3 Buurtparticipatie; fysiek versus sociaal

In de vorige paragraaf werd er voornamelijk ingegaan op de verschillen in buurtparticipatie tussen de drie buurten: Limmel & Nazareth, Scharn en Villapark & Biesland. Er werden voornamelijk in de wat armere buurten sterke positieve verbanden gevonden tussen de buurtparticipatie en de aanwezigheid van familieleden in de buurt. Hetzelfde gold voor ondernemers met een identieke woon- en werklocatie. Met name ondernemers in gemiddelde en armere buurten participeerden meer op het moment dat zij woonachtig waren in dezelfde buurt als waar hun bedrijf gevestigd was. De vorige paragraaf ging echter alleen in op de totale buurtparticipatie en maakte geen onderscheid tussen fysieke- en of sociale participatie van ondernemers. Het tweede deel van dit hoofdstuk heeft een verdiepende functie waarbij vooral een onderscheid wordt gemaakt tussen fysieke- en sociale participatie van ondernemers.

Buurtparticipatie en de aanwezigheid van familieleden

De onderstaande tabel geeft de buurtparticipatie weer naar de aanwezigheid van familieleden in de buurt. 73% van de ondernemers met familieleden in de directe nabijheid doen aan buurtparticipatie, maar voor degene zonder familieleden is dit slechts 25%. Hetzelfde beeld komt naar voren als men kijkt naar de relatie tussen de fysieke buurtparticipatie en de nabijheid van familieleden in de buurt. Wederom doen 73% van de ondernemers met familieleden in de directe nabijheid aan fysieke participatie, tegenover 33% van de ondernemers zonder familieleden in hun directe leefomgeving.

Tabel11. Buurtparticipatie naar aanwezigheid familie in de buurt

			Familieleden		Totaal
			JA	NEE	
Participatie	Niet participeren				
		% binnen familieleden	27%	75%	53%
Participatie	Wel participeren				
		% binnen familieleden	73%	25%	47%
Totaal		Aantal	48	57	105
		% binnen familieleden	100%	100%	100%

Chi²=24,480, p=0,000, Cramer's V=0,483

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel12. Fysieke buurtparticipatie naar aanwezigheid familie in de buurt

			Familieleden		Totaal
			JA	NEE	
Fysieke buurtparticipatie	Niet participeren				
		% binnen familieleden	27%	67%	49%
Fysieke buurtparticipatie	Wel participeren				
		% binnen familieleden	73%	33%	51%
Totaal		Aantal	48	57	105
		% binnen familieleden	100%	100%	100%

Chi²=16,344, p=0,000, Cramer's V=0,395

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Uit de tabellen op de vorige pagina blijkt dat de nabijheid van familieleden van invloed is op de participatie van ondernemers in de buurt. De uitkomsten van zowel de buurtparticipatie als de fysieke buurtparticipatie zijn significant (bij significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,212 en 0,395). Het gevonden verband is voor de beide indicatoren, buurtparticipatie en fysieke participatie, matig tot sterk positief.

Een ander beeld wordt duidelijk als men kijkt naar de onderstaande *tabel 13*. Deze tabel geeft namelijk inzicht in de relatie tussen de sociale buurtparticipatie en de aanwezigheid van familieleden in de buurt. Het eerste wat opvalt, is het hoge percentage participerende ondernemers met familieleden in de directe nabijheid. 83% van de ondernemers met familieleden participeert op een sociale manier in de buurt. Uit de tabel blijkt echter ook dat het percentage participerende ondernemers zonder familieleden erg hoog uitvalt. 67% van de ondernemers zonder familieleden in de directe nabijheid participeert op een sociale manier in de buurt.

Alle drie de vormen van buurtparticipatie zijn significant (bij een significantieniveau $\alpha=0,05$). Bij de fysieke- buurtparticipatie is er sprake van een positief matig/sterk verband tussen de participatie en de nabijheid van familieleden in de directe omgeving. Tussen de sociale buurtparticipatie en de aanwezigheid van familieleden werd een zwak positief verband gevonden. Hieruit kan dus worden geconcludeerd dat de nabijheid van familieleden een positief effect heeft op alle twee de vormen van participatie. Van alle drie de vormen maakt het voor de sociale buurtparticipatie het minst uit of er familieleden wonen in de directe omgeving.

Tabel13. Sociale buurtparticipatie naar aanwezigheid familie in de buurt

		Familieleden		Totaal	
		JA	NEE		
Sociale buurtparticipatie	niet participeren				
	% binnen Familieleden	17%	33%	26%	
	wel participeren				
	% binnen Familieleden	83%	67%	74%	
Totaal		Aantal	48	57	105
		% binnen Familieleden	100%	100%	100%

$\chi^2=3,789$, $p=0,052$, Cramer's V=0,190

Bron: *Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009*

Buurtparticipatie en het lidmaatschap van ondernemersverenigingen

De onderstaande tabel 14 geeft de buurtparticipatie weer naar lidmaatschap van een ondernemersvereniging. 38% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging doen aan buurtparticipatie, maar voor degenen zonder lidmaatschap is dit zelfs 52%. Het lijkt er dan ook op dat ondernemers die geen lid zijn van een ondernemersvereniging meer participeren dan ondernemers die dat wel zijn. Hetzelfde beeld wordt geschetst als men kijkt naar de relatie tussen de fysieke buurtparticipatie en het lidmaatschap van een ondernemersvereniging. 41% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging participeren op een fysieke manier in de buurt. Van de ondernemers die niet lid zijn van een ondernemersvereniging participeert 59% in de buurt. Wat betreft de fysieke participatie lijkt het ook zo te zijn dat ondernemers die geen lid zijn van een ondernemersvereniging, meer participeren dan ondernemers die dat wel zijn.

Tabel14. Buurtparticipatie naar lidmaatschap ondernemersvereniging

			Ondernemersvereniging		Totaal
			JA	NEE	
Participatie	Niet participeren				
		% binnen Ondernemersvereniging	62%	48%	53%
	Wel participeren				
		% binnen Ondernemersvereniging	38%	52%	47%
Totaal		Aantal	42	63	105
		% binnen Ondernemersvereniging	100%	100%	100%

Chi²=2,066, p=0,151

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel15. Fysieke buurtparticipatie naar lidmaatschap ondernemersvereniging

			Ondernemersvereniging		Totaal
			JA	NEE	
Fysieke participatie	Niet participeren				
		% binnen Ondernemersvereniging	60%	41,3%	48,6%
	Wel participeren				
		% binnen Ondernemersvereniging	41%	59%	51%
Totaal		Aantal	42	63	105
		% binnen Ondernemersvereniging	100%	100%	100%

Chi²=3,361, p=0.051, Cramer's V=0,179

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel 16 over het verband tussen sociale buurtparticipatie en het lidmaatschap van een ondernemersvereniging laat echter iets heel anders zien. Een opvallend punt in deze tabel is het hoge percentage participerende ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging. 74% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging participeren op een sociale manier in de buurt. Dit lijkt hoog, maar uit de tabel komt ook naar voren dat het percentage participerende ondernemers onder niet-leden vrijwel even groot is als onder leden (75%). Het lidmaatschap van een ondernemersvereniging lijkt dan ook een geringe invloed uit te oefenen op de mate van sociale buurtparticipatie.

Alleen de fysieke buurtparticipatie is significant (bij een significantieniveau $\alpha=0,10$ en Cramer's V van 0,179). Bij de fysieke buurtparticipatie is sprake van een zwak verband tussen de participatie en het lidmaatschap van een ondernemersvereniging. Men kan dus stellen dat het voor de fysieke buurtparticipatie enigszins uitmaakt of een ondernemer lid is van een ondernemersvereniging. Voor de totale buurtparticipatie en sociale buurtparticipatie maakt het echter niets uit of een ondernemer lid is van een ondernemersvereniging.

Tabel16. Sociale buurtparticipatie naar lidmaatschap ondernemersvereniging

			Ondernemersvereniging		Totaal
			JA	NEE	
Sociale Participatie	Niet participeren				
		% binnen Ondernemersvereniging	26%	25%	26%
	Wel participeren				
		% binnen Ondernemersvereniging	74%	75%	74%
Totaal		Aantal	42	63	105
		% binnen Ondernemersvereniging	100%	100%	100%

$\chi^2=0,008$, $p=0,927$

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Buurtparticipatie en de nabijheid van lokale, zakelijke contacten

In het volgende onderdeel wordt er gekeken naar het verband tussen buurtparticipatie van ondernemers en de nabijheid van lokale, zakelijke contacten. Uit de onderstaande tabel blijkt dat 57% van de ondernemers met lokale, zakelijke contacten in hun nabijheid, in de buurt participeren; bij ondernemers zonder lokale zakelijke contacten bedraagt dit percentage slechts 31%. De onderstaande uitkomsten zijn significant bevonden (bij een significantieniveau $\alpha=0,10$ en Cramer's V van 0,257). Er is sprake van een zwak verband tussen de buurtparticipatie en de nabijheid van zakelijke contacten in de buurt.

Tabel17. Buurtparticipatie naar de aanwezigheid van zakelijke contacten in de buurt

			Contacten zakelijk		Totaal
			JA	NEE	
Participatie	Niet participeren				
		% binnen Contacten zakelijk	43%	69%	53%
Participatie	Wel participeren				
		% binnen Contacten zakelijk	57%	31%	47%
Totaal		Aantal	63	42	105
		% binnen Contacten zakelijk	100%	100%	100%

Chi²=6,945 , p=0,08, Cramer's V=0,257

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

De fysieke buurtparticipatie toont veel overeenkomsten met de buurtparticipatie, zo blijkt uit de onderstaande tabel. Het percentage ondernemers met lokale, zakelijke contacten dat op een fysieke manier participeert, is wederom vrij hoog. 62% van de ondernemers met lokale, zakelijke contacten participeren op een sociale manier in de buurt; bij ondernemers zonder lokale, zakelijke contacten bedraagt dit percentage slechts 36%. De onderstaande uitkomsten zijn wederom significant. Er is dan ook sprake van een zwak verband tussen de fysieke buurtparticipatie en de nabijheid van zakelijke contacten in de buurt (bij een significantieniveau $\alpha=0,10$ en Cramer's V van 0,257).

Tabel18. Fysieke buurtparticipatie naar de aanwezigheid van zakelijke contacten in de buurt

			Contacten zakelijk		Totaal
			JA	NEE	
Fysieke participatie	Niet participeren				
		% binnen Contacten zakelijk	38%	64%	49%
Fysieke participatie	Wel participeren				
		% binnen Contacten zakelijk	62%	36%	51%
Totaal		Aantal	63	42	105
		% binnen Contacten zakelijk	100%	100%	100%

Chi²=6,920 , p=0,09, Cramer's V=0,257

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel 19 op de volgende pagina geeft inzicht in de relaties tussen sociale buurtparticipatie en de nabijheid van lokale zakelijke contacten. Het eerste wat wederom opvalt, is het hoge percentage ondernemers met lokale, zakelijke contacten dat op een sociale manier participeert in de buurt. 75% van de ondernemers met lokale, zakelijke contacten in hun nabijheid participeren in de buurt.

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Dit lijkt heel hoog, maar uit de onderstaande tabel komt ook naar voren dat het percentage ondernemers dat op een sociale manier in de buurt participeert even hoog is voor ondernemers met lokale, zakelijke contacten als voor ondernemers zonder lokale zakelijke contacten. 74% van de ondernemers zonder lokale, zakelijke contacten participeren namelijk op een sociale manier in de buurt. De nabijheid van lokale, zakelijke contacten lijkt dan ook geen invloed te hebben op de mate van sociale participatie. De Chi Kwadraat Toets bevestigt deze veronderstelling en er blijkt geen significant verband te bestaan tussen de sociale buurtparticipatie van ondernemers en nabijheid van lokale, zakelijke contacten.

Zowel bij buurtparticipatie als bij de fysieke buurtparticipatie in combinatie met de nabijheid van lokale, zakelijke contacten werden significante uitkomsten gevonden. Tussen de sociale buurtparticipatie en de nabijheid van lokale zakelijke contacten werd geen significant verband gevonden. Er kan dus worden gesteld dat het voor zowel de totale buurtparticipatie, als de fysieke participatie uitmaakt of een ondernemer beschikt over lokale, zakelijke contacten. Voor de sociale buurtparticipatie bestaat geen verschil of een ondernemer beschikt over lokale zakelijke contacten of niet.

Tabel19. Sociale buurtparticipatie naar de aanwezigheid van zakelijke contacten in de buurt

			Contacten zakelijk		Totaal
			JA	NEE	
Sociale participatie	Niet participeren				
		% binnen Contacten zakelijk	25%	26%	26%
	Wel participeren				
		% binnen Contacten zakelijk	75%	74%	74%
Totaal		Aantal	63	42	105
		% binnen Contacten zakelijk	100%	100%	100%

Chi²= 0,008, p=0,927

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Buurtparticipatie naar overeenkomst woon- en werk locatie

In dit onderdeel wordt er ingegaan op de relaties tussen de buurtparticipatie van ondernemers en de woon- en werk locatie van de ondernemers. Uit de onderstaande tabel blijkt dat 76% van de ondernemers met een identieke woon- en werk locatie participeren in de buurt, tegenover 24% ondernemers zonder identieke woon- werk locatie. Een vergelijkbaar, gegeven wordt duidelijk als men kijkt naar de fysieke buurtparticipatie. 78% van de ondernemers met een identieke woon- werk locatie doen aan fysieke buurtparticipatie en voor de ondernemers zonder identieke woon- werk locatie bedraagt dit percentage 31%.

Op basis van de twee onderstaande tabellen verwacht men een verband tussen de fysieke buurtparticipatie en de woon- en werklocatie van een ondernemer. Aan de hand van een Chi Kwadraat Toets kan deze veronderstelling worden bevestigd. Voor zowel de buurtparticipatie als voor de fysieke participatie zijn gevonden verbanden significant (bij een significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,521 en 0,474). Tussen de fysieke buurtparticipatie en de woon- en werklocatie van een ondernemer is sprake van een zwak tot matig sterk verband. Het verband tussen buurtparticipatie en de woon- of werk locatie van een ondernemer is zelfs matig tot sterk van aard.

Tabel20. Buurtparticipatie naar overeenkomst woon- en werk locatie

			Wonen & werken in zelfde buurt		Totaal
			JA	NEE	
Participatie	Niet participeren	% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	24%	76%	53,3%
	Wel participeren	% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	76%	24%	47%
Totaal		Aantal	46	59	105
		% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	100%	100%	100%

Chi²=28,470, p=0,000, Cramer's V=0,521

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel21. Fysieke buurtparticipatie naar overeenkomst woon- en werk locatie

			Wonen & werken in zelfde buurt		Totaal
			JA	NEE	
Fysieke participatie	niet participeren	% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	22%	70%	49%
	wel participeren	% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	78%	31%	51%
Totaal		Aantal	46	59	105
		% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	100%	100%	100%

Chi²=23,595, p=0,000, Cramer's V=0,474

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

De uitkomsten van de buurtparticipatie en de fysieke buurtparticipatie waren beide significant. Een identieke woon- en werklocatie blijkt van redelijke invloed op de mate van (fysieke) buurtparticipatie. Tenslotte wordt er nog gekeken naar de relatie tussen de sociale buurtparticipatie en de woon- en werklocatie van een ondernemer. Uit de onderstaande tabel blijkt dat 85% van de ondernemers met een identieke woon- en werklocatie op een sociale manier participeren in de buurt. Bij dit hoge percentage participerende ondernemers met een identieke woon- en werklocatie, moet wel een kanttekening worden geplaatst. Uit de tabel blijkt namelijk ook dat 66% van de ondernemers zonder identieke woon- werk locatie ook op een sociale manier participeert in de buurt. De Chi Kwadraat Toets zal in dit geval dan ook uitsluitel moeten geven over deze relatie. Na toetsing bleek het gevonden verband tussen sociale buurtparticipatie en de woon- en werk locatie van een ondernemer significant (bij significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,212). Er is dus sprake van een zwak verband tussen de sociale buurtparticipatie en de woon- en werklocatie van een ondernemer.

Tabel22 Sociale buurtparticipatie naar overeenkomst woon- en werk locatie

			Wonen & werken in zelfde buurt		Totaal
			JA	NEE	
Sociale participatie	niet participeren	% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	15%	34%	26%
	wel participeren	% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	85%	66%	74%
Totaal		Aantal	46	59	105
		% binnen Wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	100,0%	100,0%

Chi²=4,722, p=0,030, Cramer's V=0,212

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Zowel bij de buurtparticipatie, fysieke buurtparticipatie als de sociale buurtparticipatie werden significante uitkomsten gevonden. Tussen de buurtparticipatie en de woon- en werklocatie van een ondernemer werd het sterkste verband gevonden (sterke samenhang). Op de tweede plaats komt de relatie tussen fysieke buurtparticipatie en de woon- of werk locatie van een ondernemer. Dit verband was matig/sterk van aard. Op de laatste plaats komt de relatie tussen de sociale buurtparticipatie en de woon- en werklocatie van een ondernemer. Dit verband was zwak van aard. Er kan dus worden gesteld dat het voor zowel de totale buurtparticipatie, als ook voor de fysieke buurtparticipatie redelijk veel uitmaakt of een ondernemer in dezelfde buurt woont als waar zijn bedrijf gevestigd is.

Huren of kopen van een bedrijfspand

In dit onderdeel staat de relatie tussen buurtparticipatie en bedrijfshuisvesting centraal. Uit de onderstaande tabel blijkt 67% van de ondernemers die eigenaar zijn van een bedrijfspand participeren in de buurt tegenover 35% van de ondernemers die een pand hebben gehuurd. Ondernemers die eigenaar van een pand zijn blijken meer te participeren dan ondernemers die een pand huren. Dezelfde tendens wordt zichtbaar als men kijkt naar de fysieke buurtparticipatie. Van deze groep is zelfs 69% gevestigd in een kooppand en participeert op een fysieke manier in de buurt.

Op basis van de onderstaande tabellen wordt verwacht dat er een verband bestaat tussen de (fysieke) buurtparticipatie en de bedrijfshuisvesting van een ondernemer. Aan de hand van een Chi Kwadraat Toets kan deze veronderstelling worden bevestigd. Voor zowel de buurtparticipatie als voor de fysieke buurtparticipatie zijn de gevonden verbanden significant (bij significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,308 en 0,0274). Tussen de (fysieke) buurtparticipatie en de bedrijfshuisvesting van een ondernemer is sprake van een zwak tot matig sterk verband. Ondernemers die een pand hebben gekocht blijken dus meer in de buurt te participeren dan ondernemers die een pand hebben gehuurd. Het verschil tussen buurtparticipatie en fysieke buurtparticipatie is hierbij nihil.

Tabel23. Buurtparticipatie naar het huren of kopen van een bedrijfspand

			Huur of koop		Totaal
			HUREN	KOPEN	
Participatie	Niet participeren				
		% binnen Huur of koop	65%	33%	53%
	Wel participeren				
		% binnen Huur of koop	35%	67%	47%
Totaal		Aantal	66	39	105
		% binnen Huur of koop	100%	100%	100%

Chi²=9,972, p=0,002, Cramer's V=0,308

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel24. Fysieke buurtparticipatie naar het huren of kopen van een bedrijfspand

			Huur of koop		Totaal
			HUREN	KOPEN	
Fysieke participatie	Niet participeren				
		% binnen Huur of koop	59%	31%	49%
	Wel participeren				
		% binnen Huur of koop	41%	69%	51%
Totaal		Aantal	66	39	105
		% binnen Huur of koop	100%	100%	100%

Chi²=7,872, p=0,005, Cramer's V=,0274

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Bij de sociale buurtparticipatie geven de cijfers een gelijke tendens als bij de fysieke participatie. Het percentage participerende ondernemers die een bedrijfspand hebben gekocht bedraagt 85%. Dit is veel hoger dan de percentages met betrekking tot de fysieke buurtparticipatie. De enige kanttekening bij de sociale participatie is het tevens hoge percentage participerende ondernemers die gevestigd zijn in een huurpand. Het percentage participerende ondernemers die een pand huren is bij de sociale participatie verreweg het hoogst (68%).

Tabel25.Sociale buurtparticipatie naar het huren of kopen van een bedrijfspand

		Huur of koop		Totaal	
		HUREN	KOPEN		
Sociale participatie	Niet participeren				
	% binnen Huur of koop	32%	15%	26%	
	Wel participeren				
	% binnen Huur of koop	68%	85%	74%	
Totaal		Aantal	66	39	105
		% binnen Huur of koop	100%	100%	100%

Chi²=3,466, p=0,063, Cramer's V=0,182

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Zowel bij de buurtparticipatie, fysieke buurtparticipatie als de sociale buurtparticipatie werden significante uitkomsten gevonden. Tussen de buurtparticipatie en de bedrijfshuisvesting werd het sterkste verband gevonden. Dit verband was zwak/ matig sterk positief van aard. Op de tweede plaats, maar een uiterst klein verschil komt de fysieke buurtparticipatie. Tussen de fysieke buurtparticipatie en de bedrijfshuisvesting werd ook een zwak/ matig sterk positief verband gevonden. Op de laatste plaats komt de sociale participatie. Het verband tussen de sociale buurtparticipatie was erg zwak positief van aard. Er kan dus worden gesteld dat het zowel voor de buurtparticipatie als voor de fysieke buurtparticipatie redelijk veel uitmaakt in welk soort bedrijfspand een ondernemer gevestigd is. Voor de sociale buurtparticipatie maakt het veel minder uit in welke soort bedrijfspand een ondernemer gevestigd is.

Bedrijfslevensfase

In de hypothese werd verondersteld dat ondernemers die zich bevinden in de stabiele- of eindfase meer participeren dan ondernemers die zich bevinden in de start- of groeifase. Startende ondernemers krijgen met verschillende zaken te maken zoals regelen van een bedrijfsruimte, het op orde maken van de administratie en het aanleggen/ aanschaffen van bijvoorbeeld voorzieningen. Aan deze zaken is een startende ondernemers veel tijd kwijt waardoor er minder tijd overblijft om te participeren in de buurt. Verwacht wordt dan ook dat een ondernemer/ onderneming die zich bevindt in de stabiele- of eindfase meer in de buurt zal participeren dan een onderneming die zich bevindt in de start- of groeifase.

De onderstaande tabel laat de relatie zien tussen buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase waarin een onderneming zich bevindt. Het eerste wat opvalt, is dat de buurtparticipatieverschillen tussen startende- en volwassen bedrijven erg klein zijn. Onder de starters participeert 43% van de ondernemers in de buurt. Onder volwassen bedrijven 49% van de ondernemers. De buurtparticipatie onder volwassen bedrijven is dan ook iets hoger dan onder starters. Dit verband blijkt echter niet significant te zijn. Er is dus geen sprake van een verband tussen de buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase. Als tweede is er gekeken naar de relatie tussen de sociale buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase waarin een onderneming zich bevindt. De sociale buurtparticipatie toont grote overeenkomsten met de buurtparticipatie. Bij de sociale buurtparticipatie zijn de verschillen tussen starters en volwassen bedrijven namelijk erg klein.

Tabel26. Buurtparticipatie naar de bedrijfslevensfase

			Bedrijfslevensfase		Totaal
			Starter	Volwassen	starter
Participatie	Niet participeren				
		% binnen Levensfase	57%	51,4%	53,3%
	Wel participeren				
		% binnen Levensfase	43%	49%	47%
Totaal		Aantal	35	70	105
		% binnen Levensfase	100%	100%	100%

Chi²=0,306, p=0,580

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Tabel27. Fysieke buurtparticipatie naar de bedrijfslevensfase

			Bedrijfslevensfase		Totaal
			Starter	Volwassen	starter
Fysieke participatie	Niet participeren				
		% binnen Levensfase	51%	47%	49%
	Wel participeren				
		% binnen Levensfase	49%	53%	51%
Totaal		Aantal	35	70	105
		% binnen Levensfase	100%	100%	100%

Chi²=0,172, p=0,679

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Onder starters participeert 49% van de ondernemers op een sociale manier in de buurt. Onder volwassen bedrijven ligt dit percentage iets hoger, namelijk 53%. Volwassen bedrijven lijken dan ook iets vaker te participeren dan starters. Vanwege de kleine verschillen tussen starters en volwassen bedrijven zijn de uitkomsten niet significant. Er is dus geen sprake van een verband tussen de sociale buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase.

De laatste tabel geeft inzicht in de relatie tussen de sociale buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase waarin een onderneming zich bevindt. Het hoge percentage participerende ondernemers onder volwassen bedrijven valt meteen op. 80% van de ondernemers die zich bevinden in de stabiele- of eindfase, participeren op een sociale manier in de buurt. Maar onder de starters is de sociale participatie slechts 60%. De sociale buurtparticipatie onder volwassen bedrijven is dus ruim 20% hoger als onder starters. De gevonden uitkomsten blijken significant te zijn bij een significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramers V van 0,225. De Cramers V wijst op een zwak verband tussen de sociale buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase waarin een ondernemer zich bevindt.

Zowel buurtparticipatie als fysieke buurtparticipatie lieten geen verband zien met de bedrijfslevensfase. Volwassen ondernemers participeren in dit geval niet meer dan startende ondernemers. Bij de sociale buurtparticipatie werd wel een duidelijk verband gevonden. Volwassen bedrijven participeren significant meer dan starters op een sociale manier in de buurt.

Tabel28.Sociale buurtparticipatie naar de bedrijfslevensfase

			Bedrijfslevensfase		Totaal
			Starter	Volwassen	starter
Sociale participatie	Niet participeren	Aantal			27
		% binnen Levensfase	40%	19%	26%
	Wel participeren	Aantal			78
		% binnen Levensfase	60%	81%	74%
Totaal		Aantal	35	70	105
		% binnen Levensfase	100%	100%	100%

Chi²=5,609, p=0,018, Cramer's V=0,225

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

4.4 Verschillen in buurtparticipatie

Aanwezigheid van familie in de buurt

De literatuurstudie leidde tot de veronderstelling dat ondernemers die familieleden hebben in de buurt waar hun bedrijf gevestigd is, meer participeren dan ondernemers die geen familieleden hebben in de buurt. De redenering hierachter is dat een ondernemer met familieleden in de buurt een grotere sociale band heeft met de buurt en daardoor meer zal participeren in de buurt. Hierbij speelt het vertrouwen van ondernemers in hun familieleden een belangrijke rol (*Bolt & Ter Maat, 2005*). Een ondernemer (bewoner) zal zich extra inzetten voor de buurt als hij overtuigd is dat andere ondernemers (bewoners) dit ook zullen doen (*Bolt & Ter Maat, 2005*). Mensen die vertrouwen hebben in hun medemens gaan eerder contacten aan met anderen en zullen ook sneller (meer) participeren. Aangezien men een vertrouwensband onderhoudt met familieleden wordt verwacht dat de buurtparticipatie groter is wanneer er familieleden gevestigd zijn in de buurt. Daarnaast kwam naar voren dat buurtparticipatie sterk samenhangt met buurthechting en buurtidentificatie (*Van der Graaf & Duyvendak, 2009*). Ongeacht de economische status van arme buurten blijkt de buurthechting en buurtidentificatie in juist deze buurten erg groot te zijn (*Van der Graaf & Duyvendak, 2009*).

Tabel 29. Buurtparticipatie naar aanwezigheid van familie in de buurt

Wijk				Familieleden		Totaal
				JA	NEE	
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal			22
			% Familieleden	58%	75%	69%
		Wel participeren	Aantal			10
			% Familieleden	42%	25%	31%
	Totaal		Aantal	12	20	32
			% Familieleden	100%	100%	100%
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal			18
			% Familieleden	32%	63%	47%
		Wel participeren	Aantal			20
			% Familieleden	68%	37%	53%
	Totaal		Aantal	19	19	38
			% Familieleden	100%	100%	100%
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	Aantal			16
			% Familieleden	0%	89%	46%
		Wel participeren	Aantal			19
			% Familieleden	100%	11%	54%
	Totaal		Aantal	17	18	35
			% Familieleden	100,0%	100,0%	100,0%
			Totaal	48	57	105

Villapark & Biesland : $\chi^2=0,970, p=0,325$

Scharn : $\chi^2=3,800, p=0,051, \text{Cramer's } V=0,316$

Limmel & Nazareth : $\chi^2=27,836, p=0,000, \text{Cramer's } V=0,892$

Bron: *Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009*

De tabel op de vorige pagina geeft de buurtparticipatie naar aanwezigheid van familie in de buurt weer. Alle ondernemers met familieleden in de directe nabijheid, doen aan buurtparticipatie, maar voor degene zonder familieleden is dit slechts 11%. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat de celvulling erg laag is. Eenzelfde tendens maar minder sterk dan in Limmel & Nazareth wordt zichtbaar in Scharn. In Scharn participeert 68% van de ondernemers met familieleden in de buurt tegenover 37% van de ondernemers zonder familieleden. In Villapark & Biesland participeert 42% van de ondernemers met familieleden tegenover 25% van de ondernemers zonder familieleden. De nabijheid van familieleden lijkt in de buurten met een hoge WOZ-waarde dan ook minder van belang voor de participatie in de buurt.

De gevonden uitkomsten zijn significant in de wijken Limmel & Nazareth (bij een significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,892) en Scharn (bij een significantieniveau $\alpha=0,10$ en Cramer's V van 0,316). In de wat armere buurt is sprake van een sterk positief verband tussen de buurtparticipatie en de aanwezigheid van familieleden in de buurt. In de gemiddelde buurt daarentegen is sprake van een zwak/matig positief verband tussen de buurtparticipatie en de aanwezigheid van familieleden in de buurt. In de wat rijkere buurt maakt het tenslotte, voor buurtparticipatie van ondernemers niet uit of er familieleden in de buurt wonen.

Lidmaatschap ondernemersvereniging

Uit de literatuur kwam naar voren dat ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging, meer participeren dan ondernemers die geen lid zijn van een ondernemersvereniging. De twee belangrijkste redenen voor een lidmaatschap bij een ondernemersvereniging zijn: sociale contacten met collega's en het maken van een vuist tegenover de gemeente (*van Rijt & Mooibroek, 2007*). Daarnaast geven 68% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging, aan dat hun ondernemersvereniging de afgelopen twee jaar actief betrokken is bij de gemeentelijke besluitvorming (*van Rijt & Mooibroek, 2007*). De verwachting is dan ook dat ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging goed op de hoogte zullen zijn van alles wat er zich binnen de buurt afspeelt en hierop ook eerder zullen anticiperen.

De tabel op de volgende pagina geeft de buurtparticipatie weer naar het lidmaatschap van een lokale ondernemersvereniging. In Limmel & Nazareth participeert 25% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging in de buurt tegenover 63% van de ondernemers zonder lidmaatschap. Eenzelfde beeld wordt duidelijk wanneer men kijkt naar de rijkere buurt. In Villapark & Biesland participeert 29% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging tegenover 33% van de ondernemers zonder lidmaatschap. In Scharn tenslotte is de groep participerende ondernemers die lid zijn van een vereniging het grootst. In Scharn participeert 50% van de ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging in de buurt tegenover 56% van de ondernemers zonder lidmaatschap.

Op basis van de tabel lijkt het lidmaatschap van een ondernemersvereniging een negatieve invloed te hebben op de mate van buurtparticipatie in voornamelijk de armere en rijkere buurten. In de gemiddelde buurten blijven grote verschillen met betrekking tot buurtparticipatie uit. Het lidmaatschap van een ondernemersvereniging lijkt vooral in de wat armere en rijkere buurten een negatieve invloed te hebben op de buurtparticipatie van ondernemers.

De gevonden uitkomsten zijn alleen significant in de buurten Limmel & Nazareth (bij significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,320). In deze wat armere buurt is sprake van een zwak negatief verband tussen de buurtparticipatie en het lidmaatschap van een ondernemersvereniging. In de wat rijkere- en gemiddelde buurten tenslotte, maakt het voor de buurtparticipatie van ondernemers niet uit of de betreffende ondernemers lid zijn van een ondernemersvereniging.

Tabel 30. Buurtparticipatie naar het lidmaatschap ondernemersvereniging

Wijk			Ondernemersvereniging		Totaal	
			JA	NEE	JA	
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal		22	
			% binnen Ondernemersvereniging	71%	67%	69%
		Wel participeren	Aantal		10	
			% binnen Ondernemersvereniging	29%	33%	31%
	Totaal		Aantal	14	18	32
			% binnen Ondernemersvereniging	100%	100%	100%
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal		18	
			% binnen Ondernemersvereniging	50%	44%	47%
		Wel participeren	Aantal		20	
			% binnen Ondernemersvereniging	50%	56%	53%
	Totaal		Aantal	20	18	38
			% binnen Ondernemersvereniging	100%	100%	100%
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	Aantal		16	
			% binnen Ondernemersvereniging	75%	37%	46%
		Wel participeren	Aantal		19	
			% binnen Ondernemersvereniging	25%	63%	54%
	Totaal		Aantal	8	27	35
			% binnen Ondernemersvereniging	100%	100%	100%
			Totaal	42	63	105

Villapark & Biesland : $\text{Chi}^2=0,083$, $p=0,773$

Scharn : $\text{Chi}^2=0,117$, $p=0,732$

Limmel & Nazareth : $\text{Chi}^2=3,584$, $p=0,058$, Cramer's V=0,320

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Aanwezigheid van lokale zakelijke contacten

De theorie leidde tot de veronderstelling dat ondernemers die lokale, zakelijke contacten hebben in de buurt waar hun bedrijf gevestigd is, meer participeren dan ondernemers die geen lokale, zakelijke contacten hebben in de buurt. Ten eerste zit een ondernemer met een lokale klantenkring dicht bij zijn klanten en zal ogenschijnlijk dus ook meer contact hebben met zijn klanten. Meer contact met klanten leidt tot betere relaties (niet alleen zakelijk), waardoor de motivatie van de ondernemer om te participeren groter wordt. Ten tweede zal een ondernemer met een lokale klantenkring gemiddeld meer tijd per dag doorbrengen in de buurt dan een ondernemer die niet beschikt over een lokale klantenkring. Doordat men gemiddeld meer tijd doorbrengt in de buurt zal er ook eerder een band ontstaan tussen de ondernemer en zijn omgeving.

De onderstaande tabel geeft de buurtparticipatie weer naar de aanwezigheid van lokale zakelijke contacten. Het eerste punt dat duidelijk uit de tabel naar voren komt is het hoge percentage participerende ondernemers met lokale zakelijke contacten in de buurten Limmel & Nazareth.

Tabel 31. Buurtparticipatie naar de aanwezigheid van lokale zakelijke contacten

Wijk				Zakelijke contacten		Totaal
				JA	NEE	
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal			22
			% binnen contacten zakelijk	62%	82%	69%
		Wel participeren	Aantal			10
			% binnen contacten zakelijk	38%	18%	31%
	Totaal		Aantal	21	11	32
			% binnen contacten zakelijk	100%	100%	100%
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal			18
			% binnen contacten zakelijk	39%	70%	47%
		Wel participeren	Aantal			20
			% binnen contacten zakelijk	61%	30%	53%
	Totaal		Aantal	28	10	38
			% binnen contacten zakelijk	100%	100%	100%
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	Aantal			16
			% binnen contacten zakelijk	21%	62%	46%
		Wel participeren	Aantal			19
			% binnen contacten zakelijk	79%	38%	54%
	Totaal		Aantal	14	21	35
			% binnen contacten zakelijk	100%	100%	100%
			Totaal	63	42	105

Villapark & Biesland : $\chi^2=1,332$, $p=0,248$

Scharn : $\chi^2=2,788$, $p=0,095$, Cramer's $V=0,271$

Limmel & Nazareth : $\chi^2=5,546$, $p=0,019$, Cramer's $V=0,398$

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

In deze armere buurten participeert 79% van de ondernemers met lokale zakelijke contacten tegenover 38% van de ondernemers zonder lokale zakelijke contacten. Ook in de gemiddelde buurten blijkt de participatie van ondernemers met lokale zakelijke contacten vrij hoog uit te vallen.

In Scharn participeert 61% van de ondernemers met lokale zakelijke contacten in de buurt tegenover 30% van de ondernemers zonder lokale zakelijke contacten in de buurt. In de armere en gemiddelde buurten lijkt het zo te zijn dat ondernemers met lokale, zakelijke contacten meer participeren dan ondernemers zonder lokale, zakelijke contacten. Alleen de rijkere buurten vormen een uitzondering hierop. In Villapark & Biesland is het percentage niet-participerende ondernemers met lokale zakelijk contacten veel hoger dan in de overige twee buurten. In de rijkere buurt participeert slechts 38% van de ondernemers met lokale zakelijke contacten tegenover 18% van de ondernemers zonder lokale zakelijke contacten.

De gevonden verbanden zijn significant in de buurten Limmel & Nazareth en Scharn (bij significantieniveau $\alpha = 0,05$ en Cramer's V van 0,398). In Limmel & Nazareth is er een sterk positief verband gevonden tussen de buurtparticipatie en de aanwezigheid van lokale zakelijke contacten. In Scharn vervolgens is er een matig/sterk positief verband gevonden tussen de buurtparticipatie en de aanwezigheid van lokale, zakelijke contacten.

Wonen en werken in dezelfde buurt

Uit het literatuurgedeelte kwam naar voren dat ondernemers die woonachtig zijn in dezelfde buurt als waar hun bedrijf gevestigd is, meer participeren in de buurt dan ondernemers die niet woonachtig zijn in de buurt waar hun bedrijf gevestigd is. De redenering hierachter is dat een ondernemer die niet woonachtig is in de buurt in mindere mate een band zal hebben met de buurt. Dit komt doordat de ondernemers er enkel en alleen werkzaam is, aan het eind van de dag vertrekt de ondernemer weer uit de buurt waardoor de motivatie zich voor de buurt in te zetten klein zal zijn. Dit in tegenstelling tot een ondernemer die wel in de buurt woont waar het bedrijf gevestigd is. Van deze ondernemer mag worden verwacht dat deze meer sociale contacten heeft binnen de buurt en meer gebruik zal maken van bijvoorbeeld diensten binnen de buurt. Daarnaast wordt verwacht dat een ondernemer die woonachtig is in dezelfde buurt als waar zijn bedrijf gevestigd is, meer uren per dag doorbrengt in de buurt. Hierdoor is het contact met de buurt groter en zal de buurtparticipatie worden vergroot.

In de tabel op de volgende pagina wordt de buurtparticipatie naar de woon- en werklocatie weergegeven. Uit de tabel blijkt dat in Limmel & Nazareth het percentage participerende ondernemers met een identieke woon- en werklocatie het hoogst is. Alle ondernemers in Limmel & Nazareth met een identieke woon- en werklocatie, doen aan buurtparticipatie, maar voor degene met een gescheiden woon- en werklocatie is dit slechts 16%. Hierbij moet wel worden opgemerkt dat de celvulling erg laag is.

Eenzelfde tendens, maar minder sterk als in Limmel & Nazareth, wordt zichtbaar in Scharn. In Scharn participeert 86% van de ondernemers met een identieke woon- en werklocatie tegen 33% van de ondernemers zonder een identieke woon- werk locatie. Villapark & Biesland vormen echter wederom een uitzondering hierop. In de armere en gemiddelde buurt was zoals verwacht het percentage participerende ondernemers met een identieke woon- werk locatie hoger dan het percentage niet-participerende ondernemers met een identieke woon- en werklocatie. In de rijke buurt daarentegen is het percentage met een identieke woon- en werklocatie dat niet participeert het hoogst (56%). In Villapark en Biesland participeert 44% van de ondernemers met een identieke woon- en werklocatie tegen 19% van de ondernemers zonder identieke woon- en werklocatie.

De uitkomsten zijn significant in de wijken Limmel & Nazareth en Scharn (bij significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,842 en 0,506). In deze wijken is er dus een sterk positief verband gevonden tussen de buurtparticipatie van ondernemers en een identieke woon- en werklocatie. In de wat rijkere buurten maakt het voor de buurtparticipatie van ondernemers niet uit of een ondernemer beschikt over een identieke woon- en werklocatie.

Tabel 32. Buurtparticipatie naar wonen en werken in dezelfde buurt

Wijk			Wonen & werken in zelfde buurt		Totaal	
			JA	NEE		
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal		22	
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	56%	81%	69%
		Wel participeren	Aantal		10	
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	44%	19%	31%
	Totaal		Aantal	16	16	32
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	100%	100%	100%
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal		18	
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	14%	67%	47%
		Wel participeren	Aantal		20	
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	86%	33%	53%
	Totaal		Aantal	14	24	38
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	100%	100%	100%
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	Aantal		16	
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	0%	84%	46%
		Wel participeren	Aantal		19	
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	16%	54%
	Totaal		Aantal	16	19	35
			% binnen wonen & werken in zelfde buurt	100%	100%	100%
			Totaal	46	59	105

Villapark & Biesland : $\chi^2=2,327$, $p=0,127$

Scharn : $\chi^2=9,731$, $p=0,002$, Cramer's V=0,506

Limmel & Nazareth : $\chi^2=24,820$, $p=0,000$, Cramer's V=0,842

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Huren of kopen van een bedrijfspand

In de theorie werd verondersteld dat een ondernemer die gevestigd is in een eigendomspand meer zal participeren in de buurt, dan een ondernemer die een pand huurt. De redenering hierachter is dat een ondernemer die gevestigd is in een eigendomspand hiermee een groter financieel risico loopt. Het onderhoud van het pand, de faciliteiten en het uiterlijk van het pand zijn allemaal voor de rekening van de eigenaar. Doordat de eigenaar van het pand financieel verantwoordelijk is zal deze meer inzet tonen om het pand in een goede conditie te houden. Doormiddel van participatie draagt een ondernemer bij aan een goed en veilig buurtklimaat en zorgt er zo tevens voor dat zijn financiële investeringen niet verloren gaan. De onderstaande tabel geeft de buurtparticipatie weer naar soort bedrijfspand.

Tabel 33. Buurtparticipatie naar het huren of kopen van een bedrijfspand

Wijk				Huur of koop bedrijfspand		Totaal
				HUREN	KOPEN	
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal			22
			% binnen huur of koop	63%	88%	69%
	Wel participeren	Aantal			10	
		% binnen huur of koop	38%	13%	31%	
	Totaal		Aantal	24	8	32
			% binnen huur of koop	100%	100%	100%
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal			18
			% binnen huur of koop	63%	21%	47%
	Wel participeren	Aantal			20	
		% binnen huur of koop	38%	79%	53%	
	Totaal		Aantal	24	14	38
			% binnen huur of koop	100%	100%	100%
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	Aantal			16
			% binnen huur of koop	72%	18%	46%
	Wel participeren	Aantal			19	
		% binnen huur of koop	28%	82%	54%	
	Totaal		Aantal	18	17	35
			% binnen huur of koop	100%	100%	100%
			Totaal	66	39	105

Villapark & Biesland : $\chi^2=1,745$, $p=0,186$

Scharn : $\chi^2=5,983$, $p=0,014$, Cramer's $V=0,397$

Limmel & Nazareth : $\chi^2=10,493$, $p=0,001$, Cramer's $V=0,548$

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

Uit de bovenstaande tabel komt naar voren dat in de buurten Limmel & Nazareth 82% van de ondernemers in met een koop pand participeren in de buurt. Voor degene met een huurpand is dit slechts 28%. Hetzelfde, maar minder sterk als in Limmel & Nazareth, wordt zichtbaar in Scharn.

In Scharn participeert 79% van de ondernemers die een pand hebben gekocht, tegen 38% van de ondernemers die een pand hebben gehuurd. In de armere en gemiddelde buurten lijkt het dan ook zo te zijn dat ondernemers die een pand hebben gekocht meer participeren dan ondernemers die gevestigd zijn in een huurpand. Uitzondering hierop vormen wederom de rijkere buurten, Villapark & Biesland.

Waar in de armere en gemiddelde buurten de participatie het hoogst was onder kopers, blijkt in de rijkere buurten de participatie het hoogst te zijn onder huurders. Een mogelijke verklaring zou kunnen liggen in de gemiddelde huurprijs per buurt. Aangezien de gemiddelde huizenprijs in Villapark & Biesland het hoogst is mag worden aangenomen dat een relatief groot percentage van de ondernemers een pand zal huren in plaats van kopen.

De uitkomsten zijn significant in de buurten Limmel & Nazareth en Scharn (bij significantieniveau $\alpha=0,05$ en Cramer's V van 0,548 en 0,397). In Scharn is er sprake van een zwak/matig positief verband tussen de buurtparticipatie en het soort bedrijfspand. In Limmel & Nazareth daarentegen is er sprake van een matig/sterk positief verband tussen de buurtparticipatie en het soort bedrijfspand. In de wat rijkere buurten maakt het voor buurtparticipatie niet uit of men een bedrijfspand koopt of huurt.

Bedrijfslevensfase

In de literatuurstudie kwam ook naar voren dat ondernemers die zich bevinden in de stabiele- of eindfase van hun bedrijf meer participeren dan ondernemers die zich bevinden in de start- of groeifase. De redenering hierachter had onder andere te maken met de kenmerken van een startende ondernemer. Startende ondernemers krijgen met veel verschillende zaken te maken. Een aantal voorbeelden hiervan zijn: het regelen van een bedrijfsruimte, het op orde maken van de administratie, het aanschaffen en aanleggen van voorzieningen en het inhuren van eventueel personeel. Aan deze zaken zal een startende ondernemer veel tijd kwijt zijn waardoor er minder tijd overblijft om te participeren in de buurt. Een andere verklaring zou kunnen zijn dat startende ondernemers minder kapitaalkrachtig zijn en hierdoor minder participeren

De tabel op de volgende pagina geeft een overzicht van de buurtparticipatie naar bedrijfslevensfase. Een opvallend punt in de tabel is de uiterst geringe differentiatie. De verschillen tussen starters en volwassen bedrijven zijn namelijk uiterst klein. In zowel Limmel & Nazareth als Scharn is het aantal starters en volwassen bedrijven vrijwel gelijk, net zoals het aantal participerende en niet-participerende ondernemers. In Limmel & Nazareth participeert 56% van de ondernemers met een volwassen bedrijf tegenover 50% van de ondernemers met een nieuw bedrijf. Een identiek beeld wordt duidelijk in Scharn. In deze buurt participeert 55% van de ondernemers met een volwassen bedrijf tegenover 50% van de ondernemers met een nieuw bedrijf. In zowel de armere als de gemiddelde buurten bestaan er geen verschillen tussen de buurtparticipatie van startende- en volwassen bedrijven. De enige uitzondering hierop is de wat rijkere buurt.

In tegenstelling tot Limmel & Nazareth en Scharn, is het percentage participerende ondernemers onder volwassen bedrijven in Villapark & Biesland erg laag. In de wat rijkere buurt participeren namelijk slechts 33% van de ondernemers met een volwassen bedrijf tegenover 27% van de ondernemers met een nieuw bedrijf. Afsluitend kan worden gesteld dat de participatieverschillen tussen starters- en volwassen bedrijven uiterst gering zijn. Daarnaast viel op dat de totale participatie onder starters- en volwassen bedrijven wederom het laagst was in de wat rijkere buurten. Er zijn geen significante verbanden gevonden (bij een significantieniveau $\alpha=0,10$).

Tabel 34. Buurtparticipatie naar de bedrijfslevensfase

Wijk				Levensfase		Totaal
				STARTER	VOLWASSEN	
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal			22
			% binnen levensfase	73%	67%	69%
		Wel participeren	Aantal			10
			% binnen levensfase	27%	33%	31%
	Totaal		Aantal	11	21	32
			% binnen levensfase	100%	100%	100%
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal			18
			% binnen levensfase	50%	46%	47%
		Wel participeren	Aantal			20
			% binnen levensfase	50%	55%	53%
	Totaal		Aantal	16	22	38
			% binnen levensfase	100%	100%	100%
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	binnen			16
			% binnen levensfase	50%	44%	46%
		Wel participeren	Aantal			19
			% binnen levensfase	50%	56%	54%
	Totaal		Aantal	8	27	35
			% binnen levensfase	100%	100%	100%
			Totaal	35	70	105

Villapark & Biesland : $\text{Chi}^2=0,123$, $p=0,752$

Scharn : $\text{Chi}^2=0,077$, $p=0,782$

Limmel & Nazareth : $\text{Chi}^2=0,077$, $p=0,782$

Bron: Enquête buurtparticipatie onder ondernemers, 2009

5 Conclusie

In deze conclusie wordt de doelstelling, zoals die is geformuleerd in het eerste hoofdstuk, beantwoord. Ook zal hier worden ingegaan op de verschillende deelvragen die binnen de analyse centraal stonden (hoofdstuk 4). Op basis hiervan zullen voorzichtige conclusies worden getrokken en zal er een antwoord worden gegeven op de onderstaande hoofdvraag:

- In hoeverre wordt er door de lokale ondernemers ingegrepen in de sociale en fysieke orde van een buurt en wat zijn daarvoor de verklaringen?

In het begin van dit onderzoek bleek dat er nauwelijks literatuur te vinden was die zich specifiek toespitste op interventies van lokale ondernemers. Om toch verklaringen te kunnen geven voor het interneren van ondernemers moest er worden gekeken naar de beschikbare literatuur over buurtparticipatie van bewoners. Uit onderzoek van Aalders et al., kwam naar voren dat de fysieke- en sociale orde van een buurt in grote mate overeenkomen met de fysieke- en sociale leefbaarheid van een buurt. De fysieke kenmerken van een buurt hebben vooral betrekking op de bebouwing, de verdeling tussen huur- en koopwoningen, de bereikbaarheid en de aanwezigheid van bijvoorbeeld winkels en horeca in de buurt. De sociale kenmerken van een buurt hebben vooral betrekking op de aanwezigheid van voorzieningen en ontmoetingsplaatsen en die vooral een sociale rol vervullen binnen de buurt. Uit de literatuur kwam naar voren dat lokale ondernemers zowel op fysiek- als op sociaal vlak kunnen ingrijpen in een buurt. Op fysiek vlak kunnen ondernemers bijdragen aan een schonere leefomgeving, vergroting van het lokale voorzieningenaanbod en het verbeteren van de lokale infrastructuur (VROM, 2009). Maar ook investeren veel ondernemers indirect in de buurt door bijvoorbeeld hun bedrijfspand en de directe omgeving ervan goed te onderhouden (Brisson & Usher, 2005). Ook op sociaal vlak investeren veel ondernemers in hun lokale leefomgeving, zo blijkt uit de literatuur. Ondernemers zorgen namelijk voor lokale werkgelegenheid, leveren lokale diensten aan buurtbewoners en kunnen de sociale cohesie in een buurt bevorderen door zich bijvoorbeeld in te zetten voor de veiligheid in de buurt (Aalders, et al, 2008).

De literatuur gaf geen eenduidige verklaringen over de verschillen van buurtparticipatie tussen respectievelijk rijke en armere buurten. Armere buurten, vaak zijn dit buurten met veel leefbaarheidsproblemen, zijn voor bedrijven minder interessant omdat ondernemers in deze buurten in toenemende mate worden geconfronteerd met zaken als: werkloosheid, verloedering en criminaliteit (Van der Graaf & Duyvendak, 2009, pp. 57). Daarnaast blijkt uit een studie van het Planbureau voor de Leefomgeving dat bewoners van buurten met een hoge WOZ-waarde en veel eigendomsbezit 'zuiniger op hun omgeving' zijn en ook meer investeren in hun directe omgeving (PBL, 2010, pp. 94). Dit betekent echter niet dat ondernemers in de wat armere buurten per definitie altijd minder participeren in hun buurt. Naast inkomen spelen namelijk ook andere zaken een rol bij de buurtparticipatie, zoals: lokale banden, zakelijke netwerken en sociale netwerken. Uit het onderzoek kwam naar voren dat de buurtparticipatie het hoogst is in de gemiddelde en armere buurten. Daarnaast vielen met name de sociale buurtparticipatieverschillen erg op. Duidelijk werd dat ondernemers veruit het vaakst ingrijpen in de sociale orde van een buurt. Alle ondernemers, ongeacht welke buurt scoren gemiddeld 20% hoger bij de sociale buurtparticipatie dan bij de fysieke buurtparticipatie en dit was het hoogst in de wat armere buurten.

Ondernemers uit dit onderzoek vinden zaken als veiligheid, het melden van asociaal gedrag en het melden van vernielingen belangrijker dan de inzet voor openbare voorzieningen, het schoonhouden van de buurt en het verbeteren van de groen- speel en recreatievoorzieningen. Deze tendens komt in grote mate overeen met de literatuur. Buurtparticipatie wordt namelijk volgens de literatuur mede bepaald door de relaties die een ondernemer onderhoudt met zijn omgeving en de wijze waarop de omgeving beslissingen van de ondernemer beïnvloedt (*Marshall, 2004*). Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat sociale aspecten (veiligheid, melden van asociaal gedrag en vernielingen) sterker samenhangen met onder andere de exploitatie, omzet en veiligheid van een ondernemer.

Duidelijk wordt dat het merendeel van de ondernemers op een sociale manier ingrijpt in de buurt en dat dit het sterkst geldt voor de gemiddelde en de wat armere buurten. Wat nog onduidelijk blijft zijn de redenen die aan deze interventies ten grondslag liggen. In de onderzoeksopzet werd verondersteld dat de buurtparticipatie van lokale ondernemers op twee manieren kon worden verklaard. Enerzijds wordt de buurtparticipatie bepaald door de het 'type ondernemer'. De kenmerken die hier onder vallen hebben betrekking op de aanwezigheid van familie in de buurt, de aanwezigheid van een lokale klantenkring en een lidmaatschap van lokale organisaties. Anderzijds wordt buurtparticipatie bepaald door de 'type onderneming'. Bij het 'type onderneming' spelen vooral de woonsituatie, het type bedrijfspand en de bedrijfslevensfase een rol.

Met betrekking tot het 'type ondernemer' blijkt uit de literatuur dat bewoners die elkaar vertrouwen, dezelfde normen en waarden delen en zich als groep identificeren sneller zullen participeren dan bewoners waarbij dat niet het geval is (*Elissetche, 2005*). De voorgenoemde zaken hebben onder andere betrekking op de aanwezigheid van familieleden en op basis hiervan is dan ook te verwachten dat ondernemers met familieleden in hun nabijheid, meer zullen interveniëren dan ondernemers die geen familieleden hebben in hun omgeving. Deze veronderstelling kan op basis van de analyse worden bevestigd. Uit dit onderzoek blijkt namelijk dat ondernemers met familieleden in de buurt relatief meer participeren dan ondernemers die geen familieleden hebben in de buurt.

Ook werd verondersteld dat de nabijheid van familieleden het sterkst was in buurten met een lage WOZ-waarde. Deze veronderstelling kon wederom worden bevestigd. Bijna de helft (48,6%) van alle ondernemers die aangaven wel te participeren waren woonachtig in een wat armere buurt.

Daarnaast werd in de literatuur benadrukt dat ondernemers die beschikken over een grote lokale klantenkring meer in de buurt zullen participeren dan ondernemers die niet beschikken over een grote lokale klantenkring en dat dit met name opgaat voor ondernemers die werkzaam zijn in een consumentgerichte branches, waarbij meer dan de helft van de omzet wordt verkregen binnen de buurt (*Bultermann, 2006*). Op basis van de literatuur werd dan ook verwacht dat ondernemers die beschikken over veel lokale zakelijke contacten meer in de buurt participeren dan ondernemers zonder lokale zakelijke contacten. Deze veronderstelling kan op basis van de analyse gedeeltelijk worden bevestigd. 57% van de ondernemers met lokale zakelijke contacten participeren in de buurt tegenover 31% van de ondernemers zonder lokale zakelijke contacten. Bovendien blijken ondernemers met lokale zakelijke contacten voornamelijk op een sociale manier te participeren in de buurt. Ten slotte bleek uit de analyse dat de relatie tussen buurtparticipatie en de aanwezigheid van lokale zakelijke contacten het sterkst was in de gemiddelde en de wat armere buurten.

Het laatste ondernemerskenmerk is het lidmaatschap van lokale organisaties zoals een ondernemersvereniging. In de literatuur werd het belang van lokale organisaties aangeduid met de zinsnede 'no mating without meeting' (*Völker, 2004, pp.3*). Lokale organisaties doen in dit opzicht

dienst als ontmoetingsplaatsen voor bewoners en ondernemers. De literatuur gaf echter geen uitsluitsel over de richting van het verband tussen lokale organisaties en ondernemersverenigingen. Participeren ondernemers die lid zijn van een lokale organisatie meer in de buurt? Of worden lokale ondernemers juist lid van dit soort organisaties omdat ze zich betrokken voelen bij hun lokale leefomgeving? Uit de analyse kwam geen significant verband naar voren tussen het lidmaatschap van een ondernemersvereniging en de buurtparticipatie. Ongeveer de helft van de ondernemers gaf aan lid te zijn van een ondernemersvereniging. Slechts een klein percentage hiervan participeerde daadwerkelijk in de buurt. Wel kwam naar voren dat ondernemers zaken als veiligheid, het melden van asociaal gedrag en het melden van vernielingen belangrijker vinden dan het schoonhouden van de buurt en het verbeteren van groen-, speel- en recreatievoorzieningen. Tenslotte waren in de wat rijkere buurten procentueel de meeste ondernemers lid van een ondernemersvereniging.

Als tweede werd de relatie onderzocht tussen de 'type onderneming' en de buurtparticipatie. Hierbij werd onder andere gekeken naar de relatie tussen een identieke woon- werk locatie en de mate van buurtparticipatie. De geraadpleegde studies gaven geen eenduidige bevestiging over het verband tussen een identieke woon- werk locatie, maar het is aannemelijk dat ondernemers met een identieke woon- werk locatie meer participeren in de buurt dan ondernemers zonder identieke woon- werk locatie. Op basis van de analyse blijkt het inderdaad zo te zijn dat ondernemers met een identieke woon- werk locatie meer participeren dan ondernemers zonder identieke woon- werk locatie. 76% van de ondernemers met een identieke woon- werk locatie participeerde in de buurt tegenover 24% zonder identieke woon- werk locatie. Daarnaast bleek het verband tussen een identieke woon- werk locatie en de buurtparticipatie het sterkst in de wat armere buurten.

Een ander punt waar naar werd gekeken, was het verschil tussen huur- en koop woningen. Een ondernemer die overgaat tot het kopen van een pand investeert niet alleen in de onderneming maar ook in de buurt doordat de huisvesting op deze manier voor langere tijd wordt vastgelegd (*Brisson & Usher, 2005*). De verwachting was dan ook dat de buurtparticipatie onder ondernemers die een pand in bezit hebben hoger ligt dan onder huurders. Ook deze verwachting kon op basis van de analyse worden bevestigd. Ondernemers die eigenaar zijn van een pand participeren meer in de buurt dan ondernemers die een pand huren. Hierbij werden geen opmerkelijke verschillen geconstateerd tussen fysieke- en sociale vormen van buurtparticipatie.

Afsluitend is het verband onderzocht tussen de bedrijfslevensfase en de buurtparticipatie. Kleine ondernemers starten een bedrijf vaak vanuit huis en groeien vanuit daar verder. Korsching & Allen (2004) benadrukken in hun artikel de buurtband die dit soort kleine bedrijven onderhouden met hun lokale omgeving (*Korsching & Allen, 2004*). Verwacht dan ook dat met name jonge bedrijven zullen participeren in de buurt. Deze veronderstelling kan echter niet worden bevestigd op basis van de analyse. Uit de analyse kwamen namelijk geen verbanden naar voren tussen de buurtparticipatie en de bedrijfslevensfase waarin een onderneming zich bevindt.

5.1 Tot slot

Tot slot kan er worden gesteld dat de buurtparticipatie het hoogst was in de gemiddelde en armere buurten. Duidelijk werd ook dat ondernemers veruit het vaakst ingrijpen in de sociale orde van een buurt. Alle ondernemers, ongeacht welke buurt scoren gemiddeld 20% hoger bij de sociale buurtparticipatie dan bij de fysieke buurtparticipatie. Ondernemers vinden zaken als veiligheid, het melden van asociaal gedrag en het melden van vernielingen belangrijker dan inzet voor openbare voorzieningen, het schoonhouden van de buurt en het verbeteren van groen-, speel-, en recreatievoorzieningen. Een verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat de sociale aspecten een directere band onderhouden met de exploitatie, omzet en veiligheid van ondernemers in de buurt en men daardoor sneller zal ingrijpen in de buurt. De fysieke buurtparticipatie volgde in grote lijnen de totale buurtparticipatie, maar deze uitkomsten bleken niet significant. Bij de redenen voor buurtparticipatie van ondernemers stond de aanwezigheid van familie en de aanwezigheid van lokale zakelijke contacten op de eerste plaats. Wat betreft de kenmerken van de onderneming was het verband tussen een identieke woon- werklocatie en de buurtparticipatie het grootst gevolgd door het verband tussen de beschikking over een koop pand en de buurtparticipatie.

Slotwoord

Ik kijk met gemengde gevoelens terug op mijn afstudeerperiode. Ik heb vanuit mijn begeleider alle vrijheid gekregen dit onderzoek naar eigen inzichten op te zetten, vorm te geven en uit te werken. Ik heb mij gedurende het onderzoek in het onderwerp kunnen verdiepen waarbij mij begeleider mij op de juiste momenten wist te enthousiasmeren en stimuleren. Naast het feit dat ik inhoudelijk veel over lokaal ondernemerschap te weten ben gekomen hoop ik ook dat de uitkomsten van dit onderzoek een aangrijppunt kunnen zijn voor eventuele toekomstige onderzoeken. Tijdens het schrijven van deze thesis werd echter ook duidelijk dat het opzetten van een onderzoek geen gemakkelijke proces is. Het was soms moeilijk onderzoek en werk te combineren mede vanwege de deadlines. Ik heb in ieder geval veel geleerd van dit proces en heb wederom geconstateerd hoe belangrijk een goede planning is bij het uitvoeren van onderzoek. Als laatste heb ik veel onderzoekservaring opgedaan bij het opzetten, afnemen en analyseren van de interviews bij de ondernemers. Het kwantitatief onderzoek nam veel tijd en energie in beslag maar gaf ook heel veel voldoening.

Ik kijk dan ook met groot genoegen terug op de interviews met de ondernemers in de bezochte buurten. Alle ondernemers, of men nu wel wilde meewerken of niet, waren even vriendelijk en geïnteresseerd. Vrijwil iedereen was bereid een bijdrage te leveren al moest ik in sommige gevallen meer dan één keer terugkomen. Ik zou dan ook graag nogmaals van het moment gebruik willen maken om alle ondernemers te bedanken voor hun medewerking. Zonder jullie was dit onderzoek nooit mogelijk geweest. Als tweede zou ik graag nogmaals mijn begeleidster willen bedanken voor haar geduld, oprechte kritiek en haar vertrouwen. Bedankt Veronique! Tenslotte zou ik mijn familie en vrienden willen bedanken voor hun onvoorwaardelijke steun en het vertrouwen dat ze tijdens het schrijven van deze scriptie in mij hebben gehad.

Philippe Thijssen

Mei, 2010

Literatuurlijst

Aalders, R., Bakkeren, A., Kok, J & Twigt, T (2008). De Kracht van de Wijk. Belang van wijkeconomie voor de leefbaarheid in Amsterdamse Krachtwijken.

Adler, P & Kwon, S (2002). Social Capital: Prospects for a new concept. In *The Academy of Management Review*, vol. 27, no. 1, pp. 17.

Antoncic, B (2009). The Entrepreneur's General Personality Traits and Technological Developments. Baarda, D & Goede de, M (2001). Basisboek Methoden en Technieken. Stenfert Kroese Groningen.

Beugelsdijk, S. & Noorderhaven, N. (2005). Personality characteristics of self-employment: An empirical study . In *Small Business Economics*, 24, pp. 159-167.

Brisson, D & Usher, C (2005). Bonding Social Capital in Low-Income Neighborhoods. In *Family Relations*, vol. 54, no. 5, pp. 644-653.

Broek, van den, L & Jong de, A (2007). Verhuiswensen uit het Woononderzoek 2006. In *Bevolkingstrends*, 3^e kwartaal 2007.

Bulterman, S (2006). Werk aan de wijk: Aanbevelingen voor economisch beleid in de Rotterdamse stadswijken, op basis van een analyse in Zuidwijk, Vreewijk en het Oude Noorden. Kennis en Economische Onderzoek Rabobank Nederland.

Campbell, K & Barrett, L (1992). Sources of Personal Neighbor Networks: Social Integration, Need, or Time? In *Social Forces*, vol. 70, no. 4, pp. 1077-1100.

Carr, T., Dixon, M & Ogles, R (1976). Perceptions of community life which distinguish between participants and nonparticipants in a neighborhood self-help organization. In *American Journal of Community Psychology*, vol. 4, no. 4, pp. 357-366.

Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (2006). Statline Ondernemers en hun loon/winst. Geciteerd op 12 januari 2010. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://statline.cbs.nl>

Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (2006). Werk en uitkering en samenstelling van buurten. Geciteerd op 20 september 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://www.cbs.nl>.

Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) (2009). Begrippen Waarde onroerende zaken (WOZ). Geciteerd op 20 september 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/methoden/begrippen/default.htm?ConceptID=865>.

Churchill, N & Lewis, V (1983). The five stages of small business growth. In *Harvard Business Review*, vol. 61, no. 3, pp. 30-50.

Dantuma, E (2008). Bedrijfshuisvesting en groei: MKB special 2008. ING Economisch Bureau, Amsterdam.

Dekker, K (2007). Social Capital, Neighborhood Attachment and Participation in Distressed Urban Areas. A Case Study in The Hague and Utrecht, the Netherlands. In *Housing Studies*, vol. 22, pp. 355-379.

Dekker, K & van Kempen, R (2008). Places and Participation: Comparing Resident Participation in post-WWII Neighborhoods in Northwest, Central and Southern Europe. In *Journal of urban affairs*, vol. 30, pp.63-86.

Dingee, A., Haslett, B & Smollen, L (1997). Characteristics of a Successful Entrepreneurial Management Team. Pratt's Guide to Venture Capital Sources.

Driessen, M & Zwart, Peter (2006). The Entrepreneur Scan Measuring Characteristics and Traits of Entrepreneurs.

Flap, H. & Volker, B. (2005). Gemeenschap, informele controle en collectieve kwaden in de buurt. Burgers in de buurt; samenleven in school, wijk en vereniging. Amsterdam: SISWO.

Flap, H. & Völker, B (2007). Sixteen Million Neighbors: A Multilevel Study of the Role of Neighbors in the Personal Networks of the Dutch. In *Urban affairs review*, vol. 43, pp 256-284.

Florin, P & Wandersman, A (1990). An introduction to citizen participation, voluntary organizations, and community development: Insights for empowerment through research. In *American Journal of Community Psychology*, vol. 18, no. 1, pp. 41-54.

Foster-Fishman, P., Cantillon, D., Pierce, S & Egeren, van L (2007). Building an active citizenry: the role of neighborhood problems, readiness, and capacity for change. In *American Journal of Community Psychology*, vol. 39, no. 1-2, pp. 91-106.

Foster-Fishman, P., Pierce, S & Egeren, van L (2009). Who Participates and Why: Building a Process Model of Citizen Participation. In *Health Education & Behavior*, vol. 36, no. 3, pp. 550-569.

Forrest, R & Kearns, A. (2001). Sociale Cohesion, Social Capital and the neighborhood. In *Urban Studies*, vol. 38, pp. 2125-2143.

Graaf, van der, P & Duyvendak, J.W (2009). Thuis voelen in de buurt: een opgave voor stedelijke vernieuwing : Een vergelijkend onderzoek naar de buurtthechting van bewoners in Nederland en Engeland. Amsterdam, Nicis Institute.

Greif, M (2006). Neighborhood Attachment in the Multiethnic Metropolis: The Intersection of Race, Nativity, and Racial Composition.

Grotestedenbeleid (2009). Grotestedenbeleid de krachtige stad. Geciteerd op 20 september 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://www.grotestedenbeleid.nl/>.

Gülümser, A., Nijkamp, P., Levent, T & Brons, M (2009). Embeddedness of Entrepreneurs in Rural Areas: A Comparative Rough Set Data Analysis. Tinbergen Instituut, Amsterdam.

Kempen, R & Bolt, G. (2003). Tussen fysiek en sociaal. Een literatuuronderzoek naar de relatie tussen fysieke en sociale verschijnselen in steden.

Koopman, A & Ronner, E (2008). Benchmark Gemeentelijk Ondernemingsklimaat 2007: Thematische rapportage tussenmeting. ECORYS Nederland BV, Rotterdam.

Korsching, P & Allen, J (2004). Locality based entrepreneurship: a strategy for community economic vitality. In *Community Development Journal*, 39, pp. 385-400.

León, J & Gorgievski, M (2007). Psychology of Entrepreneurship: Research and Education. Universidad Nacional de Educación a Distancia, Madrid.

Lichtenstein, G & Lyons, T (2006). Managing the community's pipeline of entrepreneurs and enterprises: A new way of thinking about business assets. In *Economic Development Quarterly*, vol. 20, no. 4, pp. 377-386

Marissing, van E (2008). Buurten bij Beleidsmakers: Stedelijke beleidsprocessen, bewonersparticipatie en sociale cohesie in vroeg-naoorlogse stadswijken in Nederland. KNAG, Utrecht.

Meulen van der, L & Soffels, H (2007). Participation of immigrant churches in Dutch civil society. NOW, Den Haag .

Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) (2008). Actieplan Krachtwijken. Van aandachtswijk naar krachtwijk. Geciteerd op 22 februari 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: www.vrom.nl/get.asp?file=docs/publicaties/7376.pdf

Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) & Ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (2003). Voorbeeldwijken: zes voorbeelden van sociaal-fysieke wijkaanpak

Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) (2009). Duurzaam ondernemen. Geciteerd op 22 februari 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=23990>

Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) (2004). Leefbaarheid van Wijken.

Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieu (VROM) (2009). Wijkenaanpak. Geciteerd op 15 september 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=31002>.

Moody, J & White, R (2003). Structural Cohesion and Embeddedness: A Hierarchical Concept of Social Groups. In *American Sociological Review*, vol. 68, no. 1, pp. 103-127.

Oh, J-H (2004). Race/ethnicity, homeownership, and neighborhood attachment. In *Race and Society*, vol. 7, no. 2, pp. 63-77.

Organisation for Economic Co-Operation and Development (OECD) (2009). Entrepreneurship: A Catalyst for Urban Regeneration. Geciteerd op de 15 september 2009. Beschikbaar op het World Wide Web: http://www.oecd.org/document/33/0,3343,en_2649_34457_33699681_1_1_1_1,00.html

Oudmaijer, S (2006). Kenmerken van overnemers versus ondernemers. EIM, onderdeel van Panteia, Zoetermeer

Planbureau voor de leefomgeving (PBL) (2010). Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken. (PBL), Den Haag/Bilthoven, 2010

Raad voor Werk en Inkomen (RWI) (2007). De wijk Inc. Ondernemerschap en arbeidsparticipatie in aandachtswijken. Raad voor Werk en Inkomen, Den Haag .

Rijt van, W & Mooibroek, M (2007). Samen Sterk in Lokale Ondernemersverenigingen. EIM, onderdeel van Panteia, Zoetermeer.

Shane, S (2003). Entrepreneurship and the Big Five Personality Traits: A Behavioral Genetics Perspective. Western Reserve University, Cleveland Ohio.

Staeheli, L & Clarke, S (2007). The New Politics of Citizenship: Structuring Participation By Household, Work, and Identity. In *The Journal of Urban Geography*, vol. 24, pp. 103-126

Tubergen F (2007). Religious Affiliation and Participation among Immigrants in a Secular Society: A Study of Immigrants in The Netherlands. In *The Journal of Ethnic and Migration Studies*.

Verweij, A (2010). Sociale gevolgen: Leefbaarheid, op het snijvlak van sociaal en fysiek. Geciteerd op 16 mei 2010. Beschikbaar op het World Wide Web: <http://www.vrom.nl/pagina.html?id=42377&o=47238>

Vocht, A (2009). Basisboek SPSS 16 voor windows. Bijleveld Press, Utrecht.

Völker, B (2004). Burgers in de buurt: Samenleven in wijk, buurt en verenigingen. Amsterdam University Press, Amsterdam.

Völker, B., Flap, H & Lindenberg, S (2007). When are Neighbourhoods Communities? Community in Dutch Neighbourhoods. In *European Sociological Review*, vol. 23, pp. 99-114.

Wandersman, A., Florin, P., Friedmann, R., & Meier, R (1987). Who participates, who does not, and why? An analysis of voluntary neighborhood organizations. In *the United States and Israel. Sociological Forum*, vol. 2, pp. 534-555.

Welter , F., Trettin, L & Neumann (2007). Fostering entrepreneurship in distressed urban neighborhoods. In *The International Entrepreneurship and Management Journal*, vol. 4, pp. 109-128.

Bijlagen

Bijlage I Vragenlijst

Bijlage II Codeerschema

Bijlage III Uitvoertabellen

Bijlage IV Buurtoverzicht gemeente Maastricht

Bijlage V Goodness of Fit frequenties (Repons)

Bijlage VI Goodness of fit frequenties (non-repons)

Bijlage VII Overzicht Kamer van Koophandel

-Introductie-

Voordat we van start gaan wil ik u alvast hartelijk bedanken voor uw medewerking aan dit onderzoek. Misschien heeft u bij het bezoek van de enquêteur al inzicht gekregen over de inhoud van deze enquête? Desalniettemin zal ik toch nog kort in gaan op de strekking van dit onderzoek.

Waarom doe ik dit onderzoek?

In dit onderzoek wil ik erachter komen welke redenen bepalend zijn voor het ingrijpen en participeren van lokale ondernemers in een buurt. Hiervoor wordt er onder andere gekeken naar de persoonlijke en zakelijke banden die ondernemers onderhouden met de buurt waarin zij gevestigd zijn. In dit onderzoek worden ondernemers onderzocht uit verschillende Maastrichtse wijken.

Wat is de inhoud van deze enquête?

Deze enquête zal gaan over de kenmerken van u als ondernemer, de kenmerken van uw bedrijf en de wijze waarop u als ondernemer (uw bedrijf) participeert in de buurt. Bij alle vragen die naar voren komen in deze enquête gaat het niet om goed of fout, maar om uw persoonlijke mening of ervaring. Ik vraag u dan ook de vragen waarheidsgetrouw in te vullen. De vragen binnen deze enquête zijn verdeeld in 5 onderdelen namelijk:

- **rol van de ondernemer binnen de buurt**
- **buurtbetrokkenheid**
- **de ondernemer**
- **de onderneming**
- **overige gegevens**

Bij alle vragen in deze enquête geldt dat de antwoorden met zorg zullen worden behandeld en alleen zullen worden gebruikt binnen de strekking van dit onderzoek. Uw antwoorden zullen alleen bekend worden aan mijzelf (Philippe Thijssen) als onderzoeker. Verder zullen alle gegevens geheel anoniem worden verwerkt. Uiteraard is het mogelijk dat u na afloop van het onderzoek een bericht ontvangt over de resultaten.

De gehele enquête zal om en nabij 20 minuten van uw tijd in beslag nemen. Het merendeel van de vragen is multiplechoice en ik vraag u dan ook altijd een keuze in te vullen. Mocht u ondanks de toelichting vragen hebben over de enquête dan kunt u te allen tijde contact met mij opnemen via de onderstaande contactgegevens.

Met vriendelijke groet,

Philippe Thijssen

Tel: 06-26978198

Email: p.e.a.a.thijssen@gmail.com

-Rol van de ondernemer binnen de buurt-

In dit onderdeel komen vragen aan bod over de manieren waarop uw als ondernemer ingrijpt dan wel participeert in de buurt

1. Zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van de openbare voorzieningen in uw buurt?

Zoals : (winkels, scholen, buurtverenigingen, buurthuizen, bibliotheken, medische voorzieningen, sportvoorzieningen, openbaar vervoer).

- Ja (ga door naar vraag 1.1)
- Nee (ga door naar vraag 2)

1.1 Hoe vaak zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van openbare voorzieningen in uw buurt?

0 Heel af en toe	0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak
------------------	--------	--------------	--------

1.2 Op welke manier zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van openbare voorzieningen in uw buurt?

.....

1.3 Waarom zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van openbare voorzieningen in uw buurt?

.....

2. Zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van groen-, speel-, en recreatievoorzieningen in uw buurt?

- Ja (ga door naar vraag 2.1)
- Nee (ga door naar vraag 3))

2.1 Hoe vaak zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van groen-, speel-, en recreatievoorzieningen in uw buurt?

0 Heel af en toe	0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak
------------------	--------	--------------	--------

2.2 Op welke manier zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van groen-, speel-, en recreatievoorzieningen in uw buurt?

.....

2.3 Waarom zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van groen-, speel-, en recreatievoorzieningen in uw buurt?

.....

3. Zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van de veiligheid en/of het terugdringen van criminaliteit in uw wijk?

- Ja (ga door naar vraag 3.1)
- Nee (ga door naar vraag 4)

3.1 Hoe vaak zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van de veiligheid en/of het terugdringen van criminaliteit in uw wijk?

0 Heel af en toe	0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak
------------------	--------	--------------	--------

3.2 Op welke manier zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van de veiligheid en/of het terugdringen van criminaliteit in uw wijk?

.....

3.3 Waarom zet u zich als ondernemer in voor het op niveau houden of verbeteren van de veiligheid en/of het terugdringen van criminaliteit in uw wijk?

.....

4. Zet u zich als ondernemer in voor het schoonhouden van de wijk?

- Ja (ga door naar vraag 4.1)
- Nee (ga door naar vraag 5)

4.1 Hoe vaak zet u zich als ondernemer in voor het schoonhouden van de wijk?

0 Heel af en toe	0 Soms	0 Regelmatig	0 vaak
------------------	--------	--------------	--------

4.2 Op welke manier zet u zich als ondernemer in voor het schoonhouden van de wijk?

.....

4.3 Waarom zet u zich als ondernemer in voor het schoonhouden van de wijk?

.....

5. Zet u zich als ondernemer nog op een andere manier in voor de wijk, dan de hiervoor genoemde voorbeelden?

- Ja (ga door naar vraag 5.1)
- Nee (ga door naar vraag 6)

5.1 Op welke manier zet u zich als ondernemer dan in voor de wijk?

.....

5.2 Hoe vaak zet u zich als ondernemer op basis van het hierboven gegeven antwoord in voor de wijk?

0 Heel af en toe	0 Soms	0 Regelmatig	0 vaak
------------------	--------	--------------	--------

5.3 Waarom zet u zich als ondernemer op deze manier in voor de wijk?

.....

-Buurtbetrokkenheid-

In dit onderdeel komen vragen aan bod over de manier waarop u zich betrokken voelt bij wat zich binnen de buurt afspeelt

6. Als er sprake is van asociaal gedrag van medebewoners in uw buurt, spreekt u uw buurtgenoten hier dan op aan?

Zoals: (geluidsoverlast en vandalisme)

- Er is geen asociaal gedrag
- Nee, ik spreek hier geen buurtgenoten op aan
- Ja, ik spreek ze hierop aan, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

7. Zijn er wel eens defecte lantaarnpalen, vernielde prullenbakken of bankjes in uw buurt en maakt u daar wel eens officieel melding van?

- Nee, die zijn er niet
- Nee, ik meld dat niet
- Ja , ik meld dat, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

8. Als u in uw buurt een misdrijf ziet, maakt u daar dan een melding van bij de politie?

Zoals: (vernieling, vechtpartij, diefstal)

- Nee, ik zie geen misdrijven
- Nee, ik maak hiervan geen melding bij de politie
- Ja , ik maak hiervan melding bij de politie, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

9. Als er kinderen in uw buurt buiten spelen, houdt u hen dan in de gaten?

- Nee, er spelen geen kinderen
- Nee, ik houd hen niet in de gaten
- Ja , ik houd hen in de gaten, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

10. Zijn er officiële projecten om de fysieke leefomgeving in uw buurt te verbeteren?

- Nee, er zijn geen fysieke projecten
- Ja, er zijn fysieke projecten maar ik doe er niet aan mee
- Ja, er zijn fysieke projecten en ik doe er aan mee, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

11. Zijn er inspraakmogelijkheden over sociale aspecten in uw buurt, en zo ja, maakt u hier gebruik van?

- Nee, er zijn geen inspraakmogelijkheden over de sociale aspecten in de buurt
- Ja, er zijn inspraakmogelijkheden maar ik maak hier geen gebruik van
- Ja, er zijn inspraakmogelijkheden en ik maak hier gebruik van, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

12. Is er een officieel buurtcomité in uw buurt? Zo ja, hoe vaak participeert u dan in deze bijeenkomsten?

- Nee, er is geen dergelijk buurtcomité
- Ja, er is een dergelijk buurtcomité maar ik participeer er niet in
- Ja er is een buurtcomité, ik participeer hierin, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

13. Is er een informele buurtvereniging? Zo ja, hoe vaak bezoekt u deze?

- Nee, er is geen informele buurtvereniging
- Ja, er is een informele buurtvereniging maar ik bezoek deze niet
- Ja, er is een informele buurtvereniging en ik bezoek deze, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

14. Bent u actief lid bij een ondernemersvereniging in uw buurt?

- Ja, ik ben actief lid bij een ondernemersvereniging
- Nee, ik ben niet actief lid bij een ondernemersvereniging

15. Bent u nog betrokken bij andere inspraakorganen of organisaties binnen uw buurt?

- Ja, namelijk _____
- Nee

16. Zijn er wel eens buurtactiviteiten in uw buurt zoals: feesten, barbecues en buurtuitjes?

- Nee, die activiteiten zijn er niet
- Ja, deze activiteiten zijn er maar ik bezoek deze niet
- Ja, deze activiteiten zijn er en ik bezoek deze, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

16.1. Organiseert u wel eens buurtactiviteiten zoals feesten, barbecues en buurtuitjes?

- Ja , deze organiseer ik, namelijk:

0 Soms	0 Regelmatig	0 Vaak	0 Altijd
--------	--------------	--------	----------

- Nee, ik organiseer geen buurtactiviteiten

-De ondernemer-

In dit onderdeel komen de eigenschappen van u als ondernemer aan bod

17. Wanneer heeft u, uw bedrijf in deze buurt gevestigd?

.....-.....-.....

18. Hoeveel uur per week werkt u in totaal in uw bedrijf?

..... uren

19. Bent u in dezelfde buurt woonachtig als waar uw bedrijf gevestigd is?

- Ja
- Nee, in welke buurt bent u dan gevestigd?.....
(ga door naar vraag 22)

20. Hoeveel uur per dag werkt u in uw woonbuurt?

_____ uren

21. Hoeveel uur per dag brengt u in totaal gemiddeld door in u woonbuurt?

(Op een doordeweekse dag, nachtrust (23:00-07:00 uur) niet meegerekend)

_____ uren

22. Heeft u een persoonlijke band met de buurt waar uw bedrijf gevestigd is?

- Ja , omdat
- Ik ben zelf in deze buurt opgegroeid
 - Ik ben zelf woonachtig in deze buurt
 - Familieleden van mij zijn woonachtig in deze buurt
 - Vrienden en of kennissen van mij zijn woonachtig in deze buurt
 - Mijn zakelijk netwerk bevindt zich (gedeeltelijk) binnen deze buurt
 - Anders,
namelijk_____
- Nee

23. Heeft u zakelijke contacten in uw buurt?

- Ja , hoe vaak heeft u daar dan contact mee?

0 heel weinig	0 weinig	0 niet veel, niet weinig	0 veel	0 heel veel
---------------	----------	--------------------------	--------	-------------

- Nee

24. Heeft u vrienden of kennissen in uw buurt wonen?

- Ja , hoe vaak heeft u daar dan contact mee?

0 heel weinig	0 weinig	0 niet veel, niet weinig	0 veel	0 heel veel
---------------	----------	--------------------------	--------	-------------

- Nee

25. Heeft u familieleden (buiten uw huishouden) in uw buurt wonen?

- Ja , hoeveel dan _____ familieleden

- Nee (ga door naar vraag 27)

26. Heeft u contact met deze familieleden?

- Ja, hoe vaak heeft u daar dan contact mee?

0 heel weinig	0 weinig	0 niet veel, niet weinig	0 veel	0 heel veel
---------------	----------	--------------------------	--------	-------------

- Nee

27. Heeft u contact met uw directe burenen?

- Ja, hoe vaak heeft u dan contact met uw directe burenen?

0 heel weinig	0 weinig	0 niet veel, niet weinig	0 veel	0 heel veel
---------------	----------	--------------------------	--------	-------------

- Nee (ga door naar vraag 29)

28. Hoe goed is het contact met u en uw directe burenen?

Gaat het alleen maar over het weer, of groet u elkaar alleen? Of weet u veel van elkaar? Gaat het enkel over het weer/ het begroeten van elkaar of gaat het contact dieper dan dat?

0 heel slecht	0 slecht	0 niet goed, niet slecht	0 goed	0 heel goed
---------------	----------	--------------------------	--------	-------------

-De onderneming-

In dit onderdeel komen de eigenschappen van uw onderneming aan bod

29. Wat was het netto inkomen van uw onderneming over het afgelopen jaar?

- Minder dan 10.000 euro
- 10.000 tot 20.000 euro
- 20.000 tot 50.000 euro
- 50.000 tot 100.000 euro
- 100.000 tot 250.000 euro
- 250.000 tot 500.000 euro
- Meer dan 500.000 euro

30. In welke fase van de bedrijfslevenscyclus bevindt uw bedrijf zich?

- Start bedrijfsfase
- Groei bedrijfsfase
- Stabiele bedrijfsfase
- Eind bedrijfsfase

31. Wat is de omvang van uw bedrijf in fulltime equivalent (fte)?

_____ fte

32. Wat is de omvang van uw bedrijf in werkzame personen (inclusief uzelf)?

_____ personen (bij 1 persoon, ga door naar vraag 34)

32.1 Hoeveel van deze personen zijn fulltime in dienst?

_____ personen

32.2 Hoeveel van deze personen zijn in parttime dienst?

_____ personen

33. Kunt u een inschatting geven over de woonlocatie van uw werknemers?

- Ja
 - % woonachtig binnen de buurt
 - % woonachtig in de omliggende buurten
 - % woonachtig elders in Maastricht
 - % woonachtig buiten Maastricht
- Nee (ga door naar vraag 49)

34. Kunt u een inschatting geven over de woonlocatie van uw klanten?

- Ja
 - % woonachtig binnen de buurt
 - % woonachtig omliggende buurten
 - % woonachtig elders in Maastricht
 - % woonachtig buiten Maastricht
- Nee

35. In wat voor soort bedrijfspand is uw onderneming gevestigd?

- Eigen woning
- Zelfstandige winkel/kantoor/bedrijfsruimte op begane grond
- Zelfstandige winkel/kantoor/bedrijfsruimte op eerste verdieping
- Bedrijfsverzamelgebouw met één ingang en meerdere gebruikers
- Anders, namelijk.....

- 36. Bent u de eigenaar van uw huidige bedrijfspand, of huurt u dit pand?**
(bij 'ik huur dit pand' ga door naar vraag 37 anders ga door naar vraag 38)
- Ik huur dit pand
 - Ben zelf (mede) eigenaar van dit pand
 - Anders, namelijk _____
- 37. Heeft u een huurcontract voor bepaalde of onbepaalde tijd?**
- Voor bepaalde tijd
 - Voor onbepaalde tijd
- 38. Heeft u eigen geld of vermogen geïnvesteerd in uw onderneming?**
- Ja
 - Nee
- 39. Hoe vaak heeft u geïnvesteerd in uw bedrijfspand sinds u begonnen bent?**
 _____ keer
- 40. In welke bedrijfstak (bedrijfsactiviteiten) is uw bedrijf werkzaam?**

- 41. Wilt u binnen twee jaar uw bedrijf verplaatsen naar een andere buurt?**
- Ja, wat is hiervoor de reden?
 - Nee, wat is hiervoor de reden?

-Overige gegevens-

- 42. Wat is uw leeftijd?.....jaar**
- 43. Wat is uw geslacht?**
- Man
 - Vrouw
- 44. Wat is uw burgerlijke staat?**
- Alleenstaand, nooit gehuwd/samenwonend geweest
 - Eerder samenwonend geweest, nu alleenstaand
 - Eerder gehuwd geweest, nu gescheiden/alleenstaand
 - Eerder samenwonend en gehuwd geweest, nu gescheiden/alleenstaand
 - Gehuwd
 - Ongehuwd samenwonend
 - Wel partner, niet samenwonend
 - Weduwe/weduwnaar

45. Wat is uw hoogst voltooide opleiding?

(het gaat hier om de hoogste opleiding die met een diploma is afgerond)

- Basisonderwijs
- LBO/ Huishoudschool/LHNO/VBO/Ambachtsschool/VMBO(BB: Basisberoepsgericht, of KB: Kaderberoepsgericht)
- MAVO/ULO/MULO/ VHBO / VMBO (GL: Gemengde Leerweg, of TL: Theoretische Leerweg)
- HAVO/MMS
- VWO/HBS/Atheneum/Gymnasium
- MBO/ETS/ROC/BBL/BOL
- HBO
- Universiteit
- Geen opleiding

46. Wat is uw geboorteland? _____

47. Wat is het geboorteland van uw vader? _____

48. Wat is het geboorteland van uw moeder? _____

49. Bent u gelovig? Zo ja, welke religie hangt u dan aan?

- Ja, welke religie hangt u dan aan
- Rooms-katholiek
- Protestant
- Islam
- Hindoeïsme
- Anders, namelijk _____

- Nee ik ben niet gelovig

Bijlage II Codeerschema

Variabele	Naam	Antwoordcode
Datum	Datum	<i>Tekst variabele</i>
Nr	Enquêtenummer	<i>Tekst variabele</i>
Wijk	Wijk	<i>0= Villapark & Biesland 1=Scharn 2=Limmel & Nazareth</i>
Bedrijfspand	Bedrijfspand	<i>0=Eigen woning 1=Zelfstandige winkel/kantoor/bedrijfsruimte op Begane grond 2=Zelfstandige winkel/kantoor/bedrijfsruimte op eerste verdieping 3=Bedrijfsverzamelgebouw met één ingang en meerdere gebruikers 4=Tekst variabele</i>
Geslacht	Geslacht	<i>0=Man 1=Vrouw</i>
Voorziening	Openbare voorzieningen	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Voorzienmate	Mate van inzet openbare voorzieningen	<i>0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd</i>
Voorzienmanier	Voorzieningen manier	<i>Tekst variabele</i>
Voorzienrede0	Voorzieningen waarom wel	<i>Tekst variabele</i>
Voorzienrede1	Voorzieningen waarom niet	<i>Tekst variabele</i>
Groen	Groen voorzieningen	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Groenmate	Mate van inzet groenvoorzieningen	<i>0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd</i>
Groenman	Groen manier	<i>Tekst variabele</i>
Groenrede0	Groen waarom wel	<i>Tekst variabele</i>
Groenrede1	Groen waarom niet	<i>Tekst variabele</i>

Veiligheid	Veiligheid	0=Ja 1=Nee
Veiligmate	Mate van inzet veiligheid	0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd
Veiligman	Veiligheid manier	Tekst variabele
Veilig0	Veiligheid waarom wel	Tekst variabele
Veilig1	Veiligheid waarom niet	Tekst variabele
Schoon	Schoon	0=Ja 1=Nee
Schoonmate	Mate van inzet schoon	0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd
Schoonman	Schoon manier	Tekst variabele
Schoonrede0	Veilig waarom wel	Tekst variabele
Schoonrede1	Veilig waarom niet	Tekst variabele
Overiginzet	Overige interventies binnen de buurt	0=Ja 1=Nee
Overigmate	Mate van inzet overige interventies	0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd
Overigmanier	Overig manier	Tekst variabele
Asociaal	Asociaal gedrag	0=Ja 1=Nee 2=Nee, er is geen asociaal gedrag
Asociaalmate	Gemeld asociaal gedrag	0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd
Lantaarn	Defecte lantaarnpalen	0=Ja 1=Nee 2=Nee, er zijn geen defecte lantaarnpalen
Lantaarnmate	Gemelde defecte lantaarnpalen	0=Soms 1=Regelmatig

		2= <i>Vaak</i> 3= <i>Altijd</i>
Misdrijf	Misdrijf	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i> 2= <i>Nee, er zijn geen misdrijven</i>
Misdrijfmate	Gemelde misdrijven	0= <i>Soms</i> 1= <i>Regelmatig</i> 2= <i>Vaak</i> 3= <i>Altijd</i>
Kinderen	Kinderen	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i> 2= <i>Nee, er spelen geen kinderen</i>
Kindermate	Kinderen in de gaten houden	0= <i>Soms</i> 1= <i>Regelmatig</i> 2= <i>Vaak</i> 3= <i>Altijd</i>
Fysproject	Fysieke projecten	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i> 2= <i>Nee, er zijn geen fysieke projecten</i>
Fysprojectmate	Mate van fysieke projecten	0= <i>Soms</i> 1= <i>Regelmatig</i> 2= <i>Vaak</i> 3= <i>Altijd</i>
Sociaalinspr	Sociale inspraakmogelijkheden	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i> 2= <i>Nee, er zijn geen inspraakmogelijkheden over sociale aspecten</i>
Sociaalinsprmate	Mate van sociale inspraakmogelijkheden	0= <i>Soms</i> 1= <i>Regelmatig</i> 2= <i>Vaak</i> 3= <i>Altijd</i>
Buurtcomité	Buurtcomité	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i> 2= <i>Nee, er is geen officieel buurtcomité</i>
Buurtcomitémate	Participatie buurtcomité	0= <i>Soms</i> 1= <i>Regelmatig</i> 2= <i>Vaak</i> 3= <i>Altijd</i>
Buurtver	Buurtvereniging	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i>

		<i>2=Nee, er is geen buurtvereniging</i>
Buurtverenigingmate	Bezoek buurtvereniging	<i>0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd</i>
Ondernemerver	Ondernemers vereniging	<i>0=Ja 1=Nee 2=Nee, er is geen ondernemersvereniging</i>
Ondernemervermate	Bezoek ondernemers	<i>0=Soms 1=Regelmatig 2=Vaak 3=Altijd</i>
Actiefid	Actief lid	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Overigorganisatie	Overige organisaties	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Overigvoorbeeld	Overige organisatie voorbeeld	<i>Tekst variabele</i>
Buurtfeest	Buurtfeesten	<i>0=Ja 1=Nee, die activiteiten zijn er niet</i>
Buurtfeestmate	Bezoek buurtfeesten	<i>0=Nooit 1=Soms 2=Regelmatig 3=Vaak</i>
Organisatiefeest	Buurtfeest organiseren	<i>0=Ja 1=Nee, ik organiseer nooit buurtfeesten</i>
Bedrijfjaar	Bedrijfsvestigingsjaar	<i>Tekst variabele</i>
Werk totaal	Totaal aantal werkuren	<i>Ratio variabele</i>
Urentotaal	Totaal aantal uren	<i>Ratio variabele</i>
Woonwerkbuurt	Wonen & werken in dezelfde buurt	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Buurtoverig	Bedrijfsvestiging overig buurten	<i>Tekst variabele</i>
Werk totaal woonbuurt	Werkuren per dag in woonbuurt	<i>Ratio variabele</i>

Urentotaalwoonbuurt	Totaal verblijven in woonbuurt	<i>Ratio variabele</i>
Werktotalbedrijfbuurt	Werkuren per dag in bedrijfsbuurt	<i>Ratio variabele</i>
Urentotaalbedrijfbuurt	Totaal verblijven in bedrijfsbuurt	<i>Ratio variabele</i>
Persband	Persoonlijke band	0=Ja 1=Nee
Pers-band-reden	Rede persoonlijke band	0=Ik ben zelf in deze buurt opgeroed 1=Ik ben zelf woonachtig in deze buurt 2=Familieleden van mij zijn woonachtig in deze buurt 3=Vrienden en of kennissen van mij zijn woonachtig in deze buurt 4=Mijn zakelijk netwerk bevindt zich (gedeeltelijk) binnen deze buurt 5=Tekst variabele
Zakelijkcontact	Zakelijke contacten	0=Ja 1=Nee
Zakelijkcontact-mate	Mate van zakelijke contacten	0=Heel weinig 1=Weinig 2=Niet veel, niet weinig 3=Veel 4=Heel veel
Vriendcontact	Vrienden contacten	0=Ja 1=Nee
Vriendcontact-mate	Mate van vriendschappelijke contacten	0=Heel weinig 1=Weinig 2=Niet veel, niet weinig 3=Veel 4=Heel veel
Familieleden	Familieleden	0=Ja 1=Nee
Aantalfamilie	Aantal familieleden	<i>Ratio variabele</i>
Familiecontact	Familie contact	0=Ja 1=Nee
Familiecontact-mate	Mate van familiale contacten	0=Heel weinig 1=Weinig 2=Niet veel, niet weinig 3=Veel 4=Heel veel

Burencontact	Buren contact	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i>
Burencontact-mate	Mate van contact met burenen	0= <i>Heel weinig</i> 1= <i>Weinig</i> 2= <i>Niet veel, niet weinig</i> 3= <i>Veel</i> 4= <i>Heel veel</i>
Buren-niveau	Buren contact niveau	0= <i>Heel weinig</i> 1= <i>Weinig</i> 2= <i>Niet veel, niet weinig</i> 3= <i>Veel</i> 4= <i>Heel veel</i>
Bedrijftak	Bedrijfstak	<i>Tekst variabele</i>
Netto-ink	Netto inkomen	0= <i>Minder dan 10.000 euro</i> 1= <i>10.000 tot 20.000 euro</i> 2= <i>20.000 tot 50.000 euro</i> 3= <i>50.000 tot 100.000 euro</i> 4= <i>100.000 tot 250.000 euro</i> 5= <i>250.000 tot 500.000 euro</i> 6= <i>Meer dan 500.000 euro</i>
Bedrijfsfase	Bedrijfsfase	0= <i>Start bedrijfsfase</i> 1= <i>Groei bedrijfsfase</i> 2= <i>Stabiele bedrijfsfase</i> 3= <i>Einde bedrijfsfase</i>
fte	Fulltime equivalent	<i>Ratio variabele</i>
Personen	Aantal werknemers	<i>Ratio variabele</i>
Personeelvast	Vaste werknemers	<i>Ratio variabele</i>
Personeeltijdelijk	Tijdelijke werknemers	<i>Ratio variabele</i>
Herkomstwerkn	Herkomst werknemers	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i>
Herkomstbuurt	Herkomst buurt	<i>Ratio variabele</i>
Herkomstomliggend	Herkomst omliggende buurt	<i>Ratio variabele</i>
Herkomststad	Herkomst Maastricht	<i>Ratio variabele</i>
Herkomstander	Herkomst andere stad	<i>Ratio variabele</i>
Herkomstklant	Herkomst klanten	0= <i>Ja</i> 1= <i>Nee</i>

Klantbuurt	Herkomst buurt	<i>Ratio variabele</i>
Klantomliggende	Herkomst omliggende buurt	<i>Ratio variabele</i>
Klantstad	Herkomst stad	<i>Ratio variabele</i>
Klantander	Herkomst andere stad	<i>Ratio variabele</i>
Bedrijfspand	Huur/ koop bedrijfspand	<i>0=Ben zelf (mede) eigenaar van dit pand 1=Ik huur dit pand 2=Tekst variabele</i>
Huurcontact	Huurcontract	<i>0=Voor bepaalde tijd 1=Voor onbepaalde tijd</i>
Eigenverm	Eigenvermogen	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Investeringsaant	Aantal investeringen	<i>Ratio variabele</i>
Verhuis	Verhuis intentie	<i>0=Ja 1=Nee</i>
Verhuisreden	Verhuisreden	<i>Tekst variabele</i>
Geboorte	Geboortedatum	<i>Tekst variabele</i>
Burgerlijk	Burgerlijke status	<i>0=Alleenstaand, nooit gehuwd/samenwonend geweest 1=Eerder samenwonend geweest, nu alleenstaand 2=Eerder gehuwd geweest, nu gescheiden/alleenstaand 3=Gehuwd 4=Ongehuwd samenwonend 5=Wel partner, niet samenwonend 6=Weduwe/weduwnaar</i>
Opleiding	Hoogste opleiding	<i>0=Basisonderwijs 1=LBO/ Huishoudschool/LHNO/VBO/Ambachtsschool/VMBO(BB: Basisberoepsgericht, of KB: Kaderberoepsgericht) 2=MAVO/ULO/MULO/ VHBO / VMBO (GL: Gemengde Leerweg, of TL: Theoretische Leerweg) 3=HAVO/MMS 4=VWO/HBS/Atheneum/Gymnasium 5=MBO/ETS/ROC/BBL/BOL 6=HBO 7=Universiteit 8=Geen opleiding</i>
Geboorteland	Geboorteland	<i>Tekst variabele</i>

Geboortevader	Geboorteland vader	<i>Tekst variabele</i>
Geboortemoeder	Geboorteland moeder	<i>Tekst variabele</i>
Religie	Religie	<i>0=Geen</i> <i>1=Rooms Katholiek</i> <i>2=Protestant</i> <i>3=Islam</i> <i>4=Tekst variabele</i>
Resultaten	Resultaten	<i>0=Ja</i> <i>1=Nee</i>
Email	Emailadres	<i>0=Tekst variabele</i> <i>1=Nee</i>
Opmerkingen	Opmerkingen	<i>Tekst variabele</i>

Bijlage III Uitvoertabellen

Participatie * Wijk Crosstabulation

			Wijk			Total
			villapark & biesland	scharn	limmel & nazareth	villapark & biesland
Participatie	Niet participeren	Count	22	18	16	56
		% within Wijk	68,8%	47,4%	45,7%	53,3%
	Wel participeren	Count	10	20	19	49
		% within Wijk	31,3%	52,6%	54,3%	46,7%
Total		Count	32	38	35	105
		% within Wijk	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,415(a)	2	,110
Continuity Correction			
Likelihood Ratio	4,508	2	,105
Linear-by-Linear Association	3,435	1	,064
N of Valid Cases	105		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 14,93.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	,205			,110
Nominal	Cramer's V	,205			,110
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Wijk Crosstabulation

			Wijk			Total
			villapark & biesland	scharn	limmel & nazareth	villapark & biesland
Ingrijpfysiek	niet participeren	Count	20	18	13	51
		% within Wijk	62,5%	47,4%	37,1%	48,6%
	wel participeren	Count	12	20	22	54
		% within Wijk	37,5%	52,6%	62,9%	51,4%
Total		Count	32	38	35	105
		% within Wijk	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	4,337(a)	2	,114
Continuity Correction			
Likelihood Ratio	4,381	2	,112
Linear-by-Linear Association	4,238	1	,040
N of Valid Cases	105		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 15,54.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	,203			,114
Nominal	Cramer's V	,203			,114
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Wijk Crosstabulation

			villapark & biesland	Wijk scharn	limmel & nazareth	Total villapark & biesland
Ingrijpaso	niet participeren	Count	14	8	5	27
		% within Wijk	43,8%	21,1%	14,3%	25,7%
	wel participeren	Count	18	30	30	78
		% within Wijk	56,3%	78,9%	85,7%	74,3%
Total		Count	32	38	35	105
		% within Wijk	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,275(a)	2	,016
Continuity Correction			
Likelihood Ratio	8,028	2	,018
Linear-by-Linear Association	7,399	1	,007
N of Valid Cases	105		

a. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,23.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	,281			,016
Nominal	Cramer's V	,281			,016
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Familieleden Crosstabulation

			Familieleden		Total
			ja	nee	ja
Participatie	Niet participeren	Count	13	43	56
		% within Familieleden	27,1%	75,4%	53,3%
	Wel participeren	Count	35	14	49
		% within Familieleden	72,9%	24,6%	46,7%
Total	Count		48	57	105
	% within Familieleden		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	24,480(b)	1	,000		
Continuity Correction(a)	22,576	1	,000		
Likelihood Ratio	25,471	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	24,247	1	,000		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 22,40.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	-,483			,000
Nominal	Cramer's V	,483			,000
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Familieleden Crosstabulation

			Familieleden		Total
			ja	nee	ja
Ingrijpfysiek	niet participeren	Count	13	38	51
		% within Familieleden	27,1%	66,7%	48,6%
	wel participeren	Count	35	19	54
		% within Familieleden	72,9%	33,3%	51,4%
Total	Count		48	57	105
	% within Familieleden		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	16,344(b)	1	,000		
Continuity Correction(a)	14,798	1	,000		
Likelihood Ratio	16,840	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	16,189	1	,000		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 23,31.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	-,395			,000
Nominal	Cramer's V	,395			,000
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Familieleden Crosstabulation

			Familieleden		Total
			ja	nee	ja
Ingrijpaso	niet participeren	Count	8	19	27
		% within Familieleden	16,7%	33,3%	25,7%
	wel participeren	Count	40	38	78
		% within Familieleden	83,3%	66,7%	74,3%
Total		Count	48	57	105
		% within Familieleden	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,789(b)	1	,052		
Continuity Correction(a)	2,967	1	,085		
Likelihood Ratio	3,893	1	,048		
Fisher's Exact Test				,073	,041
Linear-by-Linear Association	3,753	1	,053		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 12,34.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	-,190			,052
Nominal	Cramer's V	,190			,052
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Familieleden * Wijk Crosstabulation

Wijk				Familieleden		Total
				ja	nee	ja
villapark & biesland	Participatie	Niet participeren	Count	7	15	22
			% within Familieleden	58,3%	75,0%	68,8%
		Wel participeren	Count	5	5	10
			% within Familieleden	41,7%	25,0%	31,3%
	Total		Count	12	20	32
			% within Familieleden	100,0%	100,0%	100,0%
scharn	Participatie	Niet participeren	Count	6	12	18
			% within Familieleden	31,6%	63,2%	47,4%
		Wel participeren	Count	13	7	20
			% within Familieleden	68,4%	36,8%	52,6%
	Total		Count	19	19	38
			% within Familieleden	100,0%	100,0%	100,0%
limmel & nazareth	Participatie	Niet participeren	Count	0	16	16
			% within Familieleden	,0%	88,9%	45,7%
		Wel participeren	Count	17	2	19
			% within Familieleden	100,0%	11,1%	54,3%
	Total		Count	17	18	35
			% within Familieleden	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Wijk		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
villapark & biesland	Pearson Chi-Square	,970(b)	1	,325		
	Continuity Correction(a)	,349	1	,555		
	Likelihood Ratio	,955	1	,328		
	Fisher's Exact Test				,438	,275
	Linear-by-Linear Association	,939	1	,332		
	N of Valid Cases	32				
scharn	Pearson Chi-Square	3,800(c)	1	,051		
	Continuity Correction(a)	2,639	1	,104		
	Likelihood Ratio	3,867	1	,049		
	Fisher's Exact Test				,103	,052
	Linear-by-Linear Association	3,700	1	,054		
	N of Valid Cases	38				
limmel & nazareth	Pearson Chi-Square	27,836(d)	1	,000		
	Continuity Correction(a)	24,370	1	,000		
	Likelihood Ratio	35,705	1	,000		
	Fisher's Exact Test				,000	,000
	Linear-by-Linear Association	27,041	1	,000		
	N of Valid Cases	35				

a Computed only for a 2x2 table

b 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,75.

c 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 9,00.

d 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,77.

Symmetric Measures

Wijk		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
villapark & biesland	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,174 ,174		,325 ,325
	N of Valid Cases	32			
	scharn	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,316 ,316	
N of Valid Cases		38			
limmel & nazareth		Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,892 ,892	
	N of Valid Cases	35			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Ondernemersvereniging Crosstabulation

		Ondernemersvereniging		Total
		ja, ik ben actief lid bij een ondernemersvereniging	nee, ik ben niet actief lid bij een ondernemersvereniging	ja, ik ben actief lid bij een ondernemersvereniging
Participatie	Niet participeren	Count 26 61,9%	Count 30 47,6%	Count 56 53,3%
	Wel participeren	Count 16 38,1%	Count 33 52,4%	Count 49 46,7%
Total		Count 42 100,0%	Count 63 100,0%	Count 105 100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	2,066(b)	1	,151		
Continuity Correction(a)	1,532	1	,216		
Likelihood Ratio	2,080	1	,149		
Fisher's Exact Test				,167	,108
Linear-by-Linear Association	2,047	1	,153		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 19,60.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,140			,151
	Cramer's V	,140			,151
	Contingency Coefficient	,139			,151
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Ondernemersvereniging Crosstabulation

		Ondernemersvereniging		Total
		ja, ik ben actief lid bij een ondernemersvereniging	nee, ik ben niet actief lid bij een ondernemersvereniging	
Ingrijpfysiek niet participeren	Count	25	26	51
	% within Ondernemersvereniging	59,5%	41,3%	48,6%
wel participeren	Count	17	37	54
	% within Ondernemersvereniging	40,5%	58,7%	51,4%
Total	Count	42	63	105
	% within Ondernemersvereniging	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,361(b)	1	,067		
Continuity Correction(a)	2,670	1	,102		
Likelihood Ratio	3,378	1	,066		
Fisher's Exact Test				,076	,051
Linear-by-Linear Association	3,329	1	,068		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 20,40.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,179			,067
	Cramer's V	,179			,067
	Contingency Coefficient	,176			,067
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Ondernemersvereniging Crosstabulation

			Ondernemersvereniging		Total
			JA	NEE	JA
Ingrijpaso	niet participeren	Count	11	16	27
		% within Ondernemersvereniging	26,2%	25,4%	25,7%
	wel participeren	Count	31	47	78
		% within Ondernemersvereniging	73,8%	74,6%	74,3%
Total	Count		42	63	105
	% within Ondernemersvereniging		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,008(b)	1	,927		
Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,008	1	,927		
Fisher's Exact Test				1,000	,551
Linear-by-Linear Association	,008	1	,928		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,80.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by	Phi	,009			,927
Nominal	Cramer's V	,009			,927
	Contingency Coefficient	,009			,927
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Ondernemersvereniging * Wijk Crosstabulation

Wijk				Ondernemersvereniging		Totaal
				JA	NEE	JA
Villapark & Biesland	Participatie	Niet participeren	Aantal	10	12	22
			% binnen Ondernemersvereniging	71,4%	66,7%	68,8%
			Aantal	4	6	10
	Wel participeren	% binnen Ondernemersvereniging	28,6%	33,3%	31,3%	
		Aantal	14	18	32	
		% binnen Ondernemersvereniging	100,0%	100,0%	100,0%	
Totaal						
Scharn	Participatie	Niet participeren	Aantal	10	8	18
			% binnen Ondernemersvereniging	50,0%	44,4%	47,4%
			Aantal	10	10	20
	Wel participeren	% binnen Ondernemersvereniging	50,0%	55,6%	52,6%	
		Aantal	20	18	38	
		% binnen Ondernemersvereniging	100,0%	100,0%	100,0%	
Totaal						
Limmel & Nazareth	Participatie	Niet participeren	Aantal	6	10	16
			% binnen Ondernemersvereniging	75,0%	37,0%	45,7%
			Aantal	2	17	19
	Wel participeren	% binnen Ondernemersvereniging	25,0%	63,0%	54,3%	
		Aantal	8	27	35	
		% binnen Ondernemersvereniging	100,0%	100,0%	100,0%	
Totaal						

Chi-Square Tests

Wijk		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
villapark & biesland	Pearson Chi-Square	,083(b)	1	,773		
	Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,083	1	,773		
	Fisher's Exact Test				1,000	,541
	Linear-by-Linear Association	,081	1	,777		
	N of Valid Cases	32				
scharn	Pearson Chi-Square	,117(c)	1	,732		
	Continuity Correction(a)	,000	1	,986		
	Likelihood Ratio	,117	1	,732		
	Fisher's Exact Test				,757	,493
	Linear-by-Linear Association	,114	1	,735		
	N of Valid Cases	38				
limmel & nazareth	Pearson Chi-Square	3,584(d)	1	,058		
	Continuity Correction(a)	2,217	1	,136		
	Likelihood Ratio	3,671	1	,055		
	Fisher's Exact Test				,105	,068
	Linear-by-Linear Association	3,482	1	,062		
	N of Valid Cases	35				

a Computed only for a 2x2 table

b 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,38.

c 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 8,53.

d 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,66.

Symmetric Measures

Wijk			Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
villapark & biesland	Nominal by	Phi	,051			,773
	Nominal	Cramer's V	,051			,773
	N of Valid Cases		32			
scharn	Nominal by	Phi	,056			,732
	Nominal	Cramer's V	,056			,732
	N of Valid Cases		38			
limmel & nazareth	Nominal by	Phi	,320			,058
	Nominal	Cramer's V	,320			,058
	N of Valid Cases		35			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Contacten zakelijk Crosstabulation

			Contacten zakelijk		Total
			ja	nee	ja
Participatie	Niet participeren	Count	27	29	56
		% within Contacten zakelijk	42,9%	69,0%	53,3%
	Wel participeren	Count	36	13	49
		% within Contacten zakelijk	57,1%	31,0%	46,7%
Total		Count	63	42	105
		% within Contacten zakelijk	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	6,945(b)	1	,008		
Continuity Correction(a)	5,933	1	,015		
Likelihood Ratio	7,075	1	,008		
Fisher's Exact Test				,010	,007
Linear-by-Linear Association	6,879	1	,009		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 19,60.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,257			,008
	Cramer's V	,257			,008
	Contingency Coefficient	,249			,008
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Contacten zakelijk Crosstabulation

			Contacten zakelijk		Total
			ja	nee	ja
Ingrijpfysiek	niet participeren	Count	24	27	51
		% within Contacten zakelijk	38,1%	64,3%	48,6%
	wel participeren	Count	39	15	54
		% within Contacten zakelijk	61,9%	35,7%	51,4%
Total		Count	63	42	105
		% within Contacten zakelijk	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	6,920(b)	1	,009		
Continuity Correction(a)	5,911	1	,015		
Likelihood Ratio	6,997	1	,008		
Fisher's Exact Test				,010	,007
Linear-by-Linear Association	6,854	1	,009		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 20,40.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,257			,009
	Cramer's V	,257			,009
	Contingency Coefficient	,249			,009
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Contacten zakelijk Crosstabulation

			Contacten zakelijk		Total
			ja	nee	ja
Ingrijpaso	niet participeren	Count	16	11	27
		% within Contacten zakelijk	25,4%	26,2%	25,7%
	wel participeren	Count	47	31	78
		% within Contacten zakelijk	74,6%	73,8%	74,3%
Total		Count	63	42	105
		% within Contacten zakelijk	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,008(b)	1	,927		
Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
Likelihood Ratio	,008	1	,927		
Fisher's Exact Test				1,000	,551
Linear-by-Linear Association	,008	1	,928		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,80.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,009			,927
	Cramer's V	,009			,927
	Contingency Coefficient	,009			,927
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Footnote

Participatie * Contacten zakelijk * Wijk Crosstabulation

				Contacten zakelijk		Total	
Wijk				ja	nee	ja	
villapark & biesland	Participatie	Niet participeren	Count	13	9	22	
			% within Contacten zakelijk	61,9%	81,8%	68,8%	
		Wel participeren	Count	8	2	10	
			% within Contacten zakelijk	38,1%	18,2%	31,3%	
	Total			Count	21	11	32
				% within Contacten zakelijk	100,0%	100,0%	100,0%
scharn	Participatie	Niet participeren	Count	11	7	18	
			% within Contacten zakelijk	39,3%	70,0%	47,4%	
		Wel participeren	Count	17	3	20	
			% within Contacten zakelijk	60,7%	30,0%	52,6%	
	Total			Count	28	10	38
				% within Contacten zakelijk	100,0%	100,0%	100,0%
limmel & nazareth	Participatie	Niet participeren	Count	3	13	16	
			% within Contacten zakelijk	21,4%	61,9%	45,7%	
		Wel participeren	Count	11	8	19	
			% within Contacten zakelijk	78,6%	38,1%	54,3%	
	Total			Count	14	21	35
				% within Contacten zakelijk	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Wijk		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
villapark & biesland	Pearson Chi-Square	1,332(b)	1	,248		
	Continuity Correction(a)	,567	1	,452		
	Likelihood Ratio	1,408	1	,235		
	Fisher's Exact Test				,425	,229
	Linear-by-Linear Association	1,291	1	,256		
	N of Valid Cases	32				
scharn	Pearson Chi-Square	2,788(c)	1	,095		
	Continuity Correction(a)	1,692	1	,193		
	Likelihood Ratio	2,836	1	,092		
	Fisher's Exact Test				,144	,096
	Linear-by-Linear Association	2,715	1	,099		
	N of Valid Cases	38				
limmel & nazareth	Pearson Chi-Square	5,546(d)	1	,019		
	Continuity Correction(a)	4,034	1	,045		
	Likelihood Ratio	5,804	1	,016		
	Fisher's Exact Test				,036	,021
	Linear-by-Linear Association	5,387	1	,020		
	N of Valid Cases	35				

a Computed only for a 2x2 table

b 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,44.

c 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 4,74.

d 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,40.

Symmetric Measures

Wijk		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
villapark & biesland	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,204 ,204		,248 ,248
	N of Valid Cases	32			
	scharn	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,271 ,271	
N of Valid Cases		38			
limmel & nazareth		Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,398 ,398	
	N of Valid Cases	35			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Wonen & werken in zelfde buurt Crosstabulation

			Wonen & werken in zelfde buurt		Total
			ja	nee, namelijk	ja
Participatie	Niet participeren	Count	11	45	56
		% within Wonen & werken in zelfde buurt	23,9%	76,3%	53,3%
	Wel participeren	Count	35	14	49
		% within Wonen & werken in zelfde buurt	76,1%	23,7%	46,7%
Total	Count		46	59	105
	% within Wonen & werken in zelfde buurt		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	28,470(b)	1	,000		
Continuity Correction(a)	26,405	1	,000		
Likelihood Ratio	29,831	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	28,199	1	,000		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 21,47.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,521			,000
	Cramer's V	,521			,000
	Contingency Coefficient	,462			,000
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Wonen & werken in zelfde buurt Crosstabulation

			Wonen & werken in zelfde buurt		Total
			ja	nee, namelijk	ja
Ingrijpfysiek niet participeren	Count		10	41	51
	% within Wonen & werken in zelfde buurt		21,7%	69,5%	48,6%
wel participeren	Count		36	18	54
	% within Wonen & werken in zelfde buurt		78,3%	30,5%	51,4%
Total	Count		46	59	105
	% within Wonen & werken in zelfde buurt		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	23,595(b)	1	,000		
Continuity Correction(a)	21,722	1	,000		
Likelihood Ratio	24,722	1	,000		
Fisher's Exact Test				,000	,000
Linear-by-Linear Association	23,371	1	,000		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 22,34.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,474			,000
	Cramer's V	,474			,000
	Contingency Coefficient	,428			,000
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Wonen & werken in zelfde buurt Crosstabulation

		Wonen & werken in zelfde buurt		Total
		ja	nee, namelijk	ja
Ingrijpaso niet participeren	Count	7	20	27
	% within Wonen & werken in zelfde buurt	15,2%	33,9%	25,7%
wel participeren	Count	39	39	78
	% within Wonen & werken in zelfde buurt	84,8%	66,1%	74,3%
Total	Count	46	59	105
	% within Wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	4,722(b)	1	,030		
Continuity Correction(a)	3,795	1	,051		
Likelihood Ratio	4,913	1	,027		
Fisher's Exact Test				,042	,024
Linear-by-Linear Association	4,677	1	,031		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 11,83.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	-,212			,030
	Cramer's V	,212			,030
	Contingency Coefficient	,207			,030
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Wonen & werken in zelfde buurt * Wijk Crosstabulation

			Wonen & werken in zelfde buurt		Total	
Wijk			ja	nee, namelijk	ja	
villapark & biesland	Participatie	Niet participeren	Count	9	13	22
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	56,3%	81,3%	68,8%
		Wel participeren	Count	7	3	10
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	43,8%	18,8%	31,3%
	Total		Count	16	16	32
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	100,0%	100,0%
scharn	Participatie	Niet participeren	Count	2	16	18
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	14,3%	66,7%	47,4%
		Wel participeren	Count	12	8	20
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	85,7%	33,3%	52,6%
	Total		Count	14	24	38
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	100,0%	100,0%
limmel & nazareth	Participatie	Niet participeren	Count	0	16	16
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	,0%	84,2%	45,7%
		Wel participeren	Count	16	3	19
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	15,8%	54,3%
	Total		Count	16	19	35
			% within Wonen & werken in zelfde buurt	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Wijk		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
villapark & biesland	Pearson Chi-Square	2,327(b)	1	,127		
	Continuity Correction(a)	1,309	1	,253		
	Likelihood Ratio	2,377	1	,123		
	Fisher's Exact Test				,252	,126
	Linear-by-Linear Association	2,255	1	,133		
	N of Valid Cases	32				
scharn	Pearson Chi-Square	9,731(c)	1	,002		
	Continuity Correction(a)	7,744	1	,005		
	Likelihood Ratio	10,538	1	,001		
	Fisher's Exact Test				,003	,002
	Linear-by-Linear Association	9,475	1	,002		
	N of Valid Cases	38				
limmel & nazareth	Pearson Chi-Square	24,820(d)	1	,000		
	Continuity Correction(a)	21,543	1	,000		
	Likelihood Ratio	31,689	1	,000		
	Fisher's Exact Test				,000	,000
	Linear-by-Linear Association	24,111	1	,000		
	N of Valid Cases	35				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 5,00.

c 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,63.

d 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,31.

Symmetric Measures

Wijk		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
villapark & biesland	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,270 ,270		,127 ,127
	N of Valid Cases	32			
	scharn	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,506 ,506	
N of Valid Cases		38			
limmel & nazareth		Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,842 ,842	
	N of Valid Cases	35			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Huur of koop Crosstabulation

Interventies van ondernemers op buurtniveau

		Huur of koop			Total
			ik huur dit pand	ben zelf (mede) eigenaar van dit pand	ik huur dit pand
Participatie	Niet participeren	Count	43	13	56
		% within Huur of koop	65,2%	33,3%	53,3%
	Wel participeren	Count	23	26	49
		% within Huur of koop	34,8%	66,7%	46,7%
Total		Count	66	39	105
		% within Huur of koop	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	9,972(b)	1	,002		
Continuity Correction(a)	8,734	1	,003		
Likelihood Ratio	10,107	1	,001		
Fisher's Exact Test				,002	,001
Linear-by-Linear Association	9,877	1	,002		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 18,20.

Symmetric Measures

		Value	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,308	,002
	Cramer's V	,308	,002
	Contingency Coefficient	,295	,002
N of Valid Cases		105	

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Huur of koop Crosstabulation

		Huur of koop			Total
			ik huur dit pand	ben zelf (mede) eigenaar van dit pand	ik huur dit pand
Ingrijpfysiek niet participeren	Count		39	12	51
	% within Huur of koop		59,1%	30,8%	48,6%
wel participeren	Count		27	27	54
	% within Huur of koop		40,9%	69,2%	51,4%
Total	Count		66	39	105
	% within Huur of koop		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	7,872(b)	1	,005		
Continuity Correction(a)	6,779	1	,009		
Likelihood Ratio	8,029	1	,005		
Fisher's Exact Test				,008	,004
Linear-by-Linear Association	7,797	1	,005		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 18,94.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,274			,005
	Cramer's V	,274			,005
	Contingency Coefficient	,264			,005
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Huur of koop Crosstabulation

		Huur of koop		Total
		ik huur dit pand	ben zelf (mede) eigenaar van dit pand	ik huur dit pand
Ingrijpaso niet participeren	Count	21	6	27
	% within Huur of koop	31,8%	15,4%	25,7%
wel participeren	Count	45	33	78
	% within Huur of koop	68,2%	84,6%	74,3%
Total	Count	66	39	105
	% within Huur of koop	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	3,466(b)	1	,063		
Continuity Correction(a)	2,659	1	,103		
Likelihood Ratio	3,658	1	,056		
Fisher's Exact Test				,069	,049
Linear-by-Linear Association	3,433	1	,064		
N of Valid Cases	105				

a Computed only for a 2x2 table

b 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 10,03.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,182			,063
	Cramer's V	,182			,063
	Contingency Coefficient	,179			,063
N of Valid Cases		105			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Huur of koop * Wijk Crosstabulation

Wijk	Participatie			Huur of koop		Total
				ik huur dit pand	ben zelf (mede) eigenaar van dit pand	ik huur dit pand
villapark & biesland	Niet participeren	Count		15	7	22
		% within Huur of koop		62,5%	87,5%	68,8%
	Wel participeren	Count		9	1	10
		% within Huur of koop		37,5%	12,5%	31,3%
	Total	Count		24	8	32
		% within Huur of koop		100,0%	100,0%	100,0%
scharn	Niet participeren	Count		15	3	18
		% within Huur of koop		62,5%	21,4%	47,4%
	Wel participeren	Count		9	11	20
		% within Huur of koop		37,5%	78,6%	52,6%
	Total	Count		24	14	38
		% within Huur of koop		100,0%	100,0%	100,0%
limmel & nazareth	Niet participeren	Count		13	3	16
		% within Huur of koop		72,2%	17,6%	45,7%
	Wel participeren	Count		5	14	19
		% within Huur of koop		27,8%	82,4%	54,3%
	Total	Count		18	17	35
		% within Huur of koop		100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

Wijk		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
villapark & biesland	Pearson Chi-Square	1,745(b)	1	,186		
	Continuity Correction(a)	,776	1	,378		
	Likelihood Ratio	1,966	1	,161		
	Fisher's Exact Test				,380	,193
	Linear-by-Linear Association	1,691	1	,193		
	N of Valid Cases	32				
scharn	Pearson Chi-Square	5,983(c)	1	,014		
	Continuity Correction(a)	4,449	1	,035		
	Likelihood Ratio	6,271	1	,012		
	Fisher's Exact Test				,020	,016
	Linear-by-Linear Association	5,825	1	,016		
	N of Valid Cases	38				
limmel & nazareth	Pearson Chi-Square	10,493(d)	1	,001		
	Continuity Correction(a)	8,409	1	,004		
	Likelihood Ratio	11,149	1	,001		
	Fisher's Exact Test				,002	,002
	Linear-by-Linear Association	10,193	1	,001		
	N of Valid Cases	35				

a Computed only for a 2x2 table

b 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,50.

c 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 6,63.

d 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,77.

Symmetric Measures

Wijk		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
villapark & biesland	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	-,234 ,234		,186 ,186
	N of Valid Cases	32			
	scharn	Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	,397 ,397	
N of Valid Cases		38			
limmel & nazareth		Nominal by Nominal	Phi Cramer's V	,548 ,548	
	N of Valid Cases	35			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Levensfase Crosstabulation

			Levensfase		Total
			starter	volwassen	starter
Participatie	Niet participeren	Count	20	36	56
		% within Levensfase	57,1%	51,4%	53,3%
	Wel participeren	Count	15	34	49
		% within Levensfase	42,9%	48,6%	46,7%
Total		Count	35	70	105
		% within Levensfase	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,306(b)	1	,580		
Continuity Correction(a)	,120	1	,729		
Likelihood Ratio	,307	1	,580		
Fisher's Exact Test				,679	,365
Linear-by-Linear Association	,303	1	,582		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 16,33.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,054			,580
	Cramer's V	,054			,580
	Contingency Coefficient	,054			,580
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpfysiek * Levensfase Crosstabulation

			Levensfase		Total
			starter	volwassen	starter
Ingrijpfysiek	niet participeren	Count	18	33	51
		% within Levensfase	51,4%	47,1%	48,6%
	wel participeren	Count	17	37	54
		% within Levensfase	48,6%	52,9%	51,4%
Total		Count	35	70	105
		% within Levensfase	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	,172(b)	1	,679		
Continuity Correction(a)	,043	1	,836		
Likelihood Ratio	,172	1	,679		
Fisher's Exact Test				,685	,418
Linear-by-Linear Association	,170	1	,680		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 17,00.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,040			,679
	Cramer's V	,040			,679
	Contingency Coefficient	,040			,679
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Ingrijpaso * Levensfase Crosstabulation

			Levensfase		Total
			starter	volwassen	starter
Ingrijpaso	niet participeren	Count	14	13	27
		% within Levensfase	40,0%	18,6%	25,7%
	wel participeren	Count	21	57	78
		% within Levensfase	60,0%	81,4%	74,3%
Total		Count	35	70	105
		% within Levensfase	100,0%	100,0%	100,0%

Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	5,609(b)	1	,018		
Continuity Correction(a)	4,543	1	,033		
Likelihood Ratio	5,406	1	,020		
Fisher's Exact Test				,032	,018
Linear-by-Linear Association	5,556	1	,018		
N of Valid Cases	105				

a. Computed only for a 2x2 table

b. 0 cells (.0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 9,00.

Symmetric Measures

		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,231			,018
	Cramer's V	,231			,018
	Contingency Coefficient	,225			,018
N of Valid Cases		105			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Participatie * Levensfase * Wijk Crosstabulation

Wijk				Levensfase		Total
				starter	volwassen	starter
villapark & biesland	Participatie	Niet participeren	Count	8	14	22
			% within Levensfase	72,7%	66,7%	68,8%
	Wel participeren	Count	3	7	10	
		% within Levensfase	27,3%	33,3%	31,3%	
	Total	Count	11	21	32	
		% within Levensfase	100,0%	100,0%	100,0%	
scharn	Participatie	Niet participeren	Count	8	10	18
			% within Levensfase	50,0%	45,5%	47,4%
	Wel participeren	Count	8	12	20	
		% within Levensfase	50,0%	54,5%	52,6%	
	Total	Count	16	22	38	
		% within Levensfase	100,0%	100,0%	100,0%	
limmel & nazareth	Participatie	Niet participeren	Count	4	12	16
			% within Levensfase	50,0%	44,4%	45,7%
	Wel participeren	Count	4	15	19	
		% within Levensfase	50,0%	55,6%	54,3%	
	Total	Count	8	27	35	
		% within Levensfase	100,0%	100,0%	100,0%	

Chi-Square Tests

Wijk		Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
villapark & biesland	Pearson Chi-Square	,123(b)	1	,725		
	Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,125	1	,724		
	Fisher's Exact Test				1,000	,526
	Linear-by-Linear Association	,120	1	,730		
	N of Valid Cases	32				
scharn	Pearson Chi-Square	,077(c)	1	,782		
	Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,077	1	,782		
	Fisher's Exact Test				1,000	,520
	Linear-by-Linear Association	,075	1	,785		
	N of Valid Cases	38				
limmel & nazareth	Pearson Chi-Square	,077(d)	1	,782		
	Continuity Correction(a)	,000	1	1,000		
	Likelihood Ratio	,077	1	,782		
	Fisher's Exact Test				1,000	,548
	Linear-by-Linear Association	,075	1	,785		
	N of Valid Cases	35				

a Computed only for a 2x2 table

b 1 cells (25,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,44.

c 0 cells (,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 7,58.

d 2 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,66.

Symmetric Measures

Wijk		Value	Asymp. Std. Error(a)	Approx. T(b)	Approx. Sig.
villapark & biesland	Nominal by Nominal	Phi	,062		,725
		Cramer's V	,062		,725
	N of Valid Cases	32			
scharn	Nominal by Nominal	Phi	,045		,782
		Cramer's V	,045		,782
	N of Valid Cases	38			
limmel & nazareth	Nominal by Nominal	Phi	,047		,782
		Cramer's V	,047		,782
	N of Valid Cases	35			

a Not assuming the null hypothesis.

b Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

Bijlage IV Buurtoverzicht gemeente Maastricht

Wijk 0 Centrum	Buurt code	Wijkcode	Gemiddelde (WOZ-waarde)	Inwoners: 15800
Binnenstad	0	0	€ 236.000,00	1600
Jekerkwartier	1	0	€ 286.000,00	1480
Kommelkwartier	2	0	€ 210.000,00	2140
Statenkwartier	3	0	€ 193.000,00	2740
Boschstraatkwartier	4	0	€ 164.000,00	1560
Sint Maartenspoort	5	0	€ 176.000,00	1640
Wyck	6	0	€ 266.000,00	4640
Wijk 1 Buitenwijk Zuidwest			Gemiddelde:	Totaal: 8800
Villapark	0	1	€ 365.000,00	3050
Jekerdal	1	1	€ 289.000,00	1230
Biesland	2	1	€ 340.000,00	1590
Campagne	3	1	€ 291.000,00	1300
Wolder	4	1	€ 246.000,00	1480
Sint Pieter	5	1	€ 485.000,00	150
Wijk 2 Buitenwijk West			Gemiddelde:	Totaal: 36350
Brusselsepoort	0	2	€ 178.000,00	4490
Mariaberg	1	2	€ 145.000,00	4740
Belfort	2	2	€ 170.000,00	2750
Pottenberg	3	2	€ 125.000,00	2580
Malpertuis	4	2	€ 127.000,00	2490
Caberg	5	2	€ 135.000,00	3290
Oud-Caberg	6	2	€ 199.000,00	1950
Malberg	7	2	€ 129.000,00	5300
Dousberg-Hazendans	8	2	€ 255.000,00	2060
Daalhof	9	2	€ 162.000,00	6680
Wijk 03 Buitenwijk Noordwest			Gemiddelde:	Totaal: 2110
Boschpoort	0	3	€ 152.000,00	1520
Boscherveld	1	3		60
Frontenkwartier	2	3	€ 197.000,00	390
Belvédère	3	3		60
Lanakerveld	4	3		70
Wijk 04 Buitenwijk Oost			Gemiddelde:	Totaal: 30430
Wyckerpoort	0	4	€ 150.000,00	4160
Heugemerveld	1	4	€ 161.000,00	2580
Wittevrouwenveld	2	4	€ 151.000,00	5660
Nazareth	3	4	€ 132.000,00	3370
Limmel	4	4	€ 163.000,00	2170
Scharn	5	4	€ 236.000,00	6280
Amby	6	4	€ 230.000,00	6210
Wijk 05 Buitenwijk Noordoost			Gemiddelde:	Totaal: 2900
Beatrixhaven	0	5		20
Borgharen	1	5	€ 193.000,00	1860
Itteren	2	5	€ 230.000,00	1000
Meerssenhoven	3	5		30
Wijk 06 Buitenwijk Zuidoost			Gemiddelde:	21620
Randwyck	0	6	€ 196.000,00	2030
Heugem	1	6	€ 192.000,00	4620
Heer	2	6	€ 178.000,00	7610
De Heeg	3	6	€ 155.000,00	6480
Vroendaal	4	6	€ 370.000,00	880

Bijlage V Goodness of Fit frequenties (Repons)

SBI codering	Sector	Aantal
1071	Vervaardiging van brood en vers banketbakkerswerk	5
1412	Vervaardiging van werkkleding	1
4120	Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw	6
4645	Groothandel in parfums en cosmetica	2
4651	Groothandel in computers, randapparatuur en software	3
4711	Supermarkten en dergelijke winkels met een algemeen assortiment voedings- en genotmiddelen	1
4721	Winkels in aardappelen, groenten en fruit	3
4725	Winkels in dranken	1
4765	Winkels in speelgoed	2
4773	Apotheken	1
4777	Winkels in juweliersartikelen en uurwerken	1
5630	Cafés	2
6622	Assurantietussenpersonen	4
7111	Architecten	1
7722	Videotheken	1
7911	Reisbemiddeling	1
8121	Interieurreiniging van gebouwen	2
8130	Landschapsverzorging	2
9523	Reparatie van schoenen en lederwaren	1
45112	Handel in en reparatie van personenauto's en lichte bedrijfsauto's (geen import van nieuwe)	3
47221	Winkels in vlees en vleeswaren	1
47291	Winkels in kaas	2
47432	Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed	2
47522	Winkels in verf, verfwaren en behang	1
47524	Winkels in tegels	1
47525	Winkels in keukens	1
47542	Winkels in naai- en breimachines	1
47543	Winkels in overige elektrische huishoudelijke apparatuur	1
47641	Winkels in fietsen en bromfietsen	5
47643	Winkels in sportartikelen (geen watersport)	2
47712	Winkels in dameskleding	3
47713	Winkels in bovenkleding en mode-artikelen (algemeen assortiment)	1
47715	Winkels in babyartikelen algemeen assortiment	1
47741	Winkels in drogisterij-artikelen	1
47761	Winkels in bloemen en planten, zaden en tuinbenodigdheden	3
47763	Winkels in dieren, dierbenodigdheden en hengelsportartikelen	1
47782	Winkels in optische artikelen	1
56101	Restaurants	3
56102	Cafetaria's, lunchrooms, snackbars, eetkramen e.d.	1
64194	Algemene banken	1
66292	Actuariële en pensioenadviesbureaus; beheer en administratie van pensioenvermogens	3

69101	Advocatenkantoren	3
69102	Rechtskundige adviesbureaus	1
70221	Organisatie-adviesbureaus	2
77292	Verhuur van kleding en huishoudelijke artikelen	1
86231	Praktijken van tandartsen	1
88911	Kinderopvang	1
93143	Kracht- en vechtsport	1
93144	Bowlen, kegelen, biljarten e.d.	1
96021	Haarverzorging	3
475302	Winkels in gordijnen en vitrage	3
476202	Winkels in kranten en tijdschriften	3
620101	Ontwikkelen, produceren en uitgeven van standaardsoftware	1
620202	Software consultancy	1
731101	Reclame-ontwerp- en -adviesbureaus	3
773999	Verhuur en lease van overige machines en werktuigen en van overige goederen n.e.g.	1
		Totaal 105

Bijlage VI Goodness of Fit frequenties (Non-respons)

SBI codering	Sector	
4651	Groothandel in computers, randapparatuur en software	1
4711	Supermarkten en dergelijke winkels met een algemeen assortiment voedings- en genotmiddelen	2
5621	Eventcatering	1
5630	Cafés	1
6420	Financiële holdings	3
6622	Assurantietussenpersonen	2
7111	Architecten	2
7430	Vertalers en tolken	1
8553	Auto- en motorrij scholen	1
43222	Installatie van verwarmings- en luchtbehandelingsapparatuur	2
45194	Handel in en reparatie van caravans	1
46737	Groothandel in sanitaire artikelen en sanitair installatiemateriaal	1
46739	Groothandel in bouwmaterialen algemeen assortiment	1
47241	Winkels in brood en banket	
47523	Winkels in houten bouw- en tuinmaterialen	1
47543	Winkels in overige elektrische huishoudelijke apparatuur	1
47591	Winkels in meubels	1
47593	Winkels in artikelen voor woninginrichting algemeen assortiment	1
47594	Winkels in muziekinstrumenten	1
47712	Winkels in dameskleding	1
47713	Winkels in bovenkleding en mode-artikelen (algemeen assortiment)	1
56102	Cafeteria's, lunchrooms, snackbars, eetkramen e.d.	3
66292	Actuariële en pensioenadviesbureaus; beheer en administratie van pensioenvermogens	3
69101	Advocatenkantoren	2
69103	Notariskantoren	1
70221	Organisatie-adviesbureaus	1
96022	Schoonheidsverzorging, pedicures en manicures	1
464991	Groothandel in kantoor- en schoolbenodigdheden (geen schoolboeken, kantoormeubels en -machines)	1
464992	Groothandel in overige huishoudelijke artikelen	2
731101	Reclame-ontwerp- en -adviesbureaus	1
869199	Overige paramedische praktijken (geen fysiotherapie of psychologie) en alternatieve genezers	2
		Totaal

Bijlage VII Overzicht Kamer van Koophandel

Raja Europe B.V.	6222AA
Tuin Variant B.V.	6222AA
C.V. Instruments Europe	6222AA
INNOVATECH Holding B.V.	6222AA
Trega Holding B.V.	6222AA
Mike Oldie's	6222AA
Gevro Bouwchemie	6222AA
Michel Holzken	6222AA
Rhumavro B.V.	6222AA
Gevro Holding B.V.	6222AA
SVL Bouwchemie	6222AA
Megamix Maastricht B.V.	6222AA
Verfland B.V.	6222AA
Engbersen Holding B.V.	6222AA
Natrigo Investments B.V.	6222AA
Esso Express Noorderbrug	6222AB
Lebaj	6222AE
Nagelstudio "Belle Mani"	6222AE
DT Klus-service	6222AE
Firma Flamingo	6222AE
Scheidingswanden J.H.A. Dolmans	6222AE
Meerssenerhof B.V.	6222AE
John Humblet B.V.	6222AG
Piekfijn Kappers Exclusief B.V.	6222AG
Van de Winkel Holding B.V.	6222AG
Qanteq B.V.	6222AH
Roemen Consultancy	6222AH
Roemen Facilities	6222AH
Dentweb B.V.	6222AH
Sportinstituut Chikara	6222AH
New China Garden	6222AH
Harm Florie Tandtechniek	6222AH
Int. Handelonderneming R.F.M. Smeets	6222AH
Harm Florie Beheer Maastricht B.V.	6222AH
Studio MediaZuid	6222AJ
Multicopy Maastricht	6222AJ
Dogwood Veilinghuis	6222AJ
Beline Marketing	6222AJ
No-Men	6222AJ
Maatschap Grispen, Moust en Sandhövel	6222AJ
Golden Twins	6222AJ
Erma Beheer B.V.	6222AK
Quantum Leap	6222AK
Het Koetshuis Steenstraat B.V.	6222AK
Delta Consultancy V.O.F.	6222AK
SK-ITM B.V.	6222AK
Ronique B.V.	6222AK
Risk/Sales Opportunity Managem. (R.O.M.) B.V.	6222AK
Rijnatex	6222AK
S.W.A. Goes	6222AK
Delta Consultancy B.V.	6222AK
Van Bun	6222AK
Veldhoen + Company B.V.	6222AK
Wim Nix Beheer B.V.	6222AK
Parkeerstation P+R Meerssenerweg	6222AK
Start People	6222AK
Sjorsje Remmers	6222AL
Pizzeria Friture Grillroom Efes	6222AL
Keil Marketing & Distributie	6222AL
Edénique de Beaumont	6222AL
Café-Sport De Hoop	6222AL
V.O.F. Transportbedrijf Debie-Essers	6222AM

V.O.F. Louis Ackermans	6222AM
Holding Ackermans Maastricht B.V.	6222AM
B.V. Transportbedrijf Debie-Essers	6222AM
Eses B.V.	6222AM
De Paardenvriend	6222AM
Café 't Pannesjop	6222AM
Gobe Transport	6222AN
Gobe	6222AN
Wadi Alrafidein Travel	6222AV
Anna Chevelenko	6222AV
Ink-Bite	6222AW
Elroni	6222BA
Lynixx International	6222BA
2 Twins B.V.	6222BB
Elightning Paper	6222BB
Dierentaxi Zuid-Limburg	6222BE
Ariens Schilder- en klussenbedrijf	6222BT
Therapeutische Praktijk Lèny Mathiz	6222BX
Sound en Light Service Gwen Joosten	6222BX
Therapeuticum Déjàvue	6222BX
Ruppe Beheer en Onderhoud	6222CA
Wolters	6222CC
Digisis Computerservice	6222CJ
Hoveniersbedrijf Scharis	6222CK
Bij Karin	6222CL
JS Maatwerk Interieur Meubels	6222CM
Tand-Reizen Nederland	6222CM
Snackplek Sint Jan	6222CN
First Aid Design	6222CN
Wessels Schilders	6222CP
Adventurecook	6222CP
Privazorg Maastricht en omstreken B.V.	6222CP
H.S.S. Nezami Holding B.V.	6222CP
Café 't Kribke	6222CP
Hairstyle 22	6222CP
Garage Paul Kuijpers	6222CP
Frans Ritz	6222CP
Haddock's	6222CP
Uitzendbureau Maastricht	6222CR
Prickaerts Beheer B.V.	6222CR
Klussenbedrijf Huub Prickaerts	6222CR
Gilbéer	6222CS
Ron Rosell	6222CS
F.I.S. Fatetua Industrial Services	6222CT
Nawie Kuiper	6222CT
Laurens Hamacher	6222CT
de Vink AAA	6222CT
C.A.A.G. Bertholet-van den Broeck	6222CT
T. Theo	6222CX
Cor Beckers	6222CX
Elektrotechn. Installatieb. Christophe V.O.F.	6222EA
Café 't Hiltonneke V.O.F.	6222EA
Demas Beheer B.V.	6222EB
Smit, montage en onderhoud	6222EB
Severens Bouwtechniek	6222EB
Milo Muijtjens Schilderwerken	6222EC
Stevens Transport Maastricht V.O.F.	6222EC
Pension Walraeven-Utens	6222EC
Bloemenhandel Schrieder-van Ommeren	6222EG
Voegersbedrijf H.H.M.	6222EH
Beauty Clarokx	6222EH
Heugen B.V.	6222EK

Van Kessel Ter Linde	6222EK
Rijopleiding Dassen	6222EL
Haesen Administratie	6222EL
Tankstation Beatrixhaven	6222NA
Franssen-Franken Verhuur & Verkoop B.V.	6222NA
Franssen-Franken Rental & Sales B.V.	6222NA
John Overmeer	6222NA
Arnold Opreij Beatrixhaven B.V.	6222NC
Arnold Opreij Beheer B.V.	6222NC
Arnold Opreij Pensioen B.V.	6222NC
Workx Materieelverhuur B.V.	6222NC
Boesten Holding B.V.	6222NE
Veolia Transport Limburg Tour B.V.	6222NE
Maastricht's Wielen Centrum B.V.	6222NE
Maastricht's Banden Centrum B.V.	6222NE
Dumoulin Vastgoed B.V.	6222NE
Bandenvernieuwing B.V.	6222NE
Sportmedisch Adviescentrum Maastricht	6222NE
Stema B.V.	6222NE
Jachtwerf Snijders V.O.F.	6222NE
Tuscho B.V.	6222NE
L' Euresco B.V.	6222NE
Bore B.V.	6222NE
Mathieu Dumoulin B.V.	6222NE
Modina B.V.	6222NE
Snijders Recreatie B.V.	6222NE
MEWI Holding B.V.	6222NE
Holding G.J. Kunkels	6222NE
Holding O.J.E. Kunkels B.V.	6222NE
Brema-Air B.V.	6222NE
P.J.A. Menten Beheer B.V.	6222NE
Kumax B.V.	6222NE
Brema-Air Beheer B.V.	6222NE
Mathieu Dumoulin Beheer B.V.	6222NE
Kunkels Pensioen B.V.	6222NE
Monica Zeegers Uitvaartverzorging	6222NH
Euro Management Holding B.V.	6222NH
Garam Holding Meerssen B.V.	6222NH
Holding Stassen B.V.	6222NH
JRC Tuning	6222NH
Wang Kee Int. Materials Recycl. Comp. V.O.F.	6222NH
Peter Teheux Holding B.V.	6222NH
Timmerbedrijf Teheux & Zn. B.V.	6222NH
Maratec	6222NH
VG Trading	6222NH
Van der Wee Kaas B.V.	6222NH
Dang	6222NH
J.M. Hendriks Beheer B.V.	6222NH
Het Rubberhuis B.V.	6222NH
Centropa Warehouse B.V.	6222NH
Timmerbedrijf Van den Boorn B.V.	6222NH
Maessen Plastics B.V.	6222NH
Garage Jemu	6222NH
B.V. John Hendriks Dakdekkersbedrijf	6222NH
EPM B.V.	6222NH
Bergings Centrale Maastricht	6222NH
Classico	6222NH
F.D. van der Wee Beheer B.V.	6222NH
SoBaTech B.V.	6222NJ
Thissen Installatietechniek	6222NJ
Budé Group B.V.	6222NJ
EyeTee Information Technology B.V.	6222NJ

Budé Innovative Solutions B.V.	6222NJ
L. en R. Bonfrère	6222NJ
Rob Theunisz	6222NJ
Tantus B.V.	6222NJ
Selektief Limburg B.V.	6222NJ
SnP Systems B.V.	6222NJ
Trappenspecialist Angelina	6222NJ
P&P Trade	6222NJ
Siko V.O.F.	6222NJ
ABS Nederland B.V.	6222NJ
Larressingle B.V.	6222NJ
C.L. Productions	6222NJ
Schiebroek Dakbedekkingen Maastricht B.V.	6222NJ
Budé Techno Service B.V.	6222NJ
Bates Vultechniek B.V.	6222NJ
Budé Laser Technology B.V.	6222NJ
ABS Nederland Holding B.V.	6222NJ
Sotec Beheer B.V.	6222NK
Gerard van Oerle Holding	6222NK
Conex V.O.F.	6222NK
Anthena Holding	6222NK
R.G. Hupkens Holding B.V.	6222NK
Hupkens Industrial Models	6222NK
Xantros	6222NK
Koekkelkoren Dranken B.V.	6222NK
Janssen Grondverzet en Transport B.V.	6222NK
Exploitatiemaatschappij R.J.M. Colson B.V.	6222NK
Exploitatiemaatschappij L.M. Colson B.V.	6222NK
Kollenberg Culinair B.V.	6222NK
XDHL Holding	6222NK
Kriremcas B.V.	6222NK
Rental Equipment B.V.	6222NK
Beheermaatschappij Gebr. Koekkelkoren B.V.	6222NK
Interieurbouw Maastricht B.V.	6222NK
Holding W.H. Nijsten B.V.	6222NK
Hupkens Modelbouw B.V.	6222NK
Colson Koeltechniek-Airconditioning	6222NK
Chromin Maastricht B.V.	6222NK
Kooij Limburg B.V.	6222NK
Zeilmakerij Haan	6222NK
Janssen Beatrixhaven Maastricht B.V.	6222NK
Matec B.V.	6222NK
Janssen Transport Verhuur	6222NK
Sotec Services B.V.	6222NK
Catering Maastricht Pascal Keulers	6222NK
Nijsten Beheer B.V.	6222NK
Rousseau Bouw	6222NK
Drillmasters	6222NK
Document House Limburg	6222NK
Holding Castermans B.V.	6222NK
Fugro Milieu Laboratorium B.V.	6222NK
Machinefabriek Nijsten B.V.	6222NK
Janssen Grondverzet B.V.	6222NK
Janssen Groeve Exploitatie	6222NK
Pfeifer-Segonds B.V.	6222NK
H.M.W. Titulaer Beheer B.V.	6222NK
S.V. van der Putten Verf B.V.	6222NK
HEBU B.V.	6222NK
Sotec Beheer Twee B.V.	6222NK
Sialtech Grondboringen en Veldmetingen	6222NK
CSO Adviesbureau voor Milieu-Onderzoek	6222NK
Karnel Environmental Services	6222NK

Interventies van ondernemers op buurtniveau

BMC-Bodem Consult B.V.	6222NK
Sotec Machinefabriek B.V.	6222NK
Tessengerlo Chemie Maastricht B.V.	6222NL
Sita Ecoservice	6222NL
Sita Recycling Services	6222NL
Sita Recycling Services	6222NL
Sita Ecoservice	6222NL
Jos Vogten Beheer B.V.	6222NL
Rapid Pickling B.V.	6222NL
B.B.Z. Brouwers Boor en Zaagwerkzaamheden	6222NL
Eurotax B.V.	6222NL
Timmerbedrijf Verleng	6222NL
Laura Ankerkade	6222NL
Euromedica Limburg B.V.	6222NL
Evonik Colortrend B.V.	6222NL
BSM Voertuigservice	6222NL
De Scheurvrije Betonvloer B.V.	6222NL
Cleaning Limburg B.V.	6222NL
Cleaning Limburg	6222NL
LimLink B.V.	6222NL
Hexion Specialty Chemicals	6222NL
MissJoyStyling	6222NL
Gebrs. Van den Hof Vastgoed B.V.	6222NL
D. Vogten Beheer B.V.	6222NL
Brouwers Holding Maastricht B.V.	6222NL
Rapid Metaal B.V.	6222NL
Hexion Specialty Chemicals Maastricht	6222NL
Cleaning Terminal Maastricht B.V.	6222NL
Vogten Beheer B.V.	6222NL
Gebroeders Van den Hof Onroerend Goed B.V.	6222NL
Van Veen Interieurs	6222NL
Gebrs. Van den Hof Holding B.V.	6222NL
Bouwmij. Dirix B.V.	6222NL
Bandenbedrijf van Duurling	6222NL
Holding Foreldorado Gulpen B.V.	6222NL
Chrislee's Prop. and Recr. South-Africa B.V.	6222NL
TWO Chemical Warehousing B.V.	6222NL
B.V. Bouwbedrijf gebrs. Van den Hof	6222NL
Dirix Onroerend Goed B.V.	6222NL
Vogten Staal B.V.	6222NL
Samenwerk. Maastr. Personenvervoerders B.V.	6222NL
Stadsbus Maastricht Participaties	6222NL
Laura Staalcenter Maastricht B.V.	6222NL
Verenigde Bedrijven L.P. Brouwers Maastricht	6222NL
Brouwers Groep Maastricht	6222NL
B.U.B. Brouwers Units Bouw	6222NL
Corus Benelux B.V.	6222NL
Corus Tubes B.V.	6222NL
Evonik Degussa International AG	6222NL
Sita Ecoservice	6222NL
PQ Nederland B.V.	6222NL
PQ Silicates II B.V.	6222NL
CEMEX Nederland Bouwmaterialen B.V.	6222NM
Cillekens Brandstoffen B.V.	6222NM
Gebr. Rietjens Baexem B.V.	6222NM
Sigrano Nederland B.V.	6222NM
Verolma B.V.B.A.	6222NM
Eurolub B.V.	6222NM
SGT Gulpen	6222NM
SGT Baexem	6222NM
Hovo Staal B.V.	6222NM
Logic-all	6222NM

Thai-Eversun V.O.F.	6222NV
Regionaal Overslagcentrum Maastricht V.O.F.	6222NV
Lutgens Metaal B.V.	6222NV
Unimin Nederland B.V.	6222NV
Lieben Minerals B.V.	6222NV
Façade Beton Maastricht	6222NV
B.V. Autotransport Sint Pieter	6222NV
Smeets & Geelen B.V.	6222NV
Verolma Maastricht Beheer B.V.	6222NV
Verolma Limburg	6222NV
Hondendagverblijf/Dierenpension Beatrixhaven	6222NV
Smeets en Geelen Tankstations	6222NV
Quarzwerke Holding	6222NV
Quarzwerke Minerals and Processing Holding	6222NV
F.J.H. Erkamp Beheer Maastricht B.V.	6222NV
Capital Benelux	6222NV
Intersmeets	6222NV
Semho Limburg	6222NV
Mebin-Maastricht	6222NV
Mivena	6222NV
Beatrix Port Services B.V.	6222NV
Watts Blake Bearn Int. Holdings B.V.	6222NV
Steel Logistics Europe B.V.	6222NV
Berkhof Participations B.V.	6222NN
Metals Chemicals Treatment B.V.	6222NN
Wessem Port Services Maastricht B.V.	6222NN
ZIRECo B.V.	6222NN
G.N. Investments B.V.	6222NN
Metals Chemicals Maastricht B.V.	6222NN
Wasco Maastricht B.V.	6222NP
Tutto Vino B.V.	6222NP
Boels Verhuur Maastricht	6222NP
Kerp Pensioen B.V.	6222NR
Kerp Onroerend Goed B.V.	6222NR
Grease Multi-Licht-Design B.V.	6222NR
Pay Day Holding	6222NR
Smeets Bouw B.V.	6222NR
P.M. Derks Professional Management B.V.	6222NR
Smeets Vastgoedsservice B.V.	6222NR
R.S.E.N.	6222NR
Autotaalglas Maastricht	6222NR
Casimir C.V.	6222NR
RDS Aannemingen	6222NR
Drukkerij Walters	6222NR
Handelonderneming Priem Rozenberg B.V.	6222NR
Smeets Groep B.V.	6222NR
Smeets Planontwikkeling B.V.	6222NR
Albema-Robema	6222NR
Plieger B.V.	6222NS
Zuid-Nederlandse Buizen B.V.	6222NS
Jaleko B.V.	6222NS
Ds. Metaal Maastricht B.V.	6222NS
Gologic	6222NS
Jacomo B.V.	6222NS
Interne Bedrijfspost Westelijke Mijnstreek	6222NS
Bedrijfspost Holding B.V.	6222NS
Serutrade International Light	6222NS
Fotografie Jef von Berg	6222NS
Plastiservice Polyplex B.V. i.o.	6222NS
REMA Beheer B.V.	6222NS
Heuts Onroerend Goed B.V.	6222NS
Van der Ree Beheer B.V.	6222NS

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Polyplex Handelsmij. B.V.	6222NS
Heuts Holding B.V.	6222NS
Megroma B.V.	6222NS
L. Koreman en Zn. Montage B.V.	6222NS
L. Koreman en Zn. Handelonderneming B.V.	6222NS
Rema Holland B.V.	6222NS
Interne Bedrijfspost B.V.	6222NS
L.L.H. Koreman Roer. en Onroerende Zaken B.V.	6222NS
Remahold Pensioen B.V.	6222NS
Remahold B.V.	6222NS
Ds. Metal Group B.V.	6222NS
Hoku Holding B.V.	6222NS
Pilkington Maastricht	6222NS
City Box Maastricht	6222NS
Felix Verf B.V.	6222NT
Roy Jennissen Holding B.V.	6222NT
Hans Cordewener Beheer B.V.	6222NT
Radrema Hyundai B.V.	6222NT
Edison Entertainment	6222NT
DeGo B.V.	6222NT
Deben Techniek B.V.	6222NT
Deben Techniek Onroerend goed B.V.	6222NT
UBB Maastricht B.V.	6222NT
Radrema Auto's B.V.	6222NT
Cordewener Verkeerssch. en Chauffeursopleid.	6222NT
Metaalbouw Rousseau B.V.	6222NT
Polyester Industrie J. de Feyter	6222NT
Edison B.V.	6222NT
Growside Maastricht V.O.F.	6222NT
Depack Holding B.V.	6222NV
NCR EMEA Service Logistics Center B.V.	6222NV
Gravelco Trading B.V.	6222NV
Hepack B.V.	6222NV
Frank Geelen Transport B.V.	6222NV
W. Maas B.V.	6222NW
Cirk Theateraccomodaties B.V.	6222NW
Bloemengroothandel Schuitemaker	6222NW
Aannemingsbedrijf G.P. Vercauteren B.V.	6222NW
Atelier 4D	6222NW
Boormans Holding B.V.	6222NW
Entrée Brasserie	6222NW
autorepair Bruls	6222NW
Schuitemaker Maastricht B.V.	6222NW
Boileau Opleidingen B.V.	6222NW
Bloemengroothandel Luc Janssen B.V.	6222NW
N.J. Boileau Brandbeveiliging B.V.	6222NW
Boileau Vastgoed B.V.	6222NW
Legu	6222NW
Beheersmaatschappij Meinke B.V.	6222NW
Vanderbroeck Transport B.V.	6222NW
Beheersmaatschappij J. de la Haye & Zn. B.V.	6222NW
Joosten Beheer	6222NW
B.V. Beleggingsmaatschappij Joro	6222NW
Frijns Plaatligger Producties B.V.	6222NW
Boileau Holding B.V.	6222NW
Metacos B.V.	6222NW
Beauty Service Accessoires B.V.	6222NW
Theo Everaers Horeca Leverancier B.V.	6222NW
Handelmaatschappij J.M. van Leendert B.V.	6222NW
Chaussures Mondiales B.V.	6222NW
Transportonderneming Meinke B.V.	6222NW
Transpo Maastricht B.V.	6222NW

Interventies van ondernemers op buurtniveau

I.S.C. Rubberindustrie	6222NW
Bos Beleggingen B.V.	6222NW
Novaglas Maastricht	6222NW
ACI Adam B.V.	6222NW
Directiefonds W.J. van den Eertwegh B.V.	6222NW
Aannemersbedrijf Houben V.O.F.	6222NW
Bos Vogelvoederfabriek B.V.	6222NW
Schoenenland B.V.	6222NW
Aannemersbedrijf J. de la Haye en Zonen B.V.	6222NW
blijlevens bouw	6222NW
W. Joosten Vlechtwerken B.V.	6222NW
Korenbloem Nijmegen B.V.	6222NW
H.A.M. Maassen-Meinke Holding B.V.	6222NW
J.B. Meinke Holding B.V.	6222NW
A.M. Meinke Holding B.V.	6222NW
Binnenlloyd Maastricht B.V.	6222NW
Beauty Service Essentials B.V.	6222NW
van Leendert Maastricht	6222NW
W.J. van den Eertwegh Holding B.V.	6222NW
Vlechtersbedrijf W. Joosten C.V.	6222NW
Daamen Verswaren B.V.	6222NW
Intern. Pneumatic Equipment Consultants B.V.	6222NW
T.A.M. Blijlevens Holding	6222NW
Anderol B.V.	6222NW
J. Smit Vishandel B.V.	6222NW
Bo te Technische Dienst B.V.	6222NW
M.T.C. Interieur	6222NW
v. Gansewinkel Regio Limburg, Vest. Maastr.	6222NW
Bontrup Vastgoed en Materieel Maastricht	6222NW
Sligro	6222NW
INTER-PRES BVBA	6222NW
Petit Forestier Nederland	6222NW
Transonic Systems Europe B.V.	6222NW
Gievor B.V.	6222NX
Gebr. Crijns Sloopwerken B.V.	6222NX
B.V. Filtropa	6222NX
Giessen Beheer B.V.	6222NX
Polyester Industrie J. de Feyter	6222NX
Johmee B.V.	6222NX
Bouwbedrijf I.J. Lemmens	6222NX
Stef Timmermans Transport	6222NX
S.L.H. Timmermans Beheer	6222NX
Johmee Vastgoed Maastricht B.V.	6222NX
Straalbedrijf Giessen B.V.	6222NX
Slangen Interieurbouw B.V.	6222NX
Stichting Pensioenfonds Sphinx Maastricht	6222NX
Van Enckevort Groothandel B.V.	6222NZ
Sikkens Verkoop Nederland B.V.	6222NZ
Koelman Maastricht B.V.	6222NZ
Johnson Matthey Holdings B.V.	6222NZ
Johan van Leendert B.V.	6222NZ
Hotel Dante B.V.	6222NZ
Korda Europe B.V.	6222NZ
Warehousing MEBO B.V.	6222NZ
HANA Trading & Project Advising B.V.	6222NZ
Hotel Louisa B.V.	6222NZ
AFTC Europe & Middle East B.V.	6222NZ
Johnson Matthey B.V.	6222NZ
Sauter's Wijnkelders Maastricht	6222NZ
Handelsonderneming P.H. Jussen B.V.	6222NZ
Holgro B.V.	6222NZ
Johan van Leendert Holding B.V.	6222NZ

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Corus Service Centre	6222NZ
Vlietjonge Maastricht	6222NZ
Multisteel	6222NZ
Mora Productie B.V.	6222NZ
Matthey Finance	6222NZ
Auping Plaza Maastricht	6222NZ
Jussen G. t. b.v.	6222NZ
Beleggingsmaatschappij Beatrixhaven	6222NZ
Jussen Interieur Management B.V.	6222NZ
Melotte Pumptechnology B.V.	6222NZ
B + W Aandrijftechniek B.V.	6222NZ
WWV Reschlo Maastricht B.V.	6222NZ
Koelman Automobielenbedrijven B.V.	6222NZ
De Boo Bouwmaterialen	6222NZ
Charles River Nederland	6222NZ
VVBHUSAN B.V.	6222NZ
Office Centre	6222NZ
Field Commercial Team Central	6222NZ
Care Schadeservice Maastricht	6222NZ
Charles River Nederland B.V.	6222NZ
Dassen Axis B.V.	6222PB
Expotech Limburg B.V.	6222PB
Dassen Eurostroom B.V.	6222PB
Limmel Rent	6222PB
SPIE-Industrie Sector E&I	6222PB
SPIE Building Systems	6222PB
SPIE-Industrie Mechanical	6222PB
Straalverhuur B.V.	6222PC
Likabo B.V.	6222PC
Gamma Maastricht-Oost	6222PC
Karwei Landgraaf	6222PC
Bude Onroerend Goed Meerssen B.V.	6222PC
Bude Onroerend Goed Kerkrade B.V.	6222PC
Bude Onroerend Goed Maastricht Oost B.V.	6222PC
Bude Onroerend Goed Brunssum B.V.	6222PC
Bude Onroerend Goed Beatrixhaven B.V.	6222PC
Cobe Constructies B.V.	6222PC
John Peeters Grondverzet- en Sloopwerken	6222PC
John Peeters Recycling B.V.	6222PC
John Peeters Transport en Verhuur B.V.	6222PC
Recylux B.V.	6222PC
Maas-ship Building B.V. i.o.	6222PC
Scheepswerf Maastricht B.V.	6222PC
Budé Meerssen Beleggingen B.V.	6222PC
Lansy Beheer B.V.	6222PC
König Stahl Holding B.V.	6222PC
B.V. Transp. en Expeditiebedrijf "Cargofoor"	6222PC
B.V. Hout- en Bouwmaterialenh. v/h Fa. Bude	6222PC
Arnold Maassen Handelmaatschappij B.V.	6222PC
Maasstaal B.V.	6222PC
B.V. A. Maassen Engineering & Constructiën	6222PC
H.A.P. (Hilton Access Platforms) Beheer	6222PC
Thewi	6222PC
Lenaerts Holding B.V.	6222PC
Budé Holding Meerssen/Maastricht B.V.	6222PC
Palletfabriek Zuid-Limburg B.V.	6222PC
Arnold Maassen Exploitatie Maatschappij B.V.	6222PC
Arnold Maassen Holding B.V.	6222PC
Budé Beheer B.V.	6222PC
Hilton Engineering	6222PC
H.A.P. Hoogwerkers	6222PC
Limburgsch Landbouwsyndicaat B.V.	6222PC

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Ceco B.V.	6222PC
Gamma Maastricht-West	6222PC
Van Kaathoven Maastricht B.V.	6222PC
Tedebe Beheer B.V.	6222PC
Budé Onroerend Goed Elsloo/Stein B.V.	6222PC
Bouwcenter Zuid-Limburg	6222PC
Drs. H. Pieters B.V.	6222PD
Centrale VAL B.V.	6222PD
Ver. Apotheken Opleiding en Plaatsing B.V.	6222PD
Apotheek Munstergeleen B.V.	6222PD
Apotheek Amstenrade B.V.	6222PD
Apotheek Grubbenvorst B.V.	6222PD
Beheermij Prickartz Vastgoed B.V.	6222PD
V.A.L. Vastgoed B.V.	6222PD
Viti B.V.	6222PD
Koetshuis Meerssenhoven B.V.	6222PD
Govert Valkenburg	6222PD
Apotheek Herten-Merum B.V.	6222PD
Verenigde Apotheken Limburg B.V.	6222PD
Japri B.V.	6222PD
Ropri B.V.	6222PD
Pluimvee en Poeliersbedrijf Janssen	6222PE
Odyssee Holding	6222PG
Odyssee B.V.	6222PG
Adv., Export en Bemiddelings Instituut Vision	6222PG
Intersym Human Resource Management B.V.	6222PG
Crown Commercial Agency	6222PG
Intersym Training & Consultancy	6222PG
Ithaka Holding B.V.	6222PG
Ontwikkel.maatsch. Landgoed Vaeshartelt B.V.	6222PG
Zaadhandel Meertens	6222PG
Stg. Landgoederenzone Maastricht-Meerssen	6222PG
Advies- en Bemiddelings Instituut Vision B.V.	6222PG
Kasteel Vaeshartelt, Conferent. & Hotel B.V.	6222PG
Ithaka Academie B.V.	6222PG
PRC Zuid, Vestiging Maastricht	6222PG
Odyssee Advies B.V.	6222PG
Nelissen Bricks Nederland B.V.	6222PH
H. en M. Beheer B.V.	6222PH
Quint Beleggingen B.V.	6222PH
Medianovis	6222PH
Dofirad B.V.	6222PH
Marott Graphic Services	6222PH
C I C - mobile B.V.	6222PH
Ralphobe Beheer B.V.	6222PH
Orlene Beheer B.V.	6222PH
PDM Facilities B.V.	6222PH
Maprima Management B.V.	6222PH
PDM International B.V.	6222PH
Ponticelli Holland B.V.	6222PH
Planoperd Nederland N.V.	6222PH
Drafido Nederland N.V.	6222PH
Fysio Concept B.V.	6222PH
Industrial Maintenance Consult Netherlands	6222PH
Hub Haenen Pensioen B.V.	6222PH
Helderberg Heerlen N.V.	6222PH
Arenberg Investments	6222PH
Libra ITC B.V.	6222PH
Raidillon Beheer B.V.	6222PH
Mr. M.M.S. Bollen Belastingadv.prakt. B.V.	6222PH
Delta Cultures B.V.	6222PH
Volati B.V.	6222PH

P.H.G. van de Laar Holding	6222PH
Vicke Services B.V.	6222PH
Van De Laar Makelaars	6222PH
Project Research & Management B.V.	6222PH
Milo Finance B.V.	6222PH
Milux Investment N.V.	6222PH
Corio Finance B.V.	6222PH
Corilux Investment N.V.	6222PH
Sera Nederland B.V.	6222PH
STL Participaties B.V.	6222PH
Bas Habets Holding B.V.	6222PH
Bollie Business B.V.	6222PH
Midas Beleggingen B.V.	6222PH
Opus Mixtum B.V.	6222PH
Frestlop Investments B.V.	6222PH
Bousberg Ontwikkeling B.V.	6222PH
PTI International (Europe) B.V.	6222PH
Plj Invest B.V.	6222PH
Emka-Henquet B.V.	6222PH
Pieter Kool Beheer B.V.	6222PH
G&S Fruittrade Holding B.V.	6222PH
Laurelis B.V.	6222PH
J.J. Real Estate Group B.V.	6222PH
J.J. Real Estate B.V.	6222PH
Statenburgh B.V.	6222PH
Kruisdonk Capital Group B.V.	6222PH
PDM Corporate Manag. Services Holding B.V.	6222PH
W.M. Investments B.V.	6222PH
H.M. Investments B.V.	6222PH
G&S Fruittrade B.V.	6222PH
Unimex Nederland	6222PH
European Competition Experts B.V.	6222PH
Crosshill B.V.	6222PH
Lefani B.V.	6222PH
Crosshill Finance B.V.	6222PH
Envirolyte South Germany B.V.	6222PH
Julo Beheer B.V.	6222PH
Materia Invest B.V.	6222PH
Kaulille Invest B.V.	6222PH
Landic Holding B.V.	6222PH
Tethys Europa B.V.	6222PH
Crosshill 2 B.V.	6222PH
BiogasPark N.V.	6222PH
Laura Properties B.V.	6222PH
OMCO Nederland B.V.	6222PH
Squeezy Sports Nutrition N.V.	6222PH
Sagatus N.V.	6222PH
EcoInvest Holding N.V.	6222PH
Kaldron N.V.	6222PH
Kikkerland Europe B.V.	6222PH
CBN Grupo International Holdings B.V.	6222PH
Peta Invest B.V.	6222PH
S & G Vastgoed B.V.	6222PH
Maximus Consulting B.V.	6222PH
SSE Sister Semiconductor Equipment Group N.V.	6222PH
Oryx Nederland B.V.	6222PH
World Two Holding B.V.	6222PH
World One Holding B.V.	6222PH
autowerkstatt group N.V.	6222PH
flyeralarm B.V.	6222PH
Next Generation Entertainment N.V.	6222PH
Quizzr N.V.	6222PH

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Celsus BioMedical B.V.	6222PH
Zimmer Katrecycling Nederland B.V.	6222PH
Dolcetto Holding N.V.	6222PH
PR Yachting Group N.V.	6222PH
Cerceal Holding B.V.	6222PH
Vionnier Finance B.V.	6222PH
Piceno Netherlands B.V.	6222PH
Fiano Finance B.V.	6222PH
Jocas Shipbuilding Holding B.V.	6222PH
Tethys Uzbekistan B.V.	6222PH
Malbec Netherlands Finance B.V.	6222PH
Marsanne Netherlands Finance B.V.	6222PH
pvXchange International N.V.	6222PH
WHM Middle East Investments B.V.	6222PH
Van Laer B.V.	6222PH
AOE Tykhe B.V.	6222PH
Coöperatie SDAG UA	6222PH
Calmont Netherlands B.V.	6222PH
Cerigo Finance B.V.	6222PH
PDM Asset Management Services Holding B.V.	6222PH
PDM Asset Management B.V.	6222PH
PDM Plant Management Services Holding B.V.	6222PH
PDM Consulting Services Holding B.V.	6222PH
Baat Trust Services B.V.	6222PH
Aramon Finance B.V.	6222PH
Millbrook Finance B.V.	6222PH
Sino International Logistic Company N.V.	6222PH
Chateau l'Ermitage B.V.	6222PH
PDM Consulting B.V.	6222PH
PDM Plant Management B.V.	6222PH
PDM Corporate Management Services B.V.	6222PH
Bemelmans Fiscaal-Adviesbureau B.V.	6222PH
PDM Human Resources B.V.	6222PH
Jeran Beheer B.V.	6222PH
Mr. L.H. Dierx Advies B.V.	6222PH
Lornico B.V.	6222PH
Boconnect B.V.	6222PH
PDM Beheer B.V.	6222PH
Lieben Eventives	6222PH
PDM Detachering B.V.	6222PH
P. Hendriks	6222PH
Beleggingsmaatschappij Scharn	6222PH
WHM Investments B.V.	6222PH
Van Hoof Onroerend Goed Valkenswaard B.V.	6222PH
Atlantic Engineering B.V.	6222PH
H.M. Kapteijns Pensioen B.V.	6222PH
Nicole van Engelen Beheer B.V.	6222PH
Archi-Terra Beleggingen B.V.	6222PH
Archi-Bel B.V.	6222PH
Heron Management Advies B.V.	6222PH
Adilna Sanovel Holding B.V.	6222PH
JWH Beheer B.V.	6222PH
Wizz Mobile Interactive B.V.	6222PH
Elzent Germany Group B.V.	6222PH
AFG Keukens Nederland B.V.	6222PH
Brali Management B.V.	6222PH
Managgio Consulting Benelux B.V.	6222PH
Seynaeve Metaal Holding N.V.	6222PH
Seynaeve Textiel Holding N.V.	6222PH
Food Verjansen Development B.V.	6222PH
Tacitus B.V.	6222PH
Neeman Medical International B.V.	6222PH

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Neeman Medical International N.V.	6222PH
Anscha B.V.	6222PH
Shikar Group B.V.	6222PH
Cunax B.V.	6222PH
Water Jump B.V.	6222PH
Conjunctum Martin B.V.	6222PH
Ergonomics Furniture B.V.	6222PH
Sofines B.V.	6222PH
LTX (Foreign Sales Corporation) B.V.	6222PH
M. Vandendijk B.V.	6222PH
Montego Handelsonderneming B.V.	6222PH
Gordon Technologies International B.V.	6222PH
PRM Project Imagineering B.V.	6222PH
Shaw Hotel Holding B.V.	6222PH
Crescent Euro Industrial III B.V.	6222PH
Shiraz Property B.V.	6222PH
Muscadet Property B.V.	6222PH
Bronda Properties B.V.	6222PH
Delta Bulbs B.V.	6222PH
Lime Finance B.V.	6222PH
Narvi Finance B.V.	6222PH
Himalia Finance B.V.	6222PH
Stucadoorsbedrijf R. Theunissen	6222SG
W1 Ateliers	6222SG
Schoens Sneltransport	6222SJ
Quality Observation	6222SL
Stichting Gemeenschapsruimten Nazareth	6222SL
Visionis Solutions	6222SP
Stucadoorsbedrijf Stroucken	6222SR
Punk Factory	6222SV
J.P. Menten	6222SV
Woning- en Projectinrichting Guus Dresens	6222SV
Global Aviation Investments Holding B.V.	6222SX
Fresme Trading Company	6222TB
Multi-Trade Events Travel Agency	6222TB
Autorijschool J. Kruijntjens	6222TB
Bert Volkers Burning Brain Design	6222TE
Postmodern	6222TG
Sonja Schödel	6222TM
Bakkerij Kaas Vleeswaren Pouwel	6222TN
Praktijk voor Fysiotherapie J.A.M. Maijs	6222TN
Loodgietersbedrijf Wijler	6222TN
Vishandel "De Parel"	6222TN
Reisburo Paulissen International	6222TP
Gordijnenatelier Vijf Sterren	6222TP
Hannie's Winkelke	6222TP
Friture 't Tunnelke	6222TP
Le Petit Bazaar	6222TP
Gerard et Philomene	6222TP
V.O.F. Bastiaens	6222TP
Etienne Textiel	6222TP
Barbershop Luc	6222TP
Ontwerpburo Mestriner	6222TP
Attendance II B.V.	6222TT
Attendance III B.V.	6222TT
Klussenbedrijf Huremovic	6222TV
Letterconcurrent Maastricht	6222TV
Voordeel online	6222TW
Romibe	6222VB
P. VD Quast Antiek	6222VB
SPME Klussenbedrijf	6222VB
Paloni Glazenwasserij	6222VC

De Wijkbazaar	6222VD
K Zag 2 Beren	6222VD
De Vree A.S.P. Computers B.V.	6222VD
Driessen h.o.d.n. Intro Grindtapijt Maastr.	6222VE
Huisartsenassociatie Croughs en Van Rooij	6222VE
Mediq Apotheek Nazareth	6222VE
Fietswereld Gadet	6222VH
Dominique Vluggen	6222VJ
Tijmen Ballieux Fotografie	6222VL
A.J.M.S. Berghs	6222VL
Drankenhandel Bams B.V.	6222VL
Rob van Avesaath	6222VN
Inhout	6222VN
Holltech klus en bouwservice	6222VV
Gevelverzorging Seijkens	6222VV
Sjaak Verhaegen	6222VW
MS Metselwerken	6222VX
Maikel van den Boorn	6222VZ
Con-fact-ion a bosman jansen company	6222WB
P.J.T.M. van den Heuvel	6222WD
Odekerken-Ceramique	6222WG
LHB Verhuur	6222WH
Maurice Productions	6222WH
Wiel Smeets, adviesbureau voor spiritualiteit	6222WH
Frank Storck webdevelopment	6222XG
FixxComp BG	6222XH
Bouwservice Richard Crijns	6222XH
Budé Trading Agency	6222XH
Commercial Solutions	6222XJ
Klus en Onderhoud Bedrijf Jack Bronckers	6222XK
Pedicure Wendy	6222XS
Falco Borsboom	6222XT
Woning- en Projectstofferings Peter Mommers	6222XW
Tamara McGregor Art	6222XX
Polyplex Kunststoffen B.V.	

Van Lanschot Bankiers	6212AA
Haron	6226AA
Jackson's Hairstyling	6226AB
Visparadijs R. Emons	6226AB
A+Learning Maastricht	6226AE
Biesmans Tours	6226AE
Cartage "Halal"	6226AE
Fitnesscentrum Topvorm V.O.F.	6226AE
Friture 't Hepke	6226AE
Inmagination	6226AE
J.C. Technology Consultants B.V.	6226AE
Mariette Janssens Opera Coaching	6226AE
Pim Tabak	6226AE
Ton van Mil Advocaat/Scheidingsbemiddelaar	6226AE
Verkeersschool Creemers/Belfort	6226AE
Hera Lichtenbeld	6226AG
Interaktivty	6226AG
R. van Dael Aannemersbedrijf B&U	6226AG
Schreuders ICT Services	6226AG
Stahl Design	6226AG
Tiny Zeid Psychology At Work	6226AG
TVA Ventures B.V.	6226AG
Twistpunt Mediation	6226AG
BE SMART Holding B.V.	6226AK
Buro Assendelft; Theater, Training en Coaching	6226AK
Della Casa Italiana	6226AK
E. Schols Management	6226AK
Salden Bouwservice	6226AK
Were Account	6226AK
Taxi Max	6226AM
Thuiszorg L. Verhagen	6226AM
Van Kooten Architecten	6226AP
Allesopzeven B.V.	6226AT
Crea-Zone	6226AT
PC Service Limburg	6226AT
Pereboom Carnaval	6226AT
Quvo	6226AT
Simjan B.V.	6226AT
Techn. Teken- & Adv.bur. Thomassen Gronsveld	6226AT
Testerep B.V.	6226AT
Testerep Holding B.V.	6226AT
Adm. Adviesbureau	6226AV
Bouwbedrijf Geurten	6226AV
Mateeva Medical	6226AV
Math & Joke B.V.	6226AV
Scape Senden consultancy	6226AV
Bijvoorbeeld Onderzoek B.V.	6226AW
Hanseman Holding B.V.	6226AW
L1 Reclame	6226AW
MOOSKADOOS	6226AW
Omroepbedrijf Limburg B.V.	6226AW
P.M.A. Eichholtz Holding B.V.	6226AW
Televisiebedrijf Limburg B.V.	6226AW
Toon Teeken	6226AW
Bastings.info	6226AX
Fa. Cortenraede	6226AX
Juridisch Basis advies Evens	6226AX
Keramiek Van Wilma Schipholt	6226AX

Pedicuresalon Ellen	6226AX
Inst.bedr. Kuipers, Gaswacht Maastricht	6226AZ
Auto K. Hensgens Maastricht-AMBY B.V.	6226BA
BC-4 JWI-Consultancy	6226BA
Dazon B.V.	6226BA
Interieurwerk Horbach	6226BA
Marc Meijers Design h.o.d.n. MMD	6226BA
PROCESS bbfm B.V.	6226BA
PROCESS bbfm Ontwikkeling B.V.	6226BA
Proline Beheer B.V.	6226BA
Schildersbedrijf Schiepers	6226BA
Tankservice Maastricht	6226BA
Touch for Talent B.V.	6226BA
Ubags Bouwmanagement B.V.	6226BA
Crijns Bandenspecialisten B.V.	6226BB
Starco Vastgoed B.V.	6226BB
AM Holding B.V.	6226BC
de Koning	6226BC
Lophi B.V.	6226BC
F.P.J. Verheij-Péters	6226BD
Frans en Carin Heuts Keurslager-traiteur	6226BD
Garage Boosten	6226BD
Mabery	6226BD
Mabi Holding B.V.	6226BD
Marloes van Putten, waarnemend huisarts	6226BD
Nordson B.V.	6226BD
Nordson Benelux B.V.	6226BD
Osoftsoftware	6226BD
Praktijk voor fysiotherapie Frans Philippens	6226BD
Profijt Meubel Maastricht	6226BD
Quarius.nl	6226BD
Maatschap L. Keijsers en M. Keijsers-Peters	6226BE
Memo	6226BE
H.T.H. Ramaekers Huisarts	6226BG
Ackermans, Hr-Advies	6226BH
Beheersmaatschappij Schols B.V.	6226BH
Circul	6226BH
Fit & Fun B.V.	6226BH
G. van Sint Fiet	6226BH
Greeven Services	6226BH
Holland Online	6226BH
Van Sint Fiet B.V.	6226BH
Bapo Consultancy B.V.	6226BJ
Computer Help Desk Maastricht	6226BJ
Champ Holding B.V.	6226BK
N. Erckens	6226BK
Swedu Consultancy	6226BK
Chipmunk B.V.	6226BL
Super Communicatie	6226BL
Tiger Travel	6226BL
Astrid Handels Docent Dwarsfluit	6226BP
V.O.F. Chinees-Indisch Restaurant Indrapoera	6226BR
Assurantiebedrijf Janssen Van Musch V.O.F.	6226BS
Beheermaatschappij Arros B.V.	6226BS
Centeno Beheer B.V.	6226BS
Centeno Interim Management B.V.	6226BS
CxO Interim Management Group B.V.	6226BS
Dr Laurin B.V.	6226BS
Electrogroothandel M. Lejeune	6226BS
Hair Science Institute B.V.	6226BS
Mickel Therapy	6226BS
Pecovia B.V.	6226BS

Prakt. algemene tandheelkunde Tuinstra B.V.	6226BS
Tandarts Willems Maastricht B.V.	6226BS
Adviesbureau Huis & Tuin	6226BT
Gebr. Lejeune Beheer B.V.	6226BT
Lejeune Multi Electra	6226BT
Prkt. Psychoth. Eerstelijnspsychol. H. Esser	6226BT
Proceed Beheer B.V.	6226BT
Aannemersbedrijf Dumoulin	6226BV
Annelies Vossen Illustrator	6226BV
Cüsters Teksten	6226BV
Dumoulin Beheer B.V.	6226BV
Keukenontwerpers Maastricht	6226BV
Limit ICT Professionals	6226BV
Magda Hos	6226BV
OWP Research	6226BV
P. Knols Adv., Vermogensbegeel./Second Opinion	6226BV
P.O.A. Hofland Beheer B.V.	6226BV
GroenekruisDomicura Holding B.V.	6226CA
GroenekruisDomicura Huishoudelijke Hulp B.V.	6226CA
GroenekruisDomicura Kraamzorg B.V.	6226CA
GroenekruisDomicura Perspectief B.V.	6226CA
JRC Beheer B.V.	6226CA
M.E. Willems-Schellings	6226CB
Mike Mulder Golf	6226CC
Party Centrum De Burght V.O.F.	6226CC
R.H.M. Hogenboom Beheer B.V.	6226CC
Dutch Logistics Engineering Agency B.V.	6226CD
Hans Jungblut Industrievertretungen	6226CG
Nic. H. Smeets Intermediate	6226CG
W.P.J. Stevens	6226CG
APBV B.V.	6226CH
Asound Drive-In Show	6226CH
MOENS Management en Organisatie B.V.	6226CH
Pedicure Sandra Renkens	6226CH
Très Julie	6226CH
Verzekeringskantoor Arnold Goessen B.V.	6226CH
Xclusivedance Events	6226CH
Garage Meesters-Lejeune	6226CJ
Klussenbedrijf L. Corvers	6226CJ
v.d. Winkel Watermanagement	6226CL
Colette Fleming Hairstylist	6226CM
Royalsports	6226CM
Keimpe Veltman B.V.	6226CN
Van der Vlis - improvement	6226CN
Coenen Belastingadviseurs B.V.	6226CP
Kapsalon KapZones	6226CP
Marcin Klussenbedrijf	6226CP
Bouwbedrijf Schols B.V.	6226CR
Voetverz.bedr. I. van Druenen-Adriaens	6226CR
Ardor House	6226CS
Beeldend kunstenaar Mike Pepels	6226CS
Euro Art	6226CS
Klusbedrijf Bér	6226CS
Marcel Palmen	6226CS
Wilke's Hairshop	6226CS
Assurantiekantoor Vrancken	6226CT
Holding Gaston Nijsten B.V.	6226CT
Adiever	6226CV
John Arkenbout Denkwerk B.V.	6226CV
Zonnesalon Annemiek	6226CV
Dir.-Pens.fonds C.H.M.J. van Sprang B.V.	6226CW
Ir. F. Humble B.V.	6226CW

R.M.J. Peters Beheer B.V.	6226CW
Erhol B.V.	6226CX
Geurten-Nelissen B.V.	6226CX
H.G.J. Delnoy Management B.V.	6226CX
Jey B.V.	6226CX
Loorberg Appartementen Beheer	6226CX
Prakt. Voor Traditionele Chinese Geneeskunde	6226CX
Super advocatenkantoor B.V.	6226CX
Marco Jeurissen Illustraties	6226CZ
Pragma Design	6226CZ
Pragma Project & Advies	6226CZ
Buro WenZ	6226DA
Hellen Moes Voice-Over	6226DA
Pascal Starren Beheer	6226DA
ROAG Rotterdamse Organisatie Advies Groep	6226DA
A. Zuiderent V.O.F.	6226DB
Bartels Industrial Engineering	6226DB
Lupus & Lupus Holding B.V.	6226DB
Roma House Holding	6226DB
Senso Unico	6226DB
Wolthuis Interimmanagement	6226DB
Coachtracs Holding B.V.	6226DD
Medireva Revalidatie	6226DD
Volders Autotechniek	6226DD
Autobedrijf Kerres Maastricht B.V.	6226DE
R.J.M. Dizy	6226DH
Roecan B.V.	6226DH
X-pression Sound en Light Productions	6226DJ
A.W. Hintzen Management B.V.	6226DK
Taos Mestreech	6226DK
Renflows B.V.	6226DL
Waarnemend huisarts Schreurs	6226DL
I. Gemser Prakt. ontspanning/innerlijke rust	6226DP
ArtMix	6226DR
georganiseerd!	6226DR
Hermkens ICT	6226DR
Prescomm	6226DR
Mutsaers Holding B.V.	6226DS
Ijssalon De Wilg	6226EB
N-TER reclame	6226EB
Puk en Muk	6226EB
Takis Voetverzorging (pedicure)	6226EB
Tegel- en Metselwerk F.T.	6226EE
Da Roberto	6226EG
Friture Martha	6226EG
Limbo-Trade	6226EG
Thai Take Away	6226EG
D.J.M. Welters	6226EH
B&B Bouwservice & Engineering	6226EJ
Autorijschool "Correct"	6226EK
Isabelle Design Nails	6226EK
Vinagaphica	6226EL
Haagmans Bouwkundig Adviesbureau	6226EN
Trouwen In Ierland	6226EN
Haarstudio Nancy	6226ES
Schoonheidsinstituut Philyra	6226ET
Booger Promotions	6226EV
Centrum Bamboe	6226EV
Pedicure Nancy Frijns	6226EV
Mendes de Leon financiële planning & advies	6226EX
PlanoPoint	6226GA
Acbras B.V.	6226GB

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Bert Janssen Fotografie	6226GB
Bread & Delicious	6226GB
Graatsma in Vorm	6226GB
Paes Handelonderneming	6226GB
Yogastudio Marianne Meertens	6226GB
Bronsenreyn Beuk Vastgoed B.V.	6226GC
De Overname Adviseur Zuid- en Midden-Limburg	6226GC
Dine	6226GC
Kooktoes	6226GC
Miranet Webdesign Maastricht	6226GC
R. Mathias Vastgoed-Exploit. Maatsch. B.V.	6226GC
Severeyns Accountants & Adviseurs	6226GC
Severeyns Adviesgroep Maastricht	6226GC
Severeyns Belasting- en Bedrijfsadviseurs	6226GC
Verloeskundigenpraktijk Schoffelen-Bastings	6226GD
Andajo Beheer B.V.	6226GE
BOOM Bur. Opvoedings Ondersteuning Maastricht	6226GE
D. Ubachs	6226GH
Elcom Online	6226GH
Kaffeefreunde	6226GH
Haco-Glas	6226GK
Musti Döner Kebab V.O.F.	6226GK
M & O Administraties	6226GL
Babyspeciaalzaak Grummelke	6226GM
Erkamp Bouwservice B.V.	6226GM
J.J. Warps Pianohandel	6226GM
Libotte Advocaten	6226GM
Scribart	6226GM
Accountancy Kostons B.V.	6226GN
Administratiekantoor P. Kostons	6226GN
Assuran.- en Financ.kant. Kostons B.V.	6226GN
Beheermij. Van den Bosch Maastricht B.V.	6226GN
Holding 1511 B.V.	6226GN
Schoonmaakorganisatie Clean Maastricht B.V.	6226GN
Slijterij "t Raadhuis"	6226GN
Tropical Fishshop Neon	6226GN
V.O.F. De Groot-Janssen	6226GN
Van Gemert Groep B.V.	6226GN
Video 2000	6226GN
A&V ICT	6226GP
Andela Holding B.V.	6226GP
Artica Hub Thomas	6226GP
Beckers Heer	6226GP
Café l'Ambiance	6226GP
Cycling Evers	6226GP
Elcom computers en elektronica	6226GP
Euro-scooter	6226GP
Griekse Grillroom Pizzeria Oranje	6226GP
Hairstyling Lou	6226GP
Imcom Solutions B.V.	6226GP
J. Wever-Henquet	6226GP
Koninklijke Harmoniezaal Heer	6226GP
Mickey's Lektuurhal	6226GP
Sonoric Impex	6226GP
Stringa	6226GP
Wasserij Stomerij 't Washoes	6226GP
Autorijschool VERO	6226GR
Bloemisterij Eugene Kicken	6226GR
Dobey Maastricht	6226GR
Friture-Cafetaria Sjefke	6226GR
Joke de Groot Interieur	6226GR
Ut Hierder Hepke	6226GR

Interventies van ondernemers op buurtniveau

Bon Bini In	6226GS
N.T.F. Paquay	6226GS
Utscha's	6226GS
Veritas Maastricht	6226GS
SMARTmv	6226GT
Ajou	6226GV
Bulcaland	6226GV
Dameskapsalon Kicken	6226GV
Dieters Cleaning Service	6226GV
Hengelsportzaak D'n Öpper	6226GV
Hoenjet Party-Time	6226GV
Limburgacademy	6226GV
M.J.R. van Laar	6226GV
O'Woman	6226GV
Schoenmakerij Verheijen V.O.F.	6226GV
Schols Schoenen	6226GV
Valkbril Optometrie	6226GV
Verstegen Makelaardij Onroerend Goed V.O.F.	6226GV
VidaMama zwangerschapskleding	6226GV
Marigo Massimo	6226GX
Q-Medical	6226GX
Ben Vlaspoel Klussen- en Montagebedrijf	6226GZ
Mooiland Vitalis	6226GZ
Bertram Opleidingen en Advies	6226HA
C. Miginiac	6226HA
Café Aajd Sjaan	6226HA
Dr. Stuip	6226HA
K & K chocolaterie biscuiterie patisserie	6226HA
Korenhof educatieve diensten	6226HA
Phonotech B.V.	6226HA
Technisch Bureau van Zeijl	6226HA
Tradincor B.V.	6226HA
Van der Weijden Investment B.V.	6226HA
Visagiste Marie-Jose Ramaekers-Crijns	6226HA
H. Erkamp Holding B.V.	6226HB
Ir. M. op 't Root B.V.	6226HB
O. en B. Consultants B.V.	6226HB
Op 't Root Holding B.V.	6226HB
Peter Müllenberg Fotografie	6226HB
R. Houben Beheer B.V.	6226HB
R. Houben Beleggingen B.V.	6226HB
R. Houben Vermogensbeheer B.V.	6226HB
R.E.J. Perot B.V.	6226HB
Salomon Beheer Maastricht B.V.	6226HB
Savelsbosch Advies B.V.	6226HB
MD Media FX	6226HE
Uylenbroek Bouw Service	6226HE
Voegersbedrijf J.M. Boosten	6226HE
N.V. Zwembaden Maastricht	6226HG
Rooms Katholieke Sportvereniging Heer	6226HG
AQP Theaterproducties	6226HH
J. van der Velden	6226HN
Voegersbedrijf W. Mingels	6226HN
Beheermaatschappij Pooters B.V.	6226HR
Buro Roelings	6226HR
Erik Bessems Makelaardij o.g.	6226HR
Hospitality Net B.V.	6226HR
Installatiebedrijf J. Swakhoven	6226HR
Intercoiffure Pierre	6226HR
Party-Point	6226HR
Pro Housing	6226HR
Profitekst	6226HR

Café de Jokers	6226HS
Hebios	6226HS
JGD Holding B.V.	6226HS
Maurice Weerts Holding	6226HS
Valkbril V.O.F.	6226HS
Wilma Braun	6226HW
Architectenbureau Rugl B.V.	6226HX
Co. Audio	6226HX
P.J.J. Linnemann	6226HX
Boels Zanders	6226NA
Rosbeek Advocatuur B.V.	6226NA
Tuinstra Advocatuur B.V.	6226NA
Kapsalon Albertz Hairshop Vijverdal	6226NB
Pluijms Vertalingen	6226NB
Auto Bedrijf Van der Cruijs Maastricht B.V.	6226NC
Autobedrijf Biermans Maastricht B.V.	6226NC
Autorent La Blanche	6226NC
Holding Koetsier Maastricht B.V.	6226NC
Medireva	6226NC
Medireva B.V.	6226NC
Bandenspecialist Kicken B.V.	6226NE
Dreessen-Vollers B.V.	6226NE
JTC John-Tillie-Custos	6226NE
Maatschap Leesens Bemelerhof	6226NE
Rompen Veeteelt en Akkerbouw	6226NE
S.J.M. Tillie	6226NE
Voetbalvereniging "Scharm"	6226NE
ARP Datacon B.V.	6226NV
ARP Nederland B.V.	6226NV
ARP Supplies B.V.	6226NV
Autoschade Service Maastricht B.V.	6226NV
Carcleaning Maastricht	6226NV
Centrum Ontwikkeling Vaals B.V.	6226NV
Comsoft direct B.V.	6226NV
Destil B.V.	6226NV
Din Computers B.V.	6226NV
Dutch Performance Facilities B.V.	6226NV
Emje Holding Maastricht B.V.	6226NV
G.B.M. Maastricht B.V.	6226NV
Intergarde Alarmcentrale B.V.	6226NV
Intergarde B.V.	6226NV
Intergarde Beheer B.V.	6226NV
Intergarde Vastgoed B.V.	6226NV
Ivengi Benelux B.V.	6226NV
JAMA Holding B.V.	6226NV
Jenekens FECA Beheer B.V.	6226NV
Jenekens Lastetechniek B.V.	6226NV
Kochs Nederland B.V.	6226NV
Kura B.V.	6226NV
Kura Holding Maastricht B.V.	6226NV
OPAM B.V.	6226NV
Peerboom Aann.-, Timm.- & Interieurbedr. B.V.	6226NV
RPR Vastgoed B.V.	6226NV
TCC Electronic Publishing/Laserprinting B.V.	6226NV
TCC Onroerend Goed B.V.	6226NV
V.O.F. Marand	6226NV
Vado Properties Maastricht B.V.	6226NV
Vadotex B.V.	6226NV
Adhoc Advies en Beheer B.V.	6226TA
Daim B.V.	6226TA
Medvise Holding	6226TA
Melanie Tillema	6226TA

NSM Consulting	6226TA
R. Homan-Kleerekoper	6226TA
Schreurs Accountancy	6226TA
Schreurs Pensioen B.V.	6226TA
Semper Vivem Advies B.V.	6226TA
TwoSound	6226TA
Administratiekantoor T. van der Velden	6226TB
Beheerscoöperatie Woonpark "in den Drinck" UA	6226TB
Grave; adviezen	6226TB
Movère Coaching en Training	6226TB
Nagelstudio Sterke	6226VM
Pedicure Ans	6226VM
Schildersbedrijf F.T.I.	6226VM
Taxi Frans	6226VM
Thuiszorg Milius	6226VN
Taxi Maastricht	6226VR
Dath Services B.V.	6226VV
Math Dassen Beheer B.V.	6226VV
Voegersbedrijf Math Dassen	6226VV
Jacqueline penders	6226VX
J.H. Franssen	6226VZ
L.J.J. Coenen	6226VZ
Stucadoorsbedrijf Maurice Simons	6226VZ
Tanja's Rijdende Kapper Service	6226VZ
Advies en Management Mr. Dr. A.H.A. Lutters	6226WB
F.J. van Seumeren Beheer B.V.	6226WB
Finke	6226WB
Vraag?machine B.V.	6226WB
Andriolo Beheer B.V.	6226WC
Lanco Travel	6226WC
Mash Plus B.V.	6226WC
Mr. W.Ch. A. Klaufus B.V.	6226WC
Nouvie Agencies	6226WC
Nouvie Beheer B.V.	6226WC
Psychotherapie Menkveld	6226WC
Trisign Nederland Beheer B.V.	6226WC
Verwijlen Management	6226WC
Geocontrol	6226WG
Mengelberg Management B.V.	6226WG
Henri Albersen Beheer B.V.	6226WH
Pedicure Lieke Boven	6226WH
Europe-open	6226WJ
Meuwissen Respons	6226WJ
Pannon Pontis Consultancy	6226WJ
Zuidmaas B.V.	6226WJ
D. C. Grit	6226WK
EnergieC	6226WK
Grafiek pre-press	6226WL
H.W.H. Weerts	6226WL
Heco Beheer B.V.	6226WL
MohsExpert	6226WL
Ostertag Dermatologie	6226WL
Filigram B.V.	6226WN
Alice Rinkens Grafisch Ontwerp	6226WP
Bonfanti Sportswear	6226WP
Ottima B.V.	6226WP
P.E.F. Walters Holding B.V.	6226WP
Architectenbureau Duijsens & Meyer Viol	6226WR
Meyer Viol Beheer B.V.	6226WR
Rovers Holding B.V.	6226WR
TSM Beheer B.V.	6226WR
VENnYOURO asset management B.V.	6226WR

Bert van Geel	6226WS
Noël Penders Financieel Advies	6226WS
Perso Beheer B.V.	6226WS
Anna Trentelman	6226WT
Exportvisie	6226WT
Trentelman	6226WT
Cocofloor	6226WV
Essers Consultancy	6226WV
J.W.H.F. Dohmen Holding B.V.	6226WV
Jaydee Consultancy	6226WV
Kunsthandel S.H. Derhaag	6226WV
B.on Solutions B.V.	6226WX
E.E.B. Consultancy	6226WX
EEB Events	6226WX
Training On the Job	6226WX
Assurantiekantoor Boer	6226WZ
BMH & Company B.V.	6226WZ
BMH Holding B.V.	6226WZ
Forza Wealth Management	6226WZ
Langen ICT management	6226WZ
Toxik Sound Projects	6226XA
Partner in Tax	6226XC
Autorijschool Herman Walthie	6226XE
M. C.F. Remmers	6226XL
Massagepraktijk René Bakker	6226XL
Yourgenie.nl	6226XL
Glazenw.-Schoonmaakbedrijf Pierre Stassen	6226XM
ID3D Dienstverlening	6226XM
Pedicure Irma Horbach	6226XM
R.E.M. Hogenboom	6226XM
H. Remmers	6226XT
George Vogelaar	6226XV
George Vogelaar B.V.	6226XV
Kind aan Huis bij Nicole	6226XV
M.J.A.E. Pepels, internist-oncoloog	6226XV
Amsterdamer	6226XW
Ballieux/VD Zander train. coach. org. advies	6226XW
Buro van Thoor	6226XW
Daniels Beheer B.V.	6226XW
Geostructures	6226XW
Goody Goods	6226XW
Inverda Maastricht B.V.	6226XW
J.G. Gilissen Int.Arch.BNI/Bouwkundige	6226XW
J.M.A. van den Boorn Beheer Maastricht B.V.	6226XW
Mefloba B.V.	6226XW
PFC Purchase & Facility Consultancy	6226XW
Rideability	6226XW
Jusco Holding	6226XX
MPG	6226XX