



## Managementsamenvatting

Dit onderzoek werpt een blik op bedrijvigheid op Rotterdam Zuid en brengt specialistische zakelijke dienstverleners in beeld. Deze vorm van bedrijvigheid is een relatief onbekende in de (beleids)discussies over Zuid. De specialistische zakelijke dienstverlening doet het absoluut en relatief goed op Zuid en is aan een opmars bezig wat werkgelegenheid in de wijken betreft. Zuid blijkt voor hen een goede vestigingslocatie, om te beginnen én om door te groeien. De ondernemers in het onderzoek zijn dan ook zeer tevreden over hun vestigingslocatie op Zuid. Gedeeltelijk óók omdat Zuid niet te maken heeft met *diseconomies* die gepaard gaan met een alternatieve locatie in het centrum. In hoeverre de wijk(bewoners) van de vestigingswijken van de aanwezigheid van deze bedrijvigheid profiteren is nog maar de vraag. Niet alle positieve effecten die men zou verwachten van de aanwezigheid van bedrijvigheid in de wijk gaan daadwerkelijk uit van deze specialistische zakelijke dienstverleners. Aan de andere kant zijn er wel (andere) positieve effecten. Ook is er ruimte om (potentiële) positieve effecten meer te benutten.

De centrale vraag waarop dit onderzoek antwoord geeft luidt: *“Waarom zijn specialistische zakelijke dienstverleners gevestigd op Zuid en welke effecten gaan er van hun aanwezigheid uit naar de wijken van Zuid?”* De specialistische dienstverleners in het onderzoek zijn bedrijven die ingehuurd worden door andere bedrijven vanwege hun expertise. De bedrijven houden zich bezig met advies, onderzoek, en diensten waarbij creativiteit een rol speelt. Juridische & financiële dienstverleners en ICT diensten zijn hier geen onderdeel van. Voor de beantwoording van de onderzoeksvraag is gebruik gemaakt van diepte interviews met oprichters/eigenaren en tevens leidinggevende van specialistische zakelijke dienstverlenende bedrijven op Zuid. Ondersteunend is er ook gebruik gemaakt van kwantitatieve gegevens van het Bedrijvenregister Zuid-Holland. Daarnaast is er wetenschappelijke en niet wetenschappelijke literatuur gebruikt ter ondersteuning van de analyse. In het onderzoek is in het bijzonder aandacht geweest voor methodologie. Lezers die hier meer over willen weten wordt het uitgebreide methodologie hoofdstuk (2) aangeraden. Voor lezers die meer geïnteresseerd zijn in de praktische toepassingen van het rapport is het vooral van belang kennis te nemen van hoofdstukken vijf en zes. In deze hoofdstukken zijn de belangrijkste resultaten en conclusies en beleidsaanbevelingen te vinden. Hieronder volgt een selectie van een aantal belangrijk resultaten.

Zuid heeft op zichzelf al (qua inwoneraantal) de omvang van een voor Nederlandse begrippen grote stad. Desondanks blijkt Zuid als analyseniveau niet geschikt om de belangrijkste relaties en interacties van bedrijven op Zuid te vangen. De stadsregio plus de schil van steden daarom heen blijkt in veel gevallen meer geschikt, maar ook dit niveau vangt lang niet alle relaties en interacties. Frappant gegeven in het onderzoek is dat er in het onderzoek geen van origine ‘lokale’ ondernemers voor komen. Ook werken er in de bedrijven nagenoeg geen werknemers die op Zuid wonen of gewoond hebben. De netwerken van ondernemers en medewerkers van de bedrijven blijken een belangrijke rol te spelen in het aantrekken van nieuwe werknemers. De hypothese op basis van dit onderzoek is dat bewoners van Zuid weinig ingang in deze netwerken hebben en er daarom weinig ‘lokale’ mensen in de bedrijven werken. In dit opzicht is het jammer dat veel ondernemers niet tevreden zijn over hun stagiaires en de onderwijsinstellingen: een stage is een uitgelezen kans voor een jonge bewoners van Zuid om tot deze netwerken toe te treden.

Verder komt in het onderzoek naar voren dat de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid erg weinig uitbesteden en weinig samenwerken. Moderne locatiefactoren waarbij de aanwezigheid van potentiële samenwerkingspartners en innovatieve milieus et cetera van belang zijn blijken er in dit onderzoek weinig toe te doen. Het zijn vooral 'meer klassieke' locatie factoren op microniveau die belangrijk zijn bij de locatiekeuze. Deze gaan echter pas bij de tweede locatie een rol spelen: de eerste vestiging is weinig weloverwogen en berust min of meer op toeval en gelegenheid. (Grote) bedrijven in Rotterdam (Zuid) spelen hierbij een belangrijke rol in het aantrekken van de potentiële ondernemers naar Rotterdam. Vanuit hun baan bij een van deze bedrijven beginnen de ondernemers voor zichzelf (spin-off). De tweede en derde locatiekeuze vormt een groot contrast ten opzichte van de eerste: deze is zeer weloverwogen. Bedrijven kiezen hierbij bewust voor Zuid vanwege de goede bereikbaarheid, gunstige vierkante meterprijs en parkeergelegenheid. Zuid blijkt niet alleen een startplaats voor bedrijven, maar ook een doorgroeiplaats. Snelgroeiende bedrijven in het onderzoek zijn verscheidene malen binnen Zuid verhuisd of van buiten Zuid naar een locatie op Zuid verhuisd. De tevredenheid met de huidige locatie is hoog en de verhuisgeneigdheid is laag.

Het imago van Rotterdam speelt ook een belangrijke rol voor de ondernemers en wordt gebruikt om het bedrijf identiteit te geven en te positioneren in de markt. Zuid zou hierbij echt 'Rotterdams' zijn en is hierdoor aantrekkelijker dan locaties in de randgemeenten. In lijn hiermee hebben de ondernemers in het onderzoek ook een bijzondere band met Rotterdam. Die band is er niet in het bijzonder met Zuid.

De wijken van Zuid profiteren van de aanwezigheid van de zakelijke dienstverleners doordat deze bedrijven onder andere bijdragen aan de fysieke kwaliteit van de wijk, investeerder zijn, bijdragen aan het onderwijs en bijdragen aan de mogelijkheid van collectieve actie van bedrijven. De wijken profiteren direct nauwelijks van de werkgelegenheid bij de bedrijven.

In het onderzoek worden een aantal aanbevelingen gedaan om de wijken meer te laten profiteren van de specialistische zakelijke dienstverleners en de bedrijven op hun beurt meer van de wijk. Een aantal belangrijke aanbevelingen hebben betrekking op het meer ingang laten vinden van bewoners van Zuid in de netwerken van bedrijven en het stimuleren van relaties tussen bedrijven onderling. Ook verdient veiligheid bijzondere aandacht aangezien dit als een negatief punt van Zuid wordt ervaren en een directe reden voor vertrek kan zijn.

Het streven naar verdere benutting van het potentieel van de specialistische zakelijke dienstverleners is ook rationeel omdat dit met de stroom mee roeit: werkgelegenheid trekt in het algemeen juist weg uit stedelijke woonwijken, terwijl zakelijke dienstverlening zich wel vaak in stedelijke woonwijken blijkt te vestigen. Ook is dit de (private) sector die voor het meeste nieuwe werkgelegenheid zorgt. Bovendien blijkt dat de zakelijke dienstverlening zich in vergelijking met andere vormen van bedrijvigheid minder aantrekt van negatieve aspecten van wijken zoals leegstand van winkels en horeca en werkeloosheid dan andere vormen van bedrijvigheid. De (specialistische) zakelijke dienstverleners zouden pioniers kunnen zijn in het verbeteren van gebieden waar deze problematiek speelt.

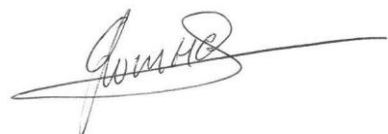
## Voorwoord

Rotterdam Zuid is razend actueel. Onlangs hebben Rijk, maatschappelijke partners, bewoners en (deel)gemeente met elkaar het Nationaal Programma Kwaliteitssprong Zuid ondertekend. Daarin zetten zij met elkaar een ambitie neer voor Zuid en committeren zij zich aan de langdurige uitvoering die nodig is om deze ambitie te realiseren. En de lat ligt hoog. Rotterdam Zuid kent enorme problemen, uniek op Nederlandse schaal, maar heeft ook grote kansen. Waar voorheen werd gefocust op problemen in wijken wil het Nationaal Programma inzetten op het verzilveren van (regionale) kansen. Daar is, naast een heldere en gedeelde visie, een enorme inzet voor nodig. Er wordt ingezet op de terreinen van talentontwikkeling, economie & werkgelegenheid en fysieke verbetering. De rode draad in het Nationaal Programma is werk. Meer mensen aan het werk, maar bedrijvigheid en banen in het gebied, meer banen bereikbaar en het potentieel goed opleiden en opleiden voor de juiste banen.

Maar wat weten we precies van de ontwikkeling van bedrijvigheid op Zuid en in de Rotterdamse regio? En welke interacties zijn er tussen de bedrijven en de wijken die we willen verbeteren? Iedereen heeft ideeën over sterke en kansrijke sectoren en vaak grijpen we daarbij terug op datgene dat we al kennen. Bijvoorbeeld de relaties met de haven, de techniek en de zorg. Hidde heeft met zijn zeer gedegen onderzoek ons een heldere spiegel voorgehouden en heeft een onmisbaar inzicht gegeven in de ontwikkeling van bedrijvigheid op Zuid in vergelijking met Rotterdam en de regio. Hieruit komt een schat aan informatie en hij zet een sector op de kaart die bij ons beleidsmakers op Zuid in de dode hoek zat: de specialistische zakelijke dienstverlening. Een sector die het goed doet en zorgt voor werkgelegenheidsgroei. En op Zuid nog beter presteert dan in de rest van de stad of de regio. Hidde heeft onderzocht waarom deze sector zich vestigt op Zuid en wat de relaties zijn van deze bedrijven met de wijken en de bewoners. Juist de antwoorden op deze laatste vragen zijn zeer waardevol. Immers, de tijd dat de gemeente of een overheid op een aanbodgerichte manier bepaalde wie zich waar vestigde is definitief voorbij. De overheid moet er achter komen waarom bedrijven bepaalde keuzes maken om op die manier voor ondernemers de beste randvoorwaarden te kunnen scheppen. En dan is het nog de vraag of de verbanden die we in de theorie zien tussen bedrijven en wijken in de praktijk ook af te lezen zijn. Ook daarin biedt deze scriptie heldere inzichten.

Op deze plaats wil ik Hidde bedanken. Hij heeft een heel goed en gedegen onderzoek neergezet dat ook nog eens zeer bruikbaar is in de praktijk. Dat deze scriptie zo'n hoog niveau heeft komt door een aantal kwaliteiten die Hidde in de afgelopen tijd heeft laten zien. Hij is analytisch zeer sterk en weet verbanden te leggen tussen de theorie, de cijfers en de praktijk. Door zijn scherpe en kritische blik weet hij de juiste vragen te stellen. Hij laat zich niet beïnvloeden door een 'mooi verhaal' maar zoekt naar onderbouwing en verklaringen. Hij weet daar ook de juiste vervolgstappen en conclusies aan te verbinden. Dit alles doet hij op een prettige en sympathieke manier en met overtuigingskracht waardoor hij een volwaardig gesprekspartner is (geweest) voor alle betrokkenen. Daarbij straalt hij enthousiasme uit en laat een uitzonderlijk hoog werktempo zien. De conclusies van zijn onderzoek zullen de komende jaren zeker een verdere uitwerking krijgen in de ontwikkeling van Rotterdam Zuid. Daarmee draagt Hidde direct zijn steentje bij aan één van de belangrijkste opgaven van deze regio.

Wilma Verschoor  
Stadsontwikkeling, afdeling Strategie



## Inhoudsopgave

MANAGEMENTSAMENVATTING .....	I
VOORWOORD .....	III
INHOUDSOPGAVE.....	IV
<b>1. INLEIDING .....</b>	<b>1</b>
1.1. <i>Problematiek</i> .....	2
1.2. <i>Context</i> .....	3
1.3. <i>Oplossingen</i> .....	4
1.4. <i>Onderzoeksvragen</i> .....	5
1.5. <i>Onderzoeksdoelen</i> .....	7
1.6. <i>Relevantie</i> .....	7
1.7. <i>Leeswijzer</i> .....	8
<b>2. METHODOLOGIE .....</b>	<b>9</b>
2.1 <i>Globale schets van het gevolgde onderzoekstraject</i> .....	9
2.2 <i>Onderzoeksstrategie &amp; positionering van het onderzoek</i> .....	10
2.2.1 'Elite / a priori' versus 'Local / emergent' .....	11
2.2.2 Dissensus versus Consensus .....	12
2.2.3 Positionering ten opzichte van onderzoekstradities .....	13
2.3 <i>Onderzoeksmethoden</i> .....	13
Tekstbox 1: Vertaling van onderzoeksstrategie en –perspectief naar de onderzoeksopzet en onderzoeksmethoden .....	14
2.3.1 Interviews .....	15
Tekstbox 2: Codering & analyse .....	19
2.3.2 Ondersteunend cijfermateriaal .....	20
Tekstbox 3: <i>De locatiequotiënt toegelicht</i> .....	21
2.4 <i>Kwaliteit van het onderzoek</i> .....	23
Tekstbox 4: <i>Rol van de onderzoeker</i> .....	24
2.5 <i>Geografische afbakening Zuid</i> .....	24
2.6 <i>Afbakening: Specialistische zakelijke dienstverlening</i> .....	26
<b>3. THEORETISCH KADER .....</b>	<b>28</b>
3.1 <i>Bedrijvigheid in wijken</i> .....	28
3.1.1 Economisch .....	28
3.1.2 sociaal.....	29
3.1.3 Andere positieve effecten .....	30
3.1.4 Tot slot .....	32
3.1.5 Zakelijk dienstverlening.....	32
3.1.6 Kansen voor Zuid en/of Rotterdam volgens andere bronnen .....	34
3.2 <i>Locatiefactoren</i> .....	35
3.2.1 Macro- en mesoniveau.....	36
3.2.2 Microniveau .....	42
3.2.3 Negatieve factoren, Push-, pull-, en keepfactoren .....	44
3.3 <i>Stimuleren van bedrijvigheid in wijken?</i> .....	46
<b>4. BLIK OP ZUID.....</b>	<b>48</b>
4.1 <i>De grootste werkgevers</i> .....	48

4.1.1	Werkgevers op het niveau van afdelingen .....	48
4.1.2	Afdelingen vergeleken met Rotterdam en de Stadsregio .....	50
4.1.3	Werkgevers op het niveau van subklassen.....	50
4.1.4	Subklassen vergeleken met Rotterdam en de stadsregio .....	51
4.2	<i>Werkgelegenheidsgroei</i> .....	52
4.2.1	Afdelingen met groei .....	54
4.2.2	Afdelingen vergeleken met heel Rotterdam en de stadsregio .....	55
4.2.3	Subklassen met groei .....	56
4.2.4	Subklassen vergeleken met heel Rotterdam en de stadsregio.....	57
4.3	<i>Relatieve groei</i> .....	57
4.3.1	Relatieve groei in afdelingen .....	58
4.3.2	Relatieve groei in subklassen .....	59
4.4	<i>Ruimtelijke concentratie</i> .....	60
4.4.1	Locatiequotiënten op het niveau van afdelingen vergeleken de stadsregio .....	60
4.4.2	Locatiequotiënten op het niveau van afdelingen vergeleken met Rotterdam .....	63
4.4.3	Locatiequotiënten op het niveau van subklassen vergeleken met de stadsregio en Rotterdam .....	63
4.5	<i>Achter de cijfers: bedrijfsvestigingen</i> .....	66
4.5.1	Afdelingen en bedrijfsvestigingen .....	66
4.5.2	Subklassen en bedrijfsvestigingen.....	68
4.5.3	Balans .....	70
4.6	Kansen .....	71
<b>5</b>	<b>SPECIALISTISCHE ZAKELIJKE DIENSTVERLENING IN BEELD .....</b>	<b>78</b>
5.1	<i>Gesprekspartners</i> .....	78
5.2	<i>Waarom op Zuid?</i> .....	79
5.2.1	Positieve locatiefactoren .....	81
5.2.2	Negatieve locatiefactoren .....	90
5.2.3	Keepfactoren .....	92
5.2.4	Pullfactoren .....	94
5.2.5	Dealbreakers (push factoren).....	95
5.2.6	SWOT-analyse locatiefactoren .....	96
5.3	<i>Relaties</i> .....	98
5.3.1	Medewerkers .....	98
5.3.2	Opdrachtgevers .....	100
5.3.3	Toeleverende bedrijven / verleners van ondersteunende diensten .....	102
5.3.4	Kennisinstellingen .....	103
5.3.5	Concurrenten / collega's .....	105
5.3.6	(Beroeps)netwerken.....	106
5.4	<i>Meerwaarde voor Zuid</i> .....	106
<b>6</b>	<b>CONCLUSIE.....</b>	<b>110</b>
6.1	<i>Conclusie</i> .....	110
6.2	<i>Beleidsaanbevelingen</i> .....	114
6.3	<i>Discussie</i> .....	116
	WOORD VAN DANK .....	117
	LITERATUURLIJST .....	118
	BIJLAGEN .....	122

## 1. Inleiding

Dit rapport is het eindproduct van een afstudeeronderzoek voor de opleiding Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht. Centraal in het onderzoek staan specialistische zakelijke dienstverleners en de wijk(economie) in Rotterdam Zuid. Opdrachtgever van het onderzoek was oorspronkelijk de afdeling strategie van het Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam(OBR), inmiddels is deze als afdeling Strategie opgegaan in de dienst Stadsontwikkeling.

Het is geen toeval dat Rotterdam Zuid centraal staat in dit onderzoek. Op Zuid – zoals door insiders in goed Rotterdams verwezen wordt naar Rotterdam Zuid – spelen al langere tijd verschillende problemen op sociaal en economisch gebied. Deze problematiek is zo zeer omvangrijk en hardnekkig dat het huidige college van B&W een speciaal college programma voor Zuid ingericht heeft. Ook buiten Rotterdam is de problematiek op Zuid niet onopgemerkt gebleven. Vanuit het landsbestuur is er nadrukkelijke aandacht voor Rotterdam Zuid en wordt er gezocht naar extra (financiële) middelen om de problematiek op Zuid aan te pakken. Voormalig minister Van der Laan van het ministerie van VROM/WWI heeft naar aanleiding van een werkbezoek aan Rotterdam Zuid in 2009 aan de heren Deetman en Mans gevraagd om een advies uit te brengen aan de gemeente Rotterdam over de aanpak van de verschillende problemen op Zuid.

Op 16 februari 2011 – rond de tijd dat ik op zoek was naar een afstudeeropdracht- werd het eindrapport van het onderzoekteam Deetman/Mans gepresenteerd. In het onderzoeksrapport “Kwaliteitssprong Zuid. Ontwikkeling vanuit kracht” (Deetman & Mans, 2011) wordt ingegaan op de problematiek die er op Zuid speelt en op wat er nodig is om “het tij te keren”. Het rapport stelt dat Rotterdam Zuid in Nederland een uniek gebied is doordat er zich hier een opeen stapeling van problemen voordoet op een schaal die voor Nederland ongekend is. De afzonderlijke problemen zijn bekend in andere gebieden, maar in combinatie met elkaar en met het ruimtelijke schaalniveau van Zuid (200.000 inwoners!) vormen ze een bijzonder hardnekkige problematiek die met gebruikelijke beleidsmiddelen en –aandacht niet op te lossen is. In het rapport wordt aangegeven waaruit de stapeling van problemen precies bestaat en worden oplossingen gesuggereerd.

Dit afstudeeronderzoek haakt in op het rapport van Deetman/Mans en het Bijzonder collegeprogramma Zuid van de Gemeente Rotterdam. Zowel de gesignaleerde problemen als ook een van de gesuggereerde oplossingen zijn startpunt voor dit onderzoek. Een van de pijlers van de voorgestelde aanpak van Deetman/Mans is namelijk het stimuleren van bedrijvigheid in de woonwijken van Zuid. De focus van dit onderzoek ligt op bedrijvigheid in woonwijken en hun betekenis voor de wijk, waarbij in het bijzonder aandacht is voor de specialistische zakelijke dienstverlening.

In dit hoofdstuk zullen de eerste lijnen van dit onderzoek worden neergezet. Eerst wordt er stilgestaan bij de problematiek op Zuid en bij de oplossingsrichtingen die worden gevolgd. Vervolgens zullen de onderzoeksvragen die in het onderzoek centraal staan en de doelen die het beoogt te bereiken besproken worden. Ten slotte wordt er kort stilgestaan bij de maatschappelijke en wetenschappelijke relevantie van het onderzoek en wordt er een leeswijzer voor de rest van het rapport gegeven.

### 1.1. Problematiek

Op Zuid heerst een brede sociaal-economische problematiek (Deetman & Mans, 2011). Deze problemen worden volgens Deetman & Mans nog eens versterkt door de fysieke kenmerken van het gebied (Deetman & Mans, 2011). De problematiek is zichtbaar aan de hand van allerlei indicatoren waarop Zuid slechter scoort dan Rotterdam gemiddeld en/of andere gebieden in Nederland (Deetman & Mans, 2011; gemeente Rotterdam, 2011a; gemeente Rotterdam abc; Hartkamp, 2009). Rotterdam scoort op haar beurt vaak ook al lager dan het Nederlands gemiddelde.

De sociaal-economische problematiek uit zich onder andere in een (relatief):

- hoge werkloosheid.
- kleine hoeveelheid arbeidsplaatsen op Zuid.
- laag opleidingsniveau van de beroepsbevolking, met name onder de allochtone bevolking.
- groot aandeel leerlingen met een taalachterstand.
- slechte schoolprestatie van de basisschoolleerlingen
- laag aandeel havo / vwo scholieren
- groot aandeel vroegtijdige schoolverlaters.
- groot verzuim (spijbelen).
- hoge werkloosheid.
- laag gemiddeld besteedbaar inkomen.
- groot aandeel mensen in de bijstand.
- groot aandeel mensen in trajecten van schuldhulpverlening.
- groot aandeel nieuwkomers (recent gevestigde niet-Nederlanders).
- groot aantal kansarme (eenouder)gezinnen.
- slechte veiligheidssituatie (veiligheidsbeleving, criminaliteit).
- laag vertrouwen in het (deelgemeente)bestuur onder de autochtonen bevolking.

Daarnaast zijn er ook fysieke problemen gesignaleerd;

- Er is sprake van een grote hoeveelheid kwetsbare woningen in een aaneengesloten gebied (zeer kleine, verouderde woningen).
- Veel woningen kampen met achterstallig onderhoud en particulieren zijn vaak niet in staat onderhoud te financieren.
- De woningvoorraad is weinig divers waardoor het maken van een 'wooncarrière' op Zuid nauwelijks mogelijk is.
- Binnen Zuid zijn er wijken waarin de waardeestijging van woningen ten opzichte van de rest van de stad sterk achterblijft.
- Zuid zou kampen met een relatief slechte bereikbaarheid ten opzichte van gebieden buiten Zuid.



-De kwaliteit van de fysieke openbare ruimte laat te wensen over (met name de stedenbouwkundige kwaliteit).

-Ten slotte wordt er gesproken over fysieke barrières tussen wijken waardoor er tussen deze wijken relatief weinig mobiliteit is. Goede initiatieven zouden hierdoor nauwelijks uitstralen naar andere gebieden.

Additioneel kan opgemerkt worden dat Zuid bovendien kampt met een proces waarin er een grote instroom is van mensen met een absoluut minimuminkomen en een grote uitstroom van bewoners die een inkomen rond het Nederlands gemiddelde hebben (Dujardin & van der Zanden, 2010). Ook constateren Deetman & Mans dat werkgelegenheid en bedrijvigheid op Zuid slecht zichtbaar zijn voor de lokale bevolking; in het theoretisch kader wordt hier nader op ingegaan. Ten slotte wordt er ook gesproken over een negatief imago waarmee Zuid zou kampen (Deetman & Mans, 2011). Dit zou zich potentieel vestigende bewoners en bedrijven en potentiële investeerders afschrikken. Volgens Raspe et al. (2010) functioneren bedrijven in “aandachtswijken” minder goed ten gevolge van imago problemen van de wijk. Dit effect zou extra sterk zijn voor zakelijke dienstverleners.

Samengevat zijn er dus onder andere problemen op het gebied van werkgelegenheid en de zichtbaarheid hiervan, het kennis- en competentieniveau van de bevolking, veiligheid, de (eenzijdige) samenstelling van de bevolking, de kwaliteit en eenzijdigheid van de woningvoorraad, bereikbaarheid en het imago van het gebied.

### 1.2. Context

De problematiek op Zuid kent een historische component (Deetman & Mans, 2011; Verschoor, 2011). Oorspronkelijk werden de wijken in hoog tempo gebouwd om te voldoen aan de vraag naar huisvesting voor het expanderende aantal arbeiders in de havens. De wijken dienden als woonwijk voor de havenarbeiders en er werden vooral goedkope woningen gebouwd. Het havengebied grensde op dat moment aan Zuid en lag gedeeltelijk zelfs op Zuid. Na de Tweede Wereldoorlog is de bouw van goedkope woonruimte nog eens aangewakkerd door de dringende behoefte aan woningen en de florerende havensector. Tijdens de arbeidsmigratie naar Nederland in de jaren '60 en '70 werd Zuid massaal een vestigingslocatie voor arbeidsmigranten. Sinds de jaren '80 schuift de haven steeds verder weg van Zuid richting het Westen, waarvan de aanleg van de 2e Maasvlakte het meeste recente wapenfeit is. Hierdoor is er op Zuid een ontkoppeling tussen werken en wonen ontstaan. Het werk is steeds verder weg komen te liggen van Zuid en de haven is er inmiddels al lang niet meer de belangrijkste werkgever. Daarbij komt dat na de uitbreiding van de haven in de jaren '60 veel grote werkgevers zijn verdwenen, onder andere door het instorten van de scheepsbouw in Rotterdam. Dit heeft grote werkloosheid tot gevolg.

De wijken zelf zijn primair gebouwd om in te wonen en kenden relatief weinig andere vormen van bedrijvigheid en voorzieningen. Nadat aangrenzende gemeenten tot groeikern zijn benoemd en VINEX wijken ten zuiden van Rotterdam zijn gebouwd, is er een proces van selectieve migratie opgetreden. In dit proces trekken de huishoudens met de hoogste inkomens weg naar de relatief aantrekkelijke woningvoorraad in de omgeving van Zuid. De goedkope woningvoorraad die achter

blijft op Zuid wordt vooral gevuld door niet-Westerse allochtonen met een zeer laag inkomen en nieuwe arbeidsmigranten uit Midden- en Oost-Europa. Hierbij speelt ook een rol dat in het kader van stadsvernieuwing aan het eind van de jaren '80 veel wijken op de schop zijn gegaan. Het credo was "bouwen voor de buurt" waarbij er eenzijdig goedkope woningen zijn gebouwd.

Vanaf de jaren '90 worden er grote (fysieke) ingrepen gepleegd om de fysieke en sociaal-economische situatie op Zuid te verbeteren. Dit levert lokaal successen op zoals de Kop van Zuid en Katendrecht, maar de rest van Zuid blijkt hier niet op mee te kunnen liften (zie ook Doucet 2010).

De drie deelgemeenten van Zuid hebben een gezamenlijk landoppervlak van ongeveer 28 vierkante kilometer (CBS, 2011a). Er wonen momenteel ongeveer 200.000 Rotterdammers op Zuid. Dat is maar liefst (bij benadering) een op de drie Rotterdammers en een op de zes inwoners van de stadsregio Rotterdam. Ter vergelijking: de rest van Rotterdam heeft een landoppervlakte van ongeveer 178 vierkante kilometer en heeft in 2011 ongeveer 412.000 inwoners. De genoemde ontkoppeling tussen werk en wonen blijkt uit het aantal arbeidsplaatsen op Zuid: een op de zes arbeidsplaatsen bevindt zich op Zuid, ondanks het feit dat een derde van de Rotterdammers op Zuid woont. Ter vergelijking: van de tien banen in de regio bevinden zich er ongeveer zes in Rotterdam (inclusief Zuid), terwijl ongeveer de helft van de inwoners van de stadsregio in Rotterdam woont. Dat levert de volgende arbeidsplaats/inwonerratio op:

- Er is ongeveer een arbeidsplaats per twee inwoners in heel Rotterdam.
- Er is ongeveer een arbeidsplaats op ruim twee inwoners in de gehele stadsregio Rotterdam
- Er is ongeveer een arbeidsplaats op bijna vier inwoners op Zuid.

Het verschil tussen deze arbeidsplaats/inwonerratio wordt nog sterker als Zuid wordt vergeleken met de rest van Rotterdam (exclusief Zuid). Het verschil tussen het aantal arbeidsplaatsen per inwoner is door de tijd toegenomen: tussen 1995 en 2009 zijn er ongeveer 40.000 arbeidsplaatsen bijgekomen in Rotterdam, waarvan slechts vijf duizend op Zuid. Deze groei van arbeidsplaatsen op Zuid staat in geen verhouding tot het aandeel van Zuid in de Rotterdamse werkgelegenheid.

De bevolking op Zuid is aanzienlijk jonger dan de rest van Nederland en ook jonger dan de rest van Rotterdam. Dat biedt in een tijd van vergrijzing – onder de juiste voorwaarden – perspectieven voor de toekomst. Zoals vermeld blijven de schoolprestaties op Zuid echter achter, is het gemiddeld opleidingsniveau lager dan in Rotterdam en Nederland en is er een hoge werkeloosheid, zowel absoluut als relatief. In sommige wijken is meer dan 30% van de huishoudens afhankelijk van een uitkering. In Rotterdam ligt dit rond de veertien procent en in Nederland rond de acht procent.

### 1.3. Oplossingen

Het rapport Deetman & Mans (2011) suggereert oplossingen in drie richtingen:

1. Talentontwikkeling van de bevolking van Zuid
2. Versterken van de lokale economie
3. Fysieke kwaliteitsverbetering

Voor een groot deel zijn deze richtingen al speerpunten in het huidige beleid van de gemeente Rotterdam. De ‘economische pijler’ hiervan is het meest relevant voor dit onderzoek, hoewel in het onderzoek blijkt dat bedrijvigheid in de wijk ook van betekenis kan zijn voor talentontwikkeling en verbetering van de fysieke kwaliteit.

De economische versterking moet volgens Deetman & Mans (2011) op Zuid bestaan uit het stimuleren van bedrijvigheid in de wijk en het vinden van en vorm geven aan “nieuwe economische dragers”. Dit is de ontwikkeling van projecten en economische activiteiten die op lange termijn veel potentie hebben voor Zuid. Deze potentie houdt onder andere ontwikkeling van werkgelegenheid in (Deetman & Mans, 2011).

Het stimuleren van bedrijvigheid bestaat onder andere uit het stimuleren van lokaal ondernemerschap, en aantrekken van (startende) ondernemingen, en het ontwikkelen van school-werk trajecten tussen bedrijven en onderwijsinstellingen. Uitgangspunt is – zoals de titel van onderzoeksrapport van Deetman & Mans (2011) al suggereert – dat dit aansluit bij de ‘kracht van de wijk’. Er moet in kaart gebracht worden welke bedrijvigheid goed aansluit bij de karakteristieken van de wijken van Zuid en een specifieke strategie ontwikkeld worden om deze bedrijvigheid te stimuleren. In dit licht noemt het Rapport het particuliere IkZitopZuid (IZoZ) initiatief dat op Zuid kansen ziet voor “midtech” (*zie theoretisch kader voor een definitie en afbakening*).

Met betrekking tot de economische dragers merken Deetman & Mans(2011) op dat er verschillende kansen voor Zuid genoemd worden, waaronder dus de midtech. Er moeten echter nog beslissingen genomen worden over welke activiteiten en projecten het meeste perspectief bieden voor Zuid (en perspectief hebben op Zuid). Ook wordt de gemeente aangeraden om in gesprek te gaan met grote bedrijven in de regio om het investeringsklimaat te verbeteren in Rotterdam.

Concreet probeert de Gemeente Rotterdam op dit moment meer banen letterlijk bereikbaar te maken voor inwoners van Zuid door het verbeteren van OV verbindingen. Daarnaast probeert de gemeente inwoners van Zuid beter op te leiden en meer werkgelegenheid op Zuid te creëren. Niet alleen op bedrijventerreinen, maar juist ook in de woonwijken. Er wordt niet verwacht dat dit op zichzelf het werkeloosheidsprobleem op zal lossen, maar er wordt vooral veel verwacht van het “zichtbaar maken” van werk voor wijkbewoners. Hierdoor zouden mensen geïnspireerd worden om aan het werk te gaan of een opleiding te volgen.

#### 1.4. Onderzoeksvragen

De geschetste problematiek en oplossingsrichtingen leiden tot allerlei vragen die interessant zijn voor beleidsmakers. Vanzelfsprekend kan dit onderzoek geen antwoord op al die vragen geven. Beleidsvragen waar dit onderzoek (gedeeltelijk) op in haakt zijn de vragen 1. welke economische activiteiten “economische dragers” zouden kunnen zijn voor Zuid, 2. welke rol het stimuleren van bedrijvigheid, en in het bijzonder de specialistisch zakelijke dienstverlening, kan spelen bij de aanpak van de problematiek op Zuid, en 3. hoe bedrijvigheid, en in het bijzonder de specialistische zakelijke dienstverlening, gestimuleerd kan worden. De specialistische zakelijke dienstverlening staat in dit onderzoek centraal omdat in de beginfase van het onderzoek deze vorm van bedrijvigheid op basis van een verkenning van cijfermateriaal van het Bedrijvenregister Zuid-Holland naar voren is gekomen als een potentiële “drager”. Specialistische zakelijke dienstverleners zijn bedrijven die door andere bedrijven ingehuurd worden vanwege hun expertise; ze houden zich bezig met advies, onderzoek

en/of activiteiten waarbij creativiteit een belangrijke rol speelt. Hierbij valt te denken aan architectenbureaus, onderzoeksbureaus, reclamebureaus en organisatieadviesbureaus (*zie theoretisch kader voor een precieze afbakening*).

Het onderzoek voorziet in informatie die relevant is voor deze beleidsvragen door antwoord te geven op de volgende hoofdvraag:

*Waarom zijn specialistische zakelijke dienstverleners gevestigd op Zuid en welke effecten gaan er van hun aanwezigheid uit naar de wijken van Zuid?*

De hoofdvraag gaat in op twee kanten van de zelfde medaille: wat haalt een bedrijf uit de omgeving en wat voegt een bedrijf toe aan de omgeving. De vraag is echter nadrukkelijk open gesteld. Het is goed mogelijk dat de conclusie “niets” moet zijn.

Om de hoofdvraag zo goed mogelijk te kunnen beantwoorden wordt er antwoord gegeven op drie deelvragen. De eerste deelvraag is oriënterend en heeft als input voor de hoofdvraag gediend. De eerste deelvraag luidt:

*1. Welke bedrijfsactiviteit op Zuid is interessant om nader te onderzoeken?*

Deze deelvraag wordt beantwoord met behulp van kwantitatieve gegevens, waarbij gebruik gemaakt wordt van wetenschappelijke en niet-wetenschappelijke literatuur. Tussen verschillende *soorten* bedrijvigheid wordt onderscheid gemaakt met behulp van de Standaard bedrijfsindeling (SBI, *zie de toelichting op de Standaard Bedrijfsindeling in het hoofdstuk methodologie*). Onder de eerste deelvragen vallen weer verschillende sub vragen:

*1a Welke bedrijfsactiviteiten zijn in 2009 belangrijk voor de werkgelegenheid op Zuid?*

*1b Welke bedrijfsactiviteiten zijn tussen 2000 en 2009 succesvol geweest op Zuid?*

*1c Welke bedrijfsactiviteiten vertonen potentie voor toekomstige werkgelegenheidsgroei op Zuid?*

*Belangrijk*, *succesvol* en *potentie* zijn termen die nader omschreven moeten worden. *Belangrijk* betekent in dit onderzoek dat een bedrijfsactiviteit bij de 25 activiteiten behoort die het meeste werkgelegenheid bieden op Zuid.

*Succesvol* wordt bepaald aan de hand van de absolute werkgelegenheidsgroei die er in de bekeken periode plaats heeft gevonden binnen de bedrijfsactiviteit op Zuid en aan hoe deze groei op Zuid zich verhoudt met de groei van dezelfde bedrijfsactiviteit buiten Zuid.

*Potentie* houdt in dit onderzoek ten eerste in dat de activiteit in het recente verleden succesvol is gebleken op Zuid, zoals hierboven gedefinieerd. Daarnaast moet de bedrijfsactiviteit een basis hebben op Zuid hetgeen zich uit in ruimtelijke concentratie, een toenemende ruimtelijke concentratie en een brede populatie aan bedrijfsvestigingen binnen de activiteit.

Op basis van de eerste deelvraag is er voor gekozen om de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid nader te onderzoeken met behulp van twee verdiepende deelvragen die samen antwoord geven op de hoofdvraag. Deze deelvragen zijn beantwoord op basis van kwalitatieve gegevens,

waarbij ondersteunend gebruik gemaakt is van wetenschappelijke en niet-wetenschappelijke literatuur. De tweede deelvraag waarop het onderzoek antwoord geeft is:

*2. Waarom zijn specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid gevestigd?*

Ten slotte luidt de derde deelvraag in het onderzoek:

*3. Op welke manier heeft de aanwezigheid van de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid positieve effecten op de omgeving?*

*Positieve* effecten behoeft enige toelichting omdat het een waardering betreft. Hiermee wordt bedoeld dat de aanwezigheid van de bedrijvigheid bijdraagt aan het verminderen of tegengaan van één van de aan het begin van dit hoofdstuk gesignaleerde problemen op Zuid.

### 1.5 Onderzoekdoelen

Het maatschappelijke doel van dit onderzoek is het bieden van aanknopingspunten voor de gemeente Rotterdam bij het aanpakken van de problematiek op Zuid. Wetenschappelijk wil het onderzoek bijdragen aan theorievorming rond bedrijvigheid in wijken, een specifiek inzicht geven in de specialistische zakelijke dienstverlening in Rotterdam Zuid, en bijdragen aan discussie rond bedrijvigheid en de effecten hiervan op de vestigingswijk. Persoonlijk doel van het onderzoek is - naast het afstuderen- bijdragen aan de ontwikkeling van een stad die mij aan het hart gaat.

### 1.6 Relevantie

Het onderzoek heeft zowel maatschappelijke als wetenschappelijke relevantie. Maatschappelijk omdat het onderzoek bijdraagt aan extra inzicht in de manier waarop bedrijvigheid op Zuid, en in het bijzonder de specialistische zakelijke dienstverlening, bijdraagt en bij kan dragen in het aanpakken van de besproken problemen. Gezien de problematiek op Zuid zijn inzichten op dit vlak uiterst relevant. Het onderzoek laat zien op welke vlakken de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid wel en niet een bijdrage levert of kan leveren, en op welke manier dit eventueel kan. Dit kan aanknopingspunten bieden voor beleid dat er op gericht is de omgeving meer te laten profiteren van de bedrijven. Ook biedt het onderzoek inzicht in de redenen waarom deze bedrijvigheid überhaupt geïnteresseerd is in vestiging op Zuid. Dit kan aanknopingspunten bieden voor beleid dat er desgewenst op gericht is om deze bedrijvigheid op Zuid te stimuleren. Hoewel het onderzoek zich in de eerste plaats richt op zakelijke dienstverlening bieden een aantal van de bevindingen wellicht ook inzichten voor bedrijvigheid in het algemeen op Zuid.

De wetenschappelijke relevantie van het onderzoek is meervoudig. Ten eerst draagt het bij aan de theorie van de relatie tussen bedrijvigheid en vestigingswijken van deze bedrijvigheid. In de literatuur is geen consensus over de effecten van deze bedrijvigheid op onder andere werkgelegenheid en leefbaarheid in de wijk. Het onderzoek gaat in op de manieren en redenen waarop de specialistische zakelijke dienstverlening wel en niet een (positief) effect heeft op de wijk. Ook probeert het bij te dragen aan nieuwe theorievorming door een aantal hypothesen hierover te formuleren. Verder geeft het een zeer specifiek inzicht in de specialistische zakelijke dienstverlening, iets waar ondanks de verdienstelijking van de economie nu nog weinig over bekend is. Ten slotte richt het onderzoek

wetenschappelijke aandacht op Rotterdam Zuid, een gebied dat gezien de – volgens Deetman en Mans (2011) unieke – problematiek en zijn historische context een zeer interessant onderzoeksveld is voor economisch geografen, maar ook voor andere disciplines zoals de sociologie en bestuurskunde.

### 1.7 Leeswijzer

Het vervolg van het onderzoeksrapport bestaat uit verschillende hoofdstukken en (sub(sub)) paragrafen. In het volgende hoofdstuk staat het onderzoeksproces, de gevolgde onderzoeksstrategie en onderzoeksmethoden centraal. Ook wordt een aantal zaken hier nader toegelicht en wordt het begrip ‘Zuid’ en de ‘specialistische zakelijke dienstverlening’ afgebakend. In dit hoofdstuk zijn ook enkele tekstboxen te vinden waarin meer in detail wordt ingegaan op aspecten van de gebruikte methoden en technieken. Deze kunnen desgewenst gelezen worden of overslagen naar gelang de interesse van de lezer. Ook wordt er nu en dan naar de bijlagen verwezen voor gedetailleerde informatie.

In hoofdstuk drie zal vervolgens aan de hand van wetenschappelijke literatuur een aantal voor dit onderzoek relevante theorieën worden besproken. Hierbij wordt onder andere ingegaan op de betekenis die bedrijvigheid kan hebben op de vestigingswijk en op factoren die van invloed zijn op de vestigingskeuze van bedrijven. Ook worden er een aantal recente cijfers ten aanzien van de zakelijke dienstverlening uit de (wetenschappelijke) literatuur gepresenteerd.

In hoofdstuk vier wordt vervolgens op detailniveau verkend hoe bedrijvigheid op Zuid opgebouwd is uit verschillen activiteiten. Er wordt gekeken naar welke activiteiten belangrijk zijn voor de werkgelegenheid op Zuid, welke activiteiten de afgelopen jaren succesvol zijn gebleken en welke activiteiten de potentie hebben omdat wellicht in de toekomst ook te zijn. In dit hoofdstuk worden ook steeds activiteiten onder de loep genomen die door andere bronnen als “kansen voor Zuid” worden benoemd. In het hoofdstuk wordt de gebruikte data nauwgezet gepresenteerd en geïnterpreteerd. Voor de lezer die vooral geïnteresseerd is in de hoofdlijnen verdient het de aanbeveling om in dit hoofdstuk per paragraaf de samenvatting in de blauwe kaders te lezen. De laatste paragraaf van dit hoofdstuk (4.6) geeft de belangrijkste conclusies van het hoofdstuk weer.

Vervolgens is hoofdstuk vijf geheel gewijd aan de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid. Er wordt stilgestaan bij de redenen waarom deze bedrijven ooit op Zuid gevestigd zijn en waarom ze daar blijven. Ook wordt er besproken welke relaties deze bedrijven met andere organisaties en huishoudens hebben en hoe de omgeving profiteert van deze relaties.

Ten slotte zullen in hoofdstuk zes conclusies getrokken worden uit de voorgaande hoofdstukken. In dit hoofdstuk zullen de onderzoeksvragen beantwoord worden, zullen de resultaten in een theoretisch context geplaatst worden en zal er gepoogd worden deze theorie verder aan te vullen. Ook worden enkele beleidsaanbevelingen gedaan.

## 2 Methodologie

In dit deel van het onderzoeksrapport wordt nader ingegaan op de manier waarop het onderzoek is vormgegeven en verricht. Daarnaast wordt het onderzoek gepositioneerd binnen verschillende manieren van onderzoek doen. Hier wordt uitgebreid bij stilgestaan. Wetenschappelijkheid komt in kwalitatief onderzoek juist tot uitdrukking in een relatief grote aandacht voor de verantwoording van het onderzoeksproces (Woolgar, 1996; Boeijs, 2006). Naast kwalitatieve gegevens is er ook gebruik gemaakt van kwantitatieve gegevens en van wetenschappelijke en niet-wetenschappelijke literatuur.

Het hoofdstuk begint met een globale schets van het onderzoekstraject. Vervolgens wordt het onderzoek gepositioneerd ten opzichte van andere onderzoeksstromingen. Daarna worden de gehanteerde onderzoeksmethoden besproken en zal er stilgestaan worden bij de kwaliteit van het onderzoek. Vervolgens sluit het hoofdstuk af met enkele paragrafen die besteed zijn aan afbakening van belangrijke begrippen zoals “Zuid” en de “specialistische zakelijke dienstverlening”.

### 2.1 Globale schets van het gevolgde onderzoekstraject

Het onderzoek bestaat uit verschillende delen. De aanvang bestond uit een oriënterende fase. In deze fase is een aantal beleidsdocumenten van de gemeente gelezen, is enige wetenschappelijke literatuur die op voorhand relevant leek geraadpleegd en zijn een paar gespreken gevoerd met enkele medewerkers van de Gemeente Rotterdam (waaronder de contactpersoon bij de ‘opdrachtgever’ de gemeente Rotterdam). Op basis hiervan is er een probleembeschrijving gemaakt, is er een eerste, brede onderzoeksvraag met bijbehorende deelvragen gesteld en is er globaal een eerste richtinggevend theoretisch kader geschetst. Aan de hand hiervan is vervolgens een onderzoeksopzet gemaakt. Bij het maken van de opzet is er ook een nadrukkelijke keuze gemaakt voor een onderzoeksstrategie en -perspectief en een vertaling hiervan naar onderzoeksmethoden. In dit onderzoeksrapport heeft dit de basis gelegd voor hoofdstuk een, twee en gedeeltelijk drie.

Vervolgens is het onderzoek op basis van de oriëntatie een exploratieve fase in gegaan. In deze fase zijn een aantal basisgegevens uit het Bedrijvenregister Zuid-Holland over bedrijvigheid op Zuid op een rij gezet. Doel van dit deel van het onderzoek was het aanbrengen van focus voor het vervolg. De opgave daarbij was om bedrijfsactiviteiten uit te selecteren die de moeite waard waren om nader te onderzoeken in de verdiepende fase van het onderzoek. Voornaamste criterium daarbij was dat deze activiteiten op basis van de cijfers succesvol op Zuid lijken te zijn of de belofte van succes op Zuid in de toekomst met zich meedragen. Op basis van dit deel van het onderzoek is er voor gekozen om bedrijven die zich richten op activiteiten met betrekking tot specialistische zakelijke dienstverlening nader te onderzoeken. De oriëntatie is hand in hand gegaan met de rapportage van dit selectieproces. Hoofdstuk vier is hier uit voort gevloeid.

De derde en vierde fase vormen de daadwerkelijke romp van het onderzoek. In deze fase is verdieping aangebracht en zijn diepte interviews gehouden met ondernemers en stakeholders van bedrijven op het gebied van de specialistische dienstverlening op Zuid. Doel van de interviews was het achterhalen van de redenen waarom deze bedrijven op Zuid gevestigd zijn en waarom zij daar blijven, welke relaties zij vanuit hun locatie op Zuid onderhouden met andere actoren in en buiten



Zuid, en op welke manier Zuid profiteert van hun aanwezigheid. Het afnemen van de interviews is hand in hand gegaan met een eerste uitwerking van de interviews en met de analyse van de resultaten. Na het afnemen van de laatste interviews is de uitwerking voltooid. Aansluitend aan de verdiepende fase is er begonnen aan de uiteindelijke analyse en rapportage van het onderzoek. In deze analyse- en rapportagefase is ook het theoretisch kader aanzienlijk uitgebreid met theorieën die de bevindingen van het onderzoek in perspectief plaatsen.

Samengevat: de opzet van het onderzoek heeft een soort (meervoudig) “trechtermodel” gevolgd, waarbij het onderzoek zich eerst tijdens de oriëntatie en exploratie op een heel breed gebied heeft gericht. Vervolgens is er focus aangebracht door de verdiepende fase op de specialistische zakelijke dienstverlening te richten. Binnen de verdieping hebben de interviews eerst weer een breed gebied bestreken, waarna op basis van de eerste uitkomsten de thema’s voor de daaropvolgende interviews verder zijn aangescherpt. De opzet van het onderzoek waarbij kwantitatieve gegevens gebruikt worden om participanten voor de verdieping te selecteren, wordt in de literatuur over gemengde onderzoeksstrategieën een “*participant selection model*”-variant binnen een “*exploratief onderzoeksontwerp*” genoemd (Celo et al., 2008).

## 2.2 Onderzoeksstrategie & positionering van het onderzoek

In het onderzoek is een kwalitatieve onderzoeksstrategie gehanteerd. Interviews zijn in dit onderzoek de voornaamste bron voor onderzoeksgegevens (*zie ook onderzoeksmethoden*). Daarnaast is er ook op een basale wijze gebruik gemaakt van cijfers uit een reeds bestaand databestand, hetgeen beter past bij een kwantitatieve onderzoeksstrategie. Dit bestand is echter louter gebruikt ter ondersteuning van de interviews (*zie ook onderzoeksmethoden*). Overigens zijn er in de recente literatuur over wetenschapsmethoden en -technieken auteurs die er op wijzen dat de van oudsher sterk benadrukte tegenstellingen tussen kwalitatief en kwantitatief onderzoek overdreven zijn, en een gecombineerde insteek zeer goed mogelijk is (Bryman, 2008, Celo et al., 2008).

De keuze voor een primair kwalitatieve onderzoeksstrategie staat in een dialectische relatie tot de doelen en onderzoeksvragen van dit onderzoek: enerzijds impliceren de doelen en vragen een kwalitatieve strategie, anderzijds leidde het volgen van een kwalitatieve strategie tot andere vragen en als afgeleide daarvan tot andere doelen. In dit onderzoek zijn het de initiële doelstellingen geweest die tot een keuze voor kwalitatief onderzoek hebben geleid en heeft de kwalitatieve onderzoeksstrategie op zijn beurt weer tot de specifieke onderzoeksvragen geleid.

Kenmerkend voor de kwalitatieve inslag van het onderzoek is dat het begrijpen van de situatie voorop staat (Hollis, 2006). Dit in tegenstelling tot onderzoeken die proberen een situatie te verklaren. Verklaar wil in dit geval zeggen dat de onderzoeker probeert van buitenaf kennis over zijn onderwerp van studie te verzamelen. Doel is het verkrijgen van ‘harde feiten’ op basis waarvan hij of zij wetmatigheden kan opstellen en voorspellingen kan doen. Kwantitatieve onderzoeken met bijhorende onderzoeksmethoden zijn hiervoor buitengewoon geschikt. Onderzoeken die meer gericht zijn op het begrijpen van situaties zijn meer geïnteresseerd in de achterliggende redenen van mechanismen; A leidt tot B, maar waarom dan? Op welke manier? Welke betekenis moet hier aan toegekend worden? et cetera. Onderzoeken met een kwalitatieve inslag zijn hiervoor meer geschikt. In lijn hiermee is het doel van dit onderzoek niet geweest om theorie te testen maar bij te dragen aan de ontwikkeling van theorie. Dit past bij een inductieve benadering van theorievorming, die

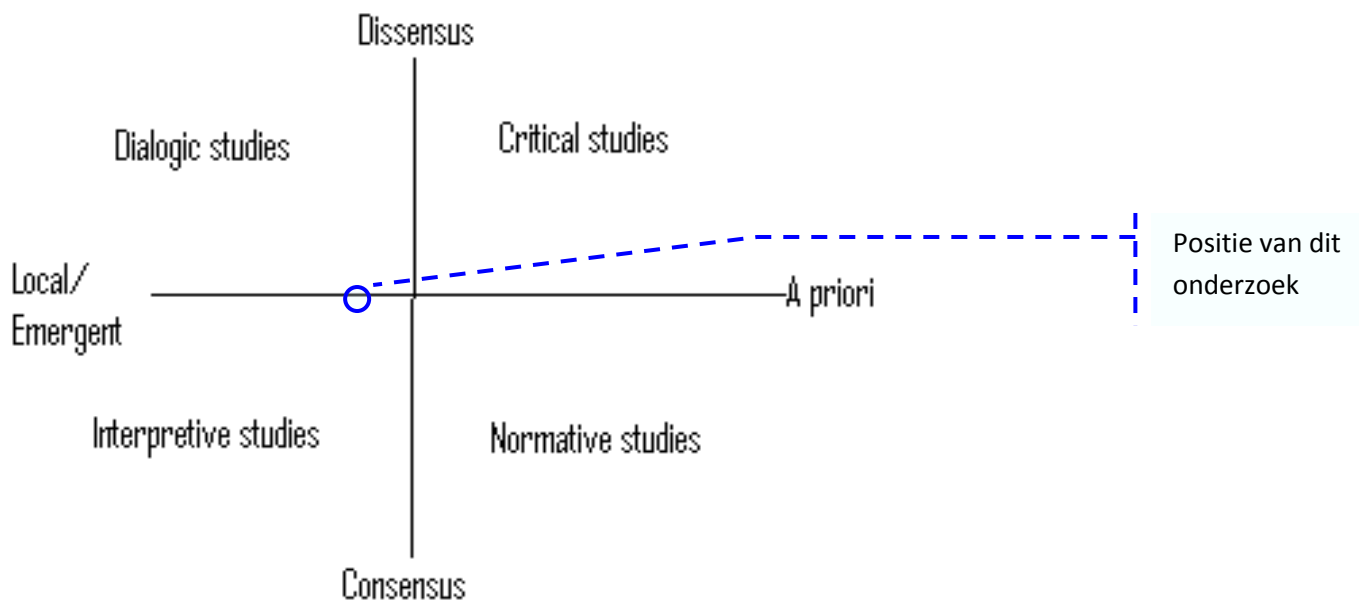


kenmerkend is voor veel kwalitatief onderzoek (Bryman, 2008). Theorie heeft daarentegen wel nadrukkelijk bij aanvang van het onderzoek richting gegeven aan de onderzoeksvraag.

### 2.2.1 'Elite / a priori' versus 'Local / emergent'

Voorafgaand is een aantal keuzes gemaakt ten aanzien van de aanpak van het onderzoek aan de hand van Alvesson & Deetz (2000). Hun theorie is geschreven voor sociaalwetenschappelijk onderzoek, waar kwalitatieve onderzoeksstrategieën veel gebruikt worden. Volgens Alvesson & Deetz is elk onderzoek in te delen in vier verschillende onderzoekstradities, die allemaal vanuit een eigen perspectief op wetenschappelijk onderzoek een eigen aanpak volgen. Die indeling komt voort uit de positionering van het onderzoek op twee assenstelsels (figuur 1).

Figuur 1: Kwadrant onderzoeksperspectieven Alvesson & Deetz



Bron: eigen bewerking van Alvesson & Deetz (2000)

Ten eerste is er een onderscheid tussen onderzoeken die “elite/a priori” ingestoken worden en onderzoeken die “local en emergent” zijn. Onderzoeken met die eerste insteek gaan uit van een theorie, stellen op basis daarvan verwachtingen op en proberen die vervolgens te toetsen aan de werkelijkheid. Deze manier van onderzoeken veronderstelt ook dat de onderzoeker van buitenaf en van bovenaf (elite) zijn onderzoeksmaterie kan doorgronden en in staat is zijn onderzoek vooraf te plannen en in te richten. Een uitgebreide theoretische voorkennis en heldere hypothesen die getest kunnen worden zijn hiervoor noodzakelijk. Lang niet altijd zijn deze voorhanden, zoals ook voor dit onderzoek het geval was.

Onderzoeken die sterk “local/emergent” zijn beginnen daarentegen zo min mogelijk bevooroordeeld of gestuurd door bestaande theorieën aan het verzamelen van gegevens en zoeken later theorieën bij hun gegevens om deze beter te kunnen duiden. In dergelijke onderzoeken krijgt het onderzoek gaandeweg steeds meer vorm: onderzoeksvragen evolueren, cruciale beslissingen in de onderzoeksplanning, zoals de selectie van respondenten, worden gaandeweg het onderzoek genomen, het theoretisch kader groeit en verandert gaandeweg het onderzoek, et cetera. In

onderzoeken die volgens deze insteek worden gedaan wordt er vanuit gegaan dat de onderzoeker niet vooraf en van buiten/bovenaf dit soort beslissingen kan nemen. Hij of zij heeft daar niet het inzicht of kennis voor, alleen vanuit/door middel van de onderzoekseenheden zelf –in dit geval ondernemers en hun (specialistische zakelijke dienstverlenende) bedrijven op Zuid- kan dit inzicht verworven worden. De onderzoeker moet zich in hen verplaatsen en hen zelf doorgronden wil hij of zij inzicht krijgen in de materie (sociale wereld) die onderzocht wordt. Bovendien kan het te veel voortbouwen op bestaande denkrichtingen er toe leiden dat belangrijke alternatieve elementen in de onderzoekgegevens over het hoofd gezien worden (Maxwell, 2005; Boeijs, 2006). Het onderscheid tussen beide aanpakken heeft raakvlakken met het verschil tussen het willen verklaren en het willen begrijpen van een situatie.

Nagenoeg geen onderzoek zal zuiver “elite/a priori” of “local/emergent” zijn, maar zal zich ergens tussen deze twee uiterste bevinden. Dit onderzoek is vanaf begin tot het eind bewust op een gematigde “local/emergent” manier ingezet. Welke consequenties dit concreet heeft komt verder naar voren wanneer de gebruikte onderzoeksmethoden worden besproken.

### 2.2.2 *Dissensus versus Consensus*

De tweede as waarop volgens Alvesson & Deetz (2000) een onderzoek gepositioneerd kan worden is de mate waarin een onderzoek op dissensus dan wel consensus gericht is. Onderzoeken met een aanpak die dissensus gericht is, zijn op zoek naar discrepanties. Dit kan zijn tussen theorie en praktijk, of de gangbare opinie en praktijk, maar ook tussen verschillende theorieën, opinies en praktijken. Onderzoeken die sterk op dissensus gericht zijn hebben dikwijls als doel om ten opzichte van het dominante discours alternatieve verhalen of theorieën te bieden. Onderzoeken in de feministische traditie passen goed bij deze aanpak.

Onderzoeken die sterk op consensus gericht zijn proberen juist naar eenheid te zoeken in verscheidenheid. Onderzoeken die deze aanpak hanteren proberen verschillende theorieën en gegevens met elkaar te verbinden. Het summum hierbij is een soort “sleuteltheorie” waarin alle bestaande – soms tegenstrijdige- theorieën passen en/of schijnbare tegenstellingen zijn opgeheven.

Dit onderzoek heeft beide benaderingen in zich, maar neigt lichtelijk naar een consensusinsteek. Desondanks is één van de uitgangspunten een geconstateerde discrepantie tussen beleid/theorie en theorie: het beleid van de gemeente Rotterdam is onder andere gericht op het creëren van bedrijvigheid in woonwijken, en interne en externe (Deetman & Mans, 2011) documenten wijzen op (verwachte) positieve effecten hiervan. Tegelijkertijd is er wetenschappelijke literatuur (o.a. Raspe et al., 2010) op basis waarvan bij een aantal van deze verwachte effecten van bedrijvigheid in de wijk vraagtekens gezet kunnen worden. Echter, de insteek van het onderzoek is er vervolgens op gericht om te begrijpen op welke manier een specifieke soort bedrijvigheid (specialistische zakelijke dienstverlening) op Zuid wel en niet een effect heeft op de fysieke en sociale omgeving. Het onderzoek gaat dus voorbij aan de tegenstelling en probeert beide noties met elkaar te verzoenen. De kritische noties vanuit de wetenschappelijke literatuur geven wel richting aan het onderzoek, zowel wat betreft onderzoeksvragen, onderzoeksopzet, de besproken thematiek in de interviews en de analyse van de gegevens. Tijdens de analyse van de interviews is echter wel weer nadrukkelijk gezocht naar overeenkomsten tussen respondenten en een rode draad in hun verhalen. Op deze manier is er geprobeerd de sociale werkelijkheid van de respondenten met elkaar in lijn te brengen.

De keuze om het onderzoek te focussen op de specialistische zakelijke dienstverlening is echter op haar beurt een beslissing die tegen de gangbare opinie ingaat en daarmee past bij een dissensus insteek. Er worden namelijk allerlei bedrijfsactiviteiten in verschillende documenten als kans voor Zuid benoemd, maar de (specialistische) zakelijke dienstverlening zit daar niet bij. Het onderzoek geeft dus ook ruimte aan een alternatief geluid en stelt bestaande dominante geluiden hier en daar ter discussie.

### 2.2.3 Positionering ten opzichte van onderzoekstradities

De positionering van het onderzoek in het kwadrant van Alvesson & Deetz (2000) plaatst het onderzoek binnen de traditie van de (sociaal)interpretatieve studies. Uitgangspunt van deze traditie is dat situaties waarbij gedrag en betekenisgeving van mensen centraal staan fundamenteel verschillen van andere situaties. Mensen als onderzoeksobject verschillen van andere onderzoeksobjecten, zoals natuurverschijnselen (Alvesson et al, 2000; Boeije, 2006, p. 15-27; Bryman, 2008, p. 366). De manier om de sociale wereld te begrijpen is het inzicht krijgen in de interpretatie en betekenisgeving van die wereld van de participanten in die sociale wereld. Deze participanten construeren een sociale werkelijkheid die zonder hen niet bestaat (*Constructivisme*; Bryman, 2008 p. 549-550). Zonder de hulp van deze participanten is deze werkelijkheid dan ook niet te kennen of te begrijpen.

De vraag is in hoeverre het onderzoek de sociale wereld tracht te onderzoeken. Er zou gesteld kunnen worden dat zaken als locatiefactoren, werkgelegenheid en bedrijven meer lijken op natuurlijke onderzoeksobjecten dan op sociale onderzoeksobjecten. Echter, in de eerste plaats nemen bedrijven geen beslissingen, hebben geen overwegingen, geven geen waarderingen et cetera. Het zijn daarentegen mensen in de bedrijven die hieraan invulling geven. Ten tweede zijn de onderwerpen waarin dit onderzoek geïnteresseerd geen objectieve gegevens. Zo krijgen locatiefactoren bijvoorbeeld betekenis doordat de oprichters/eigenaren én leidinggevenden van de bedrijven op Zuid er een betekenis aangegeven. Deze betekenis zal verschillen naarmate de kenmerken van deze mensen en hun bedrijven zullen verschillen. De positieve effecten van bedrijvigheid op de omgeving veronderstellen in veel gevallen relaties en interacties tussen actoren in de wijk (Zuid, stad, regio). Wederom is dit het domein van de sociale wereld: mensen in de bedrijven op Zuid geven invulling aan deze contacten en relaties met andere actoren. Het onderzoeksobject bestaat dus uit een sociale wereld die gevormd wordt door het bedrijfsleven op Rotterdam Zuid, en specifiek uit de wereld van zakelijke dienstverleners en hun contacten op Zuid. De participanten in deze wereld zijn in de eerste plaats de oprichters/eigenaren en leidinggevenden van deze bedrijven in de zakelijke dienstverlening op Zuid.

Sociaal interpretatief onderzoek gaat ook hand in hand met inductie: theorie wordt voornamelijk gevormd op basis van het onderzoek en niet andersom (Bryman, 2008, p. 366).

## 2.3 Onderzoeksmethoden

In elk wetenschappelijk onderzoek moeten keuzen gemaakt worden ten aanzien van onderzoeksmethoden. Onderzoeksmethoden hebben betrekking op de manier waarop de onderzoeker gegevens verzamelt die 'waar' zijn en inzicht geven in de materie die de onderzoeker onderzoekt. De keuze van methoden staat niet los van de onderzoeksstrategie en het onderzoeksperspectief dat ten grondslag ligt aan het onderzoek (*zie ook tekstbox 1*). In theorie kan

elke onderzoeksstrategie met elke onderzoeksmethode worden gecombineerd (Bryman, 2008), maar doorgaans hebben beide strategieën hun eigen voor de hand liggende methoden. De onderzoeksdoelen, onderzoeksvragen en keuze voor een kwalitatieve onderzoeksstrategie in dit onderzoek hebben als gevolg gehad dat semi-gestructureerde diepte interviews met ondernemers en stakeholders de voornaamste bron van data zijn voor dit onderzoek. Deze methode geeft op een efficiënte wijze het meest rijke inzicht in de sociale werkelijkheid van de oprichters/eigenaren/leidinggevenden en hun bedrijven op Zuid. Daarnaast is er gebruik gemaakt van (wetenschappelijke) literatuur en van een aantal basale berekeningen op basis van een databestand. In de volgende paragrafen zal het gebruik van de verschillende methoden kort toegelicht worden.

#### *Tekstbox 1: Vertaling van onderzoeksstrategie en –perspectief naar de onderzoeksopzet en onderzoeksmethoden*

De keuze voor interpretatief (kwalitatief) onderzoek heeft een aantal consequenties gehad voor de onderzoeksopzet, de manier waarop deze opzet is gebruikt, de onderzoeksmethoden en de manier waarop deze zijn gehanteerd. Allereerst is het onderzoek open, flexibel en adaptief opgezet en kan het omschreven worden als empirie gedreven. Gaandeweg het proces heeft het onderzoek meer vorm gekregen. Hierbij is een model gehanteerd waarbij het onderzoek eerst meer de breedte in gegaan is door het verzamelen van veel en diverse informatie, om vervolgens steeds meer focus aan te brengen, gericht op zoek te gaan naar nieuwe informatie en bestaande informatie gericht te bekijken.

Voor de onderzoeksopzet betekent dit dat de opzet een eerste richting heeft gegeven aan het onderzoek, maar niet meer dan dat. De onderzoeksvragen zijn gaandeweg het onderzoek aangepast en verder aangescherpt aan de hand van bevindingen tijdens het verzamelen en analyseren van data (Boeije, 2006, p. 40-61). Zo was de specialistische zakelijke dienstverlening bij aanvang van het onderzoek geen onderdeel van de onderzoeksvraag.

Het theoretisch kader is gaandeweg het onderzoek aangevuld en aangepast. Bij aanvang van het onderzoek heeft theorie bijgedragen aan het formuleren van onderzoeksvragen en hebben een aantal centrale begrippen uit de theorie als input voor de topiclijst voor de interviews gediend. Dit gebruik van theorie op deze manier staat in de literatuur bekend als het gebruik maken van *sensitising concepts* (Boeije, 2006). Dit soort concepten dienen ter afbakening en geven een beginrichting voor het onderzoek aan, maar geen eindpunt. De concepten worden gaandeweg het onderzoek verder ingevuld, of geschrapt als ze niet relevant blijken voor de praktijk. In de oriënterende fase van het onderzoek waren enkele van dit soort concepten “locatiefactoren”, “locatiegedrag”, “wijkeconomie”, “clusters” en “waardesystemen”. Vanzelfsprekend was de (specialistische)zakelijke dienstverlening geen *sensitising concept*, aangezien deze vorm van economische activiteit bij aanvang van het onderzoek geen focuspunt was.

In de analysefase van het onderzoek is er een tweede, meer omvangrijke instroom van theorie geweest. De rol hiervan is meervoudig; enerzijds heeft theorie geholpen bij het duiden en plaatsen van de onderzoeksresultaten, daarnaast worden de bevindingen ook vergeleken met wat van uit de theorie bekend is en wordt gezocht naar verschillen tussen de resultaten in dit onderzoek en de wetenschappelijke literatuur (Maxwell, 2005, p. 112). Het theoretisch kader in hoofdstuk 3 is hier het resultaat van, en is niet meer te vergelijken met het kader bij aanvang van het onderzoek. Het gebruik van literatuur op deze manier is ook een vorm van *triangulatie* (Boeije, 2006, p. 152; Bryman, 2008, p. 379). Triangulatie wil zeggen dat er vanuit verschillende invalshoeken ‘metingen’ worden verricht en dat deze met elkaar worden vergeleken. Als zowel op basis van de theorie als de empirie van het onderzoek de zelfde conclusies getrokken kunnen worden, dan winnen zowel de bestaande theorie als de resultaten van dit onderzoek aan geloofwaardigheid. Overigens heeft theorie wel vooraf een grote rol gespeeld bij het bepalen van de onderzoeksstrategie, het onderzoeksperspectief en de onderzoeksmethoden.

Ook met de interviews is op een adaptieve manier omgegaan. Gaandeweg het afnemen van de interviews is de topiclijst voor deze interviews steeds aangepast aan de voorlopige uitkomsten van de eerdere interviews. Op die manier is de topiclijst verder toegesneden op hetgeen werkelijk belangrijk en relevant bleek voor het beantwoorden van de

onderzoeksvragen en aansluit bij de alledaagse ervaring van de respondenten. Ook de selectie van respondenten heeft gaandeweg het onderzoek vorm gekregen. Het aantal interviews is verder afhankelijk geweest van het verloop van het onderzoek (*zie meer onder 'interviews' in dit hoofdstuk*).

Ten slotte zijn ook de verschillende fasen in het onderzoek op veel punten niet strik gescheiden. Het verzamelen van data en het analyseren daarvan is hand in hand gegaan.

### 2.3.1 Interviews

Voor het onderzoek zijn twaalf diepte interviews afgenomen met bedrijven en stakeholders. De interviews hebben een tot ander half uur geduurd en zijn op locatie afgenomen. Op een uitzondering na zijn alle gesprekken met toestemming van de gesprekspartners voor eigen gebruik opgenomen. Alle respondenten is anonimiteit beloofd, en is daarnaast verzekerd dat er bij het gebruik van de interviews oog zou zijn voor vertrouwelijkheid van sommige informatie.

Het aantal interviews is afhankelijk geweest van het punt van *theoretisch saturatie* (Bryman, 2008, p. 459; Boeije, 2006, p. 52). Nadat er geen nieuwe inzichten meer voortkwamen uit de interviews is er gestopt met interviewen. Naast de twaalf diepte interviews zijn de uitkomsten van het onderzoek aan de hand van de conceptversie van de scriptie ook in twee gesprekken besproken met experts die zich in praktijk bezighouden met de sociaal-economische ontwikkeling van Rotterdam Zuid. Aan deze respondenten is gevraagd een reactie te geven op het de uitkomsten en aan te geven in hoeverre de scriptie bruikbaar is voor hun praktijk.

De diepte interviews waren semi-gestructureerd van aard (Boeije, 2005, p. 57-61). Voorafgaand aan de eerste interviews is een topiclijst opgesteld met daarop een aantal gespreksthema's die minimaal aan bod moesten komen in alle interviews. Per thema zijn voorafgaand aan de interviews geen concrete vragen geformuleerd, afhankelijk van het verloop van het interview en de invulling van respondenten zijn er per thema een aantal vragen en onderwerpen de revue gepasseerd. Daarnaast is er tijdens de interviews nadrukkelijk de ruimte geweest voor de respondenten om zelf gespreksthema's in de interviews in te brengen. De vraagstelling in de interviews had de vorm van open vragen.

De keuze voor semi-gestructureerde interviews past binnen de opzet van het onderzoek als een Interpretatieve Studie (Alvesson et al. , 2000). Het gaf optimaal de mogelijkheid aan respondenten om de interviews te laten gaan over onderwerpen die aansluiten bij hun dagelijkse praktijk.

In de benadering van de respondenten tijdens de interviews is er vanuit gegaan dat de respondenten in staat en bereid zijn om de onderzoeker inzicht te geven door het beantwoorden van vragen en het vertellen van verhalen, maar hulp van de onderzoeker nodig hebben om hun eigen gedachten scherp te krijgen en goed te verwoorden. De onderzoeker doet dit onder andere met behulp van beginvragen, doorvragen, parafraseren, samenvatten, aansporen, om verduidelijking en voorbeelden vragen, op schijnbare tegenstellingen wijzen et cetera. Hierbij is er rekening gehouden met het verschijnsel dat daadwerkelijk observeerbaar gedrag van mensen niet altijd overeenkomt met de ideeën die zij hebben over de manier waarop zij zich gedragen (*espoused-theory* en *theory-in-use*, Agyris & Schon in Bolman & Deal, 2003, p. 163). Door zo veel mogelijke naar concrete situaties en voorbeelden te vragen is zo veel mogelijk onderscheid gemaakt tussen de twee.

*Respondenten bij bedrijven*

De respondenten bij bedrijven zijn allemaal in eerste instantie benaderd door middel van een brief. Die is vanuit de gemeente Rotterdam is verstuurd (*zie Bijlage 1*). Alleen voorgeselecteerde bedrijven hebben deze brief ontvangen. Vervolgens zijn de bedrijven nagebeld voor het maken van een afspraak. Enkele afspraken zijn gemaakt via email. De selectie van de respondenten heeft plaatsgevonden op basis van de kwantitatieve analyse in de exploratieve fase van het onderzoek. Dit is een van de manieren waarop kwantitatief onderzoek gebruikt kan worden ter aanvulling van kwalitatief onderzoek (Bryman, 2008, p. 602-626). In deze fase is gezocht naar bedrijfsactiviteiten die op basis van een aantal kerncijfers toekomstpotentie zouden kunnen hebben op Zuid. De cijfers komen voort uit het Bedrijvenregister Zuid-Holland. Op basis hiervan is de specialistische zakelijke dienstverlening uitgekozen voor het verdiepende deel van het onderzoek (*zie paragraaf 2.6 voor een afbakening*). De selectie van de respondenten heeft mede aan de hand van het zelfde databestand plaatsgevonden. De respondenten zijn in eerste instantie geselecteerd op basis van de volgende criteria:

1. Het bedrijf is in 2010 op Zuid gevestigd.
2. Het bedrijf is volgens het Bedrijvenregister Zuid-Holland in 2010 actief in een van de subklassen van de specialistische zakelijke dienstverlening die op basis van de exploratieve fase van het onderzoek zijn aangewezen als kansrijk. De benaderde bedrijven komen zoveel mogelijk uit verschillende SBI subklassen (*zie bijlagen Bijlage 6: De Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI 2008) toegelicht en Bijlage 7: afbakening specialistische zakelijke dienstverlening voor een toelichting op subklassen en afdelingen in de SBI. De aanduidingen "subklasse" en "afdelingen" die in dit onderzoek worden gebruikt om bedrijfactiviteiten onder te verdelen zijn overgenomen van het CBS*).
3. De bedrijven zijn verspreid over Zuid gevestigd, er zijn niet meer dan twee bedrijven op nagenoeg dezelfde locatie gevestigd.
4. Het bedrijf bestond volgens het Bedrijvenregister in 2010 uit tenminste vijf medewerkers.
5. Het bedrijf heeft –gemeten in het aantal werkzame personen- groei doorgemaakt sinds de oprichting.
6. De gesprekspartner die bij het bedrijf beschikbaar is behoort tot de oprichters/eigenaren van het bedrijf en is tevens leidinggevende bij het bedrijf.

De eerste criteria spreken gezien het onderwerp van studie als vanzelf. Het derde criterium met betrekking tot de spreiding van de bedrijven is gehanteerd om te voorkomen dat de uitkomsten van het onderzoek slechts betrekking hebben op een specifieke straat of buurt. Er zijn alleen bedrijven gesproken die groei hebben doorgemaakt om zodoende bedrijven uit te selecteren die een zekere mate van succes kennen of hebben gekend. Het is vanuit de literatuur bekend dat een aanzienlijk deel van de bedrijven dat wordt opgericht gedurende de levensduur van het bedrijf nooit of nauwelijks groei zal doormaken (Stam, 2007; Wever & Schutjens, 1995). Minder dan een procent van de bedrijven zou tijdens de levensduur een sterke groei van het personeelsbestand laten zien. Bedrijven die ten opzichte van de oprichting gegroeid zijn kunnen dus als succesvol worden ervaren.

De minimum omvang is gehanteerd om alleen bedrijven in het onderzoek te betrekken die in potentie een zekere impact kunnen hebben op de wijk op economisch vlak. (*zie voor mogelijke positieve effecten paragraaf 3.1 over bedrijvigheid in wijken in het theoretisch kader*). Er is ten slotte alleen met personen gesproken die oprichter/eigenaar van het bedrijf en tevens leidinggevende bij het bedrijf zijn omdat deze personen a) goed op de hoogte zijn van de geschiedenis van het bedrijf en van besluitvormingsprocessen in het verleden, b) in het verleden actief betrokken zijn geweest bij locatiebeslissingen van het bedrijf, c) invloed hebben op locatiebeslissingen in de toekomst, d) goed op de hoogte zijn van de relaties die het bedrijf met andere actoren in en buiten de wijk heeft, en e) voor een belangrijk deel invulling geven aan deze relaties. Ze zijn dus geselecteerd op basis van de verwachting dat zij in hoge mate kunnen bijdragen aan de beantwoording van de onderzoeksvraag. Deze vorm van selectie wordt *purposive sampling* genoemd en verschilt dus wezenlijk van *random sampling* waarbij respondenten blind worden geselecteerd (Bryman, 2008, p. 458; Boeije, 2006, p. 49-54). Daarnaast is er tegelijkertijd ook een vorm van *theoretical sampling* gehanteerd; op basis van voorlopige analyses van de data van de interviews zijn nieuwe respondenten geselecteerd die verder konden bijdragen aan de beantwoording van (nieuwe) onderzoeksvragen (Bryman, 2008, 415). Er is gestopt met het benaderen van bedrijven voor een interview toen het punt van *theoretische saturatie* was bereikt. De bedrijven waarmee uiteindelijk gesproken is representeren ruim 21 procent van de werkgelegenheid in de pool van bedrijven die op basis van de genoemde selectiecriteria in aanmerking kwamen voor een interview.

Om de resultaten van het onderzoek in een context te kunnen plaatsen is het van belang te weten welke bedrijven daadwerkelijk onderdeel van het onderzoek zijn.

Lang niet met alle geselecteerde bedrijven is daadwerkelijk gesproken. In Bijlage 2 is een overzicht met de gesprekspartners in het onderzoek opgenomen.

De groep bedrijven waarmee daadwerkelijk is gesproken wijkt iets af van de gehanteerde selectie criteria. Allereerst is het niet gelukt om met bedrijven uit de subklasse “Overige specialistische zakelijke dienstverlening” te spreken. Daarmee valt ook de afdeling “Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling” weg. Verder is er met bedrijven uit alle voorgenoemde subklassen gesproken. Ook bleken bedrijven –zoals te verwachten was- wat betreft hun bezigheden niet naadloos binnen de SBI indeling te vallen. Veel bedrijven begaven zich op het snijvlak van verschillende afdelingen en subklassen van bedrijfsactiviteiten. Op deze manier is er ook gesproken met bedrijven die zich (ook) bezig hielden met het verzorgen van diensten voor andere bedrijven op het vlak van werving & selectie, outplacement, re-integratie, ziektepreventie en/of personeelsbeleid. Ten slotte bleek de omvang van bedrijven vaak af te wijken van de omvang zoals die vermeld is in het Bedrijvenregister. Zodoende heeft het kleinste bedrijf in het onderzoek in plaats van vijf rond de zes personen in vaste dienst.

De grootte van de bedrijven varieert sterk. Niet altijd is het gelukt om met de grootste bedrijven binnen de subklassen te spreken. Het grootste bedrijf in het onderzoek heeft rond de 100 werknemers in dienst, waarvan er ongeveer 80 werken op het hoofdkantoor op Zuid. Het kleinste bedrijf in het onderzoek heeft naast de oprichter vijf medewerkers in dienst. Naast mensen in vaste dienst hebben een aantal bedrijven ook “losse vaste krachten” in dienst de vorm van ZZP'ers of uitzendkrachten die op regelmatige basis of soms vrijwel permanent bij het bedrijf aan opdrachten werken.



Onder de bedrijven zijn geen starters. Ongeveer de helft van de bedrijven is als jong te omschrijven met een leeftijd tussen de zes en de elf jaar. De andere helft van de bedrijven is lang en breed gevestigd met een gemiddelde leeftijd van ruim twintig jaar. Per uitzondering zit hier een uitschieter naar boven bij met een leeftijd van 40 jaar. De gemiddelde leeftijd van alle bedrijven in het onderzoek is zeventien jaar, zonder het bedrijf van 40 jaar oud is dit veertien jaar. De leeftijd van de bedrijven varieert dus sterk en er zijn hier twee groepen in te onderscheiden: jong (gemiddeld negen jaar) versus gevestigd (gemiddelde 27 jaar, zonder de uitschieter 22 jaar). De leeftijd van de bedrijven was geen selectie criterium. Uit empirisch onderzoek van Wever & Schutjens (1995) is op te maken dat in de door hun onderzochte populatie bedrijven (in drie steden in Nederland, tussen 1970 en 1994) er van de opgerichte bedrijven na 24 jaar nog geen vijftien procent bestaat. Voor zakelijke dienstverleners ligt dit iets hoger, zeventien procent. Het lang overleven van de gevestigde groep lijkt voor een bedrijf dus al een prestatie op zich te zijn. Van de bedrijven die 24 jaar overleven in het onderzoek van Wever & Schutjens (1995) telt slechts 24 procent tien of meer werknemers. Voor zakelijke dienstverleners ligt dit nog lager, krap 21 procent. De gevestigde bedrijven in dit onderzoek kennen op de uitschieter van 40 jaar na allemaal (ruim) meer dan tien medewerkers. Aangezien een klein percentage van de opgerichte bedrijven lange tijd overleeft en daarvan slechts een klein aantal groeit tot tien of meer werknemers, zouden de gevestigde bedrijven in dit onderzoek omschreven kunnen worden als bovengemiddeld succesvol. Bij de jonge bedrijven in dit onderzoek zijn er drie bedrijven met minder dan tien medewerkers.

De vestigingslocaties van de bedrijven liggen verspreid over Zuid. De deelgemeente IJsselmonde is ondervertegenwoordigd. In Bijlage 2 is een kaartje opgenomen met de locaties (*figuur 13*). Er zijn zowel bedrijven die op hun (door)startlocatie zitten, als ook bedrijven die op een tweede of derde vestigingslocatie zitten. Onder de bedrijven die te maken hebben gehad met herlocatie zijn zowel bedrijven die van buiten Zuid naar Zuid verhuisd zijn als ook bedrijven die binnen Zuid een of twee keer met een verhuizing te maken hebben gehad. Er zijn geen bedrijven die vanuit Zuid naar elders zijn verhuisd en vervolgens weer terugverhuisd zijn naar een locatie op Zuid. Herlocatie heeft geen rol gespeeld bij de selectie. De meeste bedrijven hebben echter te maken gehad met minstens één verhuizing. Dat is een prettige bijkomstigheid, omdat tijdens een bedrijfsverhuizing de locatiefactoren voor een bedrijf het meest zichtbaar worden (Louw, 2009, p. 42).

De bedrijven bieden overwegend banen op wo/hbo/mbo(+) niveau. Het zwaartepunt ligt hierbij bij banen op wo/hbo-niveau. Ook het opleidingsniveau van de werknemers van de bedrijven was geen criterium bij het selecteren van bedrijven voor het onderzoek.

#### *Respondenten bij de stakeholders*

Er is ook met vijf stakeholders gesproken (*zie Bijlage 2*). Drie van de interviews met stakeholders zijn gebruikt om gedurende het onderzoek de gevonden resultaten te helpen duiden. Deze stakeholders zijn gaandeweg het onderzoek benaderd op momenten dat er behoefte was aan extra achtergrondinformatie of weerklank. De andere twee stakeholders zijn gevraagd om na de voltooiing van de conceptversie van het onderzoeksrapport feedback te leveren op de herkenbaarheid en bruikbaarheid van het rapport vanuit een beleidsperspectief. Alle stakeholders zijn geselecteerd op basis van de verwachting dat zij deze een waardevolle aanvulling konden doen ten aanzien van deze specifieke vragen.

#### *Uitwerking & analyse interviews*

Na elk interview is aansluitend direct een (digitaal) interviewverslag gemaakt. In de verslagen is een



overzicht opgenomen van de inhoud van het gesprek. Alle thema's die in het interview zijn besproken zijn hierin weergegeven, met daarbij kernpunten uit het verhaal van de respondent ten aanzien van het thema en eventuele opvallendheden en citaten hierbij. Verder zijn er in de verslagen overwegingen voor toekomstige interviews opgenomen en zijn mogelijk vervolgstappen voor het onderzoek geformuleerd. Ook zijn er eerste opmerkingen voor bij de analyse gemaakt. Zoals reeds vermeld zijn de meeste interviews ook opgenomen met een voicerecorder. De eerste interviews zijn naderhand met behulp van de opname getranscribeerd. Bij latere interviews zijn vanuit efficiëntieoverwegingen bij het af luisteren van de opnamen alleen specifieke passages uitgewerkt. De verschillende vormen van uitwerking hebben gezorgd dat de informatie optimaal toegankelijk is geweest voor analyse (zie tekstbox 2 voor het proces van coderen & analyseren). Dit is een voorwaarde voor het verkrijgen van zogenaamde *rijke data*, een van de aspecten die bijdragen aan de *interne validiteit* of *overtuigingskracht* van een onderzoek (Maxwell, 2005, p. 110; 144-150; Bryman, 2008, p. 367 - 380).

### Tekstbox 2: Codering & analyse

De analyse van de interviews is al begonnen tijdens het schrijven van de interviewverslagen en het transcriberen. Na de laatste interviews is deze analyse voortgezet en afgerond. Relevante fragmenten zijn eerst per interview open gecodeerd aan de hand van de kern van de fragmenten (Bryman, 2008, p. 543). Vervolgens heeft er een proces van hercodering plaatsgevonden waarbij naar samenhang tussen fragmenten binnen hetzelfde interview en tussen fragmenten uit andere interviews is gezocht (*axiaal coderen*). Het proces van hercoderen is gestopt op het moment dat het punt van *theoretische saturatie* was bereikt (Bryman, 2008, p. 542; Boeije, 2006, p. 52). Op dit punt leverde het opnieuw bezien van de gecodeerde fragmenten en het heroverwegen van de aangebrachte categorieën geen nieuwe inzichten of beter passende categorieën op.

Een bekend gevaar tijdens de analysefase van kwalitatief onderzoek is zogenaamde *researchers bias* (Maxwell, 2005, p. 19). De onderzoeker gaat dan onbewust in de verhalen van zijn respondenten op zoek naar aanknopingspunten die zijn eigen beelden bevestigen. Om tijdens het analyseren kokervisie te voorkomen zijn de onderzoeksverslagen in combinatie met de eerste versie van het analyse hoofdstuk ook bekeken door een insider bij de gemeente Rotterdam en een outsider. Dit is een bijzondere vorm van triangulatie die in de literatuur *peer debriefing* wordt genoemd (Boeije, 2006, p. 152). Op deze manier was er een kritisch panel betrokken die de juistheid van interpretaties en verbanden kon bediscussiëren en met behulp van vragen het opdoen van nieuw inzichten kon stimuleren. Als alternatief of aanvulling voor/op *peer debriefing* is ook overwogen om tijdens de analyse een terugkoppeling te maken naar de respondenten, eventueel in de vorm van een focusgroep. Respondenten zouden dan kunnen controleren of de analyse inderdaad aansluit bij hun ervaring van hun alledaagse praktijk. Deze zogenaamde *member validation* (Boeije, 2006, p. 153) heeft geen doorgang gevonden omdat dit praktisch – zeker binnen een krappe planning – niet mogelijk bleek.

Om verder inzicht te geven in het analyseproces zijn passages in de analyse zoveel mogelijk verrijkt met citaten uit de interviews van de respondenten. Door de respondenten zelf aan het woord te laten krijgt de lezer een beter beeld van de informatie waarop de analyse is gebaseerd en of de interpretatie daarvan correct is (Boeije, 2006, p. 133). De citaten zijn geredigeerd aan de hand van de *standardized* methoden, waarbij zoveel mogelijk trouw is gebleven aan de betekenis en woordkeuze van de respondenten, maar het lezen vergemakkelijkt is (Boeije, 2006, p. 134).

In de analyse van de interviews wordt ook regelmatig gebruik gemaakt van zogenaamde *quasi kwantificaties* (Bryman, 2008, p. 598-599). Dit wil zeggen dat er indicaties worden gebruikt als “enkele”, “een paar”, “sommige”, “een aantal”, “de helft”, “de meeste”, “alle” enzovoorts. Dit lijkt tegenstrijdig te zijn met de aard van het kwalitatieve onderzoek: een kernaspect is het ontbreken van cijfers en tijdens het verzamelen van data is het verkrijgen van cijfers dan ook geen aandachtspunt geweest. Toch is er voor gekozen om deze *quasi kwantificaties* te gebruiken omdat ze relevante verbanden aangeven die anders onopgemerkt blijven. Bovendien bestrijdt het ‘anekdotisme’ (Bryman, 2008, p. 598-599) door te laten zien dat observaties die gemaakt worden niet slechts op zichzelfstaande opmerkingen zijn.

### 2.3.2 Ondersteunend cijfermateriaal

Vroeg in het onderzoek is in de exploratieve fase gebruik gemaakt van een databestand van het Bedrijvenregister Zuid-Holland (zie *Bijlage 3 voor een toelichting op het databestand*). Het databestand is gebruikt om focus aan te brengen in het onderzoek door het onderzoek te richten op een aantal bedrijfsactiviteiten op Zuid. Het databestand is vervolgens gebruikt om geschikte respondenten te selecteren voor de interviews. Deze manier van het gebruiken van kwantitatieve gegevens in kwalitatief onderzoek wordt in de literatuur *sampling* genoemd (Bryman, 2008, p. 619-620; Boeijs, 2006, p. 52).

Op basis van het cijfermateriaal in het databestand zijn een aantal cijfers berekend die iets zeggen over het belang voor en het succes en de potentie van verschillende economisch activiteiten op Zuid (zie *Bijlage 3 voor de uitgevoerde bewerkingen; zie ook de onderzoeksvragen in de inleiding voor "succes" en "potentie"*). Aan de hand van de scores van de verschillende economische activiteiten zijn de activiteiten vervolgens hiërarchisch gerangschikt.

De keuze voor het gebruik van deze cijfers als middel om focus aan te brengen in het onderzoek is door een aantal zaken ingegeven. Ten eerste levert dit een globale cijfermatige beschrijving op van hoe bedrijvigheid er (met betrekking tot werkgelegenheid) op Zuid uit ziet. Hier was, vooral op het detailniveau van afdelingen en subklassen van bedrijfsactiviteiten, nog niet veel over bekend en er is behoefte aan bij de gemeente Rotterdam. Ten tweede is het, gezien de doelstelling van de gemeente Rotterdam om bedrijvigheid op Zuid in te zetten als middel bij het oplossen van de problematiek op Zuid, van belang economische activiteiten te onderzoeken die het meest waarschijnlijk deze belofte waar kunnen maken. Gezien de nadruk in het beleid op het creëren van meer werkgelegenheid in de wijken van Zuid lag de keuze voor activiteiten die belangrijk zijn met het oog op werkgelegenheid hierbij voor de hand. Ten derde worden er in diverse gemeentelijke documenten al diverse economische activiteiten als kans voor (werkgelegenheid) Zuid benoemd. Echter, bij veel van deze benoemde 'kansen' is binnen de gemeente discussie over de onderbouwing hiervan. Daarom was het een goed startpunt voor het onderzoek om deze genoemde kansen niet klakkeloos over te nemen, maar zelf te zoeken naar bedrijvigheid met potentie op basis van cijfermateriaal (en reeds benoemde kansen aan een kritische blik te onderwerpen).

#### Kansrijk: Keuze voor indicatoren

In hoofdstuk vier worden aan de hand van de gegevens uit het databestand verschillende bedrijfsactiviteiten op Zuid met elkaar vergeleken. Er zijn drie vlakken waarop wordt vergeleken:

- Werkgelegenheid (op verschillende manieren)
- Over- en ondervertegenwoordiging van een bedrijfsactiviteit
- Samenstelling van de bedrijvenpopulatie

Op basis van de drie aspecten worden activiteiten labels als "belangrijk" voor Zuid en "succesvol" of "kansrijk" (met potentie op Zuid) toegedicht.

De aandacht voor werkgelegenheid wordt ingegeven door het belang dat de gemeente hecht aan het creëren van banen op Zuid. In dat kader worden activiteiten die veel werkgelegenheid bieden op Zuid als "belangrijk" bestempeld en activiteiten die in het verleden veel groei hebben vertoond als "succesvol". Daarbij is de aanname dat als een vestiging succes heeft dit zich vertaalt in een toename van de vraag naar de producten of diensten van dit bedrijf, en dat dit zich weer uit in een toename van het personeelsbestand van de vestiging. Dat houdt in dat gemakshalve aangenomen wordt dat

de arbeidsproductiviteit constant blijft. Er zijn echter ook andere prestatie-indicatoren te bedenken zoals het aantal vestigingen of toegevoegde waarde. Deze hebben echter niet dezelfde beleidsrelevantie.

Oververtegenwoordiging van een activiteit op Zuid wordt als een indicatie gezien dat deze activiteit relatief belangrijk is voor de economie op Zuid en dat deze activiteit het daar bovendien relatief goed doet ten opzichte van andere activiteiten op Zuid. Als oververtegenwoordiging verder toeneemt wordt dit als een extra signaal hiervoor gezien. In combinatie met succes in voorgaande jaren geldt dit in dit onderzoek als een teken van potentie.

Ten slotte wordt voor de activiteiten die op bovenstaande punten goed scoren ook naar de samenstelling van de bedrijvenpopulatie gekeken. Het is – zeker op het kleine ruimtelijke schaalniveau van Zuid- goed mogelijk dat slechts enkele bedrijfsvestigingen bijdragen aan het belang en succes van de activiteit op Zuid. Dit is voor het onderzoek onwenselijk omdat het succes van de activiteit waarschijnlijk niet afhangt van gunstige locatiefactoren op Zuid maar eenzijdig van toeval of kenmerken van die enkele bedrijven in kwestie. Dit biedt tevens weinig aanknopingspunten voor beleid.

### Tekstbox 3: De locatiequotiënt toegelicht

In de exploratieve fase van het onderzoek is onder andere gebruik gemaakt van de locatiequotiënt (LQ). Voor alle subklassen en afdelingen die op Zuid voorkomen zijn verschillende locatiequotiënten berekend. Aan de hand van een locatiequotiënt kan zichtbaar gemaakt worden of een bepaalde bedrijfsactiviteit onder- of oververtegenwoordigd is in een gebied. Oververtegenwoordigd wil zeggen dat een activiteit in een gebied vaker voorkomt dan verwacht mag worden op basis van de omvang van het gebied en de mate waarin de activiteit in andere gebieden voorkomt. Er wordt in dit kader ook vaak van ruimtelijke concentratie gesproken. Oververtegenwoordiging kan er op wijzen dat een gebied een gunstige vestigingslocatie is voor die specifieke bedrijvigheid. Een toenemende LQ door de tijd heen kan hier verder op wijzen.

De LQ wordt verkregen door eerst de som van werkzame personen in een gebied (Zuid) binnen een klasse van bedrijfsactiviteiten (een bepaalde afdeling of subklasse) te delen door het totaal aantal werkzame personen in het gebied. Vervolgens wordt hetzelfde gedaan ten aanzien van een groter ruimtelijk schaalniveau dat als referentiepunt wordt gebruikt: de som van alle werkzame personen binnen de klasse van bedrijfsactiviteiten in kwestie in Rotterdam wordt gedeeld door de som van alle werkzame personen in Rotterdam. Om de locatiequotiënt te verkrijgen wordt ten slotte het getal van het eerste gebied (Zuid in dit geval) door het getal van het tweede gebied (in dit geval Rotterdam) gedeeld. figuur 2 geeft deze berekening schematisch weer.

Figuur 2: schematische berekening locatiequotiënt

$$LQ_{ij} = \frac{F_{ij} / F_j}{F_i / F_{\text{totaal}}}$$

i= betreffende sector  
j= betreffende gebied

Bron: eigen bewerking van (Atzema 2008)

Uit de bovenstaande berekening volgt een cijfer. Een cijfer hoger dan één geeft aan dat in het betreffende gebied

(Zuid) de betreffende bedrijfsactiviteit (bijvoorbeeld Onderwijs) oververtegenwoordigd is. Hoe hoger het getal, des te meer er sprake is van een oververtegenwoordiging.

Zoals bij de bespreking van het SBI classificatiesysteem al naar voren is gekomen kunnen bedrijfsactiviteiten op verschillende schaalniveaus worden ingedeeld. In dit onderzoek zijn LQ's uitgerekend op het niveau van afdelingen en LQ's op het niveau van subklassen.

De LQ is een relatieve maat die altijd ten opzichte van een ander gebied wordt uitgerekend; het drukt oververtegenwoordiging of ondervertegenwoordiging van een bedrijfsactiviteit binnen een gebied uit in vergelijking met diezelfde bedrijfsactiviteit in een ander gebied. In dit onderzoek zijn voor alle afdelingen en subklassen van bedrijfsactiviteiten die op Zuid voorkomen LQ's berekend ten opzichte van Rotterdam en de stadsregio Rotterdam. Dit levert dus twee locatiequotiënten per afdeling op en twee per subklassen (totaal vier).

Daarnaast kan vertegenwoordiging van een activiteit binnen een gebied op verschillende manieren worden geoperationaliseerd. Doorgaans wordt hiervoor het aantal werkzame personen binnen een economische activiteit genomen of het aantal bedrijfsvestigingen binnen deze activiteit. De berekende LQ's in dit onderzoek zijn berekend aan de hand van het aantal werkzame personen.

Ten slotte zijn er voor alle subklassen en afdelingen LQ's uitgerekend voor 2000 en 2009. Dit brengt in beeld of een bepaalde activiteit oververtegenwoordigd was op Zuid in 2000 en in 2009 en of dit tussen 2000 en 2009 verder is toegenomen. Dit verdubbelt het aantal locatiequotiënten (vier LQ's maal twee = acht in het totaal). Gezamenlijk levert dat de volgende LQ's op:

- locatiequotiënten op afdelingsniveau, ten opzichte van Rotterdam, in 2000
- locatiequotiënten op afdelingsniveau, ten opzichte van Rotterdam, in 2009
  
- locatiequotiënten op afdelingsniveau, ten opzichte van de stadsregio, in 2000
- locatiequotiënten op afdelingsniveau, ten opzichte van de stadsregio, in 2009
  
- locatiequotiënten op subklassenniveau, ten opzichte van Rotterdam, in 2000
- locatiequotiënten op subklassenniveau, ten opzichte van Rotterdam, in 2009
  
- locatiequotiënten op subklassenniveau, ten opzichte van de stadsregio, in 2000
- locatiequotiënten op subklassenniveau, ten opzichte van de stadsregio, in 2009

#### Vergelijking: keuze voor vergelijking met andere bedrijfsactiviteiten en tussen schaalniveaus

In hoofdstuk 4 worden door het hoofdstuk heen de cijfers van een aantal (verzamelingen van) bedrijfsactiviteiten met elkaar vergeleken. Doorgaans bestaan deze verzamelingen uit secties of afdelingen uit de Standaard Bedrijfsindeling, soms zijn het ook samengestelde categorieën van een aantal verwante afdelingen of secties. Zo is er onder andere aandacht voor de (semi) publieke sector (en in het bijzonder zorg daarbinnen), "midtech", transport, bouw en natuurlijk specialistische zakelijke dienstverlening. De keuze voor de activiteiten is ingegeven doordat de betreffende activiteit opvalt aan de hand van het cijfermateriaal of omdat de activiteit in secundaire bronnen genoemd wordt als kansrijk voor Zuid (*zie theoretisch kader*).

De afbakening ligt in de meeste gevallen voor de hand. Alleen in het geval van de zogenaamde "midtech" ligt de afbakening minder voor de hand. Hiervoor is de afbakening gebruikt die van de Burgt (2010) eerder heeft gebruikt voor een afstudeerstudie naar de "midtech" op Zuid voor de gemeente Rotterdam (*zie Bijlage 8: afbakening midtech*).

De keuze om Zuid met Rotterdam en de stadsregio te vergelijken wordt nader toegelicht in paragraaf 2.5 van dit hoofdstuk als de geografische afbakening van deze gebieden wordt toegelicht. Hier wordt ook stilgestaan bij de tijdsreeks (2000-2009) die gebruikt is.

#### 2.4 Kwaliteit van het onderzoek

Er zijn verschillende maatregelen genomen om de kwaliteit van het onderzoek te waarborgen. Ze zijn te relateren aan vier kwaliteitsdimensies die voor kwalitatief onderzoek gehanteerd kunnen worden (Boeije, 2006, p. 148-150):

- overtuigingskracht
- afhankelijkheid
- geloofwaardigheid
- overdraagbaarheid

Een meer volledige beschrijving van de waarborging van deze kwaliteitsdimensies in het onderzoek is terug te vinden in Bijlage 4, hier zullen kort per dimensie de belangrijkste maatregelen genoemd worden.

Overtuigingskracht heeft betrekking op de mate waarin de bevindingen een accurate, relevante en voor de participanten in het onderzoek herkenbare weergave is van hun sociale realiteit (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 - 380). In het onderzoek is onder andere door het gebruik van een adaptieve onderzoeksopzet, van semi-gestructureerde interviews en het gebruik van een combinatie van *purposive sampling* met *theoretical sampling* optimaal opgestaan voor aanwijzingen vanuit de empirie.

De kwaliteit van kwalitatief onderzoek hangt in grote mate af van de kunde van de onderzoeker (interviewtechnieken) en de interpretatie van data. (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 – 380)(zie ook *textbox 3*). Deze afhankelijkheid is niet weg te nemen. Met betrekking tot de interpretatie van gegevens is mede met behulp van *peer debriefing* de afhankelijkheid verlaagd. Verder dient een nauwkeurige en voor anderen transparante verslaglegging van alle stappen in het onderzoeksproces - waar dit uitgebreide hoofdstuk ook een product van is - er voor om door een hoog bewustzijn de kans op fouten te verminderen. Bovendien kunnen buitenstaanders op deze manier optimaal feedback leveren op het onderzoek.

Het criterium van geloofwaardigheid slaat op de mate waarin anderen –lezers, onderzoekers, participanten in het onderzoek, stakeholders et cetera- vertrouwen hebben in de manier waarop het onderzoek is uitgevoerd en op de kwaliteit van de analyse en conclusies. De uitgebreide methodologische verantwoording in dit hoofdstuk moet daar aan bijdragen. Ook in de hoofdstukken met onderzoeksresultaten- analysehoofdstukken is zo veel mogelijk inzicht gegeven in de keuzen en argumentaties die aan conclusies ten grondslag liggen. Gedurende het onderzoek en bij het schrijven van dit rapport is er ook een voortdurende reflectie geweest op de rol van de onderzoeker (Boeije, 2006, p. 51). Onder andere met behulp van *peer debriefing* is hierbij *researcher bias* tegengegaan. Door het gebruik van *triangulatie* ten aanzien van de onderzoeksresultaten aan de hand van literatuur is verder gestreefd naar een hoge mate van geloofwaardigheid van het onderzoek. Het doorgaan met interviewen tot een punt van *theoretische saturatie* verzekert dat de gegevens in

hoge mate een compleet beeld geven van de relevante thema's en invullingen hiervan die er ten opzichte van de onderzoeksvragen binnen het onderzoeksveld leven.

De bevindingen van dit onderzoek zijn niet zo maar te generaliseren naar andere settings, zoals andere ruimtelijke gebieden of andere vormen van bedrijvigheid. In plaats daarvan staat het kwaliteitscriterium van bruikbaarheid voorop (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 – 380): draagt het onderzoek bij aan theorievorming die ook in andere setting bruikbaar kan zijn, levert het nieuwe inzichten op, kan het helpen andere situaties te begrijpen, geeft het input voor vervolgstappen en onderzoek, enzovoorts. In het onderzoek zijn hier een paar maatregelen genomen. Zo is er getracht een *rijke beschrijving* te geven, zodat anderen zo goed mogelijk kunnen inschatten of en welke elementen van het onderzoek bruikbaar zijn in een eigen context (Bryman, 2008, p. 378; p. 131-136, 155-156). Bij de analyse is naar verbinding en aansluiting gezocht met de bestaande literatuur, op die manier worden de resultaten minder context specifiek. Verder is geprobeerd om vanuit de data tot theorievorming te komen die getest kan worden en gebruikt kan worden om andere situaties te duiden. Bij het maken van keuzes in het onderzoeksproces is oog geweest voor de beleidsrelevantie van verschillende alternatieven. De daadwerkelijk bruikbaarheid van het onderzoek moet zich echter in de praktijk uitwijzen door de mate waarin professionals en onderzoekers er uit kunnen putten in hun bezigheden. Om er van verzekerd te zijn dat dit daadwerkelijk het geval is hebben twee stakeholders de mogelijkheid gekregen om te reageren op de conceptversie van de scriptie.

#### Tekstbox 4: Rol van de onderzoeker

In kwalitatief onderzoek is het gebruikelijk om –wanneer dat zinvol is- in te gaan op de rol van de onderzoeker in het onderzoeksproces (Boeije, 2006; Maxwell, 2005). Aangezien het interpretatievermogen van de onderzoeker een grote rol speelt in het onderzoeksproces, is het van belang om persoonlijke factoren die hier mogelijk van invloed op kunnen zijn te vermelden. Een reden om dit te doen kan een sterke betrokkenheid of belang bij het onderzoeksterrein zijn of een uitgebreide specifieke voorkennis/persoonlijke opinie over het onderwerp. Dit is allemaal niet het geval. Verder is er in kwalitatief onderzoek het risico dat de onderzoeker zich gedurende het onderzoek te veel gaat identificeren met de participanten of opdrachtgever van het onderzoek. Dit verschijnsel staat in de literatuur bekend als “going native” (Boeije, 2006, 147). Het gevaar hiervan is dat de onderzoeker te weinig kritisch is en te weinig oog heeft voor alternatieve mogelijkheden in het onderzoek. Tijdens het onderzoek is hier voor gewaakt. Ten opzichte van de respondenten is dit gevaar erg klein geweest aangezien het contact met de respondenten zich tot een keer beperkte. De houding ten opzichte van de respondenten tijdens de interviews is al aan bod gekomen bij het bespreken van de gehanteerde interviewmethoden. Ten opzichte van de opdrachtgever moet wel opgemerkt worden dat er via de werkplek bij de gemeente Rotterdam wel zeer regelmatig contact was met directe collega's met eigen visies op de thematiek van deze scriptie. Tijdens het verrichten van het onderzoek is er voor gewaakt om niet zo maar bij deze visies aan te sluiten.

## 2.5 Geografische afbakening Zuid

Rotterdam Zuid wordt in dit onderzoek begrensd door drie deelgemeenten ten Zuiden van de rivier de Maas: Feyenoord, Charlois en IJsselmonde (*zie figuur 3*). De operationalisering van Zuid volgt hiermee het gangbare in beleidsdocumenten en het dagelijks taalgebruik (*zie Bijlage 5 voor een verdere beschrijving*).

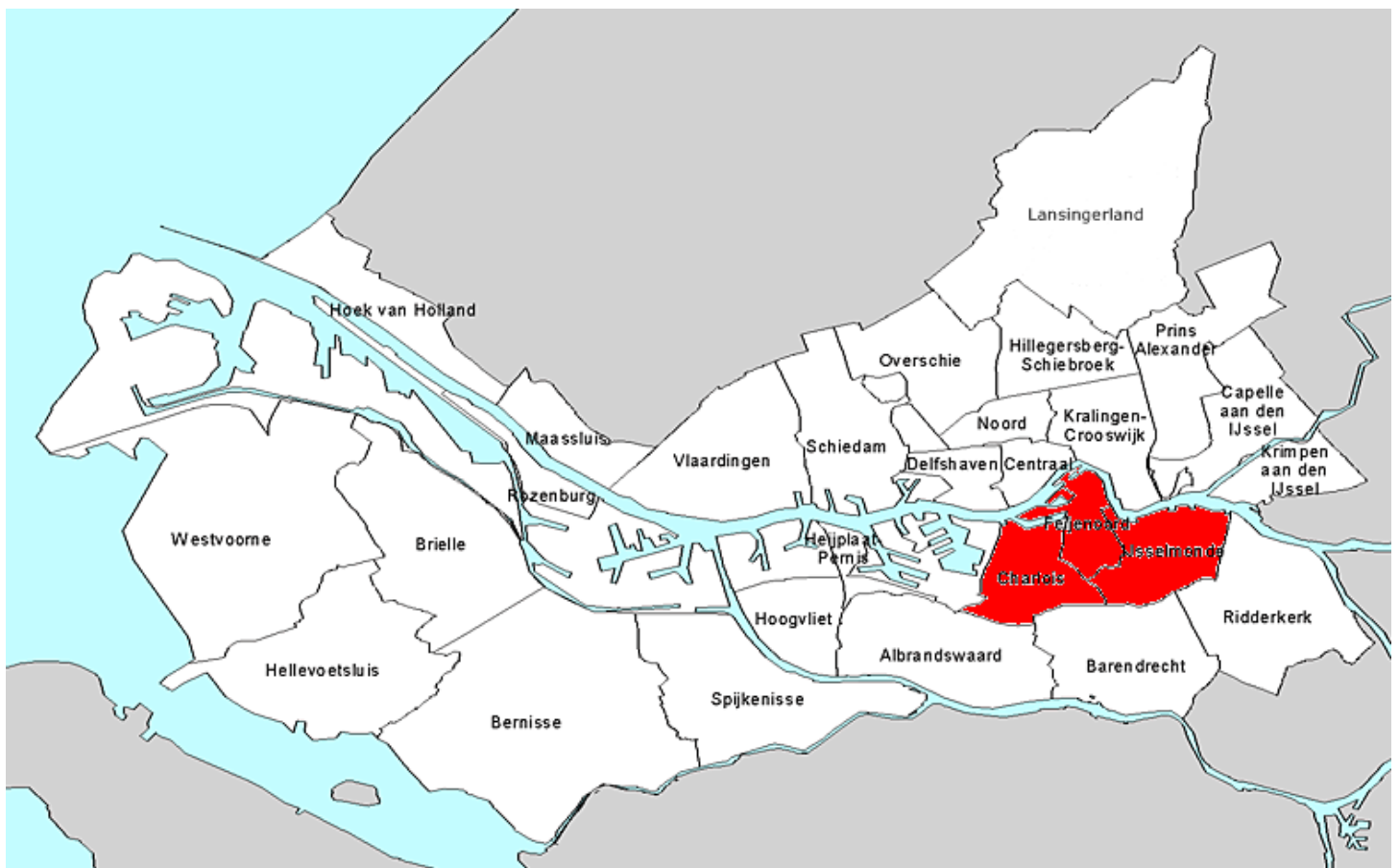
De Kop van Zuid, bekend van de markante wolkenkrabbers met woon- en kantoorfuncties, was tot 2010 onderdeel van de deelgemeente Centrum. Deze bestuurlijke verschuiving zou in potentie grote effecten kunnen hebben op de uitkomst van de cijfermatige analyse in dit onderzoek, aangezien



bedrijvigheid die voorheen bij Rotterdam hoorde sindsdien bij Zuid wordt gerekend. Doordat er echter –op een uitzondering na- cijfers tot en met 2009 worden gebruikt is dit niet het geval. De cijfermatige gegevens die in hoofdstuk 4 worden weergegeven hebben dus betrekking op de periode *voordat* de Kop van Zuid onderdeel is geworden van Zuid. In de overige delen van het onderzoek wordt met de aanduiding Zuid ook de Kop van Zuid bedoeld.

De drie deelgemeenten van Zuid bakenen samen het terrein af waarbinnen het onderzoek verricht is. Er wordt in het onderzoek echter wel regelmatig verwezen naar en vergeleken met andere ruimtelijke schaalniveaus zoals Rotterdam en de stadsregio (*zie Bijlage 5 voor een afbakening*). Het vergelijken van Zuid met andere schaalniveaus is nuttig omdat het de bedrijvigheid – en de prestaties daarvan – in perspectief en context plaatst. Op deze manier is het onder andere mogelijk om bedrijfsactiviteiten te benoemen die het relatief goed presteren op Zuid. Het is overigens belangrijk om op te merken dat het hanteren van een ruimtelijk schaalniveau als Zuid niet zonder controverse is. Zowel vanuit de theorie (*zie ook theoretisch kader*) als de praktijk van dit onderzoek komt naar voren dat relevante economische concepten zoals een arbeidsmarkt of onderzoekseenheden zoals bedrijven zich doorgaans niet veel aantrekken van bestuurlijk of conceptuele grenzen. Toch is er veel voor te zeggen om het onderzoek weldegelijk aan deze kunstmatige, bestuurlijke grenzen op te hangen. Het beleid houdt zich immers wel aan deze grenzen en wordt binnen deze grenzen vormgegeven; het Bijzonder collegeprogramma en het nationaal programma voor Zuid richten zich specifiek op Zuid. Uitgangspunt is weliswaar dat Zuid sterk is ingebed in de stad en de regio, maar de

**Figuur 3: Zuid ten opzichte van Rotterdam. Zuid is hier roodgekleurd (de lichtgrijze delen + Zuid vormen de stadsregio)**



Bron: van de Burgt (2010)

meeste maatregelen zullen (in eerste instantie) neerslaan op Zuid (*Verschoor, 2011*). Desalniettemin zal gedurende het onderzoek steeds stilgestaan worden bij de vraag of het schaalniveau van Zuid er wel toe doet, en welke schaalniveaus wellicht beter gehanteerd kunnen worden. Ook bij de andere schaalniveaus die in het onderzoek gehanteerd worden is er een voortdurend bewustzijn van de relativiteit en kunstmatigheid van deze schaalniveaus. Tijdens het kwalitatieve deel van het onderzoek is een centrale vraag dan ook steeds geweest welk schaalniveau relevant is voor de dagelijkse praktijk *van de bedrijven* in het onderzoek. In dat licht blijkt dat ook de stadsregio voor veel bedrijven een te nauw schaalniveau is om de meeste en belangrijkste dagelijks activiteiten van het bedrijf en de medewerkers te vangen. In het onderzoek wordt dan ook weleens gesproken over de kring van steden om de stadsregio heen. Dit is uiteraard niet een erg precieze aanduiding. De plaatsen die in dit kader in de interviews door ondernemers genoemd worden bestrijken bijna de gehele provincie Zuid-Holland (onder andere Delft, Den Haag, Gouda, Dordrecht) maar ook West-Brabant (onder andere Breda en Tilburg).

## 2.6 Afbakening: Specialistische zakelijke dienstverlening

De zakelijke dienstverlening bestaat in het onderzoek uit de bedrijfsactiviteiten in Tabel 13 in Bijlage 7. Voor de afbakening van verschillende activiteiten is gebruik gemaakt van de Standaard Bedrijfsindeling 2008, afgekort SBI 2008. In Bijlage 6 is een uitgebreide toelichting op de SBI 2008 en het gebruik daarvan te vinden.

Binnen de zakelijke dienstverlening onderscheidt het onderzoek aan de hand van SBI-codes vier categorieën: 1) specialistische zakelijke dienstverlening, 2) financiële & juridische zakelijke dienstverlening, 3) zakelijke dienstverlening op het gebied van informatie & communicatie en 4) niet-specialistische zakelijke dienstverlening. In Tabel 14 in Bijlage 7 zijn de vier categorieën weergegeven met de bijbehorende afdelingen.

In dit onderzoek staat de specialistische zakelijke dienstverlening centraal. De bedrijven die voor de interviews zijn benaderd zijn actief in een van de afdelingen van de specialistisch zakelijke dienstverlening.

Het hanteren van financiële & juridische dienstverlening en een informatie/communicatiesector als aparte categorieën naast zakelijke dienstverlening is een onderscheid dat vaker in noties en onderzoeken wordt gemaakt (*onder ander de Economische Verkenning Rotterdam 2011 (Hamel et al., 2011)*). Met betrekking tot het cijfermateriaal geven de afdelingen en subklassen van bedrijfstakken die hieronder vallen een duidelijk ander beeld op Zuid dan de afdelingen en bedrijfsklassen die hier onder de specialistische zakelijke dienstverlening vallen. Dit is een reden geweest om de financiële & juridische dienstverlening apart te nemen van de specialistische zakelijke dienstverlening. Hetzelfde geldt voor zakelijke dienstverlening op het gebied van informatie & communicatie, die in sommige onderzoeken meegenomen wordt als onderdeel van de "Informatie & communicatie sector".

Het maken van een onderscheid tussen specialistische en niet-specialistische zakelijke dienstverlening is wederom op het cijfer materiaal gebaseerd. De afdelingen en subklassen van de niet-specialistische zakelijke dienstverlening geven een ander beeld dan die van de specialistische zakelijke dienstverlening. Beide categorieën verschillen aanzienlijk wat betreft de complexiteit van de dienst die geleverd wordt en het gemiddelde opleidingsniveau van de medewerkers.



In hoofdstuk 4 worden cijfers voor de (specialistische) zakelijke dienstverlening ook regelmatig vergeleken met andere economische activiteiten. Er wordt met deze activiteiten vergeleken omdat de cijfers van deze activiteiten daar aanleiding toe geven en/of omdat deze activiteiten in secundaire literatuur aangehaald worden als (in de toekomst) belangrijk voor Zuid. In Tabel 15 in Bijlage 7 zijn deze met bijbehorende afbakening weergegeven.

### 3 Theoretisch kader

In dit theoretisch kader wordt literatuur besproken die behulpzaam is geweest bij het analyseren van de onderzoeksresultaten. Gaandeweg het onderzoek is het kader geëvolueerd tot zijn huidige vorm. Bij aanvang van het onderzoek zijn een aantal van deze bronnen ook al van dienst geweest als *sensitizing concepts* (zie hoofdstuk 3). Er wordt eerst stilgestaan bij de relatie tussen bedrijvigheid en de vestigingswijk en de positieve effecten die van bedrijvigheid op de wijk worden verwacht. Ook wordt er in gegaan op de perspectieven van de zakelijke dienstverlening in Rotterdam (bij gebrek aan kennis over de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid). Er worden daarnaast kort een aantal andere sectoren besproken die elders genoemd worden als kansen voor Rotterdam of Zuid. Daarna wordt er naar de andere kant van de medaille gekeken: Op welke manieren kan een vestigingslocatie van waarde zijn voor bedrijven. Hier staat de vraag centraal waarom bedrijven er voor kiezen om zich ergens te vestigen. Ten slotte eindigt het hoofdstuk met enkele opmerkingen over het stimuleren van bedrijvigheid in wijken.

#### 3.1 Bedrijvigheid in wijken

Zowel het beleid van de gemeente Rotterdam als het Rapport Deetman (Deetman & Mans, 2011) gaat er vanuit dat bedrijvigheid op Zuid op een manier bij kan dragen aan het oplossen van de problematiek die er speelt. Ook initiatieven als IkZitopZuid en Pact op Zuid sluiten bij deze visie aan (van der Veer, 2011). Wat is er in de literatuur bekend over bedrijven in woonwijken? Kunnen bedrijven een positieve bijdragen leveren aan het oplossen van de eerder besproken problematiek, en zo ja, op welke manier dan?

##### 3.1.1 Economisch

In de literatuur wordt bedrijvigheid in verband gebracht met verschillende positieve aspecten voor de vestigingswijken. Ten eerste zou van bedrijvigheid in wijken een economisch effect uitgaan in de zin dat de bedrijven een bron van werkgelegenheid zijn voor wijkbewoners (Immergluck, 1998ab; Aalders et al., (2008); Ministerie van Economische Zaken, 2010). (Achterstand)wijken zonder werkgelegenheid in de wijk zouden meer werkloosheid en armoede kennen onder de wijkbewoners dan (achterstands)wijken die wel werkgelegenheid in de wijk herbergen (Wilson, 1998). Verder kan bedrijvigheid een afzetmarkt vormen voor andere bedrijvigheid in de buurt en kan omgekeerd de buurt (wijkbewoners en andere bedrijven in de buurt) een afzetmarkt zijn. Daarnaast kunnen bedrijven in de buurt samenwerken via allerlei lokale netwerken (Schutjens & Steenbeek, 2010). Er bestaat in de literatuur echter geen consensus over het economische belang van bedrijvigheid in wijken voor de wijkbewoners (Raspe et al, 2010). In het onderzoek van Raspe et al. (2010) naar bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken benadrukken de auteurs dat een arbeidsmarkt niet wijkgebonden is. Veel mensen werken buiten hun woonwijk, in de stad of in de regio (waarbij Zuid zich als eenheid kan vergelijken met een stad(!)). Werkloosheid in de wijk zou niet direct samenhangen met werkgelegenheid in de wijk. De auteurs verklaren dit doordat de kans dat een nieuwe baan in een wijk aansluit bij de kennis en ervaring van een werkzoekende in dezelfde wijk zeer gering is.

Uit onderzoek van Schutjens & Steenbeek (2010) volgt dat van bedrijven in stedelijke woonwijken met personeel een aanzienlijk deel van hun werknemers in dezelfde buurt of nabijgelegen buurten woont (64%). Voor de zakelijke dienstverlening ligt dit nog iets hoger: 70%. Vooral kleine bedrijven (maximaal vijf medewerkers) en jonge bedrijven zouden gemiddeld veel medewerkers uit de buurt in dienst hebben. Ook zijn er verschillen per sector. Echter, aangezien het merendeel van de bedrijven in de wijk (op de ondernemer zelf na) geen werknemers in dienst hebben, of één werknemer in dienst hebben, en bovendien geen groeiambitie koesteren, is het uiteindelijke effect van de bedrijvigheid op lokale werkgelegenheid beperkt. De eenmansbedrijven van ondernemers die in de wijk wonen zijn in het onderzoek ook meegeteld als werkgelegenheid in de buurt. Wat betreft samenwerking met lokale bedrijven constateren Schutjens en Steenbeek (2010) dat rond de 44 procent van de bedrijven in zijn geheel geen samenwerkingsverbanden (formeel en informeel) met andere bedrijven zegt te hebben. Van de overige bedrijven heeft slechts een kwart samenwerkingsverbanden binnen de buurt. Dit ligt voor de zakelijke dienstverlening iets hoger. De functie van de wijk als afzetmarkt voor zakelijke dienstverleners is gering: slechts zeven procent van de bedrijven in het onderzoek van Schutjens & Steenbeek (2010) benut de wijk als afzetmarkt. Er is hierbij niet bekend in hoeverre zakelijke dienstverleners in de wijk een afzetmarkt vormen voor andere bedrijvigheid in de buurt.

Ten aanzien van de resultaten van het bovengenoemde onderzoek moet wel opgemerkt worden dat de bedrijven in hun onderzoek door ondernemers worden geleid die in of nabij de vestigingsbuurt van het bedrijf wonen. Dit is relevant omdat het wel eens goed mogelijk kan zijn dat lokale ondernemers meer geneigd zijn om lokale economische relaties te leggen dan ondernemers die niet uit de (nabijheid van) vestigingswijk komen.

### 3.1.2 sociaal

Ten tweede wordt bedrijvigheid in wijken regelmatig in verband gebracht met leefbaarheid in wijken. Leefbaarheid is daarbij echter een ambigu begrip dat verschillend ingevuld kan worden. Volgens een uitgave van het SCP overs sociale cohesie, veiligheid en leefbaarheid, betreft leefbaarheid “het samenspel tussen de fysieke kwaliteit, de sociale kenmerken en de veiligheid van de woonomgeving” (De Hart et al., 2002, p. 25). Aan de hand van deze drie facetten van leefbaarheid (fysieke kwaliteit, sociale kenmerken en veiligheid) kunnen de verschillende (verwachte) effecten van bedrijvigheid op leefbaarheid in de wijk onderverdeeld worden.

Bedrijven kunnen de fysieke kwaliteit van de buurt onder andere verbeteren door te investeren in de binnen- en buitenkant van hun pand. Daarnaast kunnen bedrijven in de wijk ook voorzieningen leveren aan de wijkbewoners (Aalders et al., 2008; Raspe et al. 2010). De sociale cohesie in de wijk kan door bedrijven beïnvloed worden doordat zij als een ontmoetingsplaats dienen voor wijkbewoners, ze betrokken zijn bij het organiseren van wijk gebonden activiteiten, en ze de buurt ‘levendiger’ kunnen maken door het aantrekken van personen van buiten de wijk naar de wijk (klanten, toeleveranciers, medewerkers). Op het gebied van veiligheid kunnen bedrijven voor extra toezicht in de buurt zorgen. Daarnaast kunnen bedrijven een rol vervullen als melder van klachten zoals overlast en vandalisme in de wijk bij lokale overheden (Raspe et al., 2010).

Echter, ook met betrekking tot leefbaarheid is de meerwaarde van bedrijvigheid in wijk voor de wijkbewoners niet zonder controverse in de literatuur. Onder andere Raspe et al. (2010) en Schutjens & Steenbeek (2010) hebben onderzoek gedaan naar bedrijvigheid en leefbaarheid en constateren dat

het effect van het eerste op het tweede beperkt is. Bovendien wordt ook de mogelijkheid benadrukt dat bedrijvigheid negatieve effecten voor de leefbaarheid in de wijk met zich mee kan brengen. Zo kan bedrijvigheid congestie veroorzaken, geluidsoverlast en andere vormen van overlast met zich meebrengen en zelfs criminaliteit aantrekken. Alleen een toename van sociale controle door de aanwezigheid van kleine winkeliers kan volgens Raspe et al. (2009) aangetoond worden. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat zij leefbaarheid in grote mate met veiligheid/criminaliteit en sociale cohesie hebben ingevuld. Zo wordt onder andere meegenomen hoe vaak bedrijven melding maken van criminaliteit bij de politie, ingrijpen in sociaal ongewenste situatie, de buurt schoonmaken, hoeveel en hoe vaak er klanten over de vloer komen en hoe vaak er activiteiten met burens worden ondernomen. Bijvoorbeeld het investeren in de fysieke kwaliteit van de omgeving, zoals het investeren in een pand is hier niet meegenomen. Ook dit kan een manier zijn waarop bedrijvigheid bijdraagt aan de leefbaarheid van de wijk (Aalders et al., 2008).

Andersom constateren Raspe et al. (2010) dat een betere leefbaarheid wel positieve effecten heeft op bedrijvigheid. Zo groeien bedrijven in wijken met een goede leefbaarheid harder en verhuizen zij minder vaak.

Interessant is dat de economische binding van het bedrijf met de buurt niet van invloed is op de mate waarin het bedrijf (of eigenlijk de ondernemer in het bedrijf) zich inzet voor de buurt (Schutjens & Steenbeek, 2010). Dat wil zeggen dat bedrijven met veel lokale werknemers, klanten en samenwerkingspartners zich niet meer inzetten voor de leefbaarheid in de buurt dan bedrijven met nauwelijks economische relaties met de buurt. De persoonlijke binding met de wijk is daarentegen wel van belang; ondernemers die langer in een buurt wonen zetten zich meer in voor de leefbaarheid in de wijk. De hypothese is hierbij dat persoonlijke belangen (het verbeteren van de situatie in de eigen woonomgeving) hierbij een belangrijker zijn dan bedrijfsbelangen.

### 3.1.3 *Andere positieve effecten*

In de secundaire literatuur worden ook verwachte positieve effecten van meer bedrijvigheid genoemd die minder kunnen steunen op bevestiging vanuit de wetenschappelijke literatuur. De belangrijkste is daarvan de voorbeeldfunctie die van bedrijvigheid in de wijk zou uitgaan naar wijkbewoners, en in het bijzonder jonge wijkbewoners (o.a. Deetman et al., 2011, Verschoor, 2011). Meer bedrijvigheid zou werk zichtbaarder maken voor wijkbewoners. Werkeloze wijkbewoners zouden op deze manier meer gestimuleerd worden om werk te zoeken, onder andere doordat een arbeidsplaats voor hen meer beschikbaar, bereikbaar (fysiek) en haalbaar lijkt. Daarnaast zou dit werken als een sociale norm steviger op de kaart zetten. Jongeren zouden gestimuleerd raken om opleidingen te volgen en af te maken, en vaker voor opleidingsrichtingen kiezen waar veel vacatures zijn of vrijkomen (van der Veer, 2011).

Een zoektocht naar wetenschappelijke literatuur die een dergelijk effect van bedrijvigheid in wijken heeft onderzocht heeft niets opgeleverd. Zover aan de onderzoeker bekend is er geen onderzoek dat specifiek deze thematiek onderzoekt. Daarentegen strookt de redenering wel met het gezond verstand. Wel is er onderzoek bekend dat er op wijst dat familie en *peers* via hun visies op werk en carrière een invloed uitoefenen op aspiraties en carrièrebeslissingen van mensen (en jongeren in het bijzonder) (o.a. Robb et al., 2007; Whiston & Keller, 2004). Het is echter niet gezegd dat deze visies positief of negatief afhangen van de mate van zichtbaarheid van werk of van bedrijvigheid in de wijk. Overigens bestaat er wel veel onderzoek naar een bijna tegenovergestelde relatie: in verschillende

onderzoeken wordt het zogenaamde “discouraged worker” effect aangetoond (o.a. van Ham et al., 2001; Benati, 2001; Blundell et al., 1998). Dit effect houdt in dat er een negatief verband bestaat tussen (ervaren) slechte kansen op de arbeidsmarkt en de moeite die iemand doet om een baan te vinden. Iemand kan op basis van de inschatting van zijn of haar kansen zelfs besluiten helemaal niet meer te zoeken. Hoewel het bestaan van een dergelijk verband het bestaan van een soort “encouraged worker effect” waarschijnlijk maakt, impliceert het bestaan van het een niet noodzakelijk het ander. Bovendien richten de onderzoeken naar het discouraged worker effect zich niet specifiek op het effect van onzichtbaarheid van werk maar op de inschatting die iemand maakt van zijn of haar kansen op de arbeidsmarkt. In hoeverre (on)zichtbaarheid van bestaande werkgelegenheid hierbij een rol speelt is niet duidelijk. Onzichtbaarheid van werk zou kunnen bijdragen aan een lagere inschatting.

Een belang van bedrijvigheid in de wijk dat wel kan stoelen op veel wetenschappelijke literatuur is de wijk als broedplaats voor nieuwe ondernemers en nieuwe bedrijvigheid (Raspe et al. 2010). Er wordt in dit verband gesproken van de zogenaamde “incubatiefunctie” van stedelijke woonwijken: stedelijke woonwijken zouden een laagdrempelige locatie vormen voor nieuwe ondernemingen. Veel van die nieuwe ondernemingen groeien niet of nauwelijks en blijven achter in de wijk. De ondernemingen die succes hebben en groeien verlaten na enige tijd de wijk omdat de wijk niet voldoende doorgroei mogelijkheden biedt. Bedrijven die in een stedelijke woonwijk beginnen en daarna de wijk verruilen voor een andere locatie, groeien harder dan verhuisde bedrijven in het algemeen (Raspe et al., 2010). Bedrijven die verhuizen groeien op hun beurt weer harder dan bedrijven die niet verhuizen (van Oort, 2007). Stedelijke woonwijken lijken dus in staat om een groep bijzonder succesvolle ondernemingen voort te brengen.

Hoewel dit gegeven vanuit de doelstellingen voor Zuid wellicht betreurd zou kunnen worden – zeer succesvolle bedrijven hebben de neiging stedelijke woonwijken juist te verlaten- is dit op regionaal ruimtelijk schaalniveau gezien juist positief. Het is bekend dat verreweg de meeste bedrijven in hun levensspanne binnen de regio blijven waar ze zijn opgericht, ook de zeer succesvolle bedrijven (Stam, 2007). Deze bedrijvigheid blijft dus voor de regio behouden.

Vanuit de evolutionaire economie kunnen ook de mogelijke positieve effecten van bedrijvigheid op de wijk genoemd worden onder het mom van *manipulatie*. De evolutionaire economie gaat er vanuit dat bedrijven zich mede door *padafhankelijkheid* en *toeval* op suboptimale vestigingslocaties kunnen bevinden. Verhuizen is slechts één optie, daarnaast kan het bedrijf ook proberen het bedrijf aan de omgeving aan te passen of de omgeving aan het bedrijf. In het geval van manipulatie (Atzema et al., 2009; Vaessen & Wever, 1993) probeert een bedrijf locatiefactoren in de omgeving zo aan te passen dat deze voldoen aan de eisen van het bedrijf. Zo kan het bedrijf bijvoorbeeld zelf investeren in (fysieke) voorzieningen in de omgeving of andere partijen (zoals lokale overheden) er toe aanzetten dit te doen. Een bedrijf zou op deze manier bijvoorbeeld de uitstraling of bereikbaarheid van een wijk kunnen verbeteren. Op die manier kunnen bedrijven een bijdrage leveren aan de fysieke ontwikkeling van de wijk. Een ander voorbeeld kan zijn dat bedrijven die constateren dat de lokale arbeidsmarkt niet aan hun wensen voldoet zelf investeren in opleiding. Dit zou bijvoorbeeld kunnen door het benaderen van lokale onderwijsinstellingen, input leveren aan het onderwijs of door zelf (gedeeltelijk) mensen op te leiden.

### 3.1.4 Tot slot

Alhoewel het aantrekken van bedrijvigheid naar de wijken van Zuid door de gemeente Rotterdam gezien wordt als een instrument op de problemen op Zuid te bestrijden, staat het nut hiervan dus niet zonder meer vast. Op een aantal vlakken zijn zelfs sterke aanwijzingen dat dit nut zeer beperkt of geheel afwezig is. Uit het veldonderzoek zal moeten blijken of de specialistische dienstverleners in het onderzoek kunnen voldoen aan de verwachtingen die door de gemeente en door een gedeelte van de literatuur aan hen worden gesteld. Het is hierbij zonder meer relevant dat de bedrijven in dit onderzoek zich bezig houden met een select aantal aan elkaar verwante activiteiten. Het is waarschijnlijk dat specialistische zakelijke dienstverlening, of zakelijke dienstverlening zich op aspecten beter of juist slechter leent als middel tegen problemen op Zuid dan andere bedrijvigheid (zie paragraaf 3.3).

### 3.1.5 Zakelijk dienstverlening

Welk perspectief biedt zakelijke dienstverlening voor de woonwijken op Zuid? Wat betreft de specialistische zakelijke dienstverlening is hier weinig over bekend, wel is het een en ander bekend over de gehele zakelijke dienstverlening in Rotterdam. Gegevens die specifiek over Zuid gaan zijn niet voorhanden. Er zijn geen bronnen die de zakelijke dienstverlening als een kans voor Zuid noemen. In de Zuidvleugel van de Randstad heeft de zakelijke dienstverlening een toegevoegde waarde per werknemer die op het Nederlandse gemiddelde ligt (van der Slot et al., 2011). De sector biedt in de Zuidvleugel echter meer werkgelegenheid dan gemiddeld in Nederland. Het Collegewerkprogramma 2010-2014 van de gemeente Rotterdam ziet de zakelijke dienstverlening in Rotterdam ook als een belangrijke bedrijfsactiviteit en schaarst het onder de "grote en kansrijke clusters in de stad" (Gemeente Rotterdam, 2010).

Het SEOR en Bureau Louter heeft in 2005 een onderzoek naar kansen op de arbeidsmarkt voor laag opgeleide werkzoekenden in Rotterdam verricht (van Nes, 2005). In het onderzoek wordt onder andere het aantal baanopeningen per sector tussen 2004-2009 voorspeld. Hoewel het onderzoek inmiddels gedateerd is, en het zich baseert op scenario's die zijn gemaakt toen er nog geen sprake was van een economische crisis, kunnen er toch een aantal zaken uit het rapport opgemaakt worden. Het rapport geeft een beeld van de verhoudingen tussen verschillende sectoren met betrekking tot werkgelegenheid en schetst de toekomstperspectieven van die sectoren. Veruit de meeste baanopeningen voorzagen de auteurs in de zakelijke dienstverlening ontstaan. De detailhandel en zorg staan met afstand op nummer twee en drie. Dit geldt zowel voor Rotterdam als voor de rest van het Rijnmond gebied (zie *geografische afbakening in hoofdstuk methodologie*). Ook voor lager opgeleiden (tot mbo niveau) voorziet het rapport veruit de meeste baanopeningen in de zakelijke dienstverlening (bijna twee keer zoveel als nummer twee, de detailhandel en ook verreweg meer dan nummer drie, de zorg). Hierbij moet wel opgemerkt worden dat de niet-specialistische zakelijke dienstverlening zoals uitzendwerk en de particuliere beveiliging ook onder de zakelijke dienstverlening valt.

Van Oort et al. (2007) constateren dat vooral de zakelijke dienstverlening de afgelopen jaar voor werkgelegenheidsgroei in Rotterdam heeft gezorgd. Tussen 2009 en 2010 zijn er volgens de Economische Verkenning Rotterdam (Hamel, 2011) in heel Rotterdam 459 banen in de zakelijke dienstverlening bijgekomen (de zakelijke dienstverlening is hier exclusief financiële diensten, deze sector is in het zelfde jaar gekrompen). Dit is een groei van 0,8 procent, 0,6 procent boven de gemiddelde groei in Rotterdam in dat Jaar. Qua omvang van de werkgelegenheid is de zakelijke dienstverlening in 2010 met ruim 60.000 banen de grootste sector in Rotterdam, gevolgd door zorg

en welzijn (ruim 57.000 banen). Daarna volgt er een groot gat met de nummer drie, de industrie en nutssectoren (bijna 32.000 banen). De zakelijke dienstverlening biedt in 2007 ook in heel Nederland de meeste werkgelegenheid (Raspe et al, 2010). Op consumentendiensten na is het ook de sector die binnen stedelijke woonwijken voor de meeste werkgelegenheid zorgt, aanzienlijk meer dan logistiek, bouwnijverheid en industrie.

De prognose voor de werkgelegenheids groei van de zakelijke dienstverlening in Rotterdam tussen 2011-2012 en 2013-2015 zijn goed: na de horeca en zorg is de voorspelling dat de zakelijke dienstverlening relatief het hardst zal groeien (2,0% ) (Hamel et al., 2011). Dit ligt iets *onder* het Nederlands gemiddelde van 2,4%. Naast de eerder genoemde sectoren hebben, op de transportsector na, alle andere sectoren volgens de voorspelling te maken met nagenoeg geen groei of krimp. Ook de toegevoegde waarde zal volgens de prognose, samen met de zorgsector en transportsector, in beide perioden het meest toenemen in de zakelijke dienstverlening.

Het aantal bedrijfsvestigingen in de zakelijke dienstverlening is volgens de Verkenning tussen 2009 en 2010 flink gegroeid. Er is geen andere sector in Rotterdam die zich hiermee kan vergelijken. Bedrijven in de zakelijke dienstverlening zijn relatief vaker klein en zijn hierdoor beter in te passen in woonwijken (Raspe et al., 2010). Relatief veel oprichtingen binnen de zakelijke dienstverlening vinden plaats in stedelijke woonwijken. Door het positieve saldo tussen oprichtingen en opheffingen van de zakelijke dienstverlening is het saldo in stedelijke woonwijken gelijk aan het saldo van alle oprichtingen en opheffingen in heel Nederland (Raspe et al., 2010). De zakelijke dienstverlening is dan ook oververtegenwoordigd in woonwijken (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Succesvolle (groeierende) bedrijven verhuizen echter vaak vanuit een woonwijk naar een bedrijventerrein (Raspe et al., 2010). Bedrijven in de zakelijke dienstverlening zouden daarbij vaker verhuizen dan andere soorten bedrijvigheid (van Oort. et al., 2007; Schutjens & Steenbeek, 2010) Ook worden er volgens de literatuur meer van deze bedrijven opgericht en opgeheven, waarbij het saldo positief uitvalt (er zijn meer oprichtingen dan opheffingen, zowel qua bedrijfsvestigingen als ook uitgedrukt in banen) (van Oort et al., 2007). Verder is interessant om te merken dat de groeipotentie van zakelijke dienstverleners in stedelijke woonwijken, in tegenstelling tot consumentendiensten en niet-diensten, niet wordt aangetast door leegstand van winkels en horeca, bedrijfsinbraken, overlast, verloedering, werkeloosheid en een negatief imago van aandachtswijken (Raspe et al, 2010). De genoemde factoren verkleinen bijna allemaal wel de overlevingskansen van zakelijke dienstverleners. Het aantal oprichtingen en het aantal verhuizingen worden alleen respectievelijk negatief en positief beïnvloed door het imago van aandachtswijken. De zakelijke dienstverlening trekt zich daarmee aanzienlijk minder aan van negatieve aspecten van de wijk dan consumentendiensten en niet-diensten, maar worden door deze aspecten wel in hun overlevingskansen beperkt.

Over het ruimtelijk gedrag van zakelijke dienstverlening is verder bekend dat de zakelijke dienstverlening zich concentreert in specifieke delen van grote steden (Leo & Philippe, 2007; Rubalcaba & Merino, 2005; Aguilera, 2003). Deze auteurs signaleren daarbij een trend dat specifieke onderdelen van de zakelijke dienstverlening zich vanuit het centrum verplaatsten naar tweederangs delen van steden en tweederangs steden. Gebieden nabij het centrum van grote steden kunnen hier van profiteren. Volgens de Economische verkenning Rotterdam (Hamel et al.,2011) hebben de locatiefactoren van Rotterdam een sterk positief effect op de omvang van de zakelijke dienstverlening in Rotterdam.



### 3.1.6 Kansen voor Zuid en/of Rotterdam volgens andere bronnen

Een van de kansen die in andere bronnen voor Zuid genoemd wordt is “Zorg en medisch”. In het collegeprogramma Zuid wordt de zorg als een van de banenmotoren voor Zuid genoemd (Gemeente Rotterdam, 2010; 2008). Onder andere de (gebieds)ontwikkeling van de “Zorgboulevard” bij het Maasstad ziekenhuis moet hier zorg voor dragen. De zorg zou onder andere een kans zijn op Zuid vanwege een toenemende vraag naar zorg vanwege de vergrijzing. Daarnaast zou er in deze sector veel vraag naar arbeid op mbo niveau zijn, een niveau dat voor veel jongeren op Zuid goed bereikbaar zou zijn. De zorgsector wordt ook voor de gehele stad als een kans genoemd, waarbij er sprake zou zijn van een “internationaal concurrerend cluster” rond zorg & medisch (Gemeente Rotterdam, 2008; 2011b). De zorgsector is in Rotterdam sterker vertegenwoordigd dan in de drie andere grote steden (van Nes, 2005). Volgens de Economische Verkenning Rotterdam 2011 is in 2009 voor heel Rotterdam met name de zorgsector, samen met de zakelijke dienstverlening, verantwoordelijk geweest voor de absolute banengroei in Rotterdam (Hamel, et al., 2011). Verreweg de grootste werkgever is deze sector is het Erasmus MC.

Een tweede kans die specifiek voor Zuid genoemd wordt is de zogenaamde ‘Midtech’ sector (Deetman & Mans, 2011; van de Burgt, 2010; van der veer). Deze sector heeft betrekking op producerende industrie waarbij het vakmanschap van de werknemers de belangrijkste input is (dit in tegenstelling tot hightech waarbij wetenschappelijke topkennis als belangrijkste input gezien wordt) (Tordoir, 2010). Het zou hierbij gaan om relatief goed geschoolde vakkrachten (Mbo+). De midtechsector zou kansen bieden voor Zuid omdat er een aantal (internationaal) grote bedrijven binnen deze industrie zich in of in de buurt van Zuid bevinden (van de Burgt, 2010; van der Veer, 2011). Daarnaast zouden deze bedrijven zich ook in innovatieve nichemarkten bevinden en zou er sprake zijn van een grote vervangingsvraag naar arbeid vanwege de vergrijzing. Ook zou deze bedrijvigheid in de nabije toekomst niet gemakkelijk naar het buitenland verplaatst worden. Ten slotte zouden er ook belangrijke uitbestedingsrelaties bestaan tussen de midtech en de petrochemie in Rotterdam (van de Burgt, 2010; van der Veer).

Naast zorg en midtech wordt voor Rotterdam de creatieve sector als een kans genoemd. Er zou wederom sprake zijn van een “creatief cluster” in Rotterdam en de Rotterdamse creatieve sector zou “internationaal bekend zijn” (Gemeente Rotterdam, 2008). Hoewel de creatieve sector niet als specifieke kans voor Zuid wordt vermeld, wordt de sector door insiders wel regelmatig genoemd (Verschoor, 2011; Sini, 2011). De creatieve sector zou hierbij vooral bij kunnen dragen aan een imago van Zuid. Voor Rotterdam wordt de sector wel als zijnde belangrijk voor de toekomst benoemd. Op Zuid zijn er onder andere initiatieven als “the creative factory” waarbij getracht wordt nieuw creatief ondernemerschap te stimuleren en deze bedrijven te huisvesten in een bedrijvenverzamelgebouw op Zuid.

De afbakening van de creatieve sector is niet geheel duidelijk: wat is creatief en wat niet. De Economische Verkenning Rotterdam 2011 schaaft onder de creatieve sector “Kunsten”, “Media en entertainment” en “Creatieve zakelijke dienstverlening”. De ontwikkeling van de werkgelegenheid in Rotterdam tussen 1988-2010 ligt in de kunsten en in de creatieve zakelijke dienstverlening boven de ontwikkeling van de totale werkgelegenheid, de ontwikkeling van de werkgelegenheid in media en entertainment is juist beneden gemiddeld. Vooral de kunsten doen het goed, de creatieve zakelijke dienstverlening volgt op gepaste afstand. Wat er precies onder creatieve zakelijke dienstverlening valt is niet helemaal duidelijk. Als diensten zoals reclame, industrieel vormgeven en architectuur hier

onder worden meegenomen, dan heeft de creatieve zakelijke dienstverlening raakvlak met wat in dit onderzoek de specialistische zakelijke dienstverlening wordt genoemd.

De creatieve sector is relatief klein in Rotterdam. Toch zou deze interessant zijn voor de toekomst van Rotterdam omdat er in deze sector sinds de jaren '90 een aanzienlijke werkgelegenheidsgroei geweest is, bovendien voor banen voor hoger opgeleiden zorgt (die op hun beurt weer andere banen voor hoger opgeleiden zouden aantrekken) en omdat de sector sterk innovatief zou zijn (Hamel et al., 2011). Wel moet opgemerkt worden dat de sector de laatste jaren een dip kent ten gevolge van de economische crisis en waarschijnlijk de bezuinigingen op cultuur van de Rijksoverheid deze verder zal versterken (Hamel et al., 2011).

Verder kan vermeld worden dat, vergeleken met de andere drie grote steden, naast zorg, de industrie, de bouw en transport sectoren traditioneel oververtegenwoordigd zijn in Rotterdam (van Nes, 2005). De industrie en de transportsector hangen hier natuurlijk samen met de haven. Uiteraard worden de haven en aan de haven gerelateerde activiteiten zoals de chemie ook als een kans voor Rotterdam benoemd (Hamel et al., 2011). In dit verband wordt er specifiek voor Zuid onder andere gesproken over "cleantech" en "delta technologie", alhoewel de concrete invulling van deze begrippen nog niet geheel duidelijk is (Deetman & Mans, 2011).

### 3.2 Locatiefactoren

Het bevorderen van bedrijvigheid in de wijk zou dus mogelijk verschillende voordelen voor de bewoners in de wijk kunnen hebben en de zakelijke dienstverlening is een belangrijke vorm van bedrijvigheid in Rotterdam (en in stedelijke woonwijken). Echter, aangenomen dat er positieve effecten van bedrijvigheid op de woonwijk uitgaan, dan luidt de volgende vraag: waarom vestigen bedrijven zich in (woon)wijken? Is dit een kwestie van (een rationele) keuze, en op basis van welke factoren beslissen bedrijven dan om zich op de ene locatie ten nadele van de andere locatie te vestigen?

Het is niet gemakkelijk om deze vragen te beantwoorden. De factoren die meespelen in de beslissing van bedrijven om zich ergens te vestigen worden locatiefactoren genoemd. Op macro- (delen van de wereld, landen) of mesoniveau (provincies, regio's) kunnen andere locatietheorieën en locatiefactoren genoemd worden dan op microniveau (bijvoorbeeld een stad, een wijk, een straat) (Louw, 2009, p. 36-51). Ook kunnen deze factoren verschillen per economisch activiteit, en afhankelijk zijn van kenmerken van het bedrijf en soort vestiging. Zo zullen voor een bedrijf dat zich bezighoudt met transport andere locatiefactoren van belang zijn dan voor een softwarebedrijf (Atzema et al., 2009). Een bedrijf dat net opgericht is en uit een of een paar medewerkers bestaat zal mogelijk op een andere manier zijn locatieafweging maken dan een multinational die op zoek is naar een geschikte locatie voor de 200<sup>ste</sup> vestiging (Atzema et al. 2009, p. 51-69). Doorgaans gelden er voor een hoofdkantoor andere vestigingsfactoren dan voor een productievestiging, et cetera (Defever, 2006 Tordoir & van Meeteren, 2009)

De theorie die hier besproken wordt zal zich beperken tot factoren op verschillende ruimtelijke schaalniveaus en waar mogelijk zich specifiek richten op zakelijke dienstverlening. Eerst zal stilgestaan worden bij verklaringen voor vestigingsgedrag die zich afspelen op macro of mesoniveau, maar op microniveau niet of maar ten dele een specifieke keuze voor een stad of wijk kunnen verklaren. Een deel van deze verklaringen zijn algemeen, een deel van deze verklaringen worden

specifiek genoemd voor zakelijke dienstverleners. Daarna zal er stilgestaan worden bij een aantal locatiefactoren op microniveau. Daarbij wordt waar mogelijk weer aandacht besteed aan factoren die specifiek gelden voor de zakelijke dienstverlening. In de sub paragrafen is ook aandacht voor relevante theorieën en benaderingen die een locatiebeslissing anders benaderen dan het wegen van verschillende locatiefactoren.

### 3.2.1 Macro- en mesoniveau

Een eerste verklaring voor de vestiging van een bedrijf op een locatie die op alle ruimtelijke schaalniveaus van toepassing is heeft simpelweg betrekking op noodzakelijke condities. Een bedrijf dat containers op zeeschepen laadt en lost zal simpelweg toegang moeten hebben tot diep vaarwater met een verbinding naar zee. Voor de specialistische zakelijke dienstverleners die centraal staan in dit onderzoek gelden er echter niet van dit soort noodzakelijke condities. Zij zullen hun locatiebeslissingen dus op basis van andere criteria nemen.

#### Klassieke theorieën

Volgens de klassieke locatietheorieën wegen bedrijven af welke locatie de minste kosten met zich meebrengt (Atzema et al. 2009, p. 51-69; Cox et al. in Rietbergen, 2007 p. 55-91). In eerste instantie hadden deze theorieën betrekking op transportkosten: bedrijven zouden op zoek zijn naar de plek met de laagste transportkosten. Deze theorieën zijn – zover ze nog opgeld doen- meer van toepassing op industrie dan op diensten. Voor de zakelijke dienstverlening zou volgens deze theorieën een locatie vlak bij de afzetmarkt voor de hand liggen. Dit zou immers kosten in verband met het reizen van en naar klanten toe verminderen. In praktijk zal dit dus vestiging in een land en regio, en wellicht stad, met veel bedrijvigheid betekenen. Volgens Rubalcaba & Merino (2005) is het voor de meeste zakelijk dienstverlening van belang om in de nabijheid van producerende industrie te zitten. Dit zou voor zakelijke dienstverleners een reden kunnen zijn om zich de stadsregio Rotterdam te vestigen. Volgens een onderzoek van SEOR/Bureau Louter (2005, p. 1) is de industrie in Rotterdam in vergelijking tot de andere steden sterker vertegenwoordigd. Ook Aguilera (2003) wijst er op dat nabijheid bij de afzetmarkt belangrijk is voor zakelijke dienstverleners. Als de voornaamste afzetmarkt niet in de stad ligt, dan zoeken zakelijke dienstverleners locatie op van waaruit ze makkelijk gebruik kunnen maken van de belangrijkste snelwegen en OV-voorzieningen (Aguilera, 2003).

De eenzijdige focus op transportkosten is later aangevuld met aandacht voor andere kosten, zoals de prijs van arbeid op de lokale arbeidsmarkt, en bovendien verschoven van kosten naar winst: bedrijven kiezen een locatie waar het verschil tussen opbrengsten en kosten zo groot mogelijk zijn (Atzema et al. 2009, p. 51-69; Cox et al. in Rietbergen, 2007 p. 55-91). Wat betreft de zakelijke dienstverlening zouden de kosten van arbeid wellicht een relevante locatiefactor kunnen zijn: arbeid is immers –gezien de arbeidsintensiviteit van de sector- binnen de dienstverlening relatief een belangrijke kostenpost.

De eerste klassieke locatietheorieën kunnen verder aangevuld worden met andere (neo)klassieke locatietheorieën. Binnen deze theorieën zijn aanbieders van producten (of diensten) er op gericht om in een zo groot mogelijk deel van de markt de eerst aangewezen (meest nabijgelegen) aanbieder te zijn (Atzema et al. 2009, p. 51-69). Nieuw ten opzichte van de hiervoor besproken theorie is onder andere dat bedrijven bij hun locatiebeslissing ook rekening houden met de positie van concurrenten.

Afhankelijk van welke theorie er gevolgd wordt, voorspellen deze theorieën dat bedrijven zich binnen een markt zo ver mogelijk van concurrenten vestigen (Christaller) of juist zo dicht mogelijk bij naaste concurrenten (o.a. Hotelling). De locatie van directe concurrenten kan dus meespelen bij de locatiekeuze van bedrijven. Dit zal niet voor alle bedrijfsactiviteiten even relevant zijn. Het ligt bijvoorbeeld in de lijn der verwachting dat als een bedrijf een product of dienst produceert dat uniek is – geen concurrent kan precies die dienst of dat product leveren- de locatie van concurrenten er minder toe doet.

#### Agglomeratievoordelen

Een andere manier om vestigingsgedrag van bedrijven te verklaren is aan de hand van agglomeratievoordelen. Ten grondslag aan deze theorieën ligt de observatie dat (bepaalde) economische activiteit zich concentreert in landen, regio's en steden, en zelfs binnen stedelijke gebieden (Henderson & Thisse, 2002).

Bedrijven houden volgens agglomeratietheorieën bij hun locatiebeslissing rekening met positieve externe effecten die uitgaan van de aanwezigheid van andere organisaties (en huishoudens) in een gebied. Klassieke agglomeratietheorieën richten zich daarbij nog vooral op kosten of opbrengsten en vloeien voort uit de (neo)klassieke theorieën, maar meer moderne agglomeratietheorieën verschuiven hun aandacht van kosten/opbrengsten naar lerend vermogen (Puga, 2010; Duranton & Puga, 2004). Nabijheid bij een "samenballing van mensen en bedrijven" (concurrenten, toeleveranciers, klanten, kennisinstellingen, bewoners et cetera) zou er voor kunnen zorgen dat bedrijven productiever zijn (Atzema et al., 2009, p. 64-65).

Frenken, van Oort & Verburg (2006) onderscheiden vier verschillende soorten agglomeratievoordelen: interne schaalvoordelen, lokalisatievoordelen, urbanisatievoordelen en Jacobs externaliteiten. Interne schaalvoordelen zijn voordelen die bedrijven kunnen halen wanneer zij een grote markt kunnen bedienen. Door op grotere schaal te produceren kunnen kosten per outputeenheid omlaag gebracht worden. Deze voordelen zijn echter niet plaatsafhankelijk en deze agglomeratievoordelen zijn dan ook geen ruimtelijk concept (Frenken et al., 2006, p. 687). Ten tweede zijn er lokalisatievoordelen. Dit zijn externe schaalvoordelen die bedrijven binnen de zelfde sector in elkaars' nabijheid ervaren. Bedrijven zouden voordelen kunnen behalen door zich in de buurt van soortgelijke bedrijven te vestigen. De mogelijke lokalisatievoordelen die de vestigingskeuze van bedrijven zou kunnen beïnvloeden komen in de alinea's hieronder aan bod

#### Lokalisatievoordelen

Lokalisatievoordelen voor bedrijven komen voort uit de aanwezigheid van bedrijven in de buurt binnen dezelfde sector. Oorspronkelijk richtten theorieën zich hierbij op arbeid en kapitaal. De aanwezigheid van veel bedrijven in een aanverwante sector trekt door de gezamenlijke massa van de bedrijven veel geschikte werknemers aan en voor lokale kennisinstellingen is het interessant om op deze sector gespecialiseerde opleidingen aan te bieden. Door dit soort processen ontstaat er binnen een gebied een gespecialiseerde arbeidsmarkt. Bedrijven die zich in dat gebied bevinden profiteren hiervan doordat zij relatief gemakkelijk en goedkoop aan zeer geschikte werknemers kunnen komen. Dit principe staat bekend als *labour market pooling* (Jofre-Monseny et al., 2011).

Een ander voordeel dat uit kan gaan van de nabijheid van bedrijven in een aanverwante sector is dat hun gezamenlijke vraag verregaande specialisatie kan rechtvaardigen. Hun gezamenlijke vraag aan

inputs zoals halffabricaten en ondersteunende dienstverlening kan een diverse groep bedrijven aantrekken die allemaal op een zeer gespecialiseerd en hoogwaardig niveau diensten en goederen aanbieden die perfect aansluiten op de specifieke vraag van bedrijven. Voor de bedrijven in het gebied is het dan relatief gemakkelijk en goedkoop om hoogwaardige en specifieke inputs te verkrijgen. Dit proces wordt *input sharing* genoemd (Jofre-Monseny et al., 2011).

Wat zowel labour market pooling als input sharing gemeen hebben, is dat in beide gevallen bedrijven binnen een bepaalde sector de voordelen ervaren puur en alleen door elkaars nabijheid. Er is geen interactie voor de bedrijven nodig op deze voordelen te halen.

Voor de specialistische zakelijke dienstverlening zou de toegang tot geschikte arbeidskrachten een rol kunnen spelen bij de locatiekeuze. Deze bedrijven werken immers met medewerkers met een relatief hoog opleidingsniveau en arbeid is de belangrijkste input voor het proces van dienstverlening. Een keuze voor een gebied met veel hoogopgeleiden ligt dan voor de hand. Hierbij moet opgemerkt worden dat Rotterdam (en Zuid in het bijzonder) een relatief laag gemiddeld opleidingsniveau heeft ten opzichte van de andere grote steden, en zo beredeneerd als vestigingsplaats niet voor de hand ligt. Wat betreft input sharing moet opgemerkt worden dat de output van de specialistische dienstverlening per definitie een input is voor andere bedrijven. De specialistische zakelijke dienstverlening zou dus aangetrokken kunnen worden door de massa van de gecombineerde vraag van andere bedrijvigheid in een gebied.

Echter, met het ontstaan van de kenniseconomie is kennis een factor geworden, die naast arbeid en kapitaal een belangrijke rol speelt in het productieproces van bedrijven (Porter, 2000). Volgens modernere agglomeratietheorieën die uit gaan van lokalisatievoordelen kunnen bedrijven binnen een bepaalde sector die zich in elkaars' nabijheid profiteren van zogenaamde "kennis spillovers" (Jofre-Monseny et al., 2011). Op deze manier hebben deze bedrijven op die locatie gemakkelijker en goedkoper toegang tot kennis en een groter leren vermogen (Puga, 2010). Bedrijven zouden zich om deze reden in de buurt van andere bedrijven in hun branche kunnen vestigen. Deze spillovers van kennis kunnen onder andere plaatsvinden door werknemers die van bedrijf naar bedrijf "hoppen" en hun opgedane kennis en kunde uit het ene bedrijf meenemen naar het andere bedrijf. Een dergelijke transfer van kennis kan ook plaatsvinden via bedrijven, zoals specialistische zakelijke dienstverleners, die door verschillende bedrijven worden ingehuurd. Daarnaast wordt ook het gemakkelijk "feeling" kunnen houden met de laatste ontwikkelingen op de markt en het kunnen "afkijken" bij de concurrentie als voordelen van nabijheid bij anderen bedrijven in de branche genoemd. Bedrijven zouden opzoek zijn naar concurrerende omgevingen die innovatie en prestatie bij het bedrijf optimaal stimuleren (Porter, 2000).

#### *Urbanisatievoordelen en Jacobsexternaliteiten*

Naast lokalisatievoordelen bestaan er ook urbanisatievoordelen. Dit zijn voordelen voor bedrijven die voortkomen uit de massa en dichtheid van een stedelijk gebied (Frenken et al., 2006). De voordelen komen *ieder* bedrijf in het gebied ten goede, *ongeacht* de sector waarin het bedrijf actief is. De massa en dichtheid van een stedelijk gebied kunnen bijvoorbeeld hoogwaardige infrastructuur zoals een metrostelsel rechtvaardigen, waardoor bedrijven in het gebied kunnen profiteren van een betere bereikbaarheid.

Ten slotte worden er in de literatuur ook Jacobs externaliteiten genoemd (Frenken et al., 2006; Atzema et al., 2009, p 145-147). Agglomeratietheorieën die uitgaan van Jacobs externaliteiten verwachten voordelen die voort komen uit de diversiteit van een bedrijvenpopulatie. Net zoals bij de moderne theorieën over lokalisatievoordelen hebben de voordelen betrekking op de factor kennis. Als bedrijven uit veel verschillende sectoren zich dicht bij elkaar bevinden, kan tussen deze bedrijven zogenaamde 'kruisbestuiving' plaatsvinden, waarbij kennis uit de ene sector of setting in een andere sector of setting – eventueel in een aangepaste vorm- kan leiden tot nieuwe mogelijkheden en inzichten (Frenken, 2007). Vooral bedrijven waarbij creativiteit een belangrijke rol speelt zouden vestigingslocaties kunnen opzoeken waar zij verwachten dat veel van dit soort kruisbestuivingen en dynamiek tussen bedrijven uit verschillende sectoren plaatsvindt.

#### Aanvullende relevante theorieën

Naast (neo) klassieke locatietheorieën en klassieke agglomeratietheorieën zijn er nog meer perspectieven die bijdragen aan de verklaring van de vestigingskeuze van bedrijven op macro- en mesoniveau (en soms ook op microniveau). Een daarvan is een netwerkbenadering van bedrijven. Bedrijven zouden zich in toenemende mate sterk specialiseren. Dit gaat gepaard met het zich richten op eigen kerncompetenties en het aanvullen daarvan met competenties van andere organisaties door middel van uitbesteding en samenwerking. Het strategisch uitkiezen van samenwerkingspartners wordt hierbij van levensbelang. (Porter, 2000; Nootenboom, 1999) Reden voor deze verregaande specialisatie is toenemende wereldwijde concurrentie en de toenemende complexiteit van producten en diensten in de kenniseconomie. Het is voor bedrijven steeds moeilijker om het eigen kennis- en competentieniveau op alle vlakken zelfstandig op peil te houden (Atzema, 2008, p. 14). Ook zou de samenwerking met netwerkpartners het innovatievermogen van bedrijven verhogen (Atzema, 2008, p. 14). In dit licht kunnen netwerkrelaties of potentiële netwerkrelaties ook een rol spelen bij vestigingsgedrag. Fysieke nabijheid kan op verschillende manieren bijdragen aan een gemakkelijker en betere samenwerking tussen bedrijven. Zo kan fysieke nabijheid bijdragen aan onderling vertrouwen tussen bedrijven. Vertrouwen is onder andere belangrijk omdat de samenwerking de organisaties afhankelijk van elkaars prestaties maakt en kennis- en klantcontacten worden gedeeld. Ook kunnen transactiekosten worden verlaagd als vertrouwen betekent dat er minder kosten gemaakt hoeven te worden aan zaken zoals juridische contracten, het onderhouden van face-to-face contact en het controleren van elkaars' werkzaamheden (Newlands, 2003). Naast vertrouwen kan nabijheid bij samenwerkingspartners ook nodig zijn om *tacit knowledge* tussen partnerorganisaties over te dragen. Tacit knowledge is ongecodeerde kennis die zich eigenlijk alleen in menselijk interactie laat overdragen. Daarnaast kan vestiging op een locatie met veel potentiële partners voor samenwerking/uitbesteding zoekkosten verlagen doordat partnerorganisaties gemakkelijke gevonden kunnen worden. Heblich en Valck (2007) halen in hun bespreking van moderne locatiefactoren onderzoek van Feldman aan waarin wordt geconstateerd dat innovatieve bedrijven geneigd zijn zich te vestigen in gebieden waarin eerder innovatief succes geweest is, omdat de tacit knowledge die in de regio aanwezig is de onzekerheid die er is omtrent innovatie reduceert en bovendien toegang biedt tot de benodigde (sociale) contacten om essentiële middelen voor het bedrijf te mobiliseren. Ook het belang van samenwerking en uitwisseling van tacit knowledge met klanten kan voor zakelijke dienstverlening ook een reden zijn om zich dicht bij belangrijke opdrachtgevers te vestigen. De nabijheid zou hierbij de samenwerking en kennisuitwisseling (Aguilera, 2003).



Een ander perspectief wordt geboden door behaviourale locatietheorieën (Atzema et al., 2009, p. 84-92; Louw, 2009, p. 37-38). Deze benaderingen gaan er vanuit dat locatiebeslissingen van bedrijven uiteindelijk beslissingen van mensen in het bedrijf zijn. Deze mensen hebben te maken met *gebonden rationaliteit*: ze zijn slechts gedeeltelijk in staat om een rationele afweging te maken vanwege de grote hoeveelheid aan informatie en de complexiteit hiervan, het aantal alternatieve keuzen en vanwege de onoverzichtelijkheid van de gevolgen van beslissingen (Atzema et al., 2009, p. 84-92). Hierdoor speelt beeldvorming een belangrijke rol bij locatiekeuze: sleutelfiguren nemen beslissingen op basis van de eigenschappen die zij denken dat verschillende locaties bezitten (*mental maps* of *regionaal imago*, Atzema et al., 2009, p. 86-89). Zo laten Bruinsma et al. (2007, p. 14-21) in een onderzoek naar de waardering van vestigingsfactoren van Amsterdam door managers van bedrijven zien dat de waardering van managers van de factoren behoorlijk af kan wijken van de meer objectieve metingen van die factoren.

Deze benaderingen gaan er ook vanuit dat de sleutelfiguren in het bedrijf die de locatiebeslissingen nemen, ook allerlei persoonlijk overwegingen en belangen meewegen (Louw, 2009, p.37-38). Hierbij is het onderscheid tussen harde en zachte locatiefactoren van belang. In dit onderzoek zijn harde locatiefactoren factoren die onderdeel zijn van een zakelijke afweging. Zachte locatiefactoren zijn factoren die onderdeel zijn van een emotionele afweging. In de behaviourale benadering is er ook meer aandacht voor deze zachte factoren: sleutelfiguren in een bedrijf houden bij de locatiekeuze voor het bedrijf bijvoorbeeld rekening met welke stad hen persoonlijk het meest aanspreekt.

Het perspectief van de behaviourale locatietheorie zet de ondernemer in het middelpunt van belangstelling. Er bestaat een uitgebreide wetenschappelijke literatuur over ondernemerschap, waarin onder andere aandacht is voor de rol die kenmerken van ondernemers spelen in het (ruimtelijk) gedrag van het bedrijf en de prestaties van het bedrijf (o.a. Davidsson & Honig, 2003; Nandam & Samsom, 2000). Zo blijkt uit de wetenschappelijke literatuur dat ondernemers zich vaak in de eigen wijk en buurt vestigen (Schutjens & Steenbeek, 2010). De eigen woning is daarbij vaak een startlocatie. Ook na enkele jaren blijven veel ondernemers met hun bedrijf in of in de buurt van hun woonwijk gevestigd. Verreweg de meeste verhuizingen van bedrijven vindt plaats binnen de eigen stad, en nog een groter deel binnen de eigen regio (van Oort et al, 2007; Stam, 2007).

Vestigingsgedrag van bedrijven kan dus niet los gezien worden van de personen achter de bedrijven. Dit zal zeker gelden voor kleinere bedrijven die nog een sterke band hebben met de oprichter/eigenaar. Bij grote multinationals met tal van bedrijfsvestigingen zullen naar verwachting de harde locatiefactoren meer op de voorgrond staan.

Al eerder in dit hoofdstuk is ook een evolutionaire perspectief op locatiekeuze genoemd. Het belang van sleutelfiguren zoals de ondernemer past hier goed binnen: bedrijven worden in het begin vaak opgericht in de buurt van de woning van de ondernemer. De keuze voor de vestigingslocatie is dus gebonden aan de persoonlijke historie van de oprichter (indien hij of zij ergens anders gewoond had, dan zou het bedrijf een andere vestigingslocatie hebben gehad; zie ook *padafhankelijkheid* Boschma et al, 2002). Echter, na vestiging zal het bedrijf verbonden raken met de omgeving; het krijgt wellicht werknemers die allemaal binnen reisafstand wonen, klanten weten het bedrijf te vinden, er zijn misschien relaties met lokale leveranciers, mogelijk is het pand in eigen bezit en/of is daar veel in geïnvesteerd et cetera. Het bedrijf raakt dus min of meer ingebed in de omgeving en kan niet zomaar verhuizen, zeker niet naar een locatie op aanzienlijke afstand van de huidige. Op die manier worden



de toekomstige opties van een bedrijf beperkt door zijn historische context (zie ook *lock-in*, Boschma et al., 2002). Volgens de *strategische keuze benadering* (Atzema, 2009) zal een bedrijf dan ook eerst proberen zichzelf zo goed mogelijk aan de omgeving aan te passen (*adaptie, immunisatie*) of, indien mogelijk, de omgeving aan het bedrijf (*manipulatie*), alvorens het bedrijf een verhuizing zal overwegen.

Tot slot zijn er ook institutionele theorieën die zeggen dat bedrijven zich bij hun locatiekeuze laten beïnvloeden door de *institutionele context*. Dit kan bijvoorbeeld de (lokale) mentaliteit en cultuur (*informele instituties*) zijn of lokale wetgeving en overheidsbeleid (*formele instituties*) (Atzema, 2009, 131-142). Zo zouden bedrijven zich bij hun locatiekeuze bijvoorbeeld (ook) laten beïnvloeden door subsidies, belastingregimes en ander overheidsbeleid. Het opereren met bedrijven in een gebied met dezelfde cultuur kan onder andere de kosten van zakelijke transacties tussen bedrijven omlaag brengen (Atzema, 2009, p. 131-142). In grote lijnen zal de institutionele context van Zuid niet verschillen met die van Rotterdam, en de context van Rotterdam op zijn beurt niet van die van de rest van Nederland. Toch kunnen er kleine verschillen zijn die relevant kunnen zijn, bijvoorbeeld subsidie mogelijkheden die er bestaan (of bestonden) voor Zuid (Sini, 2011).

Alle theorieën in beschouwing genomen kunnen de volgende overwegingen een rol spelen bij de keuze van bedrijven om zich in een land of een regio te vestigen:

- Locatie voldoet aan een noodzakelijke voorwaarden voor het bedrijf
- locatie is gunstig m.b.t. kosten & opbrengsten (o.a. kosten arbeid, transportkosten)
- locatie biedt toegang tot een afzetmarkt
- met locatie positioneert het bedrijf zich ten opzichte van zijn concurrenten om zoveel mogelijk afzetmarkt te claimen.(ver vandaan of juist dichtbij)
- Kostenbesparingen door aanwezige concentratie gelijksoortige bedrijvigheid (o.a. input sharing en labour market pooling)
- Kennispillovers van gerelateerde bedrijven (o.a. door arbeidsmigratie, 'local buzz', oog op de concurrentie houden, inhuur ondersteunende bedrijven: innovatieve omgeving)
- Voorzieningenpeil stad door massa en dichtheid (o.a. infrastructuur)
- Kennispillovers (inspiratie) van niet-gerelateerde of gerelateerde bedrijven (o.a. creatieve omgeving)
- Strategische keuze op basis van locatie van potentiële partners (nabij partners om uitbesteding en samenwerking en gezamenlijke innovatie/overdacht tacit knowledge te faciliteren).
- Locatiekeuze afhankelijk van sleutelfiguren: beeldvorming en zachte factoren
- Locatiekeuze beïnvloed door historische context; achtergrond sleutelfiguren
- institutionele context (waaronder overheidsbeleid) is gunstig voor het bedrijf

Op basis van de theorie mag verwacht worden dat bovenstaande overwegingen als criteria hebben gediend bij de locatiekeuzen van de specialistische zakelijke dienstverleners in het onderzoek. Volgens Pellenbarg (in Louw, 2009, p. 39-40) heeft er na de 2e Wereldoorlog een verschuiving plaats gevonden van (neo)klassieke locatiefactoren naar wat hier als klassieke agglomeratievoordelen zijn genoemd. Vervolgens heeft er in de jaren '90 volgens Pellenbarg een verschuiving plaats gevonden naar wat hij 'tertiaire factoren' noemt. Deze sluiten aan bij wat hier behandeld is als moderne agglomeratietheorie, ende behaviourale, institutionele en evolutionaire benaderingen op

locatiegedrag. Een combinatie van deze theorieën levert locatiefactoren op als: Kennis, ICT, kwaliteit van arbeid, milieu, representativiteit, arbeidersmentaliteit, overheidsinvloed en levensomstandigheden (Louw, 2009, p. 40). Moderne bedrijven (zoals de specialistische zakelijke dienstverleners in dit onderzoek) zouden bij locatieoverweging dus meer rekening houden met factoren met betrekking tot kennis en de toegang daartoe/kosten daarvan, zachte factoren die grotendeels samenhangen met de voorkeuren van de sleutelfiguren in het bedrijf en de institutionele context van de locatie.

### 3.2.2 Microniveau

Het merendeel van de hierboven besproken theorieën kunnen niet verklaren waarom bedrijven binnen een land of regio juist voor de ene en niet voor de ander stad kiezen als vestigingslocatie. Laat staan waarom een wijk of een straat of een pand verkozen wordt boven anderen. Reden hiervoor is dat op een dergelijk klein schaalniveau de relevante factoren uit de tot nog toe besproken theorieën binnen het gebied min of meer het zelfde zijn. Toch worden verschillende plekken binnen een stad verschillend gewaardeerd door bedrijven en vindt niet overal dezelfde bedrijvigheid plaatst. Op microniveau spelen namelijk (ook) andere factoren een rol.

Volgens de zogenaamde *huisvestingstheorie* gaat een groeiend bedrijf op enig moment op zoek naar grotere en modernere gebouwen (Louw et al., 2009, p. 31-33). Volgens deze theorie gaan bedrijven hierbij risico vermijdend te werk: door de afstand tussen de huidige locatie en een nieuwe locatie te minimaliseren kunnen bestaande relaties met anderen, zoals toeleveranciers, uitbesteders en personeel in stand gehouden worden (Louw et al., 2009, p. 31). Uit empirisch onderzoek van Van Oort et al. naar bedrijfsverplaatsingen en werkgelegenheid in Nederland blijkt dat bij alle verhuizingen 75 procent van de bedrijven en 78 procent van de werkgelegenheid binnen de eigen gemeente verhuist (van Oort et al., 2007). Dit bevestigt de voorkeur van bedrijven voor afstandsminimalisatie ten opzichte van hun vorige locatie. Pas als er andere factoren spelen, zoals fusies en reorganisaties, zeer specifieke locatie-eisen of het willen betreden van nieuwe markten, dan zullen ondernemers zich volgens de huisvestingstheorie breder oriënteren (Louw et al., 2009, p. 31). Uit empirisch onderzoek is echter bekend dat ruimte gebrek veruit de belangrijkste reden is voor bedrijven om te vertrekken (van Oort et al., 2007; Raspe et al. 2010).

Volgens Raspe et al. (2010) gaat de vraag naar uitbreidingsruimte vaak gepaard met zwaardere eisen aan bereikbaarheid voor personeel, toeleveranciers en klanten. Naast doorgroeimogelijkheden (meer ruimte op de nieuwe locatie), en in sommige levensfasen vierkante meterprijs is bereikbaarheid ook een locatiefactor op microniveau. Echter, deze factoren worden voor bedrijvigheid in het algemeen genoemd. Locatiefactoren kunnen daarentegen aanzienlijk verschillen naarmate de kenmerken van het bedrijf verschillen. Zo kan het relevant zijn hoe groot het bedrijf is, of het een internationaal bedrijf betreft en met wat voor activiteiten het bedrijf zich bezig houdt.

Alle bedrijven in dit onderzoek vertonen gelijkenis ten aanzien van dit laatste: de bedrijven zijn immers allemaal specialistische zakelijke dienstverleners. Ten aanzien van de zakelijke dienstverlening in het algemeen zijn op basis van de literatuur enkele locatiefactoren op microniveau te noemen.

Louw et al. (2009, p. 40-42) noemen een aantal locatiefactoren die ook op microniveau relevant zijn en splitsen deze uit naar verschillende sectoren, waaronder de dienstverlening. Dit levert de ranglijst

uit figuur 4 op, waarbij parkeren voor de zakelijke dienstverlening (rechts in de tabel) op nummer een staat:

**Figuur 4: top 10 locatiefactoren factoren voor Nederlandse bedrijven, uitgesplitst naar brede sectoren**

Volgorde belangrijkheid	Industrie	Handel	Verkeer en vervoer	Diensten
1	Bereikbaarheid weg	Bereikbaarheid weg	Bereikbaarheid weg	Parkeren
2	Laden en lossen	Laden en lossen	Parkeren	Bereikbaarheid weg
3	Parkeren	Parkeren	Laden en lossen	Personeel
4	Personeel	Gebouw	Telecom- voorzieningen	Gebouw
5	Gebouw	Telecom- voorzieningen	Personeel	Telecom- voorzieningen
6	Telecom- voorzieningen	Personeel	Gebouw	Representativiteit omgeving
7	Huur - /grondprijs	Huur-/grondprijs	Huur-/grondprijs	Bereikbaarheid o.v.
8	Uitbreidings- mogelijkheden	Representativiteit omgeving	Huur-/grondprijs	Representativiteit omgeving
9	Representativiteit omgeving	Uitbreidings- mogelijkheden	Telecomdiensten	Landschappelijke kwaliteit omgeving
10	Bereikbaarheid o.v.	Bereikbaarheid o.v.	Uitbreidings- mogelijkheden	Uitbreidings- mogelijkheden

Bron: Louw et al., 2009, p. 41

Opvallend is dat de eerder genoemde locatiefactor vierkante meterprijs hier niet op de ranglijst voorkomt. Op de ranglijsten voor industrie, handel en verkeer en vervoer noemen Louw et al. (2009, p. 41) wel grond-/huurprijs als belangrijke locatiefactor. Dit suggereert dat vierkante meterprijs voor dienstverleners relatief onbelangrijk is.

Wel moet bij de ranglijst opgemerkt worden dat Louw et al. zich baseren op een enigszins gedateerd onderzoek, en dat het hier dienstverlening betreft in plaats van zakelijke dienstverlening. Merino en Rubalcaba (2005) noemen in hun onderzoek naar vestigingslocaties van zakelijke dienstverlening enkele locatiefactoren op microniveau. Volgens Merino en Rubalcaba (2005) concentreren bedrijven in de zakelijke dienstverlening zich in grote steden, en binnen grote steden in specifieke gebieden. Zoals reeds eerder vermeld is voor de meeste zakelijke dienstverlening nabijheid van producerende industrie daarbij van belang. De auteurs noemen een aantal locatiefactoren die binnen een stedelijk gebied door zakelijke dienstverleners worden meegewogen in hun locatiebeslissing. De belangrijkste hiervan zijn het imago/prestige van de locatie, de huur- en koopprijs van bedrijfsruimte per vierkante meter, bereikbaarheid, en overwegingen ten aanzien van het milieu/de leefomgeving van de locatie. Hier wordt vierkante meterprijs dus wel als een factor genoemd. Alhoewel volgens de auteurs de bedrijfsactiviteiten van de zakelijke dienstverlening zich in principe bij voorkeur vestigen in het centrumdistrict van een stedelijke gebied, zijn er specifiek activiteiten in de (specialistische) zakelijke dienstverlening die zich juist buiten het centrum vestigen. De auteurs zien hierin een trend. Reden om zich niet in het centrum te vestigen zijn volgens Merino en Rubalcaba (2005) onder andere het vermijden van congestieproblemen, de lagere vierkante meterprijzen elders en het aantrekkelijke woon-werkmilieu elders.

### 3.2.3 *Negatieve factoren, Push-, pull-, en keepfactoren*

De meeste factoren die op macro-/mesoniveau en microniveau besproken zijn kunnen positieve locatiefactoren genoemd worden: ze vormen een reden voor bedrijven op zich op een locatie te vestigen en daar gevestigd te blijven. Er is daarnaast echter nog een onderscheid te maken in negatieve locatiefactoren, en in pushfactoren, pullfactoren en keepfactoren (Atzema et al, 2009, p. 88; Louw, 2009, p. 43-46).

In dit onderzoek zijn negatieve locatiefactoren kenmerken van de huidige locatie die ondernemers negatief waarderen. Negatieve locatiefactoren kunnen ook reden zijn geweest om zich überhaupt ergens niet te vestigen. Is de negatieve waardering van een of meerdere kenmerken van de huidige locatie zo sterk is dat het leidt tot het overwegen van een verhuizing of een daadwerkelijke verhuizing, dan wordt erin dit onderzoek gesproken over pushfactoren; ze 'duwen' het bedrijf weg van de huidige locatie.

Daarnaast worden er in dit onderzoek ook pullfactoren onderscheiden. In dat geval is het een kenmerk van een alternatieve locatie dat er voor zorgt dat het bedrijf een herlocatie overweegt of daadwerkelijk uitvoert. Het verschil tussen push- en pullfactoren is dat de heroverweging van de locatie bij pullfactoren niet wordt ingegeven door een negatieve waardering van aspecten van de huidige locatie van het bedrijf; het gras lijkt simpelweg ergens anders nog groener te zijn.

Keepfactoren zijn in dit onderzoek financiële en niet-financiële nadelen voor een bedrijf die gepaard gaan met een herlocatie, en zo hoog zijn dat het bedrijf ondanks de aanwezigheid van push en/of pullfactoren op de huidige locatie blijft.

Als typische pushfactor voor bedrijven is al het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden en matige bereikbaarheid/congestieproblemen genoemd. Merino en Rubalcaba (2005) noemen specifiek voor de zakelijke dienstverlening lagere vierkantemeterprijzen en een aantrekkelijker woon-werkmilieu van alternatieve locaties als een pullfactor.

Verder kan criminaliteit als een negatieve locatiefactor en een pushfactor genoemd worden. Greenbaum en Tita (2004) laten in hun empirisch onderzoek naar het effect van criminaliteit op bedrijvigheid de VS onder andere zien dat criminaliteit vestiging en oprichting van bedrijven negatief beïnvloedt, en bedrijfsverhuizingen stimuleert. Voor de consumentendienstensector en detailhandel zou dit effect nog eens extra sterk zijn, met name bij een toename van criminaliteit in buurten die van oudsher weinig criminaliteit kennen. Wel moet hierbij opgemerkt worden dat het hier om ernstige geweldsdelicten gaat. Volgens Greenbaum & Tita (2005) reageren bedrijven uit andere sectoren vooral op de hoeveelheid vermogensdelicten (inbraak et cetera). Dit zou voor dit onderzoek betekenen dat vooral vermogensdelicten een reden kunnen zijn om te vertrekken van de huidige locatie, of er in de eerste plaats ergens niet neer te strijken. Wat wel interessant is aan het onderzoek van Greenbaum & Tita (2005) is dat zij ook laten zien dat er een effect uitgaat van de angst om slachtoffer te worden van criminaliteit. Niet alleen criminaliteit maar ook de veiligheidsbeleving op een locatie speelt dus een rol. Raspe et al. (2010) tonen aan dat er waarschijnlijk voor bedrijven in stedelijke woonwijken die bekend staan als achterstandswijken ook een negatief effect uit gaat van imago. Vanwege het slechte imago zijn er meer verhuizingen en worden er minder bedrijven opgericht. Ook imago kan dus een negatieve locatiefactor zijn en een pushfactor zijn. Verder noemen de auteurs een slechte leefbaarheid als pushfactor. Hieronder vallen in hun onderzoek weer een groot aantal andere factoren, waaronder factoren met betrekking tot veiligheid.

Pullfactoren van een andere locatie kunnen een relatief goed voorzieningspeil en andere bedrijvigheid zijn in een andere wijk (Raspe et al, 2010).

Ten slotte zijn er ook al een aantal keepfactoren voorbij gekomen: angst om relaties met toeleveranciers, uitbesteders en personeel te verliezen. Daarnaast hebben bedrijven in Nederland ook vaak hun ruimte in eigen bezit (Louw, 2009). Dit geldt overigens sterker voor industriële bedrijven dan voor dienstverleners. Het eigen bezit van een ruimte zou een reden kunnen zijn om niet snel te verhuizen. Investerings in vastgoed zijn immers per definitie een lange termijn investering, zeker in commercieel vastgoed (Van Gool et al., 2007).

Van Steen (in Louw, 2009, p. 43-44) geeft een overzicht van de tien belangrijkste push- en pullfactoren voor bedrijven in Nederland (*respectievelijk links en rechts in figuur 5*).

**Figuur 5: top 10 push- en pullfactoren voor Nederlandse bedrijven**

Volgorde belangrijkheid	Pushfactoren	Pullfactoren
1	Onmogelijkheid uitbreiding	Mogelijkheid voor uitbreiding
2	Pand niet representatief	Pand representatief
3	Parkeermogelijkheden	Parkeermogelijkheden
4	Aan- en afvoer van goederen	Bereikbaarheid auto
5	Bereikbaarheid auto	Aan- en afvoer goederen
6	Ligging t.o.v. afnemers/consumenten	Pand is groter
7	Ligging t.o.v. leveranciers	Ligging t.o.v. afnemers/consumenten
8	Kwaliteit woonomgeving	Bereikbaarheid openbaar vervoer
9	Sloop/onteigening/brand/verkoop pand	Ligging t.o.v. leveranciers
10	Fusie/reorganisatie	Kwaliteit woonomgeving

Bron: Louw et al., 2009, p. 44

De al eerder genoemde uitbreidingsmogelijkheden en aspecten van bereikbaarheid (waaronder parkeergelegenheid) komen weer naar voren als het belangrijkste. Daarnaast staat ook de representativiteit van het pand hoog op de lijst.

Wederom moet bij deze ranglijst wel opgemerkt worden dat het onderzoek enigszins gedateerd is en zich noch specifiek op zakelijke dienstverlening richt noch op bedrijvigheid in stedelijke woonwijken. Ook ten aanzien van andere bedrijfskenmerken, zoals de levensfase van het bedrijf wordt geen onderscheid gemaakt. Het is dus een zeer algemene ranglijst. Desalniettemin geeft het wel inzicht in factoren die mogelijk relevant zouden kunnen zijn voor dienstverleners op Zuid.

Naast de locatiefactoren op microniveau spelen op dit niveau ook weer de besproken inzichten van alternatieve benaderingen van locatiebeslissingen een rol.

Ter afsluiting van deze bespreking van locatiefactoren is het belangrijk om te benadrukken dat vestiging en verhuizing van bedrijven alleen de aanwezigheid van een sector in een gebied niet kan verklaren. Dit hangt immers ook af van bedrijfsoprichtingen, opheffingen, groei van bedrijfsvestingen en krimp (Raspe et al., 2010). Dit valt buiten de scope van dit onderzoek.

### 3.3 Stimuleren van bedrijvigheid in wijken?

Het stimuleren van bedrijvigheid op een specifieke locatie is geen gemakkelijke opgave. Het goed verzorgen van de hierboven besproken locatiefactoren is geen garantie dat bedrijvigheid of een specifiek soort bedrijvigheid (zoals de specialistische zakelijke dienstverlening) ergens neerstrijkt. Ook is het geen garantie dat deze bedrijvigheid daarna ook blijft of zich daar goed kan ontwikkelen. Zoals belicht speelt ook toeval een rol. Evenals de mensen die in de bedrijven werken, met als sleutelfiguur de ondernemer. Subjectiviteit, gebonden rationaliteit, zachte factoren spelen hier een rol. Ook is de voorgeschiedenis van ondernemers en hun bedrijven van invloed op hun (toekomstig) gedrag en op hun keuzemogelijkheden (*padafhankelijkheid* Boschma et al., 2002). Als het om nieuwe industrieën of nieuwe technologieën binnen bestaande industrieën (zoals “cleantech” en “deltatechnologie”) gaat, is het bovendien vooraf zeer moeilijk te voorspelen welke kant deze industrie zich op zal ontwikkelen en op welke plek(ken) deze industrieën definitief zullen landen (Boschma et al., 2002). Raspe et al. (2010) merken op dat het functioneren van bedrijven maar liefst voor 85 tot 95 procent wordt bepaald door kenmerken van het bedrijf zelf.

Deze overwegingen stellen de beleidsmaker voor een knap lastige taak. Volgens Raspe et al. (2010) zou beleid ten aanzien van bedrijvigheid de bedrijvigheid die al aanwezig is in een gebied als uitgangspunt moeten nemen voor beleid. Beleid zou zich dan het beste kunnen richten op het behouden van bestaande bedrijvigheid en het stimuleren van groei van bestaande bedrijvigheid. De besproken locatiefactoren bieden hierbij aanknopingspunten. Locatiefactoren kunnen echter weldegelijk een rol spelen bij het aantrekken van nieuwe bedrijvigheid. Aan de hand van onderzoek van Louw (in van Oort et al., 2007) kan opgemerkt worden dat locatiefactoren met ruim 32 procent de factor vormen met de grootste invloed tijdens een verhuisbeslissing van bedrijven. In de oriënterende fase bij een verhuizing is dit zelfs 44 procent.

Volgens Raspe et al. (2010) kan onder andere het verbeteren van leefbaarheid (waarvan in hun onderzoek onder andere aspecten van veiligheid/criminaliteit belangrijk zijn) bijdragen aan het behouden van bestaande bedrijvigheid en het stimuleren van groei van deze bedrijven. Veiligheid is eerder als een negatieve locatiefactor en als een push factor besproken. Overigens moet hierbij opgemerkt worden dat de wijk slechts beperkt invloed heeft op het functioneren van bedrijven. Raspe et al. becijferen dat de invloed van de wijk op het overleven van een bedrijf slechts één procent is. Het is daarentegen vooral de stedelijke agglomeratie die er toe doet. Hierbij kan wel opgemerkt worden dat Zuid als gebied op zich zelf al de omvang van een - voor Nederlandse begrippen- grote stad heeft. Zuid zou na Eindhoven en Tilburg de zesde stad van Nederland zijn, nog voor steden als Almere, Groningen en Enschede (CBS, 2011a). Deze constatering zet veel van de eerder besproken kanttekeningen van het nut van het stimuleren van bedrijvigheid in de wijk wellicht ook in een ander daglicht.

De Economische Verkenning Rotterdam 2011 (Hamel et al., 2011) becijfert dat bestaande bedrijvigheid in Rotterdam krimp vertoont, terwijl werkgelegenheidsgroei juist door nieuwe bedrijvigheid wordt gerealiseerd. Volgens dezelfde verkenning ontstaan er juist in de zakelijke dienstverlening veel nieuwe bedrijven. Ook is besproken dat juist zakelijke dienstverlening zich bovenmatig in woonwijken vestigt en woonwijken geschikt lijken voor deze vorm van bedrijvigheid en vice versa. Het stimuleren van (specialistische) zakelijke dienstverlening lijkt op basis van deze informatie dus op twee fronten aantrekkelijk. Hierbij moet echter opgemerkt worden dat van Oort et

al. (2007) juist constateren dat specifiek de grote groei in de zakelijke dienstverlening in Rotterdam juist wordt veroorzaakt door de groei van bestaande bedrijven, in tegenstelling tot Amsterdam, Utrecht en Almere waar groei in deze sector juist voort komt uit verhuizingen en oprichtingen.

Het stimuleren van bedrijvigheid in woonwijken an sich lijkt in zekere zin roeien tegen de stroom in. Raspe et al. (2010) constateren namelijk ook dat de bedrijvigheid in stedelijke woonwijken in vergelijking tot bedrijvigheid op andere locaties is afgenomen. Bovendien is het de vraag in hoeverre het wenselijk is om bedrijven te stimuleren om zich op een locatie te vestigen of gevestigd te blijven die niet optimaal voor de bedrijfsvoering is. Dit zou ten koste kunnen gaan van de ontwikkeling van het bedrijf, hetgeen vanuit een economisch perspectief verspilling is. Aangezien verreweg de meeste bedrijven ook na een verhuizing binnen de regio actief zullen blijven is dit ongunstig voor de economische ontwikkeling van de regio. Er kunnen dus *opportunity costs* zijn. Anderzijds zijn de doelstellingen van de Gemeente Rotterdam ten aanzien van het stimuleren van bedrijvigheid in de wijken van Zuid in de eerste plaats ingegeven door sociale motieven en niet door economische motieven.

Zoals besproken constateert het onderzoek van Raspe et al. (2010) naar bedrijvigheid en leefbaarheid dat een aantal van de verwachte positieve effecten van bedrijvigheid op de sociaal-economische situatie in de wijk zeer gering of afwezig zijn. Het onderzoek richt zich hierbij echter niet op alle in dit hoofdstuk besproken mogelijke effecten van bedrijvigheid op de wijk.



## 4 Blik op Zuid

In dit hoofdstuk staat de samenstelling van bedrijvigheid op Zuid centraal. Een belangrijke vraag is daarbij welke bedrijfsactiviteiten er op Zuid worden verricht en hoe succesvol die activiteiten daar zijn. Hierbij zijn steeds twee schaalniveaus gehanteerd. Op een wat algemener niveau wordt gekeken naar afdelingen van bedrijfstakken (twee digitniveau). Op een zeer gedetailleerd niveau wordt gekeken naar subklassen van bedrijfsactiviteiten (vijf digitniveau). Achtereenvolgens wordt gekeken naar de bedrijfsactiviteiten die het meeste werkgelegenheid bieden op Zuid, welke activiteiten groeien op Zuid en in welke mate activiteiten over- of ondervertegenwoordigd zijn op Zuid. Ook wordt er aandacht besteed aan de samenstelling van de bedrijvenpopulatie van de afdelingen en subklassen die op basis van de voorgaande criteria opvallen of volgens andere bronnen zouden moeten opvallen op Zuid. Het hoofdstuk eindigt met het maken van een eindbalans, op basis waarvan besloten is de specialistisch zakelijke dienstverlening op Zuid verder te onderzoeken.

De keuze voor werkgelegenheid als prestatie maat is in het methodologie hoofdstuk al toegelicht. Het voordeel hiervan ten opzichte van alternatieve maatstaven zoals het aantal bedrijfsvestigingen en hun toegevoegde waarde is dat het én aansluit bij beleidsdoelen van de gemeente Rotterdam én dat er betrouwbare cijfers op het niveau van bedrijfsvestigingen over bekend zijn.

### 4.1 De grootste werkgevers

Volgens het gebruikte databestand van het Bedrijvenregister Zuid-Holland waren er in 2009 ruim 53.000 personen werkzaam bij een bedrijfsvestiging op Zuid. In heel Rotterdam waren dit er ruim 322.000 en in de stadsregio ruim 536.000. Zoals in de inleiding besproken is zijn er hiermee aanzienlijk minder arbeidsplaatsen per inwoner op Zuid dan in Rotterdam en de Stadsregio. Anders bezien kan er juist ook gesproken worden van een concentratie van werkgelegenheid op Zuid. Aan de hand van gegevens van het CBS (2011a) over de landoppervlakten van de wijken van Zuid en de van de rest van Rotterdam kan het aantal banen per vierkante kilometer berekend worden. Hieruit blijkt dat er op Zuid aanzienlijk meer werkgelegenheid per vierkante meter is dan in de rest van Rotterdam: respectievelijk een kleine 1900 werkzame personen per vierkante meter tegenover ruim 1500 werkzame personen. De lage arbeidsplaats/inwoneraantal hangt dan in de eerste plaats ook samen met een grote bevolkingsdichtheid (stedelijkheid) van Zuid: op basis van de gegevens van het CBS kan berekend worden dat er op Zuid ruim 7700 inwoners per vierkante meter landoppervlakte zijn, terwijl dit er in Rotterdam ruim 2300 zijn. Bij dit alles moet natuurlijk wel opgemerkt worden dat de rest van Rotterdam in tegenstelling tot Zuid ook haventerreinen en bedrijventerrein herbergt. Deze nemen relatief veel ruimte in beslag, bieden relatief veel werkgelegenheid en er wonen relatief weinig mensen. In ieder geval is het beeld dat er absoluut en relatief veel mensen wonen op Zuid en dat er hier relatief weinig arbeidsplaatsen per inwoner zijn. Desalniettemin biedt Zuid nog steeds een omvangrijke werkgelegenheid. Deze paragraaf verkent verder welke economische activiteiten op Zuid voor deze werkgelegenheid zorgen.

#### 4.1.1 Werkgevers op het niveau van afdelingen

In tabel 1 staan de 25 afdelingen die in 2009 het meeste werkgelegenheid bieden op Zuid. Onder deze afdelingen vallen allerlei verschillende, maar aan elkaar gerelateerde bedrijfsactiviteiten. De

kolommen aan de linkerkant geven de SBI-code en de bijbehorende omschrijving weer. De rechterkolommen geven respectievelijk het aantal werkzame personen in 2009 weer, en of de werkgelegenheid in de afdeling substantieel gegroeid is (+) of substantieel gedaald (-) is ten opzichte van 2000. De afdelingen met een '+/-' of een '-/+' in de laatste kolom kennen geen substantiële groei of krimp ten opzichte van 2000.

Tabel 1: Top 25 afdelingen op Zuid qua aantal werkzame personen in 2009

Top 25 afdelingen op Zuid qua aantal werkzame personen in 2009			
SBI 2008	Omschrijving	Werkgelegenheid 2009	Groei t.o.v 2000?
86	Gezondheidszorg	7945	+
85	Onderwijs	5931	+
47	Detailhandel (niet in auto's)	5564	-
87	Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting	5441	+
88	Maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting	3429	+
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen	2152	+
43	Gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw	1983	-
46	Groothandel en handelsbemiddeling (niet in auto's en motorfietsen)	1548	-
81	Facility management, reiniging en landschapsverzorging	1537	-
56	Eet- en drinkgelegenheden	1467	-
78	Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer	1281	-
84	Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen	1249	+
45	Handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers	1021	-/+
80	Beveiliging en opsporing	770	-
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	712	+
25	Vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)	696	-
53	Post en koeriers	694	+
96	Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche	657	+/-
68	Verhuur van en handel in onroerend goed	619	+/-
49	Vervoer over land	616	-
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	533	+
93	Sport en recreatie	521	+
41	Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw en projectontwikkeling	510	-
69	Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie	502	+/-
52	Opslag en dienstverlening voor vervoer	412	-

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

Uit de tabel is op te maken dat "Gezondheidszorg" in 2009 met afstand de grootste afdeling van bedrijfsactiviteiten op Zuid is, gevolgd door "Onderwijs". Ook andere afdelingen met betrekking tot zorg en welzijn en de overheid blijken veel werkgelegenheid te bieden op Zuid. Naast deze afdelingen in de (semi)publieke sfeer vormt de detailhandel verreweg de grootste afdeling van private bedrijfsactiviteiten. Verder zijn onder andere de vervaardiging van voedingsmiddelen, gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw en de groothandel belangrijke werkgevers op Zuid.

Lang niet alle afdelingen in de top van de ranglijst hebben te maken met werkgelegenheidsgroei tussen 2000 en 2009. In de regel groeien alle (semi)publieke afdelingen. De private afdelingen geven een ander beeld: de grootste private afdelingen (+750 banen) krimpen tussen 2000-2009. De enige uitzondering hierop is de vervaardiging van voedingsmiddelen.

Er zijn geen afdelingen binnen de specialistische zakelijke dienstverlening die tot de grootste werkgevers op Zuid behoren. De bredere categorie van de zakelijke dienstverlening is in de ranglijst wel vertegenwoordigd. De niet-specialistisch zakelijke dienstverlening is vertegenwoordigd met de afdelingen “Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer”, “Facility management, reiniging en landschapsverzorging” en “Beveiliging en opsporing”. Deze twee laatste afdelingen zijn prominent aanwezig op Zuid. Ook de juridische & financiële dienstverlening is vertegenwoordigd met de afdelingen “Verhuur van en handel in onroerend goed” en “Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie”.

De Midtech, of breder de industrie, is met één afdeling vertegenwoordigd: de “Vervaardiging van producten van metaal”. Ook afdelingen uit de transportsector en de bouwsector zijn belangrijke werkgevers op Zuid.

#### 4.1.2 Afdelingen vergeleken met Rotterdam en de Stadregio

In vergelijking met Rotterdam en de stadsregio als geheel vallen op Zuid enkele zaken op. In grote lijnen zijn de belangrijkste afdelingen voor Zuid wat betreft werkgelegenheid ook belangrijk voor Rotterdam en de stadsregio en vice versa. Echter, een aantal afdelingen met (hoogwaardige) bedrijfsactiviteiten ontbreken nagenoeg op Zuid wat betreft werkgelegenheid. Op Zuid spelen “Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling”, “Sport en recreatie” en de “Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht” op hun beurt weer relatief een belangrijke rol in vergelijking met de stad en regio.

De observatie dat op Zuid de grootste private afdelingen met krimp te maken hebben kan niet doorgetrokken worden naar de stad of stadsregio. Er zijn daar in de top van de ranglijsten met de grootste werkgevers zowel groeiende als krimpende private afdelingen. Onder deze grootste werkgevers vallen een aantal afdelingen die voor Zuid niet de top 25 halen. Een overeenkomst is dat de (semi)publieke sector op alle schaalniveaus een heel belangrijke werkgever is. Wel is het zo dat de verschillen in grootte tussen de (semi) publieke afdelingen en de private afdelingen in Rotterdam en de stadsregio kleiner zijn.

#### 4.1.3 Werkgevers op het niveau van subklassen

Het niveau van subklassen geeft een zeer gedetailleerd beeld van de aard van de economische activiteiten waar een bedrijfsvestiging zich mee bezig houdt. Ook op dit gedetailleerde niveau is een ranglijst gemaakt met de 25 grootste werkgevers (tabel 2). Dit geeft een vergelijkbaar beeld: *alle* subklassen op de lijst vallen onder een van de afdelingen op de lijst uit tabel 1. De tabel is op dezelfde manier opgebouwd als tabel 1. De subklassen van economische activiteiten in de tabel kunnen gezien worden als de vaandel dragers van hun afdeling. Zo is bijvoorbeeld te zien dat de afdeling “Vervaardiging van producten van metaal” bijna geheel bestaat uit vestigingen die zich bezighouden met het maken van metalen deuren, vensters en kozijnen.

Tabel 2: top 25 subklassen op Zuid qua aantal werkzame personen in 2009

Top 25 subklassen op Zuid qua aantal werkzame personen in 2009			
SBI 2008	Omschrijving	Werkgelegenheid 2009	Groei t.o.v 2000 ?
86102	Algemene ziekenhuizen	4351	+/-
87902	Maatschappelijk opvang met overnachting	2604	+
85201	Basisonderwijs voor leerplichtigen	2255	+
4711	Supermarkten en dergelijke winkels met een algemeen assort.	1815	+
8121	Interieurreiniging van gebouwen	1500	-
86221	Praktijken van med. specialisten en med. Dagbehandelcentra	1402	+
1042	Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten	1344	+
8710	Verpleeghuizen	1296	-
88911	Kinderopvang	1208	+
88101	Thuiszorg	1020	-
85312	Vorbereidend middelbaar beroepsonderwijs	894	-
8010	Particuliere beveiliging	770	-
85202	Speciaal basisonderwijs	703	+
8424	Politie	682	+
78201	Uitzendbureaus	665	-
4321	Elektrotechnische bouwinstallatie	616	+
8720	Huizen en dagverblijven voor verstandelijk gehandicapten	588	+
5310	Nationale post met universele dienstverplichting	587	+
45112	Handel in en reparatie van personenauto's en bedrijfsauto's	586	+
88991	Ambulante jeugdzorg	577	+
56101	Restaurants	574	-/+
35111	Prod.v. elektr. door thermische, kern- en warmtekrachtcentr.	533	+
85311	Havo en vwo	532	-
87901	Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg	531	+
2512	Vervaardiging van metalen deuren, vensters en kozijnen	507	-

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

Op dit schaalniveau is het niet langer zo dat alle belangrijke (semi) publieke activiteiten groeien. Zo is er geen substantiële groei van de werkgelegenheid in de "Algemene ziekenhuizen" (afdeling "Gezondheidszorg") en is er krimp in de "Verpleeghuizen" (afdeling "Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting"). Op een uitzondering na blijft het zo dat de grootse private subklassen (>750) krimpen.

#### 4.1.4 Subklassen vergeleken met Rotterdam en de stadsregio

Er zijn een aantal subklassen van bedrijfsactiviteiten die zowel in de gehele stad als in de stadsregio erg belangrijk zijn voor de werkgelegenheid, maar op Zuid niet of maar zeer mondjesmaat voorkomen. De belangrijkste hiervan zijn activiteiten met betrekking tot financiële & juridische dienstverlening, het ontwikkelen en uitgeven van software (zakelijke dienstverlening op het gebied van communicatie & informatie), hoger onderwijs (universitair en niet universitair), universitair medische centra en categorale ziekenhuizen. Al deze activiteiten kunnen geassocieerd worden met hoogopgeleide en/of goedbetaalde arbeid. Ook activiteiten met betrekking tot transport zijn op het op het niveau van de stad en de regio veel meer van belang voor de werkgelegenheid.

Er zijn ook elf subklassen die op Zuid belangrijke werkgevers zijn, maar zowel in de stad als in de regio *niet* tot de belangrijkste werkgevers behoren:

- “Praktijken van medisch specialisten en medische dagbehandelcentra”
- “Verpleeghuizen”
- “Huizen en dagverblijven voor verstandelijk gehandicapten”
- “Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg “
- “Speciaal basisonderwijs”
- “Havo en vwo”
- “Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten”
- “Nationale post met universele dienstverplichting”
- “Productie van elektriciteit door thermische, kern- en warmtekrachtcentrales”
- “Handel in en reparatie van personenauto's en bedrijfsauto's”
- “Vervaardiging van metalen deuren, vensters en kozijnen”

Wat betreft de (gezondheids)zorg en onderwijs valt op dat op Zuid de plaats van dominante subklassen in de stad en regio voor een deel wordt ingenomen door andere subklassen uit de afdelingen van de (gezondheids)zorg en onderwijs: bijvoorbeeld speciaal onderwijs en havo en vwo in plaats van universitair - en niet universitair hoger onderwijs, verpleeghuizen in plaats van ziekenhuizen. Wat betreft de private activiteiten zijn er dus een aantal uiteenlopende sectoren die op Zuid prominenter aanwezig zijn.

*Concluderend is de trend dat de (semi)publieke activiteiten op Zuid voor veel banen zorgen en gedurende de bekeken periode aan belang winnen, terwijl de grootste private afdelingen zoals in de detail- en groothandel en de bouw van oudsher kleiner zijn dan de publieke afdelingen en aan belang verliezen. Ook de subklassen binnen deze afdelingen verliezen aan belang. Onder de kleinere private afdelingen/ subklassen (<750) groeien een aantal afdelingen/subklassen wel en een aantal niet. Activiteiten die traditioneel in verband gebracht worden met Rotterdam zoals vervoer, bouw en industrie hebben op twee en vijf digitniveau –voor zover ze al tot de grote werkgevers behoren- allemaal te maken met krimp op Zuid.*

*De specialistische zakelijke dienstverlening behoort niet tot de grootste werkgevers op Zuid. Het zelfde geldt voor de Midtech. Zorg is daarentegen wel een grote werkgever.*

*Ook in de stad en stadsregio is de publieke sector een belangrijk bron van werkgelegenheid. Echter, er zijn op deze ruimtelijke schaalniveaus ook grote private afdelingen en subklassen die groei vertonen. Er zijn een aantal activiteiten die wel in de stad en stadsregio voor veel werkgelegenheid zorgen, maar minder belangrijk zijn op Zuid en vice versa. Het algehele beeld hierbij is dat de groei van een aantal economisch hoogwaardige activiteiten op Zuid ontbreekt.*

#### 4.2 Werkgelegenheidsgroei

Uit de vorige paragraaf bleek dat met name de (semi) publieke sector belangrijk is voor de werkgelegenheid op Zuid. Daarnaast blijken onder andere de groot- en detailhandel en de vervaardiging van voedingsmiddelen belangrijk. Interessanter voor de ontwikkelopgave die er ligt

voor Zuid is welke economische activiteiten bijdragen aan het ontstaan van nieuwe werkgelegenheid op Zuid.

Zoals in de inleiding naar voren is gekomen zijn er tussen 1995 en 2009 volgens gegevens van het COS ongeveer 5000 arbeidsplaatsen bijgekomen op Zuid. Dat is ruim beneden de 400 arbeidsplaatsen per jaar. In de rest van Rotterdam zijn er in diezelfde periode bijna 2700 arbeidsplaatsen per jaar bijgekomen. De werkgelegenheidsgroei op Zuid blijft dus (ook in verhouding) achter.

Het databestand dat in dit onderzoek gebruikt is laat zelfs een krimp van ongeveer 400 banen zien in de periode 2000-2009. Dit is natuurlijk verwaarloosbaar klein en de komst of het vertrek van één flinke vestiging kan het verschil maken tussen groei en krimp. Ook de keuze voor een andere tijdsperiode levert andere cijfers op (tussen 2006-2010 is er bijvoorbeeld wel sprake van groei (Bedrijvenregister Zuid-Holland, 2011). Echter, er moet geconstateerd worden dat er over langere tijd in elk geval geen sprake is van een indrukwekkende werkgelegenheidsgroei op Zuid. Interessant is dat er binnen de stadsregio Rotterdam tussen 2000-2009 relatief gezien vooral werkgelegenheidsgroei buiten Rotterdam is, terwijl de arbeidsmarkt binnen Rotterdam tot nog toe aanzienlijk groter is. Het lijkt er dus op dat in de regio Rotterdam de nieuwe werkgelegenheid niet gecreëerd wordt op de plek waar de huidige arbeidsmarkt het grootst is.

Van de afdelingen die voorkomen op Zuid, hebben iets meer dan de helft te maken met krimp. Als er een groeidrempel wordt gehanteerd van >49 werkzame personen tussen 2000-2009, dan zijn er negentien afdelingen die te maken hebben met enige substantiële groei tussen 2000 en 2009. Een groeidrempel van >49 werkzame personen is zeer bescheiden (dit komt immers neer op een gemiddelde groei van slechts 5,6 werkzame personen binnen de afdeling per jaar). Het hanteren van een hogere drempel zou echter het aantal (private) afdelingen met groei ernstig terugdringen. Bovendien is groei op Zuid in deze periode op zich al een bovengemiddelde prestatie.

In de kolommen van tabel 3 zijn voor alle afdelingen op Zuid met substantiële groei achtereenvolgens de SBI-code, de bijbehorende omschrijving en werkgelegenheidsgroei (in werkzame personen) tussen 2000 en 2009 af te lezen. De lichtgrijze afdelingen in de tabel behoren tot de (semi) publieke sectoren (onderwijs, zorg, openbaar bestuur). Ongeveer 95% van de nieuwe werkgelegenheid op Zuid tussen 2000-2009 bevindt zich in een van de afdelingen uit tabel 3. Ongeveer 60% van alle banen die er gecreëerd zijn op Zuid bevinden zich binnen één van de afdelingen van de (semi)publieke sector (grijsgekleurd). In de private afdelingen met groei is de groei veel bescheidener. De overige 56 afdelingen die op Zuid voorkomen, maar niet in de tabel staan, hebben te maken met krimp, groei noch krimp of een verwaarloosbaar kleine groei.

Tabel 3: afdelingen met werkgelegenheidsgroei op Zuid tussen 2000-2009

Afdelingen met werkgelegenheidsgroei op Zuid tussen 2000-2009 (drempel groei >49 werkzame personen)		
SBI 2008	Omschrijving	Zuid
87	Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting	1456
86	Gezondheidszorg	983
88	Maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting	866
85	Onderwijs	746
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen	492
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	353
73	Reclame en marktonderzoek	225
82	Overige zakelijke dienstverlening	194
42	Grond-, water- en wegenbouw (geen grondverzet)	190
93	Sport en recreatie	185
70	Holdings (geen financiële), concerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering	135
59	Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	108
55	Logiesverstrekking	90
53	Post en koeriers	88
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	85
91	Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud	78
84	Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen	66
72	Speur- en ontwikkelingswerk	60
74	Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	55

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

#### 4.2.1 Afdelingen met groei

Uit tabel 3 kunnen in combinatie met de eerdere tabel over de grootste werkgevers op Zuid (Tabel 1) een aantal zaken opgemaakt worden.

Ten eerste zijn er een aantal afdelingen in de (specialistische) zakelijke dienstverlening die groei vertonen. Deze afdelingen zijn niet naar voren gekomen als grote werkgevers. Dit zijn achtereenvolgens:

-“Holdings (geen financiële), concerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering” (*specialistisch*)

-“Speur- en ontwikkelingswerk” (*specialistisch*)

-“Reclame en marktonderzoek” (*specialistisch*)

-“Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy” (*specialistisch*)

-“Overige zakelijke dienstverlening” (*niet-specialistisch*, hier vallen o.a. het organiseren van beurzen en congressen en krediet- en incassobureaus onder).



De groei in deze afdelingen van de (specialistische) zakelijke dienstverlening is het waard om opgemerkt te worden omdat geen van deze afdelingen tot de grootste werkgevers in Zuid in 2009 behoort, maar bij het ontstaan van nieuwe werkgelegenheid wel een belangrijke rol spelen op Zuid. Als de (semi) publieke sector achterwege gelaten wordt, is deze rol zelfs prominent te noemen aangezien veel van de groei-afdelingen op Zuid hieronder vallen.

Ten tweede zijn er naast de specialistische zakelijke dienstverlening nog een aantal andere sectoren die groeien op Zuid maar (nog) niet bij de belangrijkste werkgevers horen. Dit zijn:

- “Grond-, water-, en wegenbouw”
- “Productie en distributie van films en televisieprogramma’s; maken en uitgeven van geluidsopnamen”
- “Logiesverstrekking”
- “Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbescherming”.

Hoe zit het met de benoemde kansen voor Zuid ‘Zorg’ en ‘Midtech’ (of eventueel breder industrie) en de ‘traditioneel Rotterdamse’ sectoren transport en bouwnijverheid? De drie afdelingen die onder de zorgsector vallen staan op plaats één t/m drie op de ranglijst. De zorgsector zorgt verreweg voor de meeste nieuwe werkgelegenheid op Zuid. De Midtech afdelingen ontbreken, net zoals andere industriële activiteiten, volledig in de ranglijst. Dat betekent dat geen enkele afdeling die binnen dit concept valt enige substantiële groei vertoont. De transportsector ontbreekt ook, hoogstens heeft de afdeling “Post en koeriers” verwantschap met deze sector. De bouwnijverheid is alleen vertegenwoordigd door de afdeling “Grond-, water-, en wegenbouw”.

#### 4.2.2 Afdelingen vergeleken met heel Rotterdam en de stadsregio

Om een vergelijking te kunnen maken tussen de groeisectoren op Zuid en Rotterdam en de stadsregio, is de gehanteerde groeidrempel voor Rotterdam en de stadsregio bij benadering aangepast in verhouding tot de omvang van de arbeidsmarkt van Rotterdam en de stadsregio (zie *inleiding*). Dit levert grofweg groeidrempels op van respectievelijk >299 (zes maal de groeidrempel van Zuid) en >499 (tien maal de groeidrempel). Het aantal groeisectoren op Zuid is vergelijkbaar met Rotterdam: met de groeidrempels zijn er in Rotterdam 21 afdelingen die groeien (op Zuid waren dit er negentien). Ook het aantal groeisectoren in de regio is vergelijkbaar met Zuid: dit zijn er twintig.

Net zoals op Zuid worden de meeste nieuwe banen in de stad en de stadsregio in de (semi) publieke sector gecreëerd. Er zijn daarnaast zeven afdelingen die wel substantieel in de stad en stadsregio groeien, maar niet op Zuid. Dit zijn activiteiten met betrekking tot:

- “Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvies en administratie”
- “Verhuur van en handel in onroerend goed”
- “Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle”
- “Beveiliging en opsporing”
- “Kunst”
- “Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche”
- “Opslag en dienstverlening voor vervoer”

Met name de afdeling “Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie” (juridische & financiële dienstverlening) en de afdelingen “Beveiliging en opsporing” (niet-specialistische zakelijke dienstverlening) creëren in Rotterdam en de stadsregio veel nieuwe banen, terwijl deze afdelingen het op Zuid niet goed doen. Het is zelfs zo dat na de afdelingen uit de (semi) publieke sector dit de twee afdelingen zijn die de meeste nieuwe banen hebben gecreëerd in de stadsregio en in Rotterdam tussen 2000-2009. Dit zijn dus twee opvallende afwezigen op Zuid. Verder is opvallend dat de detailhandel in Rotterdam/Zuid krimpt, maar in de stadsregio nog behoorlijk groeit.

Wat betreft de afdeling “Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle” moet opgemerkt worden dat op Zuid de prestaties van de afdeling negatief worden beïnvloed door het keuring en controle gedeelte: er vindt substantiële krimp plaats in activiteiten die gericht zijn op de keuring en controle van machines, apparaten en materialen. De rest van deze afdeling doet het dus beter, met name de ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies.

Er zijn ook een viertal afdelingen die juist op Zuid nog (enige) groei van betekenis hebben, maar niet in de stad en regio. Dit zijn:

- “Sport en recreatie”
- “Productie en distributie van films en televisieprogramma’s; maken en uitgeven van geluidsopnamen”
- “Post en koeriers”
- “Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling”

Deze activiteiten zouden wellicht specifiek op Zuid toekomstperspectief kunnen hebben. De groei op Zuid binnen deze afdelingen blijft echter in absolute zin wel heel beperkt. In veel gevallen is de groei terug te voeren op een of enkele bedrijfsvestigingen.

Verder zijn er ook drie afdelingen die op Zuid groeien en in Rotterdam alleen de gehanteerde groeidrempel halen dankzij de groei op Zuid, en in de stadregio in het geheel niet groeien. Deze afdelingen doen het dus op Zuid goed, maar elders in de stad(sregio) niet. Dit zijn de “Vervaardiging van voedingsmiddelen” (Unilever), “Grond-, water- en wegenbouw (geen grondverzet)” en “Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud” (openbare bibliotheken op Zuid).

#### 4.2.3 Subklassen met groei

Het ontstaan van nieuwe werkgelegenheid op Zuid binnen afdelingen kan verder uitgesplitst worden naar subklassen van activiteiten. In tabel 16 in Bijlage 9 staan de 52 subklassen van activiteiten met groei (inclusief de drempel >49). Wederom vindt veruit de meeste groei plaats in de (semi) publieke sector. Daarnaast valt het aantal subklassen uit de specialistische zakelijke dienstverlening met groei op.

Nagenoeg alle subklassen in de tabel vallen onder een van de eerder genoemde afdelingen met groei. Uitzondering hierop zijn een aantal subklassen met betrekking tot handel, bouwnijverheid, financiële dienstverlening, (specialistische) zakelijke dienstverlening en consumenten dienstverlening. Deze subklassen doen het dus ook goed op Zuid, maar hebben te maken met

verwante subklassen binnen een zelfde afdeling waarin krimp plaatsvindt, waardoor hun afdeling als geheel niet substantieel groeit. Zo is er wel groei in supermarkten en een aantal andere bedrijfstakken in de detail- en groothandel op Zuid, terwijl de afdelingen detailhandel en groothandel niet groeien.

#### 4.2.4 Subklassen vergeleken met heel Rotterdam en de stadsregio.

De uitsplitsing naar subklassen van activiteiten geeft grotendeels een vergelijkbaar beeld met de uitsplitsing naar afdelingen. Binnen de afdeling “Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvisering en administratie” ontbreekt op Zuid vooral de grote groei in de subklasse “Registeraccountants” en in de subklasse “Overige administratie kantoren”. Ten opzichte van de stad ontbreekt ook groei in “Advocatenkantoren”. Verder valt het ontbreken van groei op Zuid in activiteiten met betrekking tot de “Particuliere beveiliging”, “Advisering op het gebied van management en bedrijfsvoering” en diverse subklasse rondom transport op. De activiteiten groeien in de stad en stadsregio wel flink en zijn hier belangrijke bronnen voor nieuwe werkgelegenheid.

Wat betreft de activiteiten in de (semi) publieke sector valt op dat de samenstelling van de afdelingen in de (semi) publieke sector op Zuid anders is dan in de stad en in de regio. Zuid mist ten opzichte van de stad de groei in een aantal subklassen die juist in Rotterdam en de stadsregio voor veel nieuwe banen zorgt. Dit zijn het (Universitair) hoger onderwijs en de Universitair medische centra. In vergelijking met de stadsregio mist Zuid ook de groei in de thuiszorg, en categorale en algemene ziekenhuizen.

Verder kan opgemerkt worden dat bijna alle afdelingen van de specialistische zakelijke dienstverlening die in Rotterdam bij de subklassen met groei behoren, ook op Zuid groeien.

Er zijn ook activiteiten op het schaalniveau van subklassen die wel op Zuid groeien, maar niet (substantieel) in de hele stad en de stadsregio. Nagenoeg al deze subklassen vallen binnen een van de eerder besproken afdelingen die wel groeien op Zuid maar niet daarbuiten. (“Sport en recreatie”, “Productie en distributie van films en televisieprogramma’s; maken en uitgeven van geluidsopnamen”, “Post en koeriers”, “Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling, “Vervaardiging van voedingsmiddelen”, “Grond-, water- en wegenbouw” en “Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud”).

*Samengevat blijft Zuid wat betreft de werkgelegenheidsontwikkeling achter bij Rotterdam en de stadsregio. Uiteraard zijn er wel afdelingen subklassen die wel substantiële groei vertonen. Veruit de meeste groei vindt hierbij plaats in de (semi) publieke sector. Daarnaast vallen afdelingen uit de specialistische zakelijke dienstverlening op vanwege hun groei. Ten opzichte van Rotterdam en de stadsregio mist Zuid groei in een aantal afdelingen die buiten Zuid voor veel groei zorgen, zowel in de (semi) publieke sector als in de private sector. Ook zijn er een aantal activiteiten die het juist wel goed doen op Zuid maar niet daarbuiten.*

### 4.3 Relatieve groei

Een andere manier om de bedrijfsactiviteiten op Zuid te beschrijven en activiteiten te identificeren die in het bijzonder goed presteren op Zuid is aan de hand van de procentuele groei van de werkgelegenheid in de afdelingen en subklassen. Welke activiteiten zijn in verhouding tot de omvang

van de activiteit in 2000 het hardst gegroeid? Dit kan een indicatie zijn dat deze activiteiten “opkomend” zijn op Zuid.

Wederom is er voor Zuid een groeidrempel gehanteerd van een absolute groei van minstens 50 werkzame personen. De drempel is nodig om afdelingen en subklassen eruit te halen die een gigantische of zelfs oneindig grote relatieve groei hebben omdat ze bijvoorbeeld van nul werkzame personen in 2000 naar vier in 2009 zijn gegaan.

#### 4.3.1 Relatieve groei in afdelingen

In tabel 4 zijn alle afdelingen opgenomen die met ten minste 50 banen zijn gegroeid tussen 2000 en 2009. In totaal zijn dit er negentien. De tabel is gerangschikt op de laatste kolom. In deze kolom is de relatieve groei in procenten opgenomen. De bovenste negen afdelingen in de tabel zijn tussen 2000 en 2009 met (bijna) 100 procent of meer gegroeid. Hieronder vallen ook drie afdelingen van de specialistische zakelijke dienstverlening:

- “Speur- en ontwikkelingswerk”
- “Reclame en marktonderzoek”
- “Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering”

Tabel 4: procentuele groei van afdelingen die tussen 2000 en 2009 substantieel gegroeid zijn op Zuid

Relatieve groei van afdelingen tussen 2000-2009 (inclusief groeidrempel >49 werkzame personen)				
SBI 2008	Omschrijving	Werkzame pers. 2009	Groei absoluut	Groei in %
72	Speur- en ontwikkelingswerk	72	60	500%
59	Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	130	108	491%
55	Logiesverstrekking	122	90	281%
91	Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud	107	78	269%
42	Grond-, water- en wegebouw (geen grondverzet)	277	190	218%
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	533	353	196%
82	Overige zakelijke dienstverlening	314	194	162%
73	Reclame en marktonderzoek	389	225	137%
70	Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en Managementadvisering	278	135	94%
93	Sport en recreatie	521	185	55%
74	Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	156	55	55%
87	Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting	5441	1456	37%
88	Maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting	3429	866	34%
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen	2152	492	30%
53	Post en koeriers	694	88	15%
85	Onderwijs	5931	746	14%
86	Gezondheidszorg	7945	983	14%
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	712	85	14%
84	Openbaar bestuur, overheidsdiensten en verplichte sociale verzekeringen	1249	66	6%

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

Van de negentien groeiafdelingen in Tabel 4 groeien er vijftien harder op Zuid dan in Rotterdam en de stadsregio. In veel gevallen is die groei overigens geheel afhankelijk van slechts een of enkele bedrijfsvestigingen, hier wordt nader op teruggekomen in paragraaf 4.5. Alleen de groeiafdelingen met betrekking op de zorg, het onderwijs en openbaar bestuur groeien minder hard op Zuid. Op de (semi)publieke sector na, is het dus zo dat als een afdeling enige substantiële groei kent op Zuid, deze afdeling ook meteen in verhouding harder groeit op Zuid dan in Rotterdam en de stadsregio. In tabel 5 zijn deze afdelingen opgenomen, met in de kolommen rechts het saldo van de procentuele groei op Zuid minus de procentuele groei in de stadsregio/Rotterdam.

Aangezien er geen afdelingen met betrekking tot Midtech, of breder tot industrie en transport, zijn die substantieel groeien, ontbreken die in deze tabel. Wel heeft de afdeling "Post en koeriers" een relatie met transport. Met betrekking tot bouwnijverheid is de afdeling "Grond-, water- en wegebouw (geen grondverzet)" nog steeds de enige vertegenwoordiger. De specialistische zakelijke dienstverlening heeft vier afdelingen die substantiële groei kennen en relatief harder groeien op Zuid dan in Rotterdam en de stadsregio. Deze afdelingen zijn in de tabel turquoise.

Tabel 5: groeiafdelingen op Zuid die tussen 2000-2009 in verhouding harder groeien op Zuid dan in Rotterdam én de stadsregio

Afdelingen die tussen 2000-2009 op Zuid harder groeien dan in Rotterdam én de stadsregio ( inclusief groei drempel >49 werkzame personen)					
SBI 2008	Omschrijving	Groei zuid in %	Saldo groei Zuid t.o.v. stadsregio	Saldo groei Zuid t.o.v. R'dam	groei Zuid abs.
72	Speur- en ontwikkelingswerk	500%	16%	484%	60
59	Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van Geluidsopnamen	491%	21%	470%	108
55	Logiesverstrekking	281%	28%	253%	90
91	Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud	269%	24%	245%	78
42	Grond-, water- en wegebouw (geen grondverzet)	218%	25%	194%	190
73	Reclame en marktonderzoek	137%	123%	100%	225
82	Overige zakelijke dienstverlening	162%	68%	94%	194
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	196%	37%	73%	353
93	Sport en recreatie	55%	67%	48%	185
74	Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy	55%	7%	34%	55
70	Holdings (geen financiële), concerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering	94%	21%	28%	135
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen	30%	12%	18%	492
53	Post en koeriers	15%	20%	17%	88
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	14%	6%	8%	85

Bron: eigenbewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland

#### 4.3.2 Relatieve groei in subklassen

Op het detailniveau van de subklassen zijn er 43 subklassen die op Zuid relatief harder groeien dan in Rotterdam én de stadsregio (tabel 17 in Bijlage 10). Zestien daarvan behoren bij een van de snel

groeïende afdelingen in de tabel hierboven. De overige 27 subklassen vallen overwegend in de (semi) publieke afdelingen van de zorg, onderwijs en algemeen openbaar bestuur (zeventien subklassen). Ondanks het feit dat deze (semi) publieke afdelingen dus relatief harder groeien buiten Zuid, zijn er subklassen binnen deze afdelingen die het wel beter doen op Zuid.

Verder is er nog één snelgroeïende subklassen uit een van de afdelingen van de specialistische zakelijke dienstverlening waarvan de bijbehoren afdeling als geheel niet harder groeit op Zuid. Dit is de subklassen “Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies”. De niet-specialistische zakelijk dienstverlening is vertegenwoordigd met de subklassen “Uitleenbureaus” en “Arbeidsbemiddeling”. Daarnaast zijn er nog twee subklassen met betrekking tot bouwnijverheid. Ten slotte zijn er nog zes subklassen die snel groeien met betrekking tot detail-en groothandel, financiële & juridische dienstverlening en dienstverlening aan consumenten.

Ook op dit detailniveau van subklasse is er geen enkele subklasse met betrekking tot transport of Midtech (of breder industrie) die enige substantiële groei heeft en daarbij sneller groeit op Zuid dan in Rotterdam en de stadsregio. Geen van deze subklassen haalt überhaupt de groeidrempel van minstens 50 banen tussen 2000-2009.

*Samenvattend groeien een aantal afdelingen op Zuid sneller of zelfs aanmerkelijk sneller dan in de stadsregio en Rotterdam. De snelgroeïende subklassen vallen veelal binnen deze afdelingen. Uitzondering hierop zijn subklassen uit de (semi) publieke sector; hoewel een flink aantal subklassen wel snel groeien, blijft de groei in de zorg en onderwijs afdelingen achter bij de groei in Rotterdam en de stadsregio. In veel gevallen is de groei binnen de afdelingen en subklassen overigens toe te schrijven aan slechts enkele bedrijfsvestigingen op Zuid. Een van de uitzonderingen hierop zijn een aantal snelgroeïende afdelingen en subklassen in de specialistische zakelijke dienstverlening. Hier wordt in paragraaf 4.5 verder op in gegaan. Nagenoeg alle afdelingen en veel van de subklassen van de specialistische zakelijke dienstverlening zijn tussen 2000-2009 procentueel fors gegroeïd en groeien op Zuid harder dan daar buiten.*

#### 4.4 Ruimtelijke concentratie

Deze sub paragraaf gaat in op de samenstelling van de populatie van bedrijven op Zuid in vergelijking met Rotterdam en de stadsregio. Zijn er activiteiten op het niveau van afdelingen of subklassen die in verhouding meer op Zuid plaatsvinden dan in Rotterdam en de stadsregio? De maat die gebruikt is om dit te bepalen is de locatiequotiënt (LQ). Als een LQ voor een afdeling of subklasse groter is dan één, dan is deze soort bedrijvigheid oververtegenwoordigd in de populatie van alle bedrijvigheid op Zuid. Dat kan impliceren dat Zuid een goede omgeving voor deze activiteiten is en deze bedrijvigheid zich daarom op Zuid concentreert.

##### 4.4.1 Locatiequotiënten op het niveau van afdelingen vergeleken de stadsregio

De LQ van afdelingen en subklassen op Zuid zijn zowel ten opzichte van Rotterdam als ten opzichte van de stadsregio te berekenen. In 2009 zijn er 24 afdelingen die in 2009 oververtegenwoordigd (LQ > 1) zijn op Zuid ten opzichte van de stadsregio (Tabel 6).

De mate waarin afdelingen oververtegenwoordigd zijn varieert van vier maal vaker op Zuid tot nauwelijks vaker op Zuid. Er zijn vijf afdelingen met activiteiten die in 2009 meer dan twee keer vaker op Zuid voorkomen:

- “Vervaardiging van voedingsmiddelen (4x)”
- “Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting (2,2x)”
- “Afvalwaterinzameling en –behandeling” (2,1x)
- “Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling (2,2x)”
- “Gezondheidszorg (2,1x)”

Deze afdelingen zijn dus relatief sterk oververtegenwoordigd op Zuid. Vier van heb zijn eerder ook voorbij gekomen als afdeling met veel werkgelegenheid en werkgelegenheidsgroei, de afdeling “Afvalwaterinzameling en –behandeling” is nog niet eerder besproken. Deze afdeling is tussen 2000 en 2009 op Zuid min of meer even groot gebleven en in de stadsregio licht gegroeid. Qua werkgelegenheid biedt deze afdeling werk aan slechts ruim 70 personen. “Afvalwaterinzameling en –behandeling” als bedrijfsactiviteit kan dan ook ondanks de hoge LQ niet als een kans gezien worden voor Zuid.

Tabel 6: Oververtegenwoordigde afdelingen op Zuid ten opzichte van de stadsregio in 2009

oververtegenwoordigde afdelingen op zuid ten opzichte van de stadsregio in 2009				
sbi 2008	omschrijving	lq 2000	lq 2009	verschil
10	vervaardiging van voedingsmiddelen	2,85	4,00	1,15
87	verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting	2,17	2,19	0,02
37	afvalwaterinzameling en –behandeling	2,67	2,11	-0,55
38	afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	1,88	2,06	0,18
86	Gezondheidszorg	2,20	2,06	-0,14
75	veterinaire dienstverlening	1,51	1,88	0,37
59	productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	0,33	1,68	1,34
85	Onderwijs	1,56	1,57	0,01
93	sport en recreatie	1,04	1,49	0,45
58	Uitgeverijen	1,63	1,47	-0,16
53	post en koeriers	1,08	1,42	0,33
35	productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	0,83	1,41	0,58
88	maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting	1,54	1,40	-0,14
80	beveiliging en opsporing	2,73	1,37	-1,36
17	vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren	0,73	1,36	0,63
95	reparatie van computers en consumentenartikelen	1,43	1,34	-0,09
25	vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)	1,59	1,26	-0,33
82	overige zakelijke dienstverlening	0,66	1,19	0,53
47	detailhandel (niet in auto's)	1,25	1,17	-0,08
68	verhuur van en handel in onroerend goed	1,19	1,14	-0,05
45	handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers	1,19	1,12	-0,07
56	eet- en drinkgelegenheden	1,09	1,10	0,01
78	arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer	0,80	1,08	0,28
30	vervaardiging van overige transportmiddelen	1,07	1,03	-0,04

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

In de laatste kolom van tabel 6 is weergegeven of de locatiequotiënt van de oververtegenwoordigde afdeling tussen 2000 en 2009 toe- of afgenomen is. Een aantal afdelingen concentreert zich verder



op Zuid, een aantal juist niet. De “Vervaardiging van voedingsmiddelen” en “Productie en distributie van films en televisieprogramma’s; maken en uitgeven van geluidsopnamen” concentreren zich veruit het meest.

Uit de tabel kan verder opgemaakt worden dat de (semi) publieke afdelingen (gezondheids)zorg en onderwijs wat betreft werkgelegenheid oververtegenwoordigd zijn op Zuid (de afdelingen 85 tot en met 88 hebben in de tabel een LQ die groter is dan één).

Ook een groot aantal andere afdelingen die verhoudingsgewijs veel voorkomen op Zuid hebben hun LQ ten opzichte van de stadsregio tussen 2000 en 2009 zien dalen. Hierbij springt de afdeling “Beveiliging en opsporing” uit de niet-specialistische zakelijke dienstverlening vooral in beeld: kwam de afdeling in 2000 nog ruim 2,7 keer vaker voor op Zuid, in 2009 is dat nog slechts krap 1,4 keer).

In welke mate zijn de activiteiten die op basis van andere bronnen een kans voor Zuid zouden kunnen zijn oververtegenwoordigd op Zuid?

Met betrekking tot de Midtech (of breder: de industrie) zijn er twee afdelingen die hieronder kunnen worden geschaard: de “Vervaardiging van overige transportmiddelen” en de “Vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)”. De eerste afdeling kent nauwelijks concentratie ten opzichte van de stadsregio, de tweede kent een heel bescheiden concentratie. In beide gevallen is de concentratie tussen 2000 en 2009 afgenomen. Andere afdelingen met betrekking tot de Midtech ontbreken in de tabel. Ook op basis van ruimtelijke concentratie is de Midtech dus niet als een specifieke kans voor Zuid te benoemen. Althans, niet als bron van bedrijvigheid en werkgelegenheid in de wijken van Zuid en de Maashaven en Rijnhaven zelf. Wat betreft de woonwijken ligt het ook in de lijn der verwachting dat de wijken van Zuid zich minder goed lenen voor de huisvesting van dit soort bedrijvigheid.

Alle afdelingen die betrekking hebben op Zorg zijn ruimtelijk geconcentreerd op Zuid (variërend van 1,4 tot 4,2 keer oververtegenwoordigd). De concentratie van de afdeling “Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting” neemt heel licht toe, in de afdelingen “Maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting” en “Gezondheidszorg” neemt de concentratie af. Er is dus in elk geval een basis voor deze activiteiten aanwezig op Zuid, hoewel deze basis zich tussen 2000-2009 niet versterkt heeft.

Er zijn geen afdelingen met betrekking tot bouwnijverheid die ruimtelijk geconcentreerd zijn op Zuid. Hetzelfde geldt voor afdelingen met betrekking tot transport, anders dan de verwante afdeling “Post en koeriers”.

Er zijn drie afdelingen met betrekking tot de niet-specialistische zakelijke dienstverlening die ruimtelijk geconcentreerd voorkomen: “Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer”, “Beveiliging en opsporing” en “Overige zakelijke dienstverlening” (o.a. het organiseren van beurzen en congressen en incasso- en kredietinformatiebureaus vallen hier onder). De eerste en de laatste afdeling komen slechts beperkt ruimtelijk geconcentreerd voor. Echter, in beide gevallen was de afdeling in 2000 juist ondervertegenwoordigd. Beide afdelingen hebben zich dus tussen 2000 en 2009 op Zuid geconcentreerd. Er zijn geen afdelingen in de specialistische zakelijke dienstverlening die in 2009 oververtegenwoordigd zijn op Zuid.

#### 4.4.2 *Locatiequotiënten op het niveau van afdelingen vergeleken met Rotterdam*

Alle afdelingen die op Zuid ruimtelijk geconcentreerd zijn in vergelijking met de stadsregio ook ruimtelijk geconcentreerd ten opzichte van Rotterdam (

tabel 18 in Bijlage 11). De uitzondering hierop is “Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer” (LQ 0,84). De LQ van deze afdeling ten opzichte van Rotterdam is echter tussen 2000 en 2009 wel aanzienlijk toegenomen. Daarnaast zijn er ook acht afdelingen nieuw in

Tabel 18 ten opzichte van Tabel 6. Deze afdelingen komen dus alleen ten opzichte van Rotterdam verhoudingsgewijs meer voor op Zuid. In de tabel zijn deze afdeling groen gekleurd. De observaties met betrekking tot concentratie die eerder zijn gedaan in vergelijking met de stadsregio gaan ook in vergelijking met Rotterdam op. Aanvullend kan opgemerkt worden dat er ten opzichte van Rotterdam één afdeling binnen de midtech geconcentreerd voorkomt op Zuid. Hetzelfde geldt voor de bouw en niet-specialistische zakelijke dienstverlening.

#### 4.4.3 *Locatiequotiënten op het niveau van subklassen vergeleken met de stadsregio en Rotterdam*

Ten opzichte van Rotterdam zijn er ruim 100 subklassen van bedrijfsactiviteiten oververtegenwoordigd op Zuid (tabel 19 in Bijlage 12). Hetzelfde geldt ten opzichte van de stadsregio (tabel 20 in Bijlage 12). Hier zijn hogere LQ's bij dan op het niveau van afdelingen, met maximaal een LQ van 10. Het meest opvallend zijn een aantal subklassen met betrekking tot het vervaardigen van goederen. De betreffende subklassen zijn eerder niet naar voren gekomen en zijn in een aantal gevallen aan de 'Midtech' te koppelen. Deze subklassen behoren niet bij de grootste werkgevers op Zuid en kennen ook geen werkgelegenheidsgroei. De ruimtelijke concentratie op Zuid van deze subklassen is te danken aan de slechtere prestaties van deze subklassen buiten Zuid en niet aan goede prestaties op Zuid. Verder valt op dat de zorgafdelingen op Zuid uit een breed spectrum van subklassen bestaan die oververtegenwoordigd zijn op Zuid. Hoe zit het met de andere kansen voor Zuid die in het theoretisch kader zijn besproken?

Zowel ten opzichte van de stadsregio als ten opzichte van Rotterdam zijn er vier subklassen die ruimtelijk geconcentreerd zijn op Zuid en onder de Midtech vallen. Deze zijn allemaal flink oververtegenwoordigd, variërend van 9,5 keer tot 2,3 keer. Ter vergelijking: in de stadsregio komen 68 subklassen voor die onder de Midtech geschaard kunnen worden. Op Zuid zijn dit er 31, waarvan er slechts vier oververtegenwoordigd zijn op Zuid. De Midtech subklassen hebben zich dus niet bepaald op Zuid geconcentreerd.

Met betrekking tot de transportsector zijn er wederom weinig aanwijzingen dat deze sector van groot belang is voor Zuid. Alleen de binnenvaart (vracht) is oververtegenwoordigd.

De bouwnijverheid komt op het niveau van subklassen beter voor de dag dan op het niveau van afdelingen. Er zijn een aantal subklassen die ten opzichte van de stadsregio en Rotterdam geconcentreerd voorkomen op Zuid. Echter, bij de meeste is die concentratie bescheiden en bij veel van de subklassen neemt de concentratie ook af.

In tabel 7 zijn de subklassen in de specialistische en niet-specialistische zakelijke dienstverlening opgenomen die ruimtelijk geconcentreerd zijn op Zuid. De meeste hebben ook te maken met een toenemende concentratie tussen 2000 en 2009. Alleen de particuliere beveiliging heeft te maken met een flinke afname van de locatiequotiënt. Deze subklasse is ook in verband met de

werkgelegenheids groei al besproken als een sector die het tussen 2000 en 2009 specifiek slecht doet op Zuid. De turquoise gekleurde subklassen behoren bij de specialistische zakelijke dienstverlening.

Tabel 7: oververtegenwoordigde subklassen uit de zakelijke dienstverlening op Zuid ten opzichte van de stadsregio (boven) en Rotterdam (onder), inclusief drempel

<b>Oververtegenwoordigde subklassen uit de zakelijke dienstverlening op Zuid ten opzichte van de stadsregio in 2009</b>				
(inclusief drempel van werkzame personen in subklasse in 2009 >0,1% van het totaal aantal werkzame personen op Zuid in 2009)				
<b>SBI 2008</b>	<b>Omschrijving</b>	<b>LQ 2000</b>	<b>LQ 2009</b>	<b>Vershil</b>
7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	0,00	4,71	4,71
7320	Markt- en opinieonderzoekbureaus	0,40	1,24	0,84
7810	Arbeidsbemiddeling	0,73	1,29	0,56
7500	Veterinaire dienstverlening	2,04	2,61	0,57
7911	Reisbemiddeling	1,13	1,22	0,09
8010	Particuliere beveiliging	2,73	1,37	-1,36
8121	Interieurreiniging van gebouwen	1,28	1,04	-0,24
8230	Organiseren van congressen en beurzen	4,11	7,95	3,83
78201	Uitzendbureaus	1,08	1,06	-0,02
78202	Uitleenbureaus	0,19	1,05	0,86
<b>Oververtegenwoordigde subklassen uit de zakelijke dienstverlening op Zuid ten opzichte van de Rotterdam in 2009</b>				
(inclusief drempel van werkzame personen in subklasse in 2009 >0,1% van het totaal aantal werkzame personen op Zuid in 2009)				
<b>SBI 2008</b>	<b>Omschrijving</b>	<b>LQ 2000</b>	<b>LQ 2009</b>	<b>Vershil</b>
7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	0,00	3,20	3,20
7500	Veterinaire dienstverlening	1,51	1,88	0,37
7810	Arbeidsbemiddeling	0,61	1,04	0,43
8010	Particuliere beveiliging	2,58	1,43	-1,15
8121	Interieurreiniging van gebouwen	1,45	1,79	0,34
8230	Organiseren van congressen en beurzen	3,19	5,30	2,12

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

Er ontbreken in de tabel ook veel subklassen die onder de specialistische of niet-specialistische zakelijke dienstverlening vallen. Deze zijn dus in 2009 (nog) ondervertegenwoordigd op Zuid. Veel van deze subklassen hebben echter hun achterstand tussen 2000 en 2009 wel zien slinken. In tabel 8 zijn alle subklassen opgenomen die zich tussen 2000 en 2009 verder hebben geconcentreerd op Zuid ten opzichte van de stadsregio en Rotterdam. De turquoise gekleurde subklassen zijn weer onderdeel van de specialistische zakelijke dienstverlening. In de laatste kolom is ook de omvang van de werkgelegenheid in de betreffende subklasse op Zuid in 2009 opgenomen. Aan de hand hiervan kan de concentratie van een aantal subklassen gerelativeerd worden omdat de subklasse slechts enkele banen op Zuid behelst. Er zijn echter ook een aantal grotere subklassen uit de specialistische zakelijke dienstverlening die de LQ zien groeien tussen 2000 en 2009, waaronder "Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies", "Organisatie-adviesbureaus", "Markt- en opinieonderzoekbureaus" en "Reclamebureaus". Verder vallen de subklassen "Arbeidsbemiddeling" en het "Organiseren van congressen en beurzen" uit de niet-specialistische zakelijke dienstverlening op.

Tabel 8: oververtegenwoordigde subklassen uit de zakelijke dienstverlening, exclusief drempel

Oververtegenwoordigde subklassen uit de zakelijke dienstverlening op Zuid ten opzichte van Rotterdam én de stadsregio in 2009, exclusief drempel				
sbi2008	sbi2008eng	Toename LQ t.o.v. stadsregio	Toename LQ t.o.v. Rotterdam	Omvang werkgelegenheid
7112	Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	0,05	0,05	402
7810	Arbeidsbemiddeling	0,56	0,43	251
8230	Organiseren van congressen en beurzen	3,83	2,12	249
70221	Organisatie-adviesbureaus	0,24	0,25	228
7320	Markt- en opinieonderzoekbureaus	0,84	0,49	200
7311	Reclamebureaus	0,12	0,22	189
7490	Overige specialistische zakelijke dienstverlening	0,21	0,13	86
7500	Veterinaire dienstverlening	0,37	0,57	62
7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	4,71	3,20	57
77111	Verhuur van personenauto's en lichte bedrijfsauto's	0,80	0,41	46
8291	Kredietinformatie- en incassobureaus	0,42	0,25	27
8211	Brede administratieve dienstverlening	0,17	0,45	23
8292	Pakken, sorteren e.d. in loon	0,19	0,01	14
72192	Technisch speur- en ontwikkelingswerk	0,17	0,17	13
7021	Public relationsbureaus	0,20	0,15	6
7721	Verhuur van sport- en recreatieartikelen	0,74	1,07	4
70102	Holdings (geen financiële)	0,13	0,16	3
74202	Ontwikkelwinkels	0,85	1,03	3
8220	Callcenters	0,03	0,02	1

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

*In het kort zijn er een aantal afdelingen en subklassen ten opzichte van Rotterdam en de stadsregio oververtegenwoordigd op Zuid. In sommige gevallen zelfs sterk, zoals bij de vervaardiging van voedingsmiddelen het geval is. De (semi) publieke activiteiten uit de zorg en onderwijs zijn ook oververtegenwoordigd op Zuid. Tussen 2000 en 2009 is dit gelijk gebleven, of afgenomen. Een paar afdelingen uit de zakelijke dienstverlening komen ook relatief veel voor op Zuid. De oververtegenwoordiging van deze afdelingen is echter tussen 2000 en 2009 afgenomen, waarbij vooral de particuliere beveiliging opvalt. De specialistische zakelijke dienstverlening heeft ook een paar afdelingen die oververtegenwoordigd zijn, deze afdelingen hebben zich tussen 2000 en 2009 verder geconcentreerd op Zuid. Daarnaast zijn er een heel aantal afdelingen en subklassen uit de specialistische zakelijke dienstverlening die onderverteenwoordigd zijn op Zuid, maar tussen 2000 en 2009 hun achterstand voor een groot gedeelte hebben ingelopen.*

#### 4.5 Achter de cijfers: bedrijfsvestigingen

In de vorige paragrafen is aan de hand van een aantal criteria gezocht naar bedrijfsactiviteiten die succesvol lijken te zijn voor de werkgelegenheid op Zuid. In deze paragraaf wordt de informatie uit deze paragrafen samengebracht. Eerder is gesteld dat het succes van de activiteit op Zuid een indicatie zou kunnen zijn dat er toekomst voor deze activiteit is op Zuid. Als de maatstaven voor succes tegelijkertijd gehanteerd worden, dan blijken er zeven afdelingen en 31 subklassen op alle punten goed te scoren (zie tabel 9 en tabel 21). Deze bedrijfsactiviteiten groeien tussen 2000 en 2009 substantieel, die groei is relatief groter op Zuid, de LQ van de activiteit is in 2009 groter dan één en de LQ is toegenomen tussen 2000 en 2009. Echter, de mogelijkheid bestaat dat een van deze bedrijfsactiviteiten op Zuid nagenoeg bestaat uit een/of een paar bedrijven. Gezien de geringe ruimtelijke schaal waarop hier gekeken wordt (stadsregio-stad-deel van een stad) is dit niet ondenkbaar. In dat geval is het maar de vraag of de activiteit als specifiek kansrijk voor Zuid gezien kan worden. Kenmerken van een bedrijf en/of toeval spelen dan waarschijnlijk een rol. In deze paragraaf wordt voor de activiteiten die goed scoren op de criteria uit de voorgaande paragrafen stilgestaan bij deze mogelijkheid.

##### 4.5.1 Afdelingen en bedrijfsvestigingen

In tabel 9 zijn de zeven afdelingen opgenomen die aan alle voorwaarden voor succes voldoen. De afdelingen worden per afdeling kort besproken.

Tabel 9: afdelingen op Zuid die aan alle gestelde criteria voor succes voldoen

Afdelingen op Zuid die in 2009 voldoen aan de gestelde criteria voor succes		
SBI2008	Omschrijving	Groei Zuid abs.
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen	492
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	353
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	85
53	Post en koeriers	88
59	Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	108
82	Overige zakelijke dienstverlening	194
93	Sport en recreatie	185

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

##### SBI 10 – Vervaardiging van voedingsmiddelen

Alle bedrijfsactiviteiten die met voeding te maken hebben op Zuid krimpen of groeien niet substantieel, behalve de “Vervaardiging van spijsvetten/margarine”. Binnen die sector heeft nagenoeg alle groei betrekking op één bedrijf. Dit bedrijf is uiteraard Unilever, dat zijn hoofdkantoor inclusief een productievestiging op Rotterdam Zuid heeft staan. Binnen Rotterdam en de stadsregio groeit de afdeling alleen dankzij de groei op Zuid.

Conclusie moet dan ook zijn dat de voedingsmiddelen industrie wat betreft werkgelegenheidsgroei in de stadsregio, Rotterdam en in Rotterdam Zuid eigenlijk draait om één bedrijf. Dit bedrijf is ook verreweg de grootste werkgever in de afdeling. Er is dus geen “voedingsmiddelen cluster” op Zuid.

Wel is deze afdeling natuurlijk – gezien de groei- zeer belangrijk voor (nieuwe) werkgelegenheid op Zuid.

*SBI 35 - Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht*

Voor deze afdeling geldt hetzelfde als voor de “Vervaardiging van voedingsmiddelen”. Binnen deze afdeling is er maar één subklasse die groeit. Deze groei heeft vervolgens betrekking op slechts een grote vestiging. Daarnaast is er nog maar één zeer kleine vestiging op Zuid.

Concluderend is ook de “Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht” wel van belang voor werkgelegenheid en het creëren van nieuwe banen, maar is er geen sprake van een “energiecluster” of iets dergelijks op Zuid. De afdeling groeit overigens ook hard in de stad en in de stadsregio (in Rotterdam is sprake van meer dan een verdubbeling tussen 2000-2009). Vooralsnog – dat wil zeggen tot eind 2009 - is het echter slechts één bedrijfsvestiging in Rotterdam Zuid die hiervan profiteert.

*SBI 38 - Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling*

De groei in deze sector is bescheiden. Wederom zijn er slechts twee vestigingen die groeien. De groei komt geheel voor rekening van de bedrijfsactiviteit “Behandeling van onschadelijk afval”. De andere afvalgerelateerde activiteiten kennen geen (noemenswaardige) groei of komen niet voor op Zuid. De conclusie is dus dat er ook geen sprake is van een “afvalcluster” op Zuid.

*SBI 53 - Post en koeriers*

De afdeling “Post en –verwant aan afdelingen rond transport – voldoet op Zuid aan alle gestelde voorwaarden voor succes. De werkgelegenheidsgroei is verdeeld over een aantal vestigingen. Deze vestigingen staan in alle deelgemeenten van Zuid. Onder de noemer post en koeriers vallen drie subklassen die alle drie vertegenwoordigd zijn op Zuid. Twee daarvan groeien; deze hebben betrekking op postbezorging. Koeriersdiensten krimpen op Zuid. Het aantal vestigingen is over de tijd niet toegenomen.

Wel moet opgemerkt worden dat de absolute groei in deze sector (88 banen in negen jaar) niet spectaculair is. De groei in de subklassen met betrekking tot post wordt wel omlaag gehaald door de krimp in koeriersdiensten. De hardst groeiende postafdeling (5310-Nationale post met universele dienstverplichting) groeit bijvoorbeeld een stuk harder dan de gehele afdeling met 158 werkzame personen. Gezien de aard van de sector moet er wel rekening gehouden worden met de mogelijkheid dat het aantal werkzame personen gunstig uitvalt door parttimers die een aantal uur per dag post bezorgen.

*59 - Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen*

De groei in deze afdeling wordt geheel veroorzaakt door de komst van één bioscoop (Pathé “de Kuip”) naar Rotterdam Zuid. Er zijn geen andere activiteiten op het vlak van film, televisie en geluid die substantieel gegroeid zijn.

*82 - Overige zakelijke dienstverlening*

Binnen de zakelijke dienstverlening worden verschillende afdelingen onderscheiden. De afdeling “Overige zakelijke dienstverlening” bestaat uit niet-specialistische zakelijke dienstverlening. De groei in deze afdeling wordt veroorzaakt door een groei in de subklasse “Organiseren van congressen en beurzen”. Binnen deze subklasse vindt nagenoeg alle groei plaats in één deelgemeente met drie vestigingen. Verder zijn er op Zuid nog drie vestigingen, maar dit zijn hele kleine bedrijven die niet of heel bescheiden groeien. Ook groeit de subklasse “Kredietinformatie- en incassobureaus” op Zuid bescheiden, deze afdeling bestaat in 2009 uit vijf vestigingen.

De afdeling “Overige zakelijke dienstverlening” bestaat dus uit een gering aantal vestigingen op Zuid. De afdeling “overige zakelijke dienstverlening” is verder niet erg samenhangend.

*93 - Sport en recreatie*

De groei zit vooral in enerzijds overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen met betrekking tot sport en recreatie, en anderzijds in veldvoetbal. De sector veldvoetbal bestaat uit slechts twee vestigingen op Zuid. De subklasse “Overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen” bestaat uit meerdere vestigingen in meerdere deelgemeentes op Zuid en groeit verreweg het hardst binnen de afdeling Sport- en recreatie. Het aantal vestigingen op Zuid is binnen deze subklasse ook toegenomen. De gemiddelde grootte van de vestigingen is gegroeid van 3,7 naar 10,7, wat procentueel een fikse groei is. Welke activiteiten er precies achter deze organen schuil gaan en waarom daar een behoorlijke groei in zit, is niet duidelijk. Wel kan gesteld worden dat er geen sprake is van een “Sport- en recreatiecluster”, omdat er daarvoor binnen de afdeling te weinig verschillende subklassen zijn die noemenswaardig groeien.

**4.5.2 Subklassen en bedrijfsvestigingen**

Op vijf digitniveau zijn er eenendertig subklassen van bedrijfsactiviteiten die voldoen aan de gestelde condities voor succes (tabel 21 in Bijlage 13). Dit geeft het een goed beeld van de concrete bedrijfsactiviteiten die succesvol zijn op Zuid.

De geel gekleurde subklassen vallen binnen een van de hierboven besproken zeven afdelingen. Zoals besproken is er per afdeling steeds één en per uitzondering twee subklasse(n) die het succes van de afdeling op Zuid dragen. Er zijn ook een aantal subklassen die niet binnen een van de hierboven besproken afdelingen vallen. Die ‘nieuwkomers’ worden onder de tabel besproken.

*(semi)- publieke sector*

Verreweg de meeste nieuwkomers zijn activiteiten in de semi(publieke) sector (in de tabel grijs gekleurd). De meeste daarvan hebben betrekking op zorg en onderwijs. Als naar het absolute aantal nieuwe banen gekeken wordt dat activiteiten tussen 2000 en 2009 genereren, dan valt op dat deze banen hier vooral door de (semi)publieke sectoren gecreëerd worden. Dit kwam eerder ook naar voren. Opmerkelijk is dat zorg en onderwijs op twee digitniveau niet voldoen aan de gestelde eisen voor succes. Op twee digitniveau is er wel sprake van concentratie van onderwijs- zorggerelateerde activiteiten, maar de concentratie neemt lichtelijk af. De oorzaak daarvoor is dat zorg en onderwijs zowel absoluut als in verhouding sneller groeien in de rest van de stad en in de stadsregio dan op Zuid. Dit kwam naar voren toen relatieve groei werd besproken. Zuid profiteert onder andere niet van werkgelegenheidsgroei in ziekenhuizen en havo/vwo scholen, hbo’s en universiteiten. In andere vormen van onderwijs en zorg, zoals speciaal onderwijs en verzorgingshuizen doet Zuid het wel goed.



*Bouwnijverheid: Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen & Dakdekken en bouwen van dakconstructies*

Twee van de andere nieuwkomers kunnen geschaard worden onder subklassen die te maken hebben met bouwnijverheid (in tabel 21 oranjegekleurd).

Het “Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen” is verwant aan activiteiten rond “Grond-, water- en wegenbouw”. Binnen die afdeling is het “Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen” de enige subklasse die noemenswaardige groei vertoont. Er is een redelijk aantal vestigingen, verdeeld over alle drie de deelgemeenten van Zuid. Ook de werkgelegenheids groei vindt verdeeld over de deelgemeenten van Zuid plaats. De andere subklassen binnen de grond- water- en wegenbouw die op Zuid vertegenwoordigd zijn krimpen of groeien heel bescheiden. Verder zijn er veel subklassen binnen deze afdeling in het geheel niet vertegenwoordigd op Zuid.

Het “Dakdekken en het bouwen van dakconstructies” is gerelateerd aan activiteiten die te maken hebben met de afwerking van gebouwen. De meeste van die activiteiten komen ook voor op Zuid. Een groot aantal van die activiteiten krimpt (sterk) een paar groeien licht en een enkele substantieel. Per saldo krimpen de activiteiten met betrekking tot het afwerken van gebouwen. Binnen het dakdekken en het bouwen van dakconstructies zijn er negen vestigingen op Zuid, waarvan in zes in IJsselmonde. Alleen in die deelgemeente groeit de werkgelegenheid en het aantal vestigingen in deze subklasse noemenswaardig. Al met al lijkt het dakdekken en het bouwen van dakconstructie het plaatselijk erg goed te doen, maar is er geen inbedding in gerelateerde activiteiten. De activiteit zelf is ook betrekkelijk klein.

*Zakelijke dienstverlening: Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij (specialistisch) & Arbeidsbemiddeling(niet-specialistisch)*

In de bedrijfsactiviteit “Speur- en ontwikkelingswerk” (donkerblauw gekleurd) op het gebied van de maatschappij zijn slechts drie vestigingen te vinden op Zuid. Deze subklasse is bovendien erg klein qua aantal werkzame personen.

In de subklasse “Arbeidsbemiddeling” (licht blauw gekleurd) bevinden zich op Zuid een redelijk aantal vestigingen (20). Deze vestigingen zijn verdeeld over de drie deelgemeenten en in alle deelgemeenten is groei. Mogelijk zou hier een kracht van Zuid kunnen liggen. Uitzendwerk hoort overigens niet tot deze subklasse.

*Dienstverlening aan consumenten: Overige dienstverlening n.e.g.*

De activiteiten die in deze subklasse vallen zijn nergens anders in te delen en hebben betrekking op activiteiten zoals waarzeggers, escortbureau en prostituees, en honden trimsalons. Het spreekt vanzelf dat deze sectoren niet de economie van Zuid kunnen dragen. De samenhang tussen de activiteiten is klein. Bovendien kunnen een aantal van activiteiten in deze subklasse als maatschappelijk ongewenst ervaren worden en ligt het niet voor de hand om als gemeente deze sectoren actief in woonwijken te stimuleren.

*Groot- en detailhandel: winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed & groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten*

Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed staan in verband met groothandels in wit- en bruingoed, bedrijven die wit- en bruingoed vervaardigen, bedrijven die wit- en bruingoed repareren enzovoorts. De andere bedrijfsactiviteiten rond wit- en bruingoed groeien nergens noemenswaardig of krimpen juist. Ook in het aantal vestigingen zit geen groei of krimp. De winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed zijn hierop zowel in Rotterdam Zuid, Rotterdam als ook de stadsregio een uitzondering. De detailhandel in het algemeen krimpt op Zuid (in tegenstelling tot de stadsregio).

De groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten staat in verband met de eerder genoemde "Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten" die het goed doet op Zuid en met de eerder besproken afdeling van "Vervaardiging van voedingsmiddelen" waarvoor het zelfde geldt.

Waarschijnlijk profiteren de groothandelvestigingen van de aanwezigheid van deze activiteiten. Echter zowel de "Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten" als de "Groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten" bestaat uit zeer klein aantal vestigingen en de groei in deze activiteiten hangt waarschijnlijk geheel af van Unilever.

*Tot slot*

Ten slotte zijn er ook op het niveau van subklassen geen activiteiten met betrekking tot techniek en transport die voldoen aan de gestelde condities.

Tussen de verschillende subklassen is op het oog geen samenhang te ontdekken die zou duiden op een succesvolle sector dwars door verschillende afdelingen heen. Dit is overigens niet altijd uit de statische SBI indeling op te maken. Als organisaties uit uiteenlopende afdelingen en subklassen bijvoorbeeld gemeen hebben dat ze allemaal met milieuvriendelijke innovaties bezig zijn, dan is dit niet te zien aan de SBI indeling.

#### **4.5.3 Balans**

Er zijn dus zowel op het niveau van afdelingen (*tabel 9*) als op het niveau van subklassen (*tabel 21*) bedrijfstakken te noemen die voldoen aan de gestelde voorwaarden voor succes: de bedrijfstakken komen onevenredig veel voor op Zuid en dat beeld wordt door de tijd heen steeds sterker. Bovendien groeien deze bedrijfsactiviteiten op Zuid harder dan in geheel Rotterdam en de stadregio en heeft deze groei enige substantie. Als de gevonden activiteiten nader bekeken worden blijkt echter dat bij veel bedrijfsactiviteiten de groei van de activiteit op Zuid slechts door enkele vestigingen worden veroorzaakt en/of dat er geen inbedding is in gerelateerde economische activiteiten die het ook goed doen op Zuid. In sommige gevallen ontbreekt die inbedding in de stad en stadsregio ook. Bovendien is in sommige gevallen de werkgelegenheidsgroei en omvang van de werkgelegenheid op Zuid ook beperkt. Dit leidt tot de conclusie dat het hanteren van alle succescriteria niet leidt tot een aantal (aanverwante) bedrijfsactiviteiten die kansrijk lijken voor Zuid en de moeite waard zijn om nader te onderzoeken. Echter, per afzonderlijk criterium waren er wel steeds activiteiten die in positieve zin opvielen, dit geldt in het bijzonder voor de specialistische zakelijke dienstverlening. Het criterium dat

activiteiten oververtegenwoordigd moeten zijn op Zuid sluit wellicht activiteiten uit die in opkomst zijn maar nog niet gevestigd.

Om dit na te gaan wordt in de volgende paragraaf een conditie achter wege gelaten: afdelingen of subklassen hoeven niet langer ruimtelijk geconcentreerd voor te komen op Zuid (LQ > 1 t.o.v. stad en regio in 2009). De condities die dan over blijven zijn dat de sector ruimtelijk aan het concentreren is op Zuid (de LQ neemt tussen 2000 en 2009 toe), werkgelegenheidsgroei kent die enige substantie heeft en in verhouding groter is op Zuid, en dat de prestaties van de afdeling of subklasse niet toegeschreven kan worden aan enkele organisaties.

#### *Groot in de toekomst?*

De afdelingen die voldoen aan de overgebleven eerste drie condities zijn in eerste instantie exact de zelfde afdelingen die in tabel 5 in paragraaf 4.3.1 naar voren kwamen als afdelingen die op Zuid in verhouding sneller groeien (met een drempel voor de absolute groei). Dit is niet verwonderlijk aangezien groei en de toename van de LQ samenhangen (maar niet noodzakelijkerwijs elkaar impliceren).

Als vervolgens het laatste criterium met betrekking tot het aantal vestigingen in de afdeling gehanteerd wordt, blijven er slechts een paar nieuwe afdelingen over: afdelingen uit de specialistische zakelijke dienstverlening. Hierbij danken de afdelingen "Holdings (geen financiële), concerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering", "Speur- en ontwikkelingswerk" "Reclame en marktonderzoek" en "Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy" hun groei telkens aan meerdere bedrijfsvestigingen met groei.

*Samengevat blijken de activiteiten die het meest opvallen op Zuid hun prestaties te danken te hebben aan een of enkele bedrijfsvestigingen. De specialistische zakelijke dienstverlening valt hierbij positief op: in veel afdelingen en subklassen vindt substantiële groei plaats, deze groei overtreft de groei van dezelfde activiteit buiten Zuid en de activiteit concentreert zich in toenemende mate op Zuid (hoewel er vaak nog geen sprake is van oververtegenwoordiging). Onder de opvallende activiteiten zitten organisatieadviesbureaus, markt- en opinieonderzoekbureaus, reclamebureaus en speur en ontwikkelingswerk op het gebied van de maatschappij.*

#### **4.6 Kansen**

Welke bedrijfsactiviteiten hebben op basis van de gegevens uit voorgaande paragrafen perspectief op Zuid en bieden perspectief voor Zuid? In tabel 10 zijn alle activiteiten opgenomen die in de vorige paragrafen in positieve of negatieve zin opvielen als kansrijk op en voor Zuid. Ook zijn de activiteiten opgenomen die volgens het theoretisch kader perspectief zouden kunnen bieden voor Zuid. Sommige van deze activiteiten bestaan uit een afdeling van activiteiten, maar de meeste bestaan uit een groep van aanverwante afdelingen. Per criterium uit een van de paragrafen van dit hoofdstuk is in de tabel weergegeven hoe de activiteit scoort. Hieronder worden de verschillende activiteiten besproken.

#### *Groot en oververtegenwoordigd op Zuid, maar krimpend*

Lang niet alle belangrijke activiteiten wat betreft de omvang van de werkgelegenheid in 2009 zijn in de daaraan voorafgaande jaren gegroeid. Deze activiteiten zijn tot nog toe wel belangrijk voor de

werkgelegenheid op Zuid, maar het is niet zeker hoeveel potentie deze activiteiten hebben om op Zuid verder te groeien. Het is ook niet duidelijk of deze activiteiten in de toekomst even belangrijk zullen zijn voor Zuid.

De meest belangrijke sector waar dit beeld voor op gaat is de groot-en detailhandel. Deze sector biedt aan veel personen werk in 2009, maar is tussen 2000 en 2009 wel gekrompen. De detailhandel is op Zuid in 2000 en in 2009 oververtegenwoordigd ten opzichte van Rotterdam en de stadsregio en vervult op Zuid dus relatief een belangrijke rol als werkgever. De groothandel is juist ondervertegenwoordigd ten opzichte van beide. Belangrijker is echter dat in beide gevallen de locatiequotiënten ten opzichte van beide afnemen. Overigens zijn de activiteiten met betrekking tot groothandel tussen 2000 en 2009 in Rotterdam en de stadsregio ook in vergelijkbare mate gekrompen. De detailhandel daarentegen is in de stadsregio in deze periode wel substantieel gegroeid en in Rotterdam is de krimp aanzienlijk minder dan op Zuid.

#### *'Rotterdamse' sectoren*

Groot, maar ondervertegenwoordigd en bovendien krimpend op Zuid, zo zijn de bouwsector en de transportsector op Zuid te karakteriseren. Als een kans voor de toekomst zijn deze sectoren daarom niet te bestempelen. Uit het theoretisch kader kwam naar voren dat deze sectoren typisch groter zijn in Rotterdam dan in de andere grote steden, maar voor Zuid gaat dit dus niet op. Dat neemt niet weg dat deze sectoren wel in 2009 bij de grootste werkgevers op Zuid horen.

#### *One man show*

Er zijn veel afdelingen besproken die belangrijk zijn voor de werkgelegenheid op Zuid en/of aan het groeien zijn. In bijna alle gevallen komen die bedrijven ook geconcentreerd voor op Zuid en groeien ze op Zuid relatief harder dan in de stad en regio. Echter, de rode draad in het verhaal voor deze afdelingen van bedrijfsactiviteiten is dat ze op Zuid slechts op één, twee, drie vestigingen kunnen stoelen. Vaak zijn dit ook vestigingen in dezelfde subklasse, waardoor de afdeling ook op een of hoogstens een paar subklassen steunt. Die afdelingen staan op hun beurt ook weer vaak alleen: aanverwante sectoren laten niet dezelfde goede prestaties zien. Het succes van de activiteiten is dan ook afhankelijk van de prestaties van individuele organisaties. Zeer waarschijnlijk is dit succes puur een gevolg van de kenmerken van de vestigingen zelf en is het gevestigd zijn op Zuid in hoge mate een gevolg van toeval of verklaarbaar vanuit de geschiedenis van het bedrijf. Hier ligt waarschijnlijk geen bijzondere potentieel voor Zuid dat verder benut kan worden. Dit beeld gaat op voor activiteiten met betrekking tot het maken van voedingsmiddelen (Unilever), energie en sport & recreatie (veldvoetbal en overkoepelende organen), afvalverwerking, film, televisie en geluidsoptname (bioscoop Pathé de Kuip), hotels, en culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud (openbare bibliotheken).

#### *Post*

Activiteiten met betrekking tot postbezorging zijn verwant aan transport. In tegenstelling tot andere activiteiten rond transport doen activiteiten met betrekking tot post het wel goed op Zuid. Echter, de activiteit is in omvang wel zeer beperkt. In 2009 behoort de afdeling "Post en koeriersdiensten" weliswaar bij de 25 grootste werkgever op Zuid, maar in vergelijking met bijvoorbeeld afdelingen uit de zorg en het onderwijs, de groot- en detailhandel de horeca of de zakelijke dienstverlening is de

afdeling erg klein. Het meten van werkgelegenheid in werkzame personen kan bovendien wel eens gunstig uitvallen voor de postsector met het oog op parttimers die slechts een aantal uur per dag post bezorgen. Dit zou een vertekend beeld kunnen geven.

Bovendien is er slechts een afdeling met slechts drie subklassen die betrekking hebben op post. De activiteit is dus ook erg smal. Als activiteiten met betrekking met post ten slotte meegenomen zouden worden onder de noemer transport, dan vallen de prestaties van de afdeling "Post en koeriersdiensten" geheel weg.

#### *Zorg en onderwijs*

De zorgsector en de onderwijssector bestaan voor een groot deel uit (semi) publieke organisaties. Beide sectoren zijn zeer belangrijk voor de werkgelegenheid en werkgelegenheids groei op Zuid. De sectoren zijn ook oververtegenwoordigd op Zuid en er is dus een basis die verder uitgebouwd zou kunnen worden. Echter, deze concentratie is voor de afdelingen tussen 2000 en 2009 niet verder toegenomen of zelfs afgenomen. De oorzaak hiervan is dat beide sectoren relatief sneller groeien buiten Zuid. De sectoren presteren dus op Zuid minder goed. Als gekeken wordt naar de subklassen binnen de afdelingen die belangrijk zijn op Zuid in vergelijking met de subklassen die belangrijk zijn in Rotterdam en de stadsregio, dan vallen hier verschillen in op. Een aantal subklassen waar zeer veel groei in zit in Rotterdam en de stadsregio ontbreken op Zuid, of kennen in sommige gevallen daar die groei niet. Op basis van het achter blijven van de groei zijn zorg en onderwijs dus niet specifiek een kracht van Zuid. Dat neemt niet weg dat er dus wel een omvangrijke basis aanwezig is.

#### *Geen duidelijk beeld*

Naast "Zorg & Medisch" en "Midtech" zijn er eerder in het theoretische kader nog meer activiteiten benoemd als kans voor Zuid. Niet voor alle benoemde kansen kunnen de data die in dit hoofdstuk zijn gepresenteerd een uitspraak doen. Zo is de benoemde kans "Cleantech" (duurzaam & innovatief) niet zo maar te koppelen aan de SBI indeling. Milieuvriendelijke innovatie kan immers binnen allerlei afdelingen en subklassen plaatsvinden en is dus niet gekoppeld aan een aantal afdelingen of subklassen. Voor de creatieve sector is dit gemakkelijker te doen, maar elke grens is erg arbitrair. Welke activiteit is creatief en welke niet? Vertegenwoordigers van ingenieursbureaus waarmee voor dit onderzoek gesproken is betitelden het bedrijf als een creatief bedrijf, evenals reclamebureaus et cetera. Als de creatieve sector heel nauw wordt geformuleerd als de afdeling "Kunst" en de relevante subklassen van de afdeling "Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud", dan is dit op basis van het cijfermateriaal uit de vorige paragrafen geen kans voor Zuid.

#### *Midtech*

Onder de noemer "Midtech" worden bepaalde bedrijfsactiviteiten met betrekking tot techniek als een kansrijke activiteit op Zuid genoemd (*zie voor een overzicht van bijbehorende activiteiten Bijlage 8*). Dit wordt niet ondersteund door de indicatoren die in dit hoofdstuk zijn bekeken. Op geen enkel vlak vielen de Midtech activiteiten in positieve zin op (*zie tabel 10: succesindicatoren per 'kansrijke' bedrijfsactiviteit op Zuid*). De omvang van de werkgelegenheid van de activiteiten is beperkt. Er is sterke krimp in de activiteiten op Zuid tussen 2000 en 2009. Ook in de stadsregio en Rotterdam krimpt de werkgelegenheid in deze activiteiten, zij het minder sterk dan op Zuid. Er zijn geen

afdelingen of subklassen binnen de Midtech die tegen de trend in wel substantieel groeien op Zuid. In de breedte is er geen ruimtelijke concentratie van Midtech activiteiten op Zuid. Veel afdelingen/subklassen die onder de Midtech geschaard worden komen er zelfs in het geheel niet voor.

Samenvattend doen de Midtech activiteiten het in het bijzonder slecht op Zuid en is de Midtech bovendien een vorm van bedrijvigheid die voor Zuid niet typerend is.

#### *(Specialistische) Zakelijke dienstverlening*

Van alle activiteiten die naar voren zijn gekomen bij het bespreken van de bedrijvigheid op Zuid, zijn de activiteiten die onder de zakelijke dienstverlening vallen het meest interessant om nader te onderzoeken. Het gaat dan met name om specialistische zakelijke dienstverlening: hieronder vallen activiteiten onder die te maken hebben met advies, creativiteit en onderzoek (*zie voor een afbakening paragraaf 2.7*).

Het belang van de specialistisch zakelijke dienstverlening voor de werkgelegenheid op Zuid is (nog) beperkt: het zijn juist de niet-specialistische dienstverleners die voor veel werkgelegenheid zorgen op Zuid. Dit zijn bedrijven die zich bezig houden met particuliere beveiliging, het schoonmaken van de binnenkant van gebouwen en arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer. Ook zonder uitzendwerk is de afdeling "Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer" een van de grootste (private) afdelingen op Zuid wat betreft werkgelegenheid. Echter de niet-specialistische dienstverlening op Zuid heeft te maken gehad met krimp en doet het slechter op Zuid dan elders in de stad en stadsregio.

Ook al is het belang van de specialistische zakelijke dienstverlening voor de werkgelegenheid in 2009 nog beperkt, de prestaties van de activiteiten op Zuid tussen 2000 en 2009 geven wel aanleiding tot verder onderzoek. Waar de eerder genoemde afdelingen van de niet-specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid krimpen, groeien hier opvallend veel afdelingen van de specialistische zakelijke dienstverlening wel. Zeker gezien het geringe aantal afdelingen met enige substantiële groei op Zuid tussen 2000 en 2009 vallen deze afdelingen op. Bovendien groeien deze activiteiten juist op Zuid hard. Daarnaast zien veel van deze afdelingen hun locatiequotiënt tussen 2000 en 2009 toenemen. Dit roept de vraag op of Zuid mogelijkwijs in het bijzonder een gunstige vestigingslocatie is voor bedrijven in deze sector. In tegenstelling tot bijna alle andere activiteiten wier prestaties opvallen op Zuid, is het succes van de afdelingen binnen de zakelijke dienstverdeling in alle gevallen niet louter terug te voeren op de invloed van een of enkele vestigingen. Op het detail van subklassen blijft dit beeld bestaan.

Het lijkt er dus op dat de specialistische zakelijke dienstverlening het relatief goed doet op Zuid en hier steeds belangrijker aan het worden is voor de werkgelegenheid in de wijken. De financiële & juridische dienstverlening en dienstverlening op het gebied van informatie & communicatie zijn veelal buiten beeld gebleven in dit hoofdstuk. Deze activiteiten zijn dus niet groot qua werkgelegenheid en/of groeien (in tegenstelling tot de stad) niet substantieel op Zuid. Er is dus echt sprake van een specifiek aantal verwante activiteiten binnen de zakelijke dienstverlening die het goed doen op Zuid. Overigens is nog interessant om op te merken dat de gehele zakelijke dienstverlening samen na de zorg voor veruit de meeste nieuwe banen op Zuid zorgt. In het

theoretisch kader kwam al naar voren dat de zakelijke dienstverlening samen met de zorg voor nieuwe werkgelegenheid in Rotterdam zorgen. Op Zuid is dit dus niet anders.

*Samenvattend zorgt vooral de (semi) publieke sector voor veel werkgelegenheid. Ook veel nieuwe werkgelegenheid wordt in deze sector gecreëerd, maar de groei blijft achter bij Rotterdam en de stadsregio. De afdelingen en subklassen uit de private sector zijn een stuk kleiner op Zuid. De grootste hiervan (waaronder groot-en detailhandel) in 2009 hebben in de voorgaande periode krimp gekend. Dit geldt ook voor afdelingen uit de transportsector en de bouw. De Midtech komt niet naar voren als een grote werkgever op Zuid, evenals de specialistische zakelijke dienstverlening. Werkgelegenheidsgroei vindt buiten de (semi) publieke sector vooral plaats in een aantal activiteiten met slechts een of paar groeiende bedrijfsvestigingen op Zuid. De enkele activiteiten waar dit niet voor geldt missen groei in aanverwante activiteiten. Alleen de specialistische zakelijke dienstverlening bestaat uit diverse activiteiten met substantiële groei in diverse bedrijfsvestigingen. De specialistische zakelijke dienstverlening heeft te maken met een aanzienlijke werkgelegenheidsgroei die op Zuid relatief groter is dan in de omgeving. Hieronder vallen onder andere activiteiten met betrekking tot organisatieadviesbureaus, markt-en opinieonderzoekbureaus, reclamebureaus en speur en ontwikkelingswerk op het gebied van de maatschappij. Opgemerkt moet worden dat het kleine schaalniveau van Zuid gevoelig is voor administratieve wijzigingen. Zo kan de SBI indeling van een bedrijfsvestiging veranderen waardoor een activiteit ineens heel hard groei of krimpt. Ook kan de verhuizing van een bedrijfsvestiging grote invloed uitoefenen op de scores. Desalniettemin geeft het een en ander aanleiding om de specialistische zakelijk dienstverlening verder te onderzoeken.*



Tabel 10: succesindicatoren per 'kansrijke' bedrijfsactiviteit op Zuid

	<i>Kansrijk op basis van omvang populatie vestigingen met groei?</i>	<i>Kansrijk op basis van concentratie?</i>	<i>Kansrijk op basis van relatieve groei?</i>	<i>kansrijk op basis van groei?</i>	<i>kansrijk op basis van werkgelegenheid 2009 ?</i>
-“Zorg en medisch”	Ja	Nee-Ja (er is wél concentratie, maar concentratie in afdelingen m.b.t zorg neemt af of nauwelijks toe, wel doorgaande concentratie in sommige subklassen)	Nee (afdelingen groeien relatief langzamer, wel specifieke subklassen)	Ja	Ja
-Onderwijs	Ja	Nee-Ja (er is wél concentratie, maar concentratie is niet toegenomen, wel doorgaande concentratie in sommige subklassen)	Nee (afdeling groeit relatief langzamer, wel specifieke subklassen; speciaal onderwijs, MBO)	Ja	Ja
-“Midtech”	Nee (wel meerdere bedrijven, gebrek aan groei)	Nee (slechts enkele afdelingen met lichte concentratie, maar afnemend, wel enkele subklassen)	Nee	Nee	Nee-ja (één afdeling bij grootste werkgevers, gezien omvang en aantal afdelingen onder noemer Midtech mager)
-Voeding	Nee	Ja (sterkst geconcentreerde afdeling)	Ja	Ja (grootste groei private afdeling)	Ja
-Zakelijke dienstverlening	Ja (groei-afdelingen en -subklassen bestaan in meeste gevallen uit redelijk of groot aantal vestigingen)	Ja (aantal afdelingen met concentratie, met name in specialistische zakelijke dienstverlening in veel afdelingen nog geen sprake concentratie, maar wel toename van de LQ)	Ja (met name afdelingen in de specialistische zakelijke dienstverlening)	Ja (met name afdelingen in specialistische zakelijke dienstverlening)	Nee-Ja ( enkele afdelingen in de niet-specialistische zakelijke dienstverlening)
-Bouw	Nee (behalve een afdeling/subklasse)	Nee (geen afdelingen)	Nee (slechts een afdeling, drie subklassen)	Nee (slechts één afdeling, vier	Ja

				subklassen)	
-Transport	Nee	Nee	Nee	Nee	Ja
-Post	Ja	Ja	Ja	Ja	Nee-Ja (omvang beperkt)
-Energie	Nee	Ja (maar afhankelijk van een bedrijf in een subklasse)	Ja (maar zie links)	Ja (idem)	Ja
-Afval	Nee	Ja	Ja	Ja	Nee
-Sport en recreatie	Nee (geen breedte, groei beperkt binnen twee subklassen)	Ja	Ja	Ja	Ja
Groot-en detailhandel	Nee	Ja (In detailhandel, maar concentratie neemt af)	Nee (op enkele subklasse na)	Nee (op enkele subklasse na)	Ja
-Film, televisie en geluidsopnamen	Nee	Ja (maar slechts een bioscoop bepaald groei van een afdeling)	Ja (maar zie links)	Ja (idem)	Nee
-Hotels	Nee	Nee	Ja (maar zie links)	Ja (idem)	Nee
-Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud	Nee	Ja (maar groei slechts in openbare bibliotheken)	Ja (maar zie links)	Ja (idem)	Nee
-“Creative”	(idem)	(Idem)	(Idem)	(Idem)	(Idem)
“Cleantech	Niet te bepalen	Niet te bepalen	Niet te bepalen	Niet te bepalen	Niet te bepalen

Bron: eigen bewerking

## 5 Specialistische Zakelijke dienstverlening in beeld

Met behulp van interviews met ondernemers op Zuid en stakeholders is een antwoord gezocht op de vragen: welke motieven er voor zakelijke dienstverleners zijn om zich op Zuid te vestigen en gevestigd te blijven, hoe en op welk schaalniveau deze bedrijven interacteren met anderen en wat de betekenis van deze aanwezigheid voor de wijken van Zuid is. Hieronder zullen de resultaten van deze interviews gelijktijdig gepresenteerd en geïnterpreteerd worden. Het hoofdstuk begint met een aantal kenmerken van de respondenten waarmee bij bedrijven is gesproken. Vervolgens zullen de vragen voor dit deel van het onderzoek beantwoord worden aan de hand van thema's die steeds weer terug bleken te keren tijdens de interviews. Bij veel thema's blijken de verhalen van de gesprekspartners in de meeste gevallen behoorlijk met elkaar overheen te komen. Er zijn ook thema's waar op basis van de verhalen van de gesprekspartners meer discussie mogelijk is.

### 5.1 Gesprekspartners

Om de resultaten van het onderzoek in een context te kunnen plaatsen is het van belang te weten wie er onderdeel van het onderzoek zijn. Aan de hand van de samenstelling van de groep gesprekspartners kunnen al een paar eerste observaties gedaan worden. In het methodologie hoofdstuk is de achtergrond van de bedrijven al besproken. Hier wordt kort stilgestaan bij de ondernemers die achter deze bedrijven schuil gaan.

De gesprekspartners in de interviews zijn allemaal (mede)oprichter/eigenaar en leidinggevende in het bedrijf. Verder zijn er vooraf ten aanzien van de participanten zelf geen criteria gesteld op basis waarvan zij zijn uitgezocht. De verzameling van ondernemers waarmee is gesproken vertoont echter een aantal opvallende overeenkomsten.

Op een uitzondering na zijn alle respondenten mannen. Alle respondenten hebben een Nederlandse culturele achtergrond. De meeste van hen zijn hbo of wo geschoold, een enkeling heeft een mbo opleiding. De gesprekspartners in het onderzoek zijn dus zeker geen afspiegeling van de Nederlandse bevolking, en nog minder een afspiegeling van de bevolking van Zuid.

Opvallend is dat nagenoeg alle gesprekspartners buiten Zuid, Rotterdam en buiten de stadsregio zijn geboren. De oprichters van deze bedrijven zijn hun bedrijf dus niet begonnen in hun geboorteplaats. Geen enkele gesprekspartner woont op Zuid, en nagenoeg geen enkele gesprekspartner heeft in het verleden op Zuid gewoond. Het blijkt dus dat deze ondernemers in de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid geen 'lokale' ondernemers zijn. Dit is opvallend in de zin dat in het theoretisch kader naar voren kwam dat bedrijven veelal aan of vlak bij het huis van de ondernemer worden opgericht en veel bedrijven daar gedurende de levenspanne in de buurt blijven. Op basis daarvan zou het in de lijn der verwachting liggen dat er in het onderzoek ook 'lokale' ondernemers onder de participanten aan het onderzoek zijn.

In de interviews laten veel van de ondernemers vallen dat ze zelf nooit op Zuid zouden willen wonen. Zij wonen in veel gevallen ook niet in Rotterdam, maar wel in randgemeenten (stadsregio) of binnen een groter gebied rond Rotterdam. Sommigen van hen hebben wel in het verleden in Rotterdam gewoond. De ondernemers in de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid lijken dus geen speciale band met Zuid te hebben via hun jeugd of via het wonen. In het theoretisch kader is naar voren gekomen dat met name ondernemers met een persoonlijke band met een wijk doordat zij er wonen zich inzetten voor de leefbaarheid in de wijk. Het ontbreken van deze band zou dus nadelig

voor Zuid kunnen zijn. Ook de band met (de regio) Rotterdam is in veel gevallen niet op basis van het wonen, nu of in de jeugdijaren, ontstaan. Desondanks geven de ondernemers nagenoeg allemaal aan persoonlijk iets met Rotterdam te hebben en wordt er in de interviews ook vaak gesteld dat Rotterdam onderdeel is van de identiteit van het bedrijf.

## 5.2 Waarom op Zuid?

De vraag waarom de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid gevestigd zijn kan via twee wegen beantwoord worden. Via een historische/evolutionaire/behaviourale benadering aan de hand van de locatiegeschiedenis van het bedrijf én zijn oprichters/eigenaren en via een meer klassieke economisch geografische benadering aan de hand van locatiefactoren. Samen geven ze een goed beeld van de redenen waarom deze bedrijven op hun huidige locatie gevestigd zijn.

### *Locatiegeschiedenis*

Een terugkerend gegeven in de interviews is dat de ondernemer via een baan in loondienst voor het eerst in de stadsregio, Rotterdam en in sommige gevallen op Zuid terecht komt. In een aantal gevallen is een grote (havengerelateerde) werkgever in of nabij Zuid hierbij van belang geweest. Het is opvallend dat in veel gevallen de ondernemer zijn of haar opleiding niet in Rotterdam genoten heeft en ook niet in Rotterdam woont of gewoond heeft. Doorgaans leidt de baan in de omgeving van Rotterdam ook tot wonen in de omgeving van Rotterdam. Een ondernemer vertelt over de eerste locatie van het bedrijf:

*“Ik woon zelf in Delft. Ik heb hier nooit gewoond of gestudeerd. Via mijn tweede baan kwam ik in Rotterdam terecht... De andere oprichters van het bedrijf wonen in Suriname, Schiedam en Utrecht... Onze vestiging op Zuid heeft ook met onze specifieke geschiedenis te maken. Wij hadden toen we begonnen onze baan hier op Zuid. Je denkt altijd door op wat je hebt, dus we dachten: we hebben hier onze contacten, we kennen hier de deelgemeente, dus we gaan hier beginnen.”(Interview F)*

*“In die tijd was er in de grafische sector, sowieso in heel de reclame- en presentatiehoek, bijna geen werk te vinden. Ik heb aardig rond moeten zwerven. Ik ben van oorsprong Utrechter, vanuit daar zoekende ben ik in Nijkerk terecht gekomen. Op een gegeven moment ben ik toen in Gorkum gaan wonen. Van daar uit ben ik toen eerst zoekende naar werk in Ridderkerk terecht gekomen. Daar heb ik toen drie jaar bij een bedrijf gewerkt. Toen ik via de verhalen die rondgaan in de beroepsgroep hoorde dat hier een paar panden verderop een directeur van een bedrijf was ontslagen, heb ik gesolliciteerd. Dat verklaart ook meteen waarom ik op Zuid zit: ik heb toen de bedrijven waarvan ik bedrijfsleider was overgenomen en ben toen gestart op het oude adres waar het al zat. In 2008 ben ik vervolgens naar dit pand verhuisd. Onder andere vanwege groei...ik wilde niet te ver van de roots van het bedrijf weg gaan. Zodoende zit ik op Zuid.” (interview E)*

Er zijn op dit verhaal uiteraard een paar uitzonderingen: één van de ondernemers is wel “geboren en getogen” in Rotterdam. Deze respondent is echter in Rotterdam-Noord geboren en mocht in zijn jeugd van zijn ouders niet op Zuid komen omdat “daar alleen boeren en arbeiders woonden”. Via een baan in het havengebied is deze ondernemer later voor het eerst in aanraking met Zuid gekomen. Twee andere ondernemers geven aan na hun studietijd het bedrijf opgericht te hebben. In beide gevallen gaat het om bedrijven die zich bezighouden met architectuur, ingenieurs- en technisch advies en stedenbouwkunde. Deze ondernemers woonden voor de oprichting van het bedrijf al (kort) in Rotterdam, maar studeerden niet in Rotterdam. De stad Rotterdam was, in het bijzonder met zijn grootstedelijke uitstraling, voor hen een aantrekkelijker woonmilieu dan Delft en lag relatief dicht in de buurt.

Op deze twee ondernemers na besloten alle andere ondernemers op een gegeven moment om vanuit loondienst voor zichzelf te beginnen. In veel gevallen is de eerste vestiging op een locatie in de buurt van een van de eerste grote klanten (in een aantal gevallen tevens voormalige werkgever). In het theoretisch kader is dit op basis van de theorie niet direct naar voren gekomen. In een aantal gevallen is deze vestiging zelf op de locatie van de klant. Ook vestiging in de nabijheid van een sleutelfiguur, zoals een investeerder, komt voor. Daarnaast noemt een enkeling vestiging vlak bij huis of het verdergaan in de buurt van de plek waar een voorloper van het huidige bedrijf gevestigd was als verklaring voor de eerste vestigingsplaats. Het vlak bij huis vestigen komt hier minder sterk naar voren dat in het theoretisch kader.

Kenmerkend is dat bij deze eerste locatiebeslissingen er relatief weinig afwegingen zijn gemaakt. Zo is zelden afgewogen of Rotterdam de beste plek is voor het bedrijf. Er zijn in veel gevallen bij deze eerste locatiekeuze geen alternatieve locaties bekeken, onderzocht en/of overwogen. Voor de bedrijven die direct bij hun eerste vestiging op Zuid zijn gevestigd is dus ook zelden afgewogen of Zuid de meest strategische plek voor vestiging is. In veel gevallen is de keuze voor de specifieke locatie – de wijk, de straat, het pand – bepaald door een gelegenheid die zich aanbood. Een terugkerend verhaal is dat de ondernemer goedkoop kantoorruimte kon gebruiken bij een van de eerste grote klanten. Een andere ondernemer vertelt dat hij goedkoop kon intrekken bij een van de aandeelhouders van het nieuwe bedrijf. In andere gevallen is er puur gezocht naar een pand in de buurt van het oude woon/werkmilieu. Een van de ondernemers vertelt over de gelegenheid die voor hun eerste (en latere) vestigingslocaties bepalend is geweest:

*“We zijn elf jaar geleden begonnen aan de overkant, in het Witte huis (markant en monumentaal pand in het centrum, aan het water en nabij de Maas, eerste wolkenkrabber van Europa, red. ). Ik denk dat ik al meteen een heel aantal van je vragen kan beantwoorden in de zin dat het toeval is. Alleen toeval bestaat niet. Toen wij met zijn tweeën begonnen – toen waren we nog maar met zijn tweeën - toen zochten we natuurlijk kantoorruimte. We kwamen toen door een vervelende loop van omstandigheden in het Witte huis terecht. Vervelend wil zeggen, een van ons had een hele goede vriend – nog van de middelbare school- had een eenmanszaak bovenin het Witte huis en werd ernstig ziek... Hij moest de zaak ineens opdoeken... en wij waren op dat moment opzoek naar werkruimte, dus dat was eigenlijk ‘ideaal’: wij konden er zo in. Van de stoelen tot de paperclips tot het meubilair; we zijn er zo ingegaan” (interview B)*

Het feit dat juist deze ondernemers in Rotterdam terecht komen in de meeste gevallen toeval of in elk geval een samenloop van omstandigheden (waarbij werk dus een belangrijke rol speelt). De keuze voor Rotterdam als plek voor het oprichten van hun bedrijf vloeit hier vervolgens als een logisch gegeven uit voort. Er worden geen alternatieve steden overwogen. De specifieke plek in de stad – de wijk, de straat, het pand- is vervolgens relatief weinig weloverwogen en in veel gevallen gedreven door een gelegenheid die zich voordoet. Voor de eerste locatiekeuze lijken locatietheorieën die uitgaan van de ondernemer en een behaviouraal of evolutionair perspectief hanteren het meest relevant om de vestigingslocaties van de bedrijven in het onderzoek te verklaren. Dit ligt anders wanneer de beslissing om voor de eerste keer te verhuizen wordt genomen.

#### *Locatiefactoren*

Tijdens de keuze voor een tweede en derde locatie is er veel meer sprake van een uitgebreide overweging, waarbij telkens alternatieve locaties overwogen zijn. Dit vormt een groot contrast. De gesprekspartners kunnen aangeven wat alternatieven waren, en waarom deze zijn afgefallen. De alternatieve locaties bestaan doorgaans uit alternatieven in de rest van Rotterdam, waarbij de meeste bedrijven een centrumlocatie overwogen hebben, uit een locatie in randgemeenten zoals

Capelle a/d IJssel, Ridderkerk en Schiedam, en ook uit alternatieve locaties op Zuid. Een locatie buiten de directe omgeving van Rotterdam is tot nog toe tijdens de herlocaties niet serieus overwogen door de bedrijven in het onderzoek.

De ondernemers kunnen in de gesprekken aangeven welke alternatieve locaties er zijn overwogen en ook op basis waarvan er uiteindelijk voor de huidige locatie is gekozen. Dit geeft een goed beeld van de locatiefactoren die een rol spelen voor deze specialistische zakelijke dienstverleners. Er is een onderscheid te maken tussen positieve en negatieve locatiefactoren.

### 5.2.1 Positieve locatiefactoren

Er zijn vier locatiefactoren die telkens weer bepalend zijn geweest voor de bedrijven in het onderzoek bij hun keuze voor Zuid als vestigingsplaats. Hoewel verschillende bedrijven op detailniveau een andere invulling aan deze factoren geven, is het opvallend hoe zeer de verhalen van de verschillende respondenten overeenkomen. De belangrijkste factor die mee gewogen wordt in de locatiebeslissing is de vierkante meterprijs op Zuid.

#### *Prijs per m<sup>2</sup>*

Een relatief gunstige (huur)prijs per vierkante meter is een steeds terugkerend onderwerp in de interviews. Dit heeft voor alle ondernemers –in meer of mindere mate– een rol gespeeld bij de keuze voor de huidige locatie. De vierkante meterprijs wordt als een groot voordeel ervaren van Zuid. Op Zuid vinden de ondernemers een pand dat voldoet aan hun belangrijkste locatie-eisen, maar dan tegen lagere kosten. Veelal wordt de vierkante meterprijs hierbij in de eerste plaats vergeleken met die van een vergelijkbaar pand in het centrum. In de woorden van een van de participanten:

*“...Ik wilde eigenlijk kopen, ik wilde rekening houden met bereikbaarheid, en met een stukje naamsbekendheid. Ik vond deze locatie daar uitermate geschikt voor, en dat vind ik nog steeds... We zijn ook bezig geweest met een locatie in de binnenstad (naast andere locaties red.). Dat heb ik laten vallen a) vanuit het oogpunt van de prijs en b) vanuit het oogpunt van bereikbaarheid.” (interview I)*

Lagere kosten voor het bedrijf zijn hierbij zeker niet de enige overweging. In vergelijking met het centrum is het voor de ondernemers mogelijk om op Zuid meer vierkante meters voor hun geld te krijgen. Het voordeel van meer vierkante meters bestaat uit verschillende aspecten. Het geeft de mogelijkheid aan het bedrijf om een pand te betrekken dat eigenlijk op dat moment te groot is voor het bedrijf. Voor de toekomst biedt dit doorgroeimogelijkheden. Een gebrek aan doorgroeimogelijkheden is, naast een gedwongen vertrek, de voornaamste reden voor de ondernemers in het onderzoek geweest om een eerdere locaties te verlaten. Dit sluit aan bij de theorie uit het theoretisch kader. Een van de ondernemers vertelt het volgende over hun laatste verhuizing:

*“We hebben destijds heel veel locaties bekeken, en deze stak er eigenlijk om een aantal redenen met kop en schouders boven uit...Het mocht niet te duur zijn. Dat is een hele belangrijke randvoorwaarde voor ons, want wij zitten in een vrij harde branche. Zeker in deze tijd. Dat betekent dat een prachtige locatie op Brainpark (Oost Rotterdam red.) of iets dergelijks er alleen al om financiële redenen niet in zat...Toen kwam dit pand beschikbaar. Dit is een oud pand. Dit pand stond toen te boek als incurant onroerend goed: niemand wilde het hebben. Dat was voor ons heel interessant, want dat drukte de prijs. Het werd betaalbaar. Tevens was het zo dat het veel te groot was. Dat kwam eigenlijk wel goed uit, want dan hebben we die flexibiliteit voor eventuele groei of niet. Zouden we niet groeien, dan is dat niet erg. Het pand was immers toch goedkoop.” (Interview C)*

Daarnaast zijn er onder de onderzochte bedrijven ook bedrijven die aangeven meer vierkante meters per medewerker nodig te hebben dan een ‘conventioneel’ bedrijf. Deze bedrijven – architecten, reclamebureaus- omschrijven hun eigen werk als creatief waarbij er voldoende ruimte nodig is voor het tekenen en ontwerpen van producten, voor materialen waarmee gewerkt wordt, en voor ‘inspirerende’ ruimtes voor medewerkers. De gunstige vierkante meterprijs maakt dit mogelijk op Zuid. Een van de gesprekspartners zegt hierover:

*“...We hebben dus eigenlijk meer ruimte nodig dan een gemiddeld kantoor. Eigenlijk ziet het er hier niet uit als een kantoor maar als een groot atelier met allerlei spullen. Dat betekent dat je per persoon meer vierkante meters nodig hebt dan een ‘gewoon’ kantoor...dan kom je vervolgens op de vraag wat zijn vierkante meter prijzen van kantoren, en dan is het zo dat dit gebouw een aantrekkelijke huurprijs had... Je kan ook wel zeggen ik wil aan het Weena in het centrum zitten, maar daar betaal je dus ook aanzienlijk meer per vierkante meter. Dus ook de huurprijzen van deze plek is goed.” (interview G)*

Voor een aantal ondernemers is de gunstige prijs per vierkante meter ook aanleiding geweest om het pand te kopen. Deze panden zijn voor hen betaalbaar en worden als een investering gezien. Een aantal ondernemers heeft vanuit deze motivatie een pand aangeschaft dat tot dan toe bekend stond als een incourant pand:

*“We hebben het pand eigenlijk ook vrij snel gekocht daarna, zodat het eigendom werd... Ik weet dat ik toen als overweging had “het is hier nu zo armoedig en crimineel, dit moet een beetje de bodem zijn. Het kan alleen maar beter worden.” En ik denk dat dat ook uitkomt. Het gaat niet van zelf en er moet hier nog veel voor gebeuren, maar het wordt steeds beter.” (interview C)*

De ondernemers die niet tot koop van hun ruimte overgaan hebben hier verschillende redenen voor. Grote tevredenheid met de locatie, maar ontevredenheid met een kenmerk van het pand of de onderhoudsstatus daarvan is een voorkomende reden. Een aantal ondernemers is na vestiging geconfronteerd met tegenvallende pandkenmerken. Daarbij is er vooral frustratie ten aanzien van ‘slechte huurbazen’ die geen (snelle) actie voor verbetering ondernemen en moeilijk benaderbaar zijn. In andere gevallen denkt de ondernemer niet dat het pand waardeverloopt is. Niet alle participanten verwachten dat hun wijk op korte – of middellange termijn zal verbeteren. Ook is er soms geen gelegenheid om het pand te kopen. Het onzeker zijn over Zuid per sé als vestigingsplaats op de lange termijn is geen issue.

Onder de noemer van een gunstige prijs per vierkante meter vallen dus verschillende motieven om op Zuid gevestigd te zijn (zie *figuur 6*). Samen vormen ze de belangrijkste locatiefactor voor de specialistische zakelijke dienstverleners in het onderzoek.

**Figuur 6: schematische weergave van de positieve locatiefactor vierkante meterprijs**

Vierkante meterprijs			
Doorgroeimogelijkheden	Lage kosten	Voldoen aan behoefte meer m <sup>2</sup> per medewerker dan gebruikelijk	Mogelijkheid tot kopen pand als investering

Bron: eigen bewerking



### *Bereikbaarheid*

Na de vierkante meterprijs is bereikbaarheid een tweede factor die volgens de ondernemers een rol heeft gespeeld bij hun locatiebeslissing. Opvallend is dat alle ondernemers bereikbaarheid in het algemeen als een sterk punt van hun locatie noemen. Uiteraard zijn er wel ondernemers die nog verbeterpunten zien en verschillen de eisen die zij stellen aan bereikbaarheid enigszins. Dit resultaat is opvallend omdat bereikbaarheid op Zuid juist als een probleem gezien wordt (zie o.a. Deetman & Mans, 2011).

In de meeste gevallen betekent een goede bereikbaarheid voor de ondernemers dat zij snel met de auto Rotterdam uit kunnen. De bereikbaarheid met de auto wordt doorgaans op Zuid als heel goed ervaren. Deze locatie-eis is waarschijnlijk voor een deel specifiek voor de specialistische zakelijke dienstverlening. In de meeste gevallen gaan medewerkers van deze bedrijven naar hun klanten toe in plaats van andersom. Regelmatig contact met klanten en snel ter plaatste kunnen zijn in het geval van complicaties is hierbij van belang. De eigenaren / medewerkers van de bedrijven zijn hiervoor regelmatig onderweg en een goede bereikbaarheid scheelt hierbij veel reistijd en frustratie. Een van de gesprekspartners vertelt:

*“Wij werken heel veel voor landelijke winkelketens. Daarvoor rijden we ook heel Nederland door. Daarom is de bereikbaarheid voor ons verschrikkelijk belangrijk. Dat was –zeker in die tijd- in Rotterdam Centrum gewoon slecht. Het was in de file er naar toe en in de file er weer uit, en je kon je auto er nergens kwijt – behalve in hele dure parkeergarages. Dat was gewoon niet aan de orde.” (Interview C)*

Daarnaast is een specifiek gegeven voor de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid dat hun medewerkers doorgaans niet op Zuid wonen, en in veel gevallen ook niet in Rotterdam. Veelal komen deze medewerkers met de auto naar het werk en voor hen is het dus belangrijk om snel op het werk en weer thuis te zijn. Hetzelfde geldt voor de ondernemers zelf.

De discrepantie tussen de waardering van de bereikbaarheid door de ondernemers en de bereikbaarheid van Zuid volgens de theorie ligt er waarschijnlijk in dat in de theorie vooral vanuit het perspectief van de beroepsbevolking op Zuid gedacht wordt, waarvoor banen buiten Zuid met het OV slecht bereikbaar zijn (Verschoor, 2011). Zuid heeft ten opzichte van andere gebieden waar 200.000 mensen wonen relatief weinig OV voorzieningen (Verschoor, 2011). Voor mensen die met de auto juist Zuid in en weer uit willen komen, en vanuit Zuid opdrachtgevers in andere delen van het land met de auto willen bereiken, ligt dit dus anders. De bereikbaarheid van Zuid is dus specifiek gunstig voor specialistische zakelijke dienstverleners en andere bedrijvigheid met vergelijkbaar reisgedrag.

Het is overigens belangrijk om op te merken dat ondernemers veelal hun bereikbaarheid vergelijken met die van een centrumlocatie. Het zijn niet alleen de kwaliteiten van Zuid an sich maar ook de *diseconomies* die de concentratie van mensen en bedrijven in stad veroorzaakt (congestie, hoge huurprijzen) die Zuid interessant maken. Zuid is dan een alternatief dicht bij het centrum, met nog steeds een stedelijk karakter en is nog steeds ‘een Rotterdamse locatie’.

Er zijn geen bedrijven die bereikbaarheid met de auto niet als een belangrijke en gunstige factor hebben genoemd. Aanvullend noemen een aantal ondernemers ook de bereikbaarheid met het openbaar vervoer als een factor die mee gewogen is tijdens de locatie beslissing (Figuur 7). De bereikbaarheid met het OV wordt verschillend beoordeeld: van goed tot voldoende. De tevredenheid is minder groot dan de tevredenheid over de bereikbaarheid met de auto, maar het belang dat er

aan gehecht wordt is voor de meeste bedrijven ook kleiner. Bereikbaarheid met OV is voor deze ondernemers vooral belangrijk met het oog op werknemers die met het OV komen. Echter, zoals gezegd komen veel werknemers met de auto naar het werk. Ook hier moet opgemerkt worden dat ook de OV bereikbaarheid beter wordt beoordeeld dan op basis van de theorie mag worden verwacht (Deetman & Mans, 2011; Verschoor, 2011).

Er zijn een paar bedrijven die bovengemiddeld belang hechten aan bereikbaarheid met het openbaar vervoer. Allereerst zijn dit bedrijven die, naast met betalende bedrijven, ook met cliënten te maken hebben. In het onderzoek zijn dit bedrijven die zich, naast andere activiteiten, ook bezig houden met activiteiten zoals werving & selectie, outplacement en re-integratie. Hun cliënten zijn dan uiteraard kandidaten voor een (nieuwe) baan. In tegenstelling tot de opdrachtgevers komen deze cliënten wel regelmatig over de vloer bij het kantoor zelf en zij zijn bovendien niet altijd even mobiel. Daarnaast is het hebben van veel klanten die in het bijzonder in de binnenstad van andere steden gevestigd zijn een reden om dicht bij een treinstation (“Rotterdam Zuid” of “Rotterdam Lombardijen”) te zitten.

**Figuur 7: schematische weergave van de positieve locatiefactor bereikbaarheid**

Bereikbaarheid	
Auto	Auto en Openbaar vervoer

Bron: eigen bewerking

#### *Parkeergelegenheid*

Parkeren hangt uiteraard in sterke mate samen met bereikbaarheid met de auto. Aangezien die auto zo belangrijk is voor de meeste van de onderzochte bedrijven is parkeren ook een belangrijke locatiefactor die een rol speelt in de locatiebeslissingen. De parkeergelegenheid van de bedrijven varieert van parkeerplaatsen op eigen terrein, openbare plekken voor de deur tot parkeerplaatsen in de buurt. Over het algemeen zijn de ondernemers te spreken over de parkeergelegenheid voor hun bedrijf en noemen ze dit een sterk punt van hun locatie. De waardering van de parkeergelegenheid is uit te splitsen naar twee aspecten.

Ten eerste kunnen medewerkers hun auto's snel en in de buurt parkeren. Dit wordt als een groot voordeel ervaren. Vooral het moeten zoeken naar een plaatsje wordt als zeer hinderlijk ervaren. Daarnaast is het ver moeten lopen vanaf de auto ook een minpunt. Ondernemers geven ook aan dat in de gevallen dat zij een (potentiële) klant over de vloer krijgen – wat dus eerder uitzondering dan regel is- het belangrijk is dat deze klant gemakkelijk zijn auto kwijt kan. Dat is onderdeel van gastvrijheid en professionaliteit naar de klant toe.

Naast de aanwezigheid van voldoende parkeergelegenheid zijn de parkeerkosten een tweede aspect van parkeergelegenheid dat als belangrijk en positief op Zuid wordt beschouwd. Een aantal ondernemers parkeert gratis voor de deur. Vanuit kostenoverwegingen zijn ze hier zeer tevreden over en geven zij aan dat ze het zeer belangrijk vinden dat de situatie zo blijft. Echter, de bedrijven die te maken hebben met betaald parkeren zijn niet per sé ontevreden over de parkeerkosten. Vergeleken met een centrumlocatie – een vergelijking die steeds weer gemaakt wordt- is hun situatie relatief goedkoop. In het centrum zouden een aantal bedrijven bij het kantoor parkeerplaatsen moeten huren tegen een aanzienlijk hoger bedrag. Bovendien ervaren de ondernemers die later met

betaald parkeren in hun buurt te maken hebben gekregen dat de druk op de beschikbare parkeergelegenheid enorm afneemt, wat weer ten goede komt aan de tevredenheid over de beschikbaarheid van voldoende parkeerplaatsen. In figuur 8 is de locatiefactor parkeergelegenheid met de onderliggende motieven weergegeven.

**Figuur 8: schematische weergave van de positieve locatiefactor parkeergelegenheid**

Parkeergelegenheid		
Voldoende ruimte in de buurt	Goedkoop parkeren	
	Gratis	Goedkoop ten opzichte van een centrumlocatie

*Bron: eigen bewerking*

#### *Uitstraling van de locatie en/of het pand*

De laatste positieve locatiefactor voor de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid is ook het meest ambigu. Voor nagenoeg alle ondernemers heeft de uitstraling van de locatie en /of het pand op een manier een rol gespeeld bij de locatiebeslissing. De manier waarop verschilt echter nogal. Zo is het in een aantal gevallen niet de uitstraling van het pand, maar de mogelijkheid om de uitstraling van het pand aan te passen aan de eigen wensen hetgeen dat als positief ervaren werd/wordt. Zelfs een gebrek aan uitstraling werd als positieve locatiefactor genoemd. In figuur 9 is de locatiefactor uitstraling van de locatie en/of pand verder uitgesplitst in deelaspecten die gewaardeerd worden.

Ten eerste zijn er bedrijven (*helemaal rechts in figuur 9*) die de locatie als inspirerend voor het werk ervaren. Dit heeft met name betrekking op creatieve bedrijven (architecten, reclamebureaus) en op het gevestigd zijn bij de rivier de Maas en in de buurt van historische of karakteristieke plekken/bouwwerken van Rotterdam. Voor deze creatievere zakelijke dienstverleners kan ook het pand gewaardeerd worden vanwege de inspiratie die er vanuit gaat. In deze gevallen wordt bijvoorbeeld een bijzondere historie van het pand genoemd of de grote ruimtes en hoge plafonds.

Daarnaast zijn er opvallend veel bedrijven die aangeven dat het in Rotterdam gevestigd zijn meerwaarde heeft voor het bedrijf. "Rotterdam" op het visite kaartje zou hen helpen bij het positioneren in de markt:

*"Onze klanten bevinden zich overal, zelfs internationaal. Onze belangrijkste klanten zitten allemaal in Amsterdam. De bedrijven daar zijn professioneler en meer op hogeropgeleiden gericht...Het zou eigenlijk dus logischer zijn als we naar Amsterdam zouden verhuizen"... "Rotterdam is wel echt onderdeel van de identiteit van het bedrijf. We zetten ons als bedrijf met een knipoog af tegen het Amsterdamse wereldje. Rotterdam staat toch voor een no-nonsense aanpak. Verhuizen is dan ook geen optie, wel zouden we nog wel eens in de toekomst ergens een tweede vestiging kunnen openen, waarschijnlijk zou dit dan in Amsterdam zijn. (interview D)*

Aangezien de meeste bedrijven waarmee is gesproken klanten of zakelijke contacten uit heel Nederland en soms ver daar buiten hebben kan het feit 'een Rotterdams bedrijf' te zijn helpen bij het opbouwen van een onderscheidende identiteit. Verschillende bedrijven benoemen 'Rotterdams zijn'

expliciet als een onderdeel van hun identiteit, dat ze ook bewust cultiveren en uitdragen. Rotterdam zou naar de buitenwereld staan voor “no-nonsense” en “geen lucht verkopen”:

*“We voelen ons wel echt heel Rotterdams... Als reclamebureau heb je wel een beetje iets van een imago nodig...Zeker in het reclame wereldje heb je sterk het Amsterdamse en het Rotterdamse. Wij zetten ons wel heel erg af tegen het Amsterdamse. Wij zijn wel echt een Rotterdams bureau. ...heel direct, non-nonsense, geen gebakken lucht verkopen, transparant en snel, en tegen een hele goede prijs.”...“Ik vind dat je als reclamebureau ook wel een echt Rotterdamse locatie moet hebben...Dat hoeft niet per sé een historisch iets te zijn, maar het moet wel een echte Rotterdamse uitstraling hebben.” (Interview B)*

Ook speelt mee dat Rotterdam als stad wereldwijd bekend is, waardoor mensen een professioneler beeld van het bedrijf hebben. Dit speelt in de locatiekeuze binnen de stadsregio ook een rol in de zin dat een aantal ondernemers liever niet voor een randgemeente kiezen vanwege de geringere naamsbekendheid van die gemeenten. Twee ondernemers hierover:

*“...ik heb destijds overwogen om naar hierachter te gaan. Dat is Ridderkerk, maar fysiek net een paar 100 meter. Ik had toen toch de voorkeur om Rotterdam op mijn visitekaartje te hebben staan, omdat Rotterdam, ook in den lande, toch beter klinkt dan Ridderkerk...Als ik iets moet verkopen in Friesland, dan klinkt Rotterdam toch even iets steviger dan Ridderkerk.” (interview E)*

*“Rotterdam doet het ook goed op het visitekaartje. Daarom moet je ook niet in Rhoon of Capelle aan den IJssel zitten. Dan weten mensen helemaal niet – ik heb helemaal geen internationale business op dit moment, maar Rotterdam is bekend. Capelle moeten ze na gaan denken waar het ligt. Dat maakt gewoon uit.” (Interview H)*

De Rotterdamse identiteit kan ook een reden zijn om voor een specifieke plek en een specifiek pand op Zuid te kiezen. Dit zijn bijvoorbeeld plekken die als ‘typisch Rotterdams’ gezien worden. Zoals een oude industriële locatie, plekken in de buurt van de Maas, panden met een historie, zoals het Hulskampgebouw, uitzicht op/nabijheid van de skyline et cetera. Opvallend genoeg is voor een tweetal ondernemers het gebrek aan uitstraling van het pand in zeker zin juist een positieve locatiefactor geweest. Een van de ondernemers verwoordt dit zeer expliciet. Deze bedrijven hebben gemeenschappelijk dat ze in het kader van outplacement/re-integratie cliënten over de vloer krijgen. Tegenover die cliënten vinden deze ondernemers het van belang om een “laagdrempelige” uitstraling te hebben zonder de suggestie van veel luxe en geld. Dit zou hen ongeloofwaardig maken ten opzichte van mensen die hun baan gaan kwijt raken:

*“Ik wilde een laagdrempelige locatie. Dat wil zeggen dat ik niet in de stad wilde zitten in een gebouw met marmer en zo waar iemand zich bij de receptie moet melden. Dit gebouw heeft als je buiten staat totaal geen uitstraling. Helemaal niet. Dat weet ik ook wel. Je loopt er zelfs voorbij.” (Interview H)*

Er zijn ten slotte ook ondernemers die wel waarde hechten aan de uitstraling van hun pand, maar tijdens hun locatiebeslissing niet voor een pand gekozen hebben dat voldoet aan hun wensen. Deze bedrijven hebben vervolgens zelf geïnvesteerd in de uitstraling van zowel de binnenkant als de buitenkant van het pand. De reden om iets aan de uitstraling te doen is meervoudig en verschilt in sommige gevallen. Allereerst draagt het bij aan het scheppen van een prettig werkklimaat voor de medewerkers van het bedrijf zelf. In veel gevallen is het hierbij voor de ondernemers ook een intrinsieke waarde dat hun bedrijf er netjes en mooi uitziet. In het verlengde daarvan geven

verschillende ondernemers aan dat ze er waarde aan hechten dat hun pand er verzorgd en aantrekkelijk uitziet voor de bedrijven en mensen in de directe omgeving:

*"We hebben nu net het hele gebouw verpakt in een huls aan de buitenkant. Dat is meer voor het mooi dan voor ... wij verdienen niet meer brood omdat het mooi is, maar het is gewoon prettiger. Als je aan komt is het een prettig gezicht. Het helpt bij de upgrading van dit gebied."... "We hebben meer geld aan dit pand besteed dan de taxatiewaarde zou zijn. Daar hebben we niet naar gekeken... We hebben niet gekeken binnen welke grenzen we moesten blijven om er niet op in te leveren. Ik heb gewoon gedaan wat we moeten doen en gezorgd dat de kwaliteit van de verbouwing hoger uit komt dan de taxatiewaarde " (Interview A)*

Een andere reden om de uitstraling van het pand aan te passen is voor een aantal bedrijven dat het pand er representatief uit moet zien voor het geval dat een klant op de locatie van het bedrijf langskomt. Dit geldt ondanks het feit dat de bedrijven doorgaans bij klanten langs gaan en niet andersom.

**Figuur 9: schematische weergave van de positieve locatiefactor uitstraling**

Uitstraling van locatie en/of pand							
Locatie/pand passend bij de identiteit van het bedrijf			Mogelijkheid om aan pand eigen specifieke uitstraling te geven			Uitstraling pand representatief naar klanten toe	Inspirerende werkomgeving
Naar binnen toe gericht		Naar buiten toe gericht	Naar binnen toe gericht		Naar buiten toe gericht		
Gericht op eigen medewerkers	Gericht op klanten	Gericht op cliënten	Gericht op eigen medewerkers	Gericht op klanten	Gericht op buurt		

Bron: eigen bewerking

Een deel van de verklaring voor de aanwezigheid van de specialistische zakelijke dienstverleners kan dus gegeven worden aan de hand van een aantal positieve locatiefactoren. Op Zuid is met name de vierkante meterprijs erg aantrekkelijk. Daarnaast voldoet de bereikbaarheid aan de specifieke eisen van bedrijven en is de parkeergelegenheid een gunstig aspect van de locatie. Referentiepunt is hierbij doorgaans in de eerste plaats een centrumlocatie, vervolgens een locatie in de randgemeenten en pas in derde instantie andere wijken in Rotterdam die niet in Zuid liggen.

Naast vierkante meterprijs, bereikbaarheid en parkeergelegenheid is de uitstraling van het pand / de locatie doorgaans op een of andere manier ook van belang geweest, maar in mindere mate en op uiteenlopende manieren. Wel komt hier heel prominent bij naar voren voor dat veel bedrijven het in Rotterdam gevestigd zijn op een echt Rotterdams locatie een voordeel is voor het bedrijf met het oog op bedrijfsidentiteit, imago en positionering in de markt. Dit aspect speelt natuurlijk op de schaal van Rotterdam en is niet specifiek voor Zuid, maar is wel een voordeel van Zuid ten opzichte van

randgemeenten. Bovendien blijkt Zuid dus wel over panden en locaties te beschikken die als ‘Rotterdams’ gezien worden.

Er zijn tijdens de interviews natuurlijk nog enkele andere positieve locatiefactoren gepasseerd die een rol hebben gespeeld in de locatiebeslissing van een bedrijf. Deze zijn echter steeds specifiek voor een bedrijf en horen niet thuis in een gemeenschappelijk verhaal over de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid. Voorbeelden hiervan zijn het hebben van een zichtlocatie, het gevestigd zijn in de buurt van iets of iemand en pand met specifieke kenmerken zoals de mogelijkheid om het gehele kantoor gelijkvloers te kunnen herbergen.

#### Positief, maar geen rol in de locatiebeslissing

Tijdens de interviews is per positieve locatiefactor bij de ondernemers nagegaan in hoeverre deze factor ook daadwerkelijk een rol heeft gespeeld bij de locatiebeslissing. Er zijn tijdens de interviews weinig positieve locatiefactoren de revue gepasseerd die helemaal geen invloed hebben gehad op de daadwerkelijke locatie beslissing. Dit zouden factoren kunnen zijn die ofwel als een gunstige bijkomstigheid worden gezien ofwel pas na de locatiebeslissing voor het eerst als positief aan de locatie werden ervaren. Twee positieve factoren die wel genoemd werden hangen in grote mate samen met gemeentelijk beleid. Ten eerste geven een drietal ondernemers aan in het verleden gebruik te hebben gemaakt van specifieke subsidies om hun pand aan de binnen- en buitenkant te verbouwen. Het idee dat subsidiebeleid het (locatie)gedrag kan veranderen van ondernemers past binnen de institutionele locatietheorie. De mogelijkheid tot het verkrijgen van een subsidie (*kanszone subsidie*) werd uiteraard als positief ervaren, echter, twee van de drie ondernemers geven aan dat dit geen invloed heeft gehad voor hun beslissing om zich op Zuid te vestigen:

*“We waren hier al begonnen met verbouwen toen we een brief van het OBR: dat onze subsidie aanvraag nog niet binnen was gekomen. Wij wisten helemaal niet dat we subsidie konden krijgen... Maar dat was fijn want toen hebben we het gebouw extra kunnen ‘upgraden’. Alles nog wat mooier kunnen maken.” (interview A)*

Daarnaast noemen een aantal ondernemers de vooruitgang van de wijk als een positieve factor. Het is opvallend dat de ondernemers in het onderzoek veel positiever zijn over de ontwikkelingen in hun wijk en op Zuid dan de stakeholders waarmee is gesproken. De ene helft van de ondernemers geeft aan dat hun wijk in de tijd dat ze er zitten niet wezenlijk veranderd is, de andere helft geeft aan dat de wijk aantrekkelijker aan het worden is. Vooruitgang wordt hierbij sterk geassocieerd met de herontwikkeling van de wijk in de vorm van sloop en/of nieuwbouw. Ondernemers die gevestigd zijn in de buurt van bouwprojecten waren doorgaans positiever gestemd over de toekomst van hun wijk. Een bouwproject is voor de ondernemers iets dat heel zichtbaar maakt dat er partijen bezig zijn de wijk/Zuid te verbeteren. Echter, geen van de ondernemers heeft tijdens de locatiebeslissing mee laten wegen of en welke herontwikkelingsplannen er voor de wijk waren. Het kan wel een reden zijn om op de huidige locatie te blijven.

Ten slotte geldt specifiek voor de architecten, stedenbouw- en ingenieursbureaus in het onderzoek dat de aanwezigheid van veel goedgeschoolde arbeidskrachten in de regio Rotterdam (mede door de Bouwacademie, de nabijheid van de TU Delft en nabijheid van veel gerelateerde bedrijven en organisaties) een positieve locatiefactor is. Dit sluit aan bij de moderne locatiefactoren die in het theoretisch kader zijn besproken. Wederom is dit echter geen factor geweest die bepalend is geweest bij de keuze voor Rotterdam en de keuze voor Zuid. Welbeschouwd zijn het toch meer

klassieke kenmerken van de omgeving die een rol hebben gespeeld bij de herlocatiebeslissingen en deze factoren spelen vooral op het microniveau. Een vestiging nabij een belangrijke klant (het vestigen vlak bij de afzetmarkt in het theoretisch kader) heeft voor een aantal bedrijven bij de eerste locatiekeuzes wel een rol gespeeld, zoals ook onder het kopje *locatiegeschiedenis* is beschreven. Deze nabijheid is echter vooral in het begin belangrijk; daarna is nabijheid bij klanten gemakkelijk, maar zeker niet noodzakelijk. Ook de nabijheid van het woonmilieu speelt mee in de locatiebeslissingen, vooral tijdens de eerste vestiging. Het relevante ruimtelijke schaalniveau is hier echter groter dan Zuid. Het geschikte schaalniveau heeft meer betrekking op een regio die zelfs breder is dan de stadsregio.

#### Geen positieve locatiefactor

Welke factoren worden tegen de verwachting in niet als positief ervaren op Zuid?

Ten eerst was de verwachting dat voor Rotterdam/ de stadsregio in het algemeen zou gelden dat een positieve factor de omvang van de (regionale) arbeidsmarkt is (*urbanisatievoordelen* in het theoretisch kader). Op een plek waar veel mensen werken en werk zoeken kan het aanzienlijk makkelijker zijn om geschikte arbeidskrachten te vinden. De ondernemers in het onderzoek geven dit echter niet als een positieve locatiefactor aan. Desgevraagd geven een aantal ondernemers aan dat zij op een willekeurige andere plek in Nederland of Europa ook aan geschikte arbeidskrachten zouden kunnen komen. Ook bij een eventuele verhuizing zijn zij niet bang dat ze de arbeidskrachten die niet meeverhuizen niet kunnen vervangen met gelijkwaardige (of betere) arbeidskrachten. Dit wil overigens niet zeggen dat deze bedrijven hun werknemers niet willen behouden of gemakkelijk verhuizen. Het zijn echter niet de unieke kennis en competenties van de medewerkers die het bedrijf aan hen bindt.

Ten tweede is de aanwezigheid van en eventuele samenwerking met de kennisinstellingen in de stad doorgaans geen positieve locatie factor. Gezien de specialistische aard van de dienstverlening van de bedrijven had dit van belang kunnen zijn. Hier wordt verder op ingegaan bij het bespreken van de relaties van de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid.

Ook de aanwezigheid van een lokale klantenbasis of de aanwezigheid van bedrijven met complementaire producten en diensten is geen positieve locatie factor voor deze bedrijven. Wederom wordt hierop dieper ingaan bij de bespreking van de relaties die deze bedrijven hebben. Ook deze verwachtingen hebben betrekking op Rotterdam en de stadsregio en zijn niet specifiek voor Zuid.

Ten slotte was er ook een verwachting die wel specifiek geldt ten aanzien van Zuid. Dit was de verwachting dat ondernemers hun bedrijf op Zuid vestigen omdat zij hier de mogelijkheid hebben om een positieve bijdragen te leveren aan hun eigen geboorteplek en of woonplaats, of eventueel op die manier "hun stad" vooruit kunnen helpen. Zoals bij de bespreking van de gesprekspartners al naar voren kwam bestaat er tussen de ondernemers in het onderzoek geen persoonlijke band met Zuid via wonen, nu of in eerdere perioden. Voor Rotterdam geldt nagenoeg hetzelfde. Vanzelfsprekend is het kunnen bijdragen aan de wijk/Zuid/Rotterdam is dan ook geen locatiefactor voor de ondernemers op Zuid. Dat wil niet zeggen dat de ondernemers niets bijdragen, of niet de wens en/of bereidheid hebben om dat te doen. Het is echter geen reden op zich voor het vestigen op Zuid of om op Zuid te blijven. Die wens en/of bereidheid is ook geen specifieke factor voor vestiging



op Zuid, aangezien zij in elke willekeurige wijk iets zouden kunnen bijdragen aan hun omgeving. Zuid heeft in dit opzicht geen speciale betekenis. Met Rotterdam is er vaak wel gevoelsmatig een speciale band:

*“Ik heb absoluut een speciale band met Rotterdam. Rotterdam is de fijnste plek om te werken van de hele wereld. Dat meen ik echt. Ik wil niet zeggen om te wonen, maar om te werken”... “Dat is een gevoel. Kom niet aan Rotterdam! Voor het wonen, dan kies ik voor het Brabantse, maar voor het werken; de mentaliteit hier, de mensen doen, doen wat ze zeggen”... “Echt een fijne plaats om te werken, en dat vindt iedereen hier moet ik je eerlijk zeggen.” (Interview A)*

Overigens is het een bijdrage kunnen leveren aan de omgeving geen hoofdzaak voor de ondernemers in het onderzoek. In de eerste plaats zijn zij uiteraard bezig met het ondernemen en het uitvoeren van hun vak.

De gevonden positieve locatiefactoren sluiten aan bij de locatiefactoren op microniveau uit het theoretisch kader. Een aantal locatiefactoren uit de theorie op microniveau spelen voor de zakelijke dienstverleners op Zuid geen rol, zoals personeel, landschappelijke kwaliteit van de omgeving en telecomvoorzieningen. Ook moderne locatiefactoren op macro en mesoniveau, zoals de aanwezigheid van kennisinstellingen, samenwerkingspartners of een concurrerende omgeving spelen geen rol.

### 5.2.2 Negatieve locatiefactoren

Alle gesprekspartners in het onderzoek zijn erg tevreden met de huidige locatie van hun bedrijf. Er is eigenlijk maar een negatieve locatiefactor die in de interviews naar voren komt en in veel gevallen mee heeft gewogen in de locatiebeslissingen en dat is de veiligheid van de locatie. Hoewel twee ondernemers de veiligheidssituatie als prima bestempelen, geeft de rest aan dat zij hun locatie absoluut én relatief onveilig vinden. Tijdens de locatiebeslissing is dit doorgaans ook meegewogen, maar de hiervoor beschreven positieve locatiefactoren wegen gezamenlijk tegen het nadeel op:

*“criminaliteit is hier natuurlijk behoorlijk aanwezig...Er staat natuurlijk niet voor niks zo'n groot hek om het pand. Ze zijn wel eens door het hek gebroken. Gelukkig heb ik nog geen inbraak in het pand zelf gehad. We werken ook veel s' avonds en ik vind het overvalrisico ook wel erg hoor. We zijn erg op onze qui vive dat alle deuren dicht zitten. S' avonds gaat het hek op slot zodat we iemand in ieder geval horen aankomen...Veiligheid is wel een constant aandachtspunt, maar ik heb destijds de voordelen van de locatie toch zwaarder laten wegen...We hebben het als business club IJsselmonde wel regelmatig over dit soort dingen met de gemeente.” (Interview E)*

Binnen de factor veiligheid is er een verschil te maken tussen een onveilig gevoel hebben (veiligheidsbeleving) en persoonlijk geconfronteerd worden met criminaliteit zoals vernieling, vervuiling, overlast en diefstal (Figuur 10). Dit verschil is relevant omdat er niet altijd een concrete aanleiding is geweest voor het gevoel van onveiligheid. Gebrek aan toezicht kan hier bijvoorbeeld ook aan bijdragen.

Veiligheid lijkt specifiek voor de (specialistische) zakelijke dienstverlening een extra belangrijk thema. Het is gebruikelijk dat medewerkers buiten de gangbare werktijd, vaak tot 's avonds laat, aan projecten werken. Op die tijdstippen zijn andere kantoren, winkels en publieke instellingen vaak al gesloten. Ook buurtbewoners zijn dan veelal binnenshuis, waardoor er weinig toezicht is op straat.

Dit speelt extra als er geen woningen in de directe omgeving van het pand van het bedrijf staan. Een ondernemer vertelt:

*“We vinden het soms wel vrij stil op straat. Een architectenbureau werkt niet van negen tot vijf. Als er prijsvragen worden gedaan, dan wordt er gewoon 24 uur doorgewerkt. Dus dan werken mensen lang door. Als mensen hier dan s’ nachts over straat gaan, dan kan je wel eens het gevoel hebben dat het niet helemaal veilig is...In dit deel van de straat zijn geen woningen...Woningen betekent ook dat er mensen in het gebied zijn en sociale ogen. Het is niet dat er nou problemen zijn, het is meer een gevoel van onveiligheid. Dat vinden we wel een nadeel.” (Interview G)*

In het theoretisch kader kwam naar voren dat veiligheid een belangrijke negatieve factor en ook een pushfactor kan zijn. Volgens de theorie zouden zakelijke dienstverleners hierbij in de eerste plaats gevoelig zijn voor vermogensdelicten in de buurt. Dit beeld wordt hier dus niet bevestigd: het zijn in de eerste plaats zorgen over de veiligheid van de medewerkers die de gesprekspartners bezighouden. Wellicht heeft dit dus met de afwijkende werktijden te maken.

**Figuur 10: schematische weergave van de negatieve locatiefactor veiligheid**

Veiligheid	
Slechte veiligheidsbeleving	Persoonlijke ervaringen met criminaliteit en overlast

Bron: eigen bewerking

#### Negatief, maar geen rol in de locatiebeslissing

Naast veiligheid wordt ook een lage mate van levendigheid en aantrekkelijkheid van het werkmilieu als een negatieve factor genoemd. Er is echter geen enkel bedrijf in het onderzoek waarbij dit een belangrijk punt van afweging was tijdens de locatiebeslissing. Wel geeft een van de bedrijven aan dat dit voor het bedrijf een cruciale factor in de toekomst kan worden, wanneer het bedrijf verwacht dat de arbeidsmarkt krappere wordt. Een relatief onaantrekkelijke werkomgeving zou het dan moeilijker maken om geschikt personeel aan te trekken.

#### Geen negatieve locatiefactor

Tegen de verwachting in zijn er ook een aantal factoren niet naar voren gekomen als negatief voor Zuid als vestigingslocatie. De meest opvallende is imago. De verwachting was dat een negatieve imago van Rotterdam Zuid een reden voor ondernemers zou kunnen zijn om af te zien van vestiging op Zuid (o.a. Deetman & Mans, Raspe et al., (2010). De interviews in dit onderzoek ondersteunen deze aanname niet. Geen van de ondernemers zegt het imago van Zuid meegewogen te hebben tijdens hun locatie beslissingen. Daarbij zouden zij dit ook bij een nieuwe locatiebeslissing niet meenemen. Alle ondernemers in het onderzoek zijn zich er (inmiddels) wel van bewust dat Zuid niet altijd in een positief daglicht staat. Op een uitzondering na heeft geen van de ondernemers echter het idee dat zijn bedrijf last heeft van het negatieve imago van Zuid. Nagenoeg niemand heeft een

probleem met het vertellen aan zakelijke contacten dat zijn (haar) bedrijf op Zuid gevestigd is. Een paar ondernemers geven ook aan ten tijde van de vestiging op Zuid niet op de hoogte te zijn geweest van een negatief imago van Zuid of zijn wijk. Een deel van de ondernemers herkent zich überhaupt ook niet in de berichtgeving over Zuid en snapt niet waar het negatieve imago vandaan komt. Deze ondernemers ergeren zich persoonlijk aan dit imago. Een ondernemer vertelt:

*"het enige wat ik jammer vind, maar omdat ik geen Rotterdammer ben heb ik daar nooit bij stilgestaan... Toen ik hier al een jaar of drie zat kwam ik een collega tegen die in de stad zit en die zei 'Waarom zit jij op Zuid?!' Dat zei hij op zo'n manier dat ik zei: 'Wát bedoel jij...?' Want ik wist niet dat Zuid 'anders' was dan de rest. Dat wist ik helemaal niet... Het bedrijf heeft er zover ik weet verder nooit last van gehad. Dat heb ik niet ervaren in elk geval"... "Ik snap niet zo goed waar dat vandaan komt. Echt niet". (interview H)*

Het is wel belangrijk om op te merken dat het mogelijk is dat ondernemers die niet voor Zuid gekozen hebben imago wel als een negatieve locatiefactor van Zuid zien. Echter, het is wel zeer opvallend dat geen van de ondernemers in dit onderzoek imago überhaupt meegewogen hebben in hun beslissing. Dat doet toch vermoeden dat het imago van Zuid minder belangrijk is dan soms wordt aangenomen.

Er zijn ook een aantal factoren die tegen de verwachting in niet of nauwelijks ter sprake zijn gekomen in de interviews. De belangrijkste hiervan zijn leegstand in de wijk/ het gebouw, de onderhoudsstaat van panden en de conditie van de buitenruimte (onderhoudsstaat, vandalisme, groenvoorziening et cetera). Kennelijk zijn dit geen thema's die er echt toe doen als het gaat om de locatiekeuze. Leegstand in het zelfde gebouw en de conditie van het pand worden wél door twee ondernemers genoemd als een reden om de huidige kantoorruimte niet te kopen of op de middellange termijn een andere locatie te overwegen.

Zoals uit de voorgaande paragrafen blijkt zijn er een aantal specifieke factoren – positief of negatief – die een rol hebben gespeeld bij de keuze voor de huidige locatie van de zakelijke dienstverleners in het onderzoek. Daarnaast zijn er nog een paar factoren die de bedrijven inmiddels als prettig of onprettig ervaren maar bij hun locatiekeuze geen rol gespeeld hebben. Twee logische vervolgvragen zijn waarom de bedrijven vervolgens tot op heden op Zuid gevestigd blijven en wat mogelijk, naast de huidige veiligheidssituatie, een reden voor bedrijven zou kunnen zijn om hun huidige locatie in de toekomst te verlaten.

### 5.2.3 Keepfactoren

De verhuizinggeneidheid van de bedrijven in het onderzoek is laag. Geen van de bedrijven heeft concrete verhuisplannen. Eén bedrijf geeft aan op middellange termijn wellicht buiten Rotterdam gevestigd te zijn. Wel spelen een aantal bedrijven met de gedachte (ooit) een nieuwe vestiging buiten Rotterdam te openen of hebben zij dit in het verleden (vaak voor de crisis) serieus gedaan. Eén bedrijf heeft in het verleden serieus verhuizing overwogen. Reden voor de lage verhuizinggeneidheid is de grote tevredenheid met de eigenschappen van de huidige locatie. Daarnaast spelen een aantal keepfactoren een rol.

Een van de belangrijkste keepfactoren is een investering die in de kantoorruimte is gedaan. Dit wordt versterkt als de ruimte ook in eigendom is, maar er zijn ook gesprekspartners die aanzienlijke bedragen in een huurruimte hebben geïnvesteerd. Veel bedrijven in het onderzoek hebben in de buiten- en binnenkant van hun pand geïnvesteerd. Uiteraard ligt het voor de hand dat een investering in de ruimte de verhuizinggeneigdheid negatief beïnvloedt: investeringen in de huurruimtes gaan dan sowieso voor het bedrijf verloren. Een respondent vertelt:

*“Al met al hebben we voor zo’n 250.000 euro geïnvesteerd. Dat maakt ook dat je hier niet meer zo gemakkelijk weg gaat. Want dan is je investering voor niks geweest. Maar daar is ook geen enkele reden toe.”(interview 1)*

De bedrijven die hun ruimte in eigendom hebben speculeren op waardeinstijging van het object en hiervoor is het uiteraard nodig om langere tijd in het pand te verblijven. Naast het financiële aspect speelt natuurlijk ook mee dat de ruimtes inmiddels helemaal zijn aangepast aan de voorkeuren van de bedrijven. De bedrijven die de ruimte in eigendom hebben zijn uiteraard extra sterk aan hun locatie gebonden. Een ruimte is doorgaans immers niet gemakkelijk verkocht en kan ook niet op alle momenten van de hand gedaan worden zonder er financieel op achteruit te gaan. Een reden om een ruimte niet te kopen, in het geval er mogelijkheid tot koop zou zijn, is leegstand in het zelfde gebouw en of de matige conditie van het object.

Een tweede keepfactor zijn de medewerkers van de bedrijven. Verhuizing naar een andere locatie zou in veel gevallen invloed hebben op het gemak, de manier waarop en de tijd waarin medewerkers naar het werk kunnen komen. Een verhuizing uit de stadsregio zou ook kunnen leiden tot personeelsverlies. Dit sluit aan bij de theorie uit het theoretisch kader. Het zorgt er vanuit evolutionair perspectief mede voor dat de bedrijven in hun opeenvolgende locatiekeuzes gedeeltelijk beperkt worden door de voorgaande beslissingen. Zoals eerder vermeld is de sociale binding met medewerkers hierbij voor de bedrijven doorgaans belangrijker dan hun specifieke kennis en competenties. In de theorie komt juist vooral het laatste aspect naar voren.

Zoals reeds genoemd geven veel bedrijven aan dat Rotterdam een onderdeel is van de identiteit van het bedrijf. Dit is direct ook een derde reden om Rotterdam niet snel te verlaten voor een van de randgemeenten of een ander deel van Nederland. Natuurlijk weerhoudt dit bedrijven niet om Zuid voor een van de andere delen van de stad in te wisselen.

In het verlengde daarvan geven nagenoeg alle oprichters aan dat zij persoonlijk ‘iets met Rotterdam hebben’. Wat dit precies betekent blijft ambigu. Een ondernemer noemt de mentaliteit en werkhouding van Rotterdamers prettig, maar relateert dit (cliché)beeld tegelijkertijd; “het is natuurlijk niet zo dat hier de overhemden met opgerolde mouwen in de winkels liggen”. De persoonlijke band met Rotterdam kan een reden zijn om minder snel uit Rotterdam te vertrekken. Dit sluit aan bij *informele instituties* in de institutionele theorie of *zachte locatiefactoren* uit de behaviourale benadering. Zoals al eerder gezegd is die band doorgaans niet gebaseerd op een jeugd in Rotterdam van de oprichters en in veel gevallen ook niet op het wonen of gewoond hebben in Rotterdam. Op een of andere manier spreekt Rotterdam gevoelsmatig iets aan bij de gesprekspartners. Deze persoonlijke band richt zich ook vooral op heel Rotterdam, en niet in het bijzonder op Zuid.

Tot slot geven enkele ondernemers aan dat de ontwikkelingen die zij in de wijk zien, met name nieuwbouwprojecten, bijdragen aan de motivatie om te blijven. Ze hebben het idee dat de wijk vooruitgaat en willen dat meemaken en/of daar in de toekomst van profiteren. Andere ondernemers zien de wijk niet voor-of achteruitgaan, of hechten hier minder waarde aan.

Er zijn dus een aantal factoren die eraan bijdragen dat de specialistische zakelijke dienstverleners in het onderzoek op hun huidige locatie op Zuid blijven. Echter, het zijn in de eerste plaats de voor hen positieve locatiefactoren die de verhuizinggeneigdheid laag maakt. Er is slechts één bedrijf dat aangeeft dat verhuizing in het verleden expliciet besproken is, maar omwille van een keepfactor (het pand was is eigendom en kon na flinke investeringen op dat moment niet met winst verkocht worden) op de huidige locatie is gebleven. De reden voor vertrek was de tegenvallende/ afnemende veiligheidssituatie. Het ging daarbij niet alleen om de veiligheidsbeleving, maar ook om eigen ervaringen met overlast en criminaliteit.

#### Geen keepfactor

Tegen de verwachtingen in blijkt er in het algemeen geen bijzondere band tussen de ondernemers en Zuid te bestaan die de ondernemers op Zuid houdt. Daarnaast is ook de klantenkring slechts voor enkele van de ondernemers een reden om in het verleden op de huidige locatie te blijven. De andere bedrijven geven aan niet bang te zijn klanten te verliezen als zij zouden verhuizen naar een locatie buiten Zuid, Rotterdam of de stadsregio. Bovendien bevinden veel klanten zich dwars door Nederland – in die zin ontstijgen de bedrijven al snel Rotterdam. Nabijheid bij klanten is overigens volgens de ondernemers doorgaans ook niet noodzakelijk, alhoewel het wel erg prettig is vanwege het belang van persoonlijk contact, het snel ter plaatse kunnen zijn bij complicaties en vanwege reistijd en –gemak. Tot slot is de Rotterdams arbeidsmarkt an sich geen keep factor. De meeste ondernemers geven aan dat het vinden van de juiste werknemers in Rotterdam even makkelijk of even moeilijk is als in andere delen van het land. Wel zijn de medewerkers die voor het bedrijf werken een reden om niet snel te verhuizen. Zelfs een verhuizing binnen de stad of stadsregio kan hierbij voor hen al vervelende gevolgen hebben.

Ook angst voor het verliezen van andere contacten, zoals samenwerkingspartners en toeleveranciers is er niet. De eerste groep is niet zo van belang voor de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid, de tweede in beperkte mate, maar daarbij gaat afstand pas op een veel groter schaalniveau een (nadelige) rol spelen voor de ondernemers uit het onderzoek.

#### 5.2.4 Pullfactoren

Er zijn een paar locatiefactoren die voor de zakelijke dienstverleners in het onderzoek aantrekkelijk zijn aan alternatieve locaties. Een centrumlocatie heeft meer prestige dan hun huidige locatie. De bedrijven die ook OV-bereikbaarheid heel belangrijk vinden zouden hier een (nog) beter ov-bereikbaarheid kunnen realiseren. In het theoretisch kader kwam naar voren dat ook volgens de theorie het centrum van grote steden – in principe- de voorkeurslocatie van zakelijke dienstverleners is. Verder wordt Amsterdam regelmatig genoemd als een aantrekkelijke vestigingslocatie vanwege de internationale allure van Amsterdam en de verfijndheid van het bedrijfsleven (hun potentiële klanten) aldaar. Utrecht wordt ook genoemd vanwege de centrale ligging in Nederland, waardoor de bereikbaarheid toeneemt. Tot slot geven bedrijven aan dat, mits dezelfde positieve locatiefactoren als op Zuid aanwezig zijn, een locatie dicht bij de meeste/belangrijkste klanten wel aantrekkelijk is.

In veel gevallen is dit inderdaad Amsterdam (vanwege de klantenbasis daar) of Utrecht (vanwege de centrale ligging).

Een alternatieve locatie zou dus meer prestige, internationale allure, en een nog betere bereikbaarheid/nabijheid bij de klanten kunnen bieden. Toch zijn deze factoren veelal niet meegenomen tijdens de locatie beslissingen van de bedrijven en/of wordt het (relatieve) gebrek aan deze factoren niet genoemd als een negatief aspect van hun huidige locatie. Het zijn dus eerder luxewensen, die als aanvulling op de huidige locatiefactoren waarvan zij profiteren een ideale locatie zouden opleveren. De belangrijkste locatiefactoren vinden ze echter op Zuid, en meer op Zuid dan elders in de stadsregio.

Met betrekking tot de alternatieven buiten de stadsregio zoals Amsterdam of Utrecht moet opgemerkt worden dat Rotterdam in de opstartfase van deze bedrijven nooit ter discussie gestaan heeft. De keuze voor Rotterdam was een gevolg van de toenmalige werk- en in enkele gevallen woonsituatie van de oprichters. Een andere stad zou dus weliswaar achteraf voordelen ten opzichte van Rotterdam kunnen hebben, maar dat speelde tijdens de locatie beslissingen geen rol. De bedrijven zijn te zeer tevreden over hun huidige locatie en hebben –een uitzondering daar gelaten- te zeer met keepfactoren te maken om op korte of middellange termijn een verhuizing uit Rotterdam te overwegen. Een dependance elders is wel een serieuze optie.

Met betrekking tot de nabijheid tot de klantenbasis kan opgemerkt worden dat destijds in de startfase veel van de bedrijven in het onderzoek wel in de buurt van een belangrijke klant zaten. Deze bedrijven hebben echter vaak inmiddels klanten in heel de Randstad, heel Nederland en soms ver daar buiten (mondiaal). De omgeving of de eisen van de bedrijven zijn in dit geval dus niet veranderd, maar doordat de kenmerken van het bedrijf veranderen komen deze in een ander daglicht te staan. Hierbij moet nogmaals benadrukt worden dat nabijheid bij klanten volgens veel van de specialistische zakelijke dienstverleners erg handig is, maar absoluut niet noodzakelijk. Ze zien het als een bonus.

### 5.2.5 Dealbreakers (push factoren)

De specialistische zakelijke dienstverleners in het onderzoek zijn dus tevreden over hun huidige locatie, er spelen een aantal keepfactoren een rol en de pullfactoren van alternatieve locaties zijn relatief zwak. Zijn er dan situaties denkbaar waarin deze bedrijven desondanks serieus een vertrek op hun locatie overwegen?

Het spreekt vanzelf dat naar mate kenmerken van het bedrijf veranderen ook hun locatie-eisen kunnen veranderen. Zo neemt de bereikbaarheid van de huidige locatie af op het moment dat het bedrijf steeds meer opdrachtgevers krijgt in andere delen van het land en de wereld.

Er zijn echter ook factoren die omschreven kunnen worden als ‘dealbreakers’: een factor die tot onmiddellijke vertrek kan leiden, zonder dat de locatie-eisen van de bedrijven zijn veranderd. Alle ondernemers noemen veiligheid als een dealbreaker. Als de veiligheidssituatie negatief zou veranderen zou dit voor de ondernemers reden zijn om hun bedrijf te verhuizen. Veiligheid is daarmee een basisvoorwaarde voor (deze) bedrijvigheid:

*“met veel moeite hebben we de veiligheidssituatie nu zelf hier als bedrijven ingrijpend verbeterd. Als het echter weer terug zou vallen naar hoe het was, dan zijn we weg.”(interview C)*

*“Veiligheid is heel belangrijk. Als werkgever ben ik verantwoordelijk als een medewerker voor de deur wordt overvallen. Een onveilige situatie zou voor mij een reden zijn om direct te vertrekken. “...”als aan mij gevraagd zou worden om met het bedrijf dieper in Zuid te gaan zitten, dan zou ik dat best willen overwegen. Dat meen ik echt. Om de stad vooruit te helpen. Er zijn allerlei mooie panden beschikbaar op Zuid. Maar dan moet het er wel veilig zijn natuurlijk” (Interview D)*

Eerder is al geopperd dat veiligheid voor de specialistische zakelijke dienstverlening wellicht extra belangrijk is. Een aantal ondernemers geeft aan dat de veiligheid van hun locatie in hun beleving rond een minimum zit, onder dit minimum is blijven geen optie. Zoals aangegeven is het hierbij dus niet zo zeer materiële schade of financiële kosten die de ondernemers hierbij belangrijk vinden. In de interviews geven zij aan dat het in de eerste plaats belangrijk is dat hun medewerkers zich veilig voelen als zij 's ochtends naar het werk gaan en 's avonds naar huis gaan.

### 5.2.6 SWOT-analyse locatiefactoren

Als de verschillen factoren op een rij gezet worden leidt dit tot de SWOT analyse in (figuur 11).

Sterke kanten van Zuid zijn de positieve waardering van de lage vierkante meterprijs, de bereikbaarheid en de parkeergelegenheid. Daarnaast biedt Zuid en Rotterdam de bedrijven de mogelijkheid om het “Rotterdams zijn” te gebruiken bij positionering van het bedrijf op de markt. Een zwakke kant van Zuid is zonder twijfel de mate van veiligheid op Zuid, of de beleving hiervan. De veiligheidssituatie voldoet nu aan een soort basisniveau. Daarnaast heeft Zuid minder prestige in vergelijking tot een centrumlocatie. Verder heeft Rotterdam in vergelijking met Amsterdam minder internationale allure, en is Rotterdam met het oog op bereikbaarheid minder centraal gelegen dan Utrecht, en in het geval dat het bedrijf internationaal actief is, Amsterdam (en Europese steden zoals Brussel en Londen). Ook hebben verscheidene bezochte bedrijven inmiddels meer klanten in de omgeving van Amsterdam. Voor hen is Amsterdam dus dichterbij de klantenbasis.

Er zijn verschillende kansen te benoemen. Uiteraard is het de moeite waard om de sterke punten van een vestiging op Zuid uit te bouwen. Verder kan er geprobeerd worden bedrijven op Zuid verder te laten verankeren door het stimuleren van de aankoop van bedrijfsruimtes door gebruikers uit de specialistische zakelijke dienstverlening en het stimuleren van investeringen van bedrijven in hun bedrijfsruimtes. Dit zou eventueel kunnen door het beschikbaar stellen van kluspanden. Veel van de zakelijke dienstverleners uit het onderzoek blijken het voorkomen van de binnen- én buitenkant van het pand graag naar hun eigen hand te zetten en zijn bereid hierin (soms flink)te investeren.

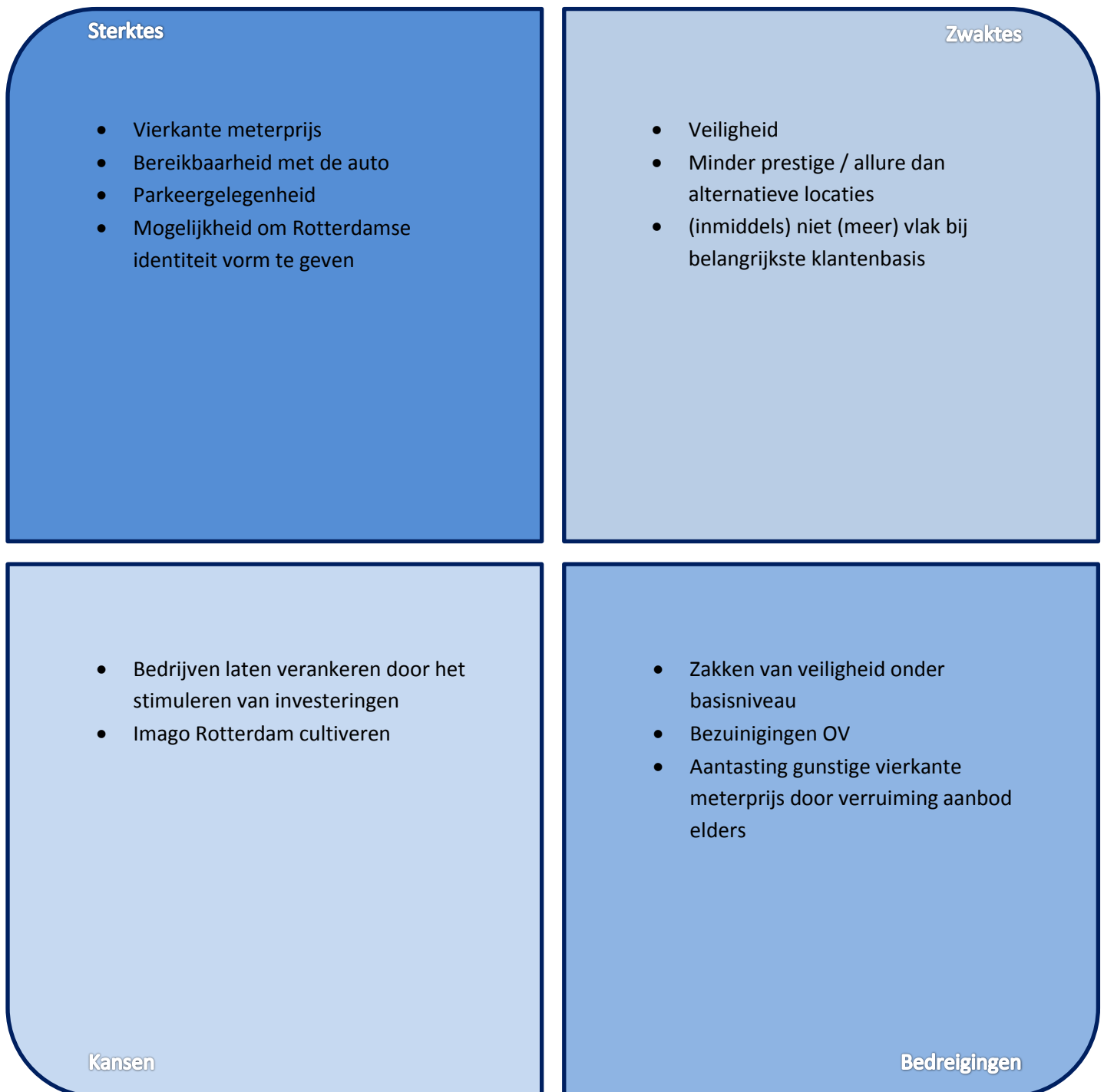
Daarnaast biedt het cultiveren en uitdragen dat er zoiets bestaat als een bedrijf dat ‘Rotterdams’ te werk gaat in contrast met ‘gewone’ bedrijven mogelijkheden. Hierbij is het natuurlijk belangrijk om te benadrukken dat ook Zuid (een volwaardig en aantrekkelijk) deel van Rotterdam is.

Bedreigingen zijn er ook. Allereerst kunnen de positieve locatiefactoren afnemen. In het geval van bereikbaarheid met de OV moet geconstateerd worden dat de OV bereikbaarheid in sommige gevallen afhangt van slechts een verbinding met slechts een transport medium. Bezuinigingen op het OV zouden hier problematisch kunnen zijn. Ook wijzigingen in het parkeerbeleid kunnen de waardering van de parkeergelegenheid veranderen. Sommige ondernemers geven aan dat bij de vaststelling van het beleid vaak meer aandacht is voor de detailhandel, consumenten en omwonenden dan voor de specialistische zakelijke dienstverleners in de buurt. De grootste bedreiging is echter, zoals al eerder benadrukt, is de afname van de veiligheid(sbeleving) in de wijk door de medewerkers van de geïnterviewde bedrijven. Daarnaast zou de op een na grootste



bedreiging aantasting van de (relatief) gunstige vierkante meterprijs kunnen zijn. Als door nieuwbouw en herontwikkeling prijzen zouden stijgen in Zuid zou dat een negatieve invloed kunnen hebben op de aantrekkingskracht van Zuid op zakelijke dienstverleners van het type uit dit onderzoek. Ook als prijzen of de prijs-kwaliteitverhouding van andere locaties, zoals locaties in het centrum, (bijvoorbeeld door nieuwbouw) zouden veranderen zou Zuid een van zijn unieke locatiefactoren kunnen verliezen.

Figuur 11: SWOT- analyse betekenis (locatiefactoren) Zuid voor de specialistische zakelijke dienstverlening



Bron: eigen bewerking

### 5.3 Relaties

Welke relaties hebben de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid met andere organisaties en mensen? Deze vraag staat centraal in deze paragraaf. De vraag is relevant omdat de relaties samen blijken te hangen met de mate waarin en de manier waarop de wijken kunnen profiteren van de aanwezigheid van de specialistische zakelijke dienstverlening.

#### 5.3.1 Medewerkers

Typisch voor de dienstverleners in het onderzoek is dat er nagenoeg geen mensen uit de wijken van Zuid in dienst zijn. Veelal wonen medewerkers ook buiten Rotterdam, in de stadsregio maar zeker ook daarbuiten, onder andere in Noord-Brabant, de Drechtsteden, Delft en Den Haag. De aanwezigheid van de werkgelegenheid in de wijk komt hier dus niet direct ten goede van de wijkbewoners, en slechts beperkt ten goede aan de inwoners van Rotterdam. Dit is opvallend: in het theoretisch kader kwam naar voren dat verwacht mag worden dat toch een aanzienlijk deel van de werknemers van de bedrijven in de vestigingswijk of een aangrenzende wijk wonen. Dit is te meer opvallend aangezien Zuid het schaalniveau van een stad op zich heeft:

*“Medewerkers hier komen van de Zuid-Hollandse eilanden, Noordwest Brabant, Capelle aan den IJssel, Rockanje, Hellevoetsluis, Zoetermeer. Eigenlijk maar drie uit de stad, niemand van Zuid.” (Interview H)*

*“We hebben nu meer dan 100 medewerkers, waarvan ongeveer 80 op deze locatie.”...“Medewerkers wonen in Amsterdam, Dordrecht, Delft, Rotterdam. Of er ook mensen van Zuid bij zitten weet ik uit mijn hoofd niet precies. Maar in elk geval beperkt. Het zou eigenlijk weleens aardig zijn om dat een keer na te gaan. Maar ik heb niet het idee dat er hier veel mensen op Zuid wonen. Wel uit andere delen van Rotterdam zoals Kralingen en Delfshaven.” (Interview G)*

*“Werknemers komen uit de regio, niet uit de stad. Ik heb echt helemaal niemand uit Rotterdam; wel plaatsen als ‘s Gravenzande, Spijkenisse, ‘s Gravendeel, Moordrecht, Boskoop... Allemaal een kilometer of 30 afstand”...“Aangezien dit voor iedereen geldt denk ik niet dat het toeval is, maar ik weet eigenlijk niet wat de onderliggende reden is...” (Interview E)*

Is dit een puur toevallig gegeven? Volgens de ondernemers wel. Ze kunnen geen echte verklaring voor dit verschijnsel geven. Bij het aantrekken van personeel wordt doorgaans niet stilgestaan bij de woonplaats van nieuwe medewerkers, alhoewel sommige ondernemers liever geen medewerkers hebben die –in hun ogen- te ver moeten reizen tussen werk en thuis. Dit speelt dan op een veel groter ruimtelijk schaalniveau dan de wijk of stad. Amsterdam wordt bijvoorbeeld genoemd als een woonplaats die te veel reistijd met zich meebrengt.

Verder geven de ondernemers ook aan dat de medewerkers die al langere tijd voor het bedrijf werken vaak een of meerdere keren verhuisd zijn, waarbij de medewerkers ‘uitwaaieren’ over de stadsregio en de steden daar omheen. (De leefstijl en gezins- en financiële situatie van medewerkers verandert, waardoor medewerkers anders of ‘leuker’ willen gaan wonen). Gecombineerd met het gegeven dat Rotterdam een regionale werkgelegenheidsfunctie vervult – er is meer werkgelegenheid in Rotterdam dan de eigen bevolking kan vervullen (Hamel, 2011) – en dat een arbeidsmarkt per definitie regionaal functioneert (Raspe et al., 2010), is het niet verrassend dat veel van de medewerkers van de bedrijven in het onderzoek buiten Rotterdam wonen.

Echter, de nagenoeg totale afwezigheid van medewerkers die op Zuid wonen blijft frappant.

Bovendien vindt het door de ondernemers genoemde ‘uitwaaieren’ plaats vanuit Rotterdam en de

stadsregio, niet vanuit Zuid. Het is niet zo dat de medewerkers bij deze bedrijven aanvankelijk wel op Zuid woonden, maar naderhand zijn verhuisd. Een andere mogelijke verklaring zou kunnen zijn dat er simpelweg moeilijk geschikte kandidaten zijn te vinden. Het gemiddelde opleidingsniveau van inwoners op Zuid ligt lager dan in heel Rotterdam en in Nederland (*zie inleiding*). Zoals eerder genoemd zijn de banen bij de specialistische zakelijke dienstverleners vooral op wo/hbo/mbo(+) niveau, waarbij het zwaartepunt op wo en hbo ligt. De specialistische zakelijke dienstverlening biedt dus vooral werkgelegenheid aan medewerkers die relatief hoog opgeleid zijn, en daarvoor komen beneden gemiddeld veel mensen op Zuid in aanmerking.

Door een hogere werkeloosheid zal de gemiddelde beroepservaring ook kleiner zijn. Ook een lage mate van sociale vaardigheden wordt genoemd in verband met de beroepsbevolking van Rotterdam Zuid (Deetman & Mans, 2010). Ook dit zal de beroepsbevolking op Zuid beneden gemiddeld geschikt maken voor de werkgelegenheid in de specialistische zakelijke dienstverlening.

Toch worden deze mogelijke oorzaken door de ondernemers zelf zelden aangehaald als een verklaring. Bovendien hebben de bovenstaande signaleringen betrekking op 'gemiddeld Zuid'. Uiteraard zijn er op Zuid net zo goed (potentiële) werknemers te vinden met het juiste niveau van opleiding, werkervaring en sociale vaardigheden. De kans dat er een geschikte kandidaat op Zuid gevonden wordt is vanwege kenmerken van de beroepsbevolking misschien kleiner, maar alleen dat lijkt het geen verklaring voor het nagenoeg totaal ontbreken van inwoners van Zuid in het personeelsbestand van de bedrijven uit het onderzoek.

Op basis van de interviews in dit onderzoek is een waarschijnlijke hypothese dat er nagenoeg geen bewoners van Zuid bij de specialistische zakelijke dienstverleners uit het onderzoek werken mede omdat de bewoners weinig ingang in de netwerken van de ondernemers vinden. Dit is niet alleen een aanvullende verklaring, maar misschien wel een minstens net zo belangrijke verklaring.

Er is aan de ondernemers gevraagd om na te gaan hoe zij aan hun medewerkers zijn gekomen. Opmerkelijk is dat het plaatsen van een vacature (krant, internet) of het gebruiken van de diensten van een arbeidsbemiddelaar zelden de eerst aangewezen weg is. In veel gevallen komen de ondernemers en nieuwe medewerkers bij elkaar terecht doordat zij elkaar al kennen, of door een gezamenlijk contact dat zij hebben. Medewerkers komen bijvoorbeeld uit het privénetwerk van de ondernemer, hebben hiervoor bij een opdrachtgever of toeleverancier van het bedrijf gewerkt, komen uit het privé- of zakelijke netwerk van een van de andere medewerkers van het bedrijf enzovoorts. In sommige gevallen komen medewerkers via een eerdere stage bij het bedrijf binnen of biedt een kandidaat zichzelf aan bij het bedrijf op basis van een tip uit zijn of haar omgeving ("het wereldje").

Op deze manier is het privé- en zakelijke netwerk van degenen die al in het bedrijf werken in zekere mate bepalend voor wie er in de toekomst werken, waarbij de netwerken van de oprichters zeer bepalend zijn. In welke mate zullen de bewoners van Zuid in deze netwerken zitten? Waarschijnlijk maar zeer beperkt. Ter herinnering; de ondernemers zijn niet geboren op Zuid, en op een uitzondering na ook niet in Rotterdam. Ze hebben doorgaans ook niet in Rotterdam gewoond of een opleiding gevolgd, en zeker niet op Zuid. Het persoonlijk netwerk van de ondernemers zal dus grotendeels buiten Zuid en Rotterdam liggen. Via een baan voorafgaand aan oprichting of overname van de onderneming zijn de ondernemers vaak in de buurt van Rotterdam terecht gekomen. Via dit werk zouden er wel contacten kunnen ontstaan tussen mensen die op Zuid wonen en bij hetzelfde bedrijf werken en de (dan nog potentiële) ondernemers. Echter, de vraag is in hoeverre deze

potentiële contacten zelf een verbinding met Zuid hebben. Zoals hieronder verder belicht zal worden is er verder beperkt contact met andere bedrijven op Zuid. Enkele belangrijke klanten van een aantal van de bedrijven zitten wel op Zuid, maar dan is weer de vraag of de mensen waarmee contact is binnen deze bedrijven wel verbindingen met Zuid hebben. Ook de medewerkers van de bedrijven uit het onderzoek hebben via de plek waar zij wonen geen verbinding met Zuid. Hun netwerken zullen waarschijnlijk ook vooral buiten Zuid liggen.

Samenvattend komen nieuwe medewerkers bij voorkeur via de netwerken van een van de mensen in het bedrijf bij het bedrijf binnen. Deze netwerken bevinden zich vooral buiten Zuid, en in zekere mate ook buiten Rotterdam. De kans dat een bewoner op Zuid die geschikt is voor een baan bij een van deze bedrijven binnen komt is daarom niet zo groot. Het alternatief is reageren op een vacature of via arbeidsbemiddeling, waar de bedrijven in het onderzoek zich doorgaans niet van bedienen. Een stage zou wel een begaanbare weg kunnen zijn voor ene potentiële medewerker die op Zuid woont. Deze mogelijkheid wordt nu niet optimaal benut en contacten met onderwijsinstellingen verlopen niet altijd even goed. Hier wordt verderop nader op ingegaan.

Gecombineerd met kenmerken van de beroepsbevolking op Zuid, zoals opleidingsniveau, waardoor er zich minder geschikte kandidaten op Zuid bevinden, zou dit bij de bedrijven de afwezigheid van medewerkers van Zuid kunnen verklaren. Ondernemers geven in elk geval nadrukkelijk aan dat het niet zo is dat zij kandidaten van Zuid opzettelijk – om welke reden dan ook – mijden. Het tegenovergestelde, dat bedrijven nadrukkelijk eerst naar medewerkers uit de buurt (wijk/Zuid) zoeken, is echter ook niet het geval. Een paar ondernemers geven ook aan dat zij het nadrukkelijk niet als hun taak zien om voor werkgelegenheid in de wijk te zorgen.

### 5.3.2 Opdrachtgevers

De afnemers van de diensten van de specialistische dienstverleners op Zuid zijn logischerwijs andere bedrijven. De bedrijven in het onderzoek hebben op een uitzondering na opdrachtgevers uit een kring die het ruimtelijk schaalniveau van Zuid, Rotterdam en de stadsregio overstijgt. Voor sommige bedrijven is dit de Randstad, voor anderen heel Nederland en voor weer anderen heel de wereld. Dat opdrachtgevers buiten de regio Rotterdam zitten past bij het belang dat gehecht wordt aan de bereikbaarheid van de locatie in combinatie met het gegeven dat het gebruikelijk is dat face-to-face contact met de klant op een locatie van de klant plaatsvindt. Een slechtere bereikbaarheid kost energie, tijd en geld. In dat opzicht is Rotterdam als vestigingsgemeente niet altijd optimaal. Dichter in de buurt van Schiphol of in het midden van het land ligt dan meer voor de hand. Zoals echter al eerder belicht is, is de initiële keuze om het bedrijf in Rotterdam te beginnen nauwelijks door dit soort locatiefactoren beïnvloed.

Niet eenduidig is het belang van nabijheid bij het leveren van de diensten van deze bedrijven. Alhoewel er op dit punt enige discrepantie tussen de verhalen bestaat, geven de meeste gesprekspartners in de interviews aan dat nabijheid belangrijk is omdat face-to-face contact belangrijk is en makkelijk plaatsvindt in het geval van nabijheid. Daarnaast is het snel ter plaatse kunnen zijn als de klant daar om vraagt, bijvoorbeeld in het geval van onvoorziene omstandigheden, belangrijk. De voorbeelden die ondernemers hierbij noemen zijn verschillend. Wat voor de een nabij is, is voor de ander al ver weg. Doorgaans wordt nabij toch wel als binnen de stadsregio of tot en met de daar omliggende steden genoemd. Ook meer lokale voorbeelden worden genoemd. Het gaat er voor hun om binnen vijf, tien of vijftien minuten bij de klant te kunnen zijn. Een van de ondernemers

van een lang en breed gevestigd bedrijf zocht tijdens een vrij recentelijke herlocatie vanwege deze reden een locatie op Zuid zo dicht mogelijk in de buurt van een klant. Een locatie in andere delen van Rotterdam werd al als te ver beschouwd.

Als vervolgens naar de spreiding van de opdrachtgevers gekeken wordt, blijkt die nabijheid (zowel face-to-face contact als snel ter plaatsen kunnen zijn) kennelijk ook weer niet zo belangrijk/noodzakelijk zijn. Het is in elk geval geen belemmering om opdrachten van klanten aan te nemen die zich (veel) verder weg dan de stadsregio en nabij gelegen steden bevinden. Eén van de ondernemers vertelt bijvoorbeeld dat zijn klanten vooral in Amsterdam zitten. Dat is echter geen reden om uit Rotterdam te vertrekken, alhoewel een dependance in Amsterdam in de toekomst wel een optie zou zijn. Ook de in de vorige alinea genoemde ondernemer die zich vanwege nabijheid bij een klant alleen op Zuid wilde vestigen, heeft klanten door heel Nederland heen.

Geconstateerd moet worden dat nabijheid bij opdrachtgevers wel prettig is, maar niet noodzakelijk. Waarschijnlijk neemt dit belang af naarmate het bedrijf zich verder ontwikkelt. Bij de eerste vestiging van het bedrijf is dit nog van relatief groot belang. Er zijn zelfs ondernemers in het onderzoek die hun eerste vestiging op een locatie van de eerste klant hadden. Veel van de bedrijven in het onderzoek hadden in de beginfase van de onderneming een of een paar belangrijke opdrachtgevers in Rotterdam. Deze opdrachtgevers kenden de ondernemers doorgaans vanuit hun vorige baan of banen in Rotterdam of in de omgeving van Rotterdam. De keuze voor een vestiging in Rotterdam voor het nieuwe bedrijf ligt daarom vaak voor de hand; in de buurt van de voormalige werkomgeving, bereikbaar vanaf de woonomgeving én nabij de eerst grote belangrijke klant. De keuze voor een specifieke locatie en ruimte in Rotterdam is in veel gevallen een gelegenheidsbeslissing. Enkele belangrijke opdrachtgevers die in dit verband worden genoemd zijn onder andere;

- ECT (containerterminals op haventerreinen Zuidoever van de maas; maasvlakte en Eemhaven)
- Evenementencentrum Ahoy (Zuid)
- SC Feyenoord (Zuid)
- Scheepvaart en Transport College (en voorgangers)(o.a. Zuid)
- Proctor and Gamble Nederland (Rotterdam-Alexander)
- Bakkersland (de grootste dagversbakkerij van Nederland is van Bakkersland en staat in -Rotterdam - Spaanse Polder)
- Imtech (verschillende locaties in en rond Rotterdam, ook in nabijgelegen gebied van Zuid)
- Gemeenten en deelgemeenten in de stadsregio
- (in het verleden ook de Graan Elevator Maatschappij (GEM))

De bovenstaande bedrijven hebben een verband met de voedingsmiddelen industrie, haven/transport en sport & recreatie. Zit zijn economische activiteiten die in het theoretisch kader en het vorige hoofdstuk regelmatig voorbij zijn gekomen in verband met werkgelegenheid op Zuid.

Naarmate de bedrijven zich ontwikkelen is Zuid of Rotterdam te klein als klantenbasis. De bedrijven ontgroeien – in dit opzicht tenminste- Zuid, Rotterdam en de stadsregio. Nabijheid is dan nog wel prettig, maar blijkt niet noodzakelijk. Naarmate het bedrijf minder afhankelijk is van de eerste grote klant is wellicht het belang om deze klant op de wenken te bedienen – binnen vijf minuten aanwezig te kunnen zijn- minder groot, alhoewel alle bedrijven natuurlijk het liefst een zo hoog mogelijke

kwaliteit van dienstverlening realiseren. Als bedrijven hier inderdaad minder waarde aan gaan hechten, dan wordt het belang van nabijheid bij de opdrachtgever ook kleiner.

De manier waarop de bedrijven aan klanten komen is overigens doorgaans –alhoewel per bedrijf verschillend- in de eerste plaats via netwerkcontacten:

*“er is wel enige competitie maar bedrijven komen toch vooral naar ons toe op basis van reputatie; ze komen naar ons bureau omdat ze een bepaald soort project willen.” (Interview G)*

*“Nee, opdrachtgevers komen puur via mond op mond en netwerk bij ons”. (interview B)*

Contacten bij voorgaande werkgevers die over het land uitwaaiëren zorgen voor opdrachten. Daarnaast speelt reputatie en “via via” een rol bij het verkrijgen van opdrachten. “Koude” acquisitie is een veel minder gebruikelijke manier om aan opdrachten te komen.

### 5.3.3 Toeleverende bedrijven / verleners van ondersteunende diensten

In het algemeen zijn de dienstverleners in het onderzoek niet geneigd snel veel uit te besteden. Ze geven aan veel expertise zelf in huis te hebben en houden op deze manier ook zicht op de kwaliteit van hun dienstverlening. Waar wel uitbesteding plaatsvindt, betreft dit meestal geen kernonderdeel van de dienst die geleverd wordt.

De bedrijven in het onderzoek die zich bezighouden met reclame besteden weleens productie van materialen uit. Het gaat hier dan om massaproductie die de bedrijven zelf niet kunnen verrichten. Criterium bij de uitbesteding zijn kosten, kwaliteit en capaciteit. In Zuid en in Rotterdam en omgeving vinden de ondernemers van deze bedrijven geen geschikte kandidaat met het oog op alle drie de criteria.

Voor alle bedrijven in het onderzoek geldt dat zij ter ondersteuning gebruik maken van de diensten van andere (zakelijke) dienstverleners. Wat de bedrijven precies uitbesteed hebben varieert, maar alle bedrijven maken op een manier gebruik van diensten op het gebied van ICT. Het goed functioneren van ICT-voorzieningen is van levensbelang voor de bedrijven. Meerdere bedrijven geven aan dat het lastig is om hier een goed bedrijf voor te vinden, en er vindt regelmatig een overstap naar een andere dienstverlener plaats. Als eenmaal een goed ICT bedrijf gevonden is, dan blijven de bedrijven in het onderzoek klant, ook na verhuizingen.

Naast ICT maken alle bedrijven vanzelfsprekend gebruik van accountancy en sommige van administratiekantoren. Verder besteden sommige bedrijven nog specifieke diensten uit die specifiek zijn voor hun branche, zoals fotografie voor de reclamebureaus.

Kenmerkend is dat in verreweg de meeste gevallen deze ondersteunende dienstverleners zich niet op Zuid bevinden, en dikwijls ook niet in Rotterdam. In plaats daarvan bevinden ze zich in de rest van de stadsregio, of in de kring van steden daaromheen. In sommige gevallen bevindt een ondersteunende dienstverlener zich zelfs ver daarbuiten, bijvoorbeeld in Friesland. De ondernemers in het onderzoek geven aan dat nabijheid bij dit soort dienstverleners wel prettig kan zijn, maar absoluut niet noodzakelijk is. Het is niet zo dat ze in eerste instantie deze diensten op Zuid of in Rotterdam zoeken, en pas verder kijken als ze geen geschikt kantoor kunnen vinden. Criteria waarop ondersteunende dienstverleners wel worden uitgezocht zijn reputatie en kosten. Met reputatie wordt hier bedoeld dat veel van de ondernemers via hun zakelijk- en privénetwerk navraag doen naar een geschikt kantoor als zij een dienstverlener zoeken:

*“Je komt vooral op reputatie bij andere bedrijven terecht. Als je ergens een ander bedrijf zoekt, dan vraag je meestal eerst in je netwerk rond. Of er is al eerder samengewerkt en er zijn al persoonlijke contacten.”*  
(Interview G)

Theoretisch kan dit in verband gebracht worden met het reduceren verlagen van zoek- en transactiekosten. Evenals zojuist besproken bij het vinden van medewerkers, verkleint ook dit direct de kans dat er een kantoor op Zuid wordt gevonden. In een aantal gevallen worden ondersteunende dienstverleners dan ook nabij de huidige of een voormalige woonplaats van (een van) de oprichter(s) gevonden. Er worden ook ondersteunende dienstverleners puur op prijs uitgezocht. Als er eenmaal een goede ondersteunende dienstverlener gevonden is, wordt er veel waarde gehecht aan het onderhouden van een langdurige relatie. Dit geldt ook voor uitbestedingen op minder regelmatige basis. Het kunnen vertrouwen op de kwaliteit van dienstverlening van deze ondersteunende dienstverleners en het vermijden van de kosten van het steeds moeten zoeken naar een nieuw bedrijf weegt hier zwaar. Dit is veel belangrijker dan nabijheid; ook als een ondersteunende dienstverlener een flink eind verhuist blijven de bedrijven uit het onderzoek klant. Uiteraard worden er ook zaken op Zuid uitbesteed, maar dit zijn relatief simpele en kleine uitbestedingen. Zo wordt er bijvoorbeeld gebruik gemaakt van een bloemist uit de wijk, wordt er in de omgeving voedsel besteld of worden bedrijfsauto's bij een buurbedrijf gehuurd. Reden hiervoor is dat het gemak van nabijheid hier relatief belangrijker is aangezien de kosten relatief klein en vergelijkbaar zijn met aanbieders uit andere gebieden, evenals de kwaliteit van de producten/diensten. Grotere uitbestedingen die ook relatief weinig complex zijn, zoals beveiliging en schoonmaak worden, worden weer niet per se in de wijk of op Zuid gedaan. Hier speelt prijs weer een belangrijke rol.

#### 5.3.4 Kennisinstellingen

De kennisinstellingen in Rotterdam spelen vanuit de optiek van de bedrijven uit het onderzoek niet de belangrijke rol die ze in veel theorie wordt toegedicht. Het niveau van de kennisinstellingen is voor de specialistische zakelijke dienstverleners uit het onderzoek nooit een reden geweest om zich in Rotterdam te vestigen of er te blijven. Het is ook nooit een reden geweest om vertrek te overwegen. Het is simpelweg geen thema geweest bij de locatiebeslissingen van de bedrijven. Het zelfde geldt voor het opleidingsniveau of opleidingsrichting van de beroepsbevolking in de stadsregio, hoewel het wel voor de hand ligt dat als bedrijven echt moeite zouden hebben met het vinden van geschikt personeel, vestiging in Rotterdam wel degelijk ter discussie zou staan. In de meeste gevallen spelen de kennisinstellingen voor de bedrijven ook geen rol bij kennisontwikkeling, innovatie of het op peil houden van kennis.

Toch hebben de kennisinstellingen in Rotterdam wel betekenis voor de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid. Het gaat hierbij dan voornamelijk over de mbo, hbo en wo opleidingen in de stad die voor een stroom aan stagiaires en voor potentieel talent voor de toekomst zorgen. Veel van de bedrijven uit het onderzoek fungeren als leerbedrijf en alle bedrijven hebben geregeld stagiaires of bijbaanstudenten rondlopen van de verschillen opleidingsniveaus.

Wat tijdens de gesprekken naar voren komt is dat veel – maar niet alle - ondernemers maar heel matig of soms zelfs ronduit ontevreden zijn over de kennis, kunde en ethos van de stagiaires en studenten die zij over de vloer krijgen. Veel gehoord is dat de studenten niet de juiste kennis bezitten, dat basisvaardigheden ontbreken en de instelling (gebrek aan motivatie en initiatief, te laat



komen, zelfoverschatting) van de stagiaires te wensen over laat. Een aantal van de ondernemers heeft specifiek slechte ervaringen met stagiaires van de vestiging van InHolland op de Kop van Zuid. Ook het grafisch lyceum wordt specifiek genoemd. Er moet echter nadrukkelijk opgemerkt worden dat de ondernemers dit niet alleen als een Rotterdams probleem zien, maar denken dat in heel Nederland deze problemen spelen. Een paar reacties:

*“Mijn ervaring met de hogeschool (InHolland) is dat ik niet snap dat ze daar nog een diploma krijgen zo weinig tijd als ze daar in hun opleidingen hoeven te stoppen.”...“Ik weet niet wat ze daar nog leren. Alles wat geleerd is moet op de schop.”...“toch hebben we stagiaires omdat ik vind dat die gasten een kans moeten krijgen om hun opleiding af te maken.” (Interview H)*

*“InHolland is gewoon een ramp.”...“in het verleden hebben we hier een aantal stagiaires en afgestudeerde studenten van InHolland gehad...maar ik vraag me af wat ze daar nog leren. Ze nemen geen initiatief”...“kunnen soms niet eens knippen en plakken, maar komen wel met een ontzettend groot ego van die opleiding.” (Interview B)*

*“Wij hebben veel stagiaires van het Grafisch Lyceum gehad. Ik vind alleen dat alleen een hele slechte opleiding dus geven we nu de voorkeur aan stagiaires van Nimeto, dat is een grafische opleiding in Utrecht. Afgelopen jaar was dat de beste opleiding van Nederland. Zelf heb ik ook een Nimeto achtergrond, dus ik heb er ook enige affiniteit mee. Zo kwam ik ook in contact met ze...het hele onderwijs is natuurlijk slecht, vooral op mbo niveau. Dat heeft al te maken met VMBO, waar ze een diploma halen terwijl ze amper Nederlands beheersen.”...“Wat er volgens mij misgaat bij het Grafisch Lyceum is dat het allemaal gaat op leerlingen zo snel mogelijk van school te kotsen. Want dat betekent omzet”...“Er is geen toelatingsexamen; vervolgens komen leerlingen van het VMBO zonder enige ambitie. Ik merk bij de studenten die van het Grafisch Lyceum komen dat ze geen enkele vakbezieling hebben”...“stagiaires komen drie keer te laat in hun eerste week. Nou dan kunnen ze meteen weer vertrekken...Krijg ik aan de telefoon van het Grafisch Lyceum te horen dat er nu toch wel eens een keer een student zijn stage bij mij moet kunnen afmaken.” (Interview E)*

Aan de ondernemers die ontevreden zijn over het niveau van de opleidingen is gevraagd of zij geprobeerd hebben om dit te bespreken met de lokale onderwijsinstellingen. Lang niet iedereen heeft dit gedaan. De ondernemers die dit wel hebben aangegeven, ontvingen hierop een voor hen onbevredigende respons:

*“Ik heb hierover nog een keer een hele lange brief naar InHolland geschreven maar de reactie die je dan krijgt...”...“het is echt zonde want ze zitten hier vlak bij”...“stagiaires van InHolland nemen we nu niet meer. We kijken nu eventueel bij commerciële economie bij de Hoge school Rotterdam”...“Maar in ieder geval heb ik nu als stelregel dat je vwo niveau moet hebben om hier te komen werken. Dan kan je in ieder geval denken.” (interview mevrouw B)*

Naast het bieden van stageplekken / een bijbaan zijn een aantal bedrijven ook betrokken bij de lesprogramma's van de onderwijsinstellingen, bijvoorbeeld door het geven van gastcolleges. Dit wordt als erg positief ervaren. De ondernemers geven aan dat hun medewerkers het leuk vinden om te praten over hun werk, ze op deze manier eventueel in contact komen met talent en dat zij het als een maatschappelijke taak zien.

Dat de tevredenheid over de onderwijsinstellingen en de stagiaires niet zo groot is, is voor scholieren/studenten op Zuid wellicht extra nadelig. Zoals eerder besproken is het voor deze doelgroep waarschijnlijk moeilijker om binnen de netwerken van de oprichters/medewerkers van de

specialistische zakelijke dienstverleners uit het onderzoek te komen. Juist een geslaagde stage is voor hen de uitgelezen kans om dit wel tot stand te brengen.

### 5.3.5 Concurrenten / collega's

Volgens de theorie kan de aanwezigheid van concurrentie in de omgeving een positief effect hebben op de prestaties van een bedrijf. Echter, de bedrijven in het onderzoek zijn maar weinig bezig met de locatie of de activiteiten van hun concurrenten.

Geen van de bedrijven heeft bij de eerste vestiging, of tijdens herlocaties meegewogen waar hun naaste concurrenten zitten. De aanwezigheid (of afwezigheid) van naaste concurrentie wordt ook niet genoemd als een reden om op de huidige plek te blijven of verhuizing te overwegen.

Als aan de bedrijven gevraagd wordt naar de locatie van hun grootste concurrenten, dan geven zij aan dat hun grootste concurrenten verspreid over Nederland en soms over heel de wereld zitten, en/of landelijke ketens zijn met vestigingen op allerlei plaatsen. Rotterdam is volgens de meeste bedrijven in het onderzoek voor hen niet in het bijzonder een concurrerende omgeving vergeleken andere plaatsen in Nederland.

Overigens geven de bedrijven uit het onderzoek veelal aan dat ze in een nichemarkt opereren. Er zijn geen bedrijven die precies hetzelfde doen als zij. Vaak is de aanpak (het proces) van hun dienstverlening hetgeen waarin zij zich onderscheiden, soms ook de dienst zelf. In hoeverre deze bedrijven daadwerkelijk in een nichemarkt opereren – men kan zich voorstellen dat iedere ondernemer graag voor ogen heeft dat zijn of haar bedrijf zich in een nichemarkt begeeft - is hier niet na te gaan. Wel sluit dit wederom aan bij het beeld dat concurrentie niet als een positieve vestigingsfactor gezien wordt en Rotterdam (Zuid) niet als een in het bijzonder concurrerende omgeving wordt gezien.

Als expliciet gevraagd wordt naar de potentiële voor- of nadelen van de nabijheid van concurrenten in de omgeving, zijn de antwoorden verschillend. Een aantal ondernemers ziet geen enkele positieve of negatieve gevolgen, een enkeling ziet ook negatieve (klanten hebben meerdere opties) of positieve effecten (het gezamenlijk aantrekken van een pool aan gespecialiseerde arbeidskrachten).

Doorgaans werken de bedrijven in het onderzoek niet samen met bedrijven in de zelfde branche, bijvoorbeeld door gezamenlijk kennisontwikkeling, gezamenlijke acquisitie of uitbesteding. Reden hiervoor is dat de bedrijven hier geen meerwaarde van zien. De bedrijven zouden de benodigde expertise, contacten en capaciteit zelf in huis hebben. Uitzondering hierop zijn twee grote bedrijven in het onderzoek, die aangeven wel eens personeel te lenen of uit te lenen aan andere bedrijven in de branche en/of samen opdrachten aan te nemen indien expertise elkaar hierbij wederzijds aanvult.

Angst dat kennis en contacten op deze manier weglekken, theoretisch een reden om niet samen te werken, is er hierbij niet. Opdrachten worden immers toch vaak via contacten uit de netwerken van de ondernemers/medewerkers vergaard, of via reputatie. Ook de bedrijven die niet samenwerken met 'concollega's' geven aan dat angst voor het weglekken van bedrijfsinformatie/contacten absoluut niet de reden is waarom zij niet samenwerken. Daar zouden zij zich geen zorgen om maken. Zij zien simpelweg geen meerwaarde in samenwerking; ze hebben en houden expertise graag zoveel mogelijk in huis en houden graag zicht op de kwaliteit van hun dienstverlening. Waarschijnlijk zijn de bedrijven niet bang voor het weglekken van kennis omdat hun unieke kennis in veel gevallen 'tacit' is – de bedrijven veelal noemen hun proces uniek- en dit moeilijk te kopiëren is.

### 5.3.6 (Beroeps)netwerken

Tot slot staan de zakelijke dienstverleners uit het onderzoek ook in contact met andere organisaties via de platforms van verschillende netwerkorganisaties. Hierbij is te denken aan brancheorganisaties/vakverenigingen en aan ondernemersverenigingen. De eersten vervullen relatief een onbelangrijke rol, uitzonderingen daar gelaten. Een aantal ondernemers in het onderzoek participeert actief in ondernemersverenigingen. Soms zijn dit verenigingen op straat of buurt niveau, die op hun beurt weer ingevoerd zijn bij IkZitopZuid als overkoepelend netwerk. Er zijn echter ook ondernemers die lid zijn van een ondernemersvereniging op wijk/deelgemeente niveau of lid zijn van een ondernemersvereniging in de eigen woonplaats, buiten Rotterdam. De ondernemersverenigingen hebben voor de ondernemers verschillende functies. Voor sommigen is het een platform om collectieve actie te organiseren. Voorbeelden hiervan zijn het gezamenlijk opknappen van het straatbeeld, het gezamenlijk organiseren van particuliere beveiliging en het met één stem spreken richting lokale autoriteiten:

*“Hier in de straat zijn we met de andere bedrijven die hier zitten bezig met het kijken of we het gebied aantrekkelijker een levendiger kunnen maken. ...”Het is toch passie voor de stad dat je probeert om buiten je werk ook op een andere manier probeert na te denken over hoe je deze stad beter kan maken. Het is niet meer zo dat één partij dat alleen kan.”...”De vereniging in de straat en IkZitopZuid zijn dan goede platforms voor discussie en ook om mee te praten met de gemeente,” (Interview G)*

Voor anderen heeft het lidmaatschap van een ondernemersvereniging vooral een sociaal karakter; “met een biertje en een bitterbal in de hand”.

De ondernemers zijn echter eenduidig over de functie die de ondernemersvereniging *niet voor* hen heeft: deze netwerken spelen voor hen geen rol bij het voeling houden met veranderingen op de markt of het delen/opdoen van kennis. Ook geven zij aan nauwelijks opdrachten via contacten uit deze netwerkorganisatie te krijgen. Dit zijn voor hen dus geen redenen om lid te zijn deze netwerken. Ook de vakverenigingen worden op deze vlakken geen cruciale rol toegedicht, veel ondernemers in het onderzoek participeren hier dan ook nauwelijks in. Uiteraard zijn er echter ook hier uitzonderingen.

Collectieve actie onder ondernemers op Zuid komt overigens niet altijd even makkelijk tot stand (Sini, 2011). Zeker in andere branches en onder lokale (etnische) ondernemers is de organisatiegraad niet altijd even hoog. In dat opzicht bieden de specialistische zakelijke dienstverleners meer perspectief.

## 5.4 Meerwaarde voor Zuid

Er zijn specifieke redenen waarom de bedrijven in het onderzoek zich op Zuid hebben gevestigd. Eenmaal op Zuid terechtgekomen zijn deze bedrijven behoorlijk tevreden over locatie. Vanuit hun locatie hebben zij allerlei relaties met andere organisaties en personen. Deze relaties bevinden zich echter voor een groot deel buiten Zuid; Zuid herbergt relatief weinig van hun contacten. In theorie beschreven voordelen die bedrijven uit lokale contacten zouden kunnen halen zijn voor deze bedrijven veelal niet aanwezig, en volgens hen bovendien dikwijls niet zo relevant. Echter, als er relatief weinig verbindingen tussen deze specialistische zakelijke dienstverleners en Zuid zijn, in hoeverre profiteert de wijken van Zuid dan van de aanwezigheid van deze zakelijke dienstverleners? Voegen deze bedrijven iets toe aan de strategie van de gemeente Rotterdam, waarbij bedrijvigheid in

en bij de woonwijken een middel is op de sociaal-economische situatie van de inwoners van Zuid te verbeteren?

Op basis van de interviews zijn er een aantal aspecten te benoemen waarbij de aanwezigheid van de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid waarschijnlijk wel en waarschijnlijk niet een positief effect heeft op de sociaal-economische situatie in de wijken van Zuid.

Eerst volgen hier de vlakken waarop bedrijven in de specialistische zakelijke dienstverlening waarschijnlijk geen functie voor de wijk vervullen. Een van de meest frappante onderzoeksresultaten is dat de bedrijven in het onderzoek nagenoeg geen mensen in dienst hebben die op Zuid wonen of opgegroeid zijn. Deze bedrijven hebben dus een minieme functie als bron van werkgelegenheid voor de bewoners van Zuid. Verder komt het beeld naar voren dat deze bedrijven relatief weinig een opdrachtgever zijn voor andere bedrijven, zeker op Zuid. Deze bedrijven stimuleren waarschijnlijk niet direct –althans niet op deze manier- veel andere bedrijvigheid in de wijken van Zuid, alhoewel vooral kleine lokale bedrijven met een relatief simpel product wel enigszins profiteren. Van een bijdrage aan een innovatief klimaat door gezamenlijke kennisontwikkeling met partnerbedrijven en kennisinstellingen is geen sprake. Ook zal de bijdrage van de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid aan de sociale cohesie in de wijk beperkt zijn. Aangezien de klanten doorgaans (voor de bedrijven die zich mede met activiteiten rond arbeidsbemiddeling bezighouden ligt dit iets anders) uit andere bedrijven bestaan zijn de bedrijven geen plek waar wijkbewoners elkaar ontmoeten. Ook trekken de bedrijven geen menselijke verkeer zoals klanten naar de wijk aan, waardoor de wijk levendiger wordt. Ten slotte is ook ten aanzien van die andere doelstelling, werk in de wijk, de functie van de specialistische zakelijke dienstverleners waarschijnlijk beperkt; de bedrijven zijn relatief onzichtbaar voor de bewoners en maken werk dus niet echt zichtbaar voor de jonge bevolking van Zuid. De bedrijven investeren in veel gevallen wel in het voorkomen van hun pand, maar ondernemers geven aan dat bewoners waarschijnlijk nauwelijks weten dat hun bedrijf daar zit. Het werk zelf blijft sowieso onzichtbaar voor de bewoners.

Voegen deze bedrijven dan helemaal niets toe? Dat is zeker niet het geval. Er zijn verschillende manieren waarop de aanwezigheid van de specialistische zakelijke dienstverleners een positieve uitstraling kan hebben op de wijken van Zuid. Daarnaast is er wellicht voor de wijken meer uit deze bedrijven te halen dan nu het geval is.

Een van de manieren waarop de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid een positief effect kan hebben op de wijk waarin zij gevestigd is via verbetering van de visuele kwaliteit van de buurt. De bedrijven in het onderzoek bleken in veel gevallen belang te hechten aan de uitstraling van hun pand en bleken hier daadwerkelijk flink in te investeren, met een gunstig gevolg voor de uitstraling van hun buurt als geheel. In het verlengde daarvan bleken sommige bedrijven bereid en in staat ruimtes op Zuid te kopen en te verbouwen, waardoor zij ook als investeerder een rol in de buurt hebben. Dit draagt ook bij aan waarde creatie (met betrekking tot vastgoed) in de wijk. Aangezien de ondernemers uit het onderzoek in hoge mate tevreden zijn over hun locatie en geen verhuisplannen hebben, zouden er kansen kunnen zijn om deze bedrijven op de manier vaker en verder te laten verankeren in de wijk.

Daarnaast bleken veel bedrijven ook een rol te spelen in het onderwijs van Zuid en Rotterdam, het zij door het bieden van stages/bijbaantjes, het zij door het geven van gastcolleges. Aangezien de meeste banen bij de bedrijven in de specialistische zakelijke dienstverlening relatief hooggeschoolde arbeid betreft lenen deze bedrijven zich hier goed voor. In het verlengde daarvan is de werkgelegenheid bij

de bedrijven in potentie aantrekkelijk, mits meer mensen van Zuid hiervan zouden kunnen profiteren. Ook de potentie van de voorbeeldfunctie van werk in de wijk is hoog: relatief goed betaalde en gewaardeerde banen. Wederom is een voorwaarde dan wel dat het werk zichtbaarder zou worden voor de bevolking in de wijk.

Ook zijn een aantal ondernemers actief in ondernemersverenigingen op Zuid, waarin zij onder andere collectieve actie van de bedrijven op Zuid mogelijk maken. De specialistische zakelijke dienstverleners lijken hier meer bereid en geschikt voor dan sommige andere vormen van bedrijvigheid. De bedrijven zijn hierbij bovendien gesprekspartner van overheden en hebben een signaalfunctie voor klachten in de wijk.

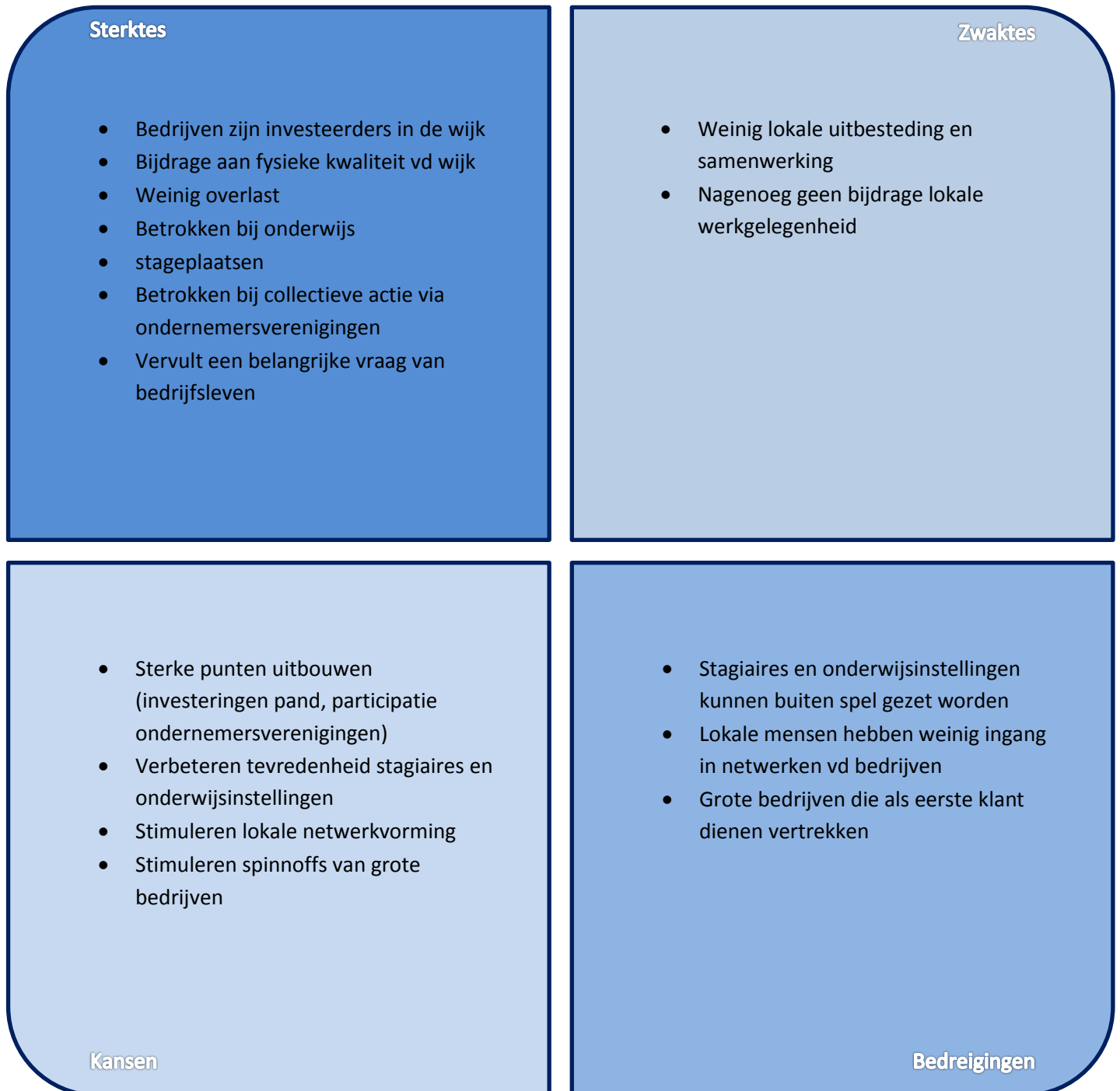
Verder zijn de bedrijven voor 'de kleine man' in de in de buurt wel degelijk een bron van klandizie. Ook is het belangrijk om op te merken dat de bedrijven in het onderzoek de grote bedrijven in Rotterdam en in Zuid in hun portfolio hebben en er vaak langdurige relaties met hen bestaan. Veel bedrijven zijn zelfs ooit begonnen met een groot bedrijf op Zuid of in Rotterdam als hun eerste en voornaamste klant. De bedrijven vervullen dus ook op een hoogwaardige niveau een specifieke vraag van belangrijke Rotterdamse (productie)bedrijven, ook op Zuid.

Ten slotte is er een enkel voorbeeld waarbij bedrijven zelf de veiligheidssituatie met eigen middelen verbeteren in de wijk. Dit is echter een extreem voorbeeld, en betreft niet alleen bedrijven in de zakelijke dienstverlening. Opgemerkt moet worden dat veel ondernemers in de interviews aangeven dat er relatief weinig voor inbrekers te halen is bij hun bedrijf. Er zijn geen grote sommen geld of kostbare voorraden goederen aanwezig. Dit is relevant omdat uit onderzoek blijkt dat bedrijvigheid in wijken juist (vermogens)criminaliteit kan aantrekken (Raspe et al., 2010). Dit negatieve effect gaat waarschijnlijk niet zo zeer uit van de specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid. Ook andere negatieve effecten die van bedrijvigheid uit kunnen gaan (geluidsoverlast, stank, horizonvervuiling, milieuvervuiling, congestie) gaan doorgaans niet uit van de bedrijven in het onderzoek.

Het bovenstaande is weer te geven in een tweede SWOT-analyse (figuur 12). Waar in de eerste SWOT-analyse de vraag centraal stond hoe de omgeving meer van waarde kan zijn voor de specialistische zakelijke dienstverleners, staat in dit SWOT-model de vraag centraal hoe de specialistische zakelijke dienstverleners meer van waarde kunnen zijn voor de omgeving. Er zijn twee grote bedreigingen in het model: Ten eerste dreigen lokale onderwijsinstellingen en lokale studenten 'buitenspel' gezet te worden door ontevreden ondernemers. Ten tweede zou een vertrek van de grote bedrijven in en rond Zuid betekenen dat er een klantenbasis op Zuid vertrekt. Bovendien hebben deze bedrijven dus een belangrijke "spinnoff functie" voor nieuwe ondernemers in dit onderzoek.

De kansen in het model spreken eigenlijk voor zich. Een belangrijke kans is het verbeteren van de contacten tussen onderwijsinstellingen en de bedrijven en het verbeteren van de tevredenheid over de stagiaires. Verder zouden lokale contacten tussen bedrijven meer gestimuleerd kunnen worden. Ook ten aanzien van het zichtbaar maken van het de specialistische zakelijke dienstverlening is nog veel ruimte voor verbetering. Sterke punten, zoals het investeren in panden, collectieve actie en spinnoffs van grote bedrijven zouden verder gestimuleerd kunnen worden.

Figuur 12: SWOT-analyse betekenis van de specialistische zakelijke dienstverlening voor Zuid



Bron: eigen bewerking

## 6 Conclusie

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste bevindingen van het onderzoek op een rij gezet. Aan de hand hiervan wordt antwoord gegeven op de vraag waarom specialistische zakelijke dienstverleners gevestigd zijn op Zuid en welke effecten er van hun aanwezigheid uitgaan naar de wijken van Zuid. Het hoofdstuk eindigt met een aantal beleidsaanbevelingen en discussiepunten.

### 6.1 Conclusie

Zowel uit economisch als uit sociaal oogpunt beoogt de gemeente Rotterdam meer werkgelegenheid voor bewoners van Zuid te realiseren. Het is hierbij ook een doel meer werkgelegenheid op Zuid zelf te creëren. De werkgelegenheidsgroei blijft op Zuid echter al over langere tijd flink achter bij die in de stad en stadsregio. Het verplaatsen van bedrijvigheid binnen de stad is –naast praktische complicaties- geen optie aangezien dit elders gaten achterlaat.

#### *De specialistische zakelijke dienstverlening biedt perspectief*

De (semi) publieke sector, met daarin de benoemde kans “Zorg”, is een van de sectoren die wel substantieel groeien op Zuid. Deze sector realiseert hier de meeste nieuwe banen, maar de groei blijft in verhouding wel achter bij die in de stad en in de stadsregio. De grote private afdelingen van bedrijfsactiviteiten op Zuid zijn in de voorbije jaren (stevig) gekrompen. De private activiteiten die hier wel substantieel groeien zijn in veel gevallen afhankelijk van groei in een of enkele bedrijfsvestiging op Zuid.

De specialistische zakelijke dienstverlening is hierop de grote uitzondering: zij doet het goed op Zuid. Dit is opvallend omdat de specialistische zakelijk dienstverlening op dit moment nergens in beeld is als een kans voor Zuid. Deze activiteiten groeien hard op Zuid en de groei komt voort uit diverse bedrijfsvestigingen. De specialistische zakelijke dienstverlening groeit zelfs harder op Zuid dan in Rotterdam en de stadsregio. Het lijkt er op dat deze vorm van bedrijvigheid op Rotterdam en de stadsregio aan het inlopen is. Volgens de theorie is het een breder verschijnsel dat de zakelijke dienstverlening de neiging heeft zich te concentreren, waarbij specifieke activiteiten van het centrum van stedelijke gebieden aan het verschuiven zijn naar ‘tweederangs’ gebieden nabij het centrum of naar ‘tweederangs steden’. Zuid zou een dergelijke functie kunnen vervullen voor Rotterdam.

#### *Eerste locatiekeuze*

De aanwezigheid van de specialistische zakelijke dienstverlening kan op een aantal manieren verklaard worden. In de eerste plaats is een evolutionair perspectief hiertoe het best in staat. De ondernemers beginnen hun bedrijf in de buurt van hun oude werkomgeving, op een plek die bereikbaar is vanaf hun woonomgeving en in veel gevallen nabij een eerste belangrijke klant of sleutelfiguur voor het bedrijf. Er worden bij de eerste beslissing vaak geen alternatieve locaties bekeken en vergeleken. Rotterdam als vestigingslocatie staat niet ter discussie. Indien het bedrijf direct op Zuid gevestigd is, dan staat ook Zuid niet ter discussie. De specifieke ruimte die betrokken wordt is hierbij vaak ingegeven door een mogelijkheid die zich voordoet, en bevindt zich niet zelden bij een voormalig werkgever, eerste klant of investeerder. Verder worden er geen locatieafwegingen gemaakt.



### *Latere locatiekeuzes zijn weloverwogen*

Dit vormt een contrast met de daaropvolgende locatiebeslissingen. Deze beslissingen zijn zeer weloverwogen, waarbij er veel alternatieve locaties zijn bekeken. Deze liggen vaak in de eerste plaats de eerste plaats in het centrum, maar ook locaties in andere delen van Rotterdam en in randgemeenten worden overwogen. De stadsregio Rotterdam staat hier niet ter discussie. Er is hier sprake van padafhankelijkheid: de initiële keuze voor Rotterdam heeft als gevolg dat de opties voor tweede en derde locatie beperkt zijn. Een belangrijke rol speelt hierbij het Rotterdamse imago dat veel bedrijven in het onderzoek zich aangemeten hebben en het personeel dat in dienst is. Personeel is vooral vanuit een sociaal oogpunt een reden om niet te verhuizen.

### *Gunstige locatiefactoren*

De bedrijven in onderzoek betreuren deze beperking van hun opties niet: alle bedrijven zijn zeer tevreden over hun huidige locatie op Zuid. De verhuiscgenigheid is dan ook laag. Er zijn een aantal locatiefactoren die er voor zorgen dat de bedrijven na hun eerste vestiging ook bij hun eerste en tweede verhuizing op Zuid blijven of naar Zuid toe verhuizen. Een gunstige vierkante meterprijs, bereikbaarheid met de auto, en parkeergelegenheid zijn hierbij heel belangrijk. Deze factoren worden ook door de theorie als belangrijk aangewezen voor de locatiekeuze van dienstverleners. Ze zijn echter niet alleen een kwaliteit van Zuid per sé. De ondernemers vergelijken hun eigen locatie veelal met een locatie in het centrum. Een dergelijke locatie zou meer prestige met zich mee brengen. Volgens de theorie is het centrum van stedelijke gebieden dan ook de geprefereerde locatie voor zakelijke dienstverlening. Reden om toch voor een andere locatie te kiezen zijn de *diseconomies* die de samenballing van bedrijvigheid en mensen in het centrum met zich meebrengt: hoge vierkante meterprijzen, congestie en druk op de beschikbaarheid en kosten van parkeergelegenheid. Naast tevredenheid over de locatiefactoren van hun locatie op Zuid zijn gedane investeringen in de bedrijfsruimte de belangrijkste reden om niet te verhuizen.

Het is opvallend dat 'Rotterdams' als onderdeel van het imago en identiteit een belangrijke rol speelt voor de ondernemers. Zuid profiteert daarvan omdat Zuid volgens de ondernemers veel locaties en panden heeft die 'echt Rotterdams' zijn. Zuid lijkt hierbij 'Rotterdamser' te zijn dan andere delen buiten het centrum. Daarnaast profiteert Zuid concreet van de behoefte om een Rotterdamse locatie te hebben doordat meerdere ondernemers om die reden een vestiging in een van de randgemeenten uitsluiten.

### *Veiligheid als randvoorwaarde*

Veiligheid is daarentegen voor de meeste ondernemers een negatief punt van hun locatie en zou een reden kunnen zijn om te vertrekken. Veiligheid lijkt daarmee een basisvoorwaarde voor de specialistische zakelijke dienstverlening en zit op dit moment voor veel ondernemers rond een minimum op Zuid. Dit lijkt in het bijzonder belangrijk voor de specialistische zakelijke dienstverleners omdat hun medewerkers ook buiten kantooruren nog dikwijls (alleen) aan het werk zijn. Mensen zijn voor deze bedrijven letterlijk hun meest waardevolle *asset*. Conform de theorie speelt ook veiligheidsbeleving een rol: lang niet alle ondernemers zijn zelf geconfronteerd met onveiligheid of criminaliteit, maar de angst om slachtoffer te worden speelt voor hen wel sterk.

Dat het vermeend slechte imago van Zuid bedrijvigheid zou afschrikken is voor de bedrijven in dit onderzoek absoluut geen issue. Dit zogenaamde imago is niet meegewogen in locatiebeslissingen en

de ondernemers ervaren geen negatieve effecten hiervan voor hun bedrijf. Het is natuurlijk niet uit te sluiten dat dit voor zakelijke dienstverleners die niet op Zuid zitten wel een bepalende factor is geweest tijdens de locatiebeslissing. Echter, het feit dat de ondernemers in het onderzoek het zogenaamde imago van Zuid in het geheel niet meegewogen hebben doet vermoeden dat dit een minder belangrijke rol speelt dan soms wordt aangenomen.

#### *Zuid is ook een doorgroeilocatie*

Opvallend is dat de wijken van Zuid niet alleen een goede plek blijken om bedrijven op te richten maar ook om door te groeien. De bedrijven in het onderzoek groeien allemaal en besluiten bij herlocaties dit op Zuid te blijven doen. Zuid heeft dus, wat betreft de specialistische zakelijke dienstverlening, *niet* louter een *incubatiefunctie*, zoals op basis van de theorie verwacht mag worden. De bedrijven verklaren hun eigen succes niet door gunstige kenmerken van hun omgeving op Zuid. Het zijn in de eerste plaats kenmerken van de onderneming (en de ondernemers daarachter) die de bedrijven op Zuid succesvol maken. Toch staat Zuid niet helemaal los van hun succes: de voornaamste reden voor het vertrek van hun eerste locatie is een gebrek aan doorgroeimogelijkheden op de oude locatie. Op Zuid vinden de ondernemers de ruimte om verder te groeien doordat zij gezien de gunstige vierkante meterprijs hier extra ruimte kunnen betalen. Kortom: juist succesvolle bedrijven verhuizen in de eerste plaats om door te kunnen groeien en Zuid biedt juist hiervoor veel mogelijkheden vanwege de vierkante meter prijs.

#### *Traditionele locatie factoren in de hoofdrol*

Op een abstracter niveau kan de conclusie getrokken worden dat na de eerste vestiging, vooral traditionele locatiefactoren op microniveau de verdere locatiekeuzen beïnvloeden. Modernere locatiefactoren zoals de aanwezigheid van potentiële samenwerkingspartners, een concurrerende omgeving, een innovatief milieu, het niveau van kennisinstellingen, de aanwezigheid van hoogopgeleide arbeid en de aanwezigheid van hoogwaardige toeleverende bedrijven et cetera hebben (nagenoeg) geen rol gespeeld. De bedrijven op Zuid werken sowieso niet veel samen met andere partijen. Veelal houden ze expertise graag in eigen hand en zien ze ook geen toegevoegde waarde van meer samenwerking. De ondernemers beschouwen hun bedrijf en branche wel als een plek waar innovatie belangrijk is, vooral procesinnovatie.

Samenwerking met kennisinstellingen op innovatief vlak is er voor de meeste bedrijven in het onderzoek niet of is beperkt. Wel nemen de bedrijven stagiaires aan en zij zijn betrokken bij het onderwijs, onder meer door het geven van gastcolleges. De tevredenheid over het onderwijs en de stagiaires is evenwel in veel gevallen laag. Alhoewel de kwaliteit van het onderwijs in heel Nederland als een probleem gezien wordt door de ondernemers in het onderzoek, zijn een aantal ondernemers ook specifiek ontevreden over een aantal Rotterdamse instellingen. Stagiaires zouden gebrekkige (basis)kennis hebben en bovendien een slechte instelling en een slecht arbeidsethos. Contact hierover met de instellingen is in sommige gevallen onbevredigend geweest. Dit heeft in een aantal gevallen er toe geleid dat bedrijven in het onderzoek stagiaires van bepaalde instellingen mijden of zelfs helemaal geen stagiaires aannemen.

#### *Relevant schaalniveau*

Het schaalniveau van Zuid of Rotterdam blijkt überhaupt niet het relevante ruimtelijk schaalniveau om de relaties van de specialistische zakelijke dienstverleners te vangen.

Toeleverende/ondersteunende bedrijven zitten doorgaans niet op Zuid, vaak ook niet in Rotterdam, maar in de stadsregio en ook (ver) daarbuiten. De schil van steden om de stadsregio heen lijkt in veel

gevallen een belangrijk deel van de interactie te vangen. In het onderzoek is ten aanzien van schaalniveau ook opgemerkt dat Zuid op zich zelf –qua inwoners- al een opmerkelijk groot gebied beslaat. Hoewel Zuid qua fysieke structuur voornamelijk uit woonwijken bestaat lijkt het wat betreft het aantal inwoners meer op een stad op zich, vergelijkbaar met de grotere steden in Nederland. Ook ten opzichte van opdrachtgevers geldt dat Zuid of Rotterdam een te klein analyse-niveau is. Alhoewel er enkele grote bedrijven op Zuid belangrijke klanten zijn of zijn geweest, hebben de bedrijven klanten minstens in heel het Randstadgebied en vaak in heel Nederland, en soms zelfs over hele de wereld.

#### *Rol voor lokale werkgelegenheid & het belang van netwerken*

Frappant is dat er bijna niemand van de werknemers bij de specialistische zakelijke dienstverleners uit het onderzoek op Zuid woont of gewoond heeft. De bewoners van Zuid profiteren op deze manier niet van de werkgelegenheid bij de bedrijven. Werknemers wonen veelal in de stadsregio en de schil van steden daaromheen. Op basis van dit onderzoek is de hypothese dat dit verband houdt met de zakelijke- en privénetwerken van de ondernemers en de medewerkers bij de bedrijven. Evenals met het verkrijgen van opdrachten verloopt het aantrekken van nieuw personeel in de eerste plaats via netwerkcontacten: potentiële werknemers zijn al een bekende van het bedrijf (soms door een stage) of worden door iemand aangeraden et cetera. Die netwerken van de ondernemers en medewerkers van het bedrijf blijken zich voor een groot deel buiten Zuid en Rotterdam te bevinden. De typische ondernemer in het onderzoek heeft nooit op Zuid of in Rotterdam gewoond en heeft er nooit gestudeerd. Een baan is de manier waarop de ondernemers in aanraking komen met Rotterdam, en in vele gevallen ook met Zuid.

#### *Affiniteit met Rotterdam*

Theoretisch kan de afwezigheid van een persoonlijke band met Zuid ook nadelig zijn omdat juist de band met een wijk via wonen gunstig is voor de mate waarin een ondernemer zich in wil zetten voor de buurt. De ondernemers in het onderzoek geven inderdaad aan geen speciale band met Zuid te hebben, maar opmerkelijk genoeg wel met Rotterdam. Dit is opmerkelijk aangezien ze in veel gevallen behalve via werk dus geen andere binding met Rotterdam hebben of hebben gehad. Waar de affiniteit met Rotterdam precies vandaan komt blijft ongewis. De ondernemers zelf roemen (clichématige)aspecten van Rotterdam zoals de werkmentaliteit. Deze affiniteit hangt in elk geval samen met het feit dat veel van de ondernemers Rotterdam gebruiken bij het positioneren van het bedrijf in de markt. Een paradox hierbij is dat de ondernemers niet bang zouden zijn voor het verliezen van klanten als zij Rotterdam zouden verlaten, maar desondanks wel denken dat het merk Rotterdam hen meer opdrachten oplevert.

#### *Meerwaarde voor Zuid*

De meerwaarde van de specialistische zakelijke dienstverleners zit dus niet in het verzorgen van lokale werkgelegenheid. Ook dragen de bedrijven, vanwege de beperkte samenwerking met andere partijen, niet direct bij aan een innovatief milieu. Tevens is de rol als klant van andere lokale bedrijvigheid beperkt. Een rol in sociale cohesie/veiligheid zoals het fungeren als een ontmoetingsplaats voor wijkbewoners of het aanspreken van mensen op wangedrag is er ook niet voor deze vorm van bedrijvigheid weggelegd. Ook trekken de bedrijven relatief weinig ander menselijk verkeer naar de wijken aan, waardoor het straatbeeld niet per sé levendiger wordt door hun aanwezigheid. De voorbeeldfunctie van werkgelegenheid die de gemeente Rotterdam erg

belangrijk vindt, zal (aangenomen dat dit mechanisme er is) ook beperkt uitgaan van deze bedrijven: de bedrijvigheid is vrijwel onzichtbaar en onmerkbaar voor de wijk.

Toch bieden de specialistische zakelijke dienstverleners voor de wijk wel degelijk een meerwaarde. Ten eerste blijken de bedrijven in staat en bereid flinke investeringen te doen in de binnen- en buitenkant van hun pand. Hierdoor dragen ze bij aan de fysieke kwaliteit van de wijk. Het maakt ze ook tot een investeerder in de wijk, wat positief is voor de waardeontwikkeling van andere objecten. Daarnaast spelen ze in veel gevallen een actieve rol in de talentontwikkeling van de bevolking op Zuid door betrokken te zijn bij het onderwijs en het bieden van stageplaatsen. Ook vervullen de bedrijven een behoefte aan dienstverlening van het bedrijfsleven (op Zuid), dragen ze bij aan de mogelijkheid van collectieve actie van het bedrijfsleven op Zuid en zijn ze een gesprekspartner van lokale overheden, waarbij ze ook een signaalfunctie hebben. In potentie zouden de specialistische zakelijke dienstverleners bovendien een mooie voorbeeldfunctie kunnen hebben: ze bieden immers allemaal goedbetaalde banen.

In het theoretisch kader zijn vooral potentiële effecten besproken van bedrijvigheid met betrekking tot economie (werkgelegenheid) en leefbaarheid. Bedrijvigheid blijkt in dit onderzoek in de eerste plaats een rol te spelen in *talentontwikkeling* en de *fysieke ontwikkeling* van de wijk. Deze effecten van bedrijvigheid op de wijk blijven in de kwantitatieve onderzoeken van Raspe et al (2010) en Schutjens & Steenbeek (2010) buiten beeld.

Concluderend moet de vraag gesteld worden of het, binnen een strategie waarin men banen op Zuid voor bewoners van Zuid wil creëren, de aanbeveling verdient om op dit moment op de specialistische zakelijke dienstverlening in te zetten. Het antwoord op die vraag in luidt eerste instantie “nee”. Het belang voor de lokale werkgelegenheid op Zuid is in absolute zin hiervoor op dit moment te gering. De potentie van de sector op Zuid en de positieve effecten die er wél zijn, zijn het echter waard om benut en gekoesterd te worden. De specialistische zakelijke dienstverlening is aanwezig op Zuid en in tegenstelling tot heel veel andere activiteiten groeit deze. Bovendien blijkt Zuid een vruchtbare plek voor deze ondernemingen en ondernemers zijn heel tevreden over hun locatie. Het stimuleren van werk in de wijk gaat an sich tegen de trend in: landelijk verdwijnt er juist steeds meer werkgelegenheid uit woonwijken. De zakelijke dienstverlening is echter juist een sector die zich nog wel veel in woonwijken vestigt. Er zijn daarbij nagenoeg geen negatieve effecten die uitgaan van de aanwezigheid van deze bedrijven in de wijk, in tegenstelling tot andere vormen van bedrijvigheid. Beleid dat er op gericht is om meer in de wijk te realiseren zou rekening met deze trend moeten houden. Tot slot is er nog genoeg ruimte om meer potentieel van de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid te benutten. In de volgende paragraaf worden hier een aantal aanbevelingen voor gedaan.

## 6.2 Beleidsaanbevelingen

Zuid zou meer kunnen profiteren van de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid en andersom kunnen specialistische zakelijke dienstverleners op Zuid meer profiteren van Zuid. Hiervoor zijn een aantal –veelal generieke- beleidsaanbevelingen aan de gemeente Rotterdam te doen:

- Stimuleer investeringen van de zittende bedrijven in hun bedrijfsruimtes. Dat zou eventueel kunnen door het beschikbaar stellen van klushuizen. Investeringen in het pand zijn een belangrijke keepfactor en specialistische zakelijke dienstverleners blijken hiertoe bereid én is staat. Op deze

manier verbeteren ze de fysieke/visuele kwaliteit van de wijk en dragen ze bij aan waardecreatie. Juist omdat de specialistische zakelijke dienstverlening niet afhankelijk is van klanten uit de buurt, is het minder afhankelijk van de economische situatie van de bewoners, in tegenstelling tot retail, horeca, recreatie/belevenisindustrie en consumenten dienstverlening. Deze bedrijven lenen zich daarom wellicht ook beter als pionier.

-Koester de grote bedrijven in en nabij Zuid: het is vaak de reden dat de ondernemers in Rotterdam en Zuid terecht komen. Stimuleer waar mogelijk spinoff ondernemingen vanuit deze bedrijven in de specialistische zakelijke dienstverlening.

-Probeer wijkbewoners meer ingang te laten vinden in de netwerken van de bedrijven en de ondernemers/medewerkers. Stages zijn hiervoor belangrijk. Het stimuleren van meer lokaal (Zuid)ondernemerschap in de specialistische zakelijke dienstverlening zou hier ook aan bij kunnen dragen. Lokale ondernemers hebben immers veel meer contacten met mensen uit de wijk. Wellicht zou het Ondernemershuis mogelijkheden in de sector onder de aandacht kunnen brengen.

-Verbeter de tevredenheid over stagiaires. Een stage is een van de kansen die jonge bewoners van Zuid hebben om in de netwerken van de bedrijven en de ondernemers te komen. Extra investeren in 'stagevaardigheid' is hierbij waarschijnlijk niet genoeg. Betere afstemming van de inhoud het onderwijsprogramma op behoeften van werknemers is ook belangrijk. Basisvaardigheden verdienen aandacht. Echter, het verbeteren van contact en het bevorderen van waardering tussen bedrijven en onderwijsinstellingen is eveneens zeer belangrijk. Een gedeelde visie over de manier waarop er met (tegenvallende) stagiaires omgegaan moet worden zou bovendien helpen.

-Probeer meer lokale netwerkvorming te stimuleren. Het stimuleren van onderling contact, het uitbesteden aan elkaar en het gezamenlijk aanbesteden en gezamenlijk ontwikkelen van kennis/producten. Dit kan innovatief vermogen verhogen en bedrijvigheid meer van elkaars klandizie profiteren. Nu worden ook diensten als ICT en accountancy door de specialistische zakelijke dienstverleners ver buiten Zuid en de stad gehaald. Dat is zonde.

-Wees zeer alert op veiligheid in de wijken. Neem klachten van bedrijven hierover heel serieus en geef ondernemers het idee dat ze serieus genomen worden. Hierbij is het bewustzijn dat het niet altijd gaat om tastbare onveiligheid maar vaak ook om een gevoel van onveiligheid ook van belang. Veiligheid is voor de specialistische zakelijke dienstverlening een basis voorwaarde en ligt op dit moment veelal rond een basisniveau. Een daling beneden dit niveau kan tot direct vertrek van de specialistische zakelijke dienstverleners leiden. Het gaat dan in de eerste plaats niet om inbraken maar om het idee dat medewerkers in de avonduren niet veilig zijn.

-Zuid heeft een aantal positieve locatiefactoren die zeer gunstig zijn voor de specialistische zakelijke dienstverleners en hooggewaardeerd worden. Koester deze, en houdt er rekening mee dat ze ook relatief zijn. Zo kan een ruimer aanbod aan bedrijfsruimte elders de relatief gunstige vierkante meterprijs op Zuid negatief beïnvloeden.

-Terughoudendheid in het wijzigen van parkeerbeleid is verstandig. Denk daarbij naast detailhandel of wijkbewoners ook aan de specialistische zakelijke dienstverlening.

-Maak de specialistische zakelijke dienstverlening waar mogelijk meer zichtbaar. (een open dag voor wijkbewoners?). Dit zal in de eerste plaats vanuit de bedrijven zelf moeten komen. Verleidt waar mogelijk.

-Denk op een schaalniveau groter dan Zuid, Rotterdam, en de stadsregio. Dit besef is er op veel plaatsen binnen de gemeente Rotterdam al, en kan op basis van dit onderzoek alleen maar toegejuicht worden.

### 6.3 Discussie

Tot slot zijn er ook veel discussiepunten en onbeantwoorde vragen. Veel van de discussiepunten zijn al in de methodologie geadresseerd, zoals de keuze voor werkgelegenheid als prestatie indicator, het gebruik van en keuze voor de verschillende schaalniveau en de afbakening daarvan, de keuze voor en afbakening van de verschillende sectoren in het onderzoek, de gebruikte methoden en onder andere de gevolgen daarvan ten aanzien van generaliseerbaarheid et cetera. Hier is nog het een en ander aan toe te voegen.

Wellicht hebben specialistische zakelijke dienstverleners die niet op Zuid zitten een heel ander beeld over de locatiefactoren op Zuid, wegen zij factoren anders af, of gedragen zij zich in het geheel anders dan deze bedrijven. Hierbij moet opgemerkt worden dat dit onderzoek in het kwalitatieve gedeelte uitsluitend bedrijven op Zuid heeft betrokken. Het zou interessant kunnen zijn om de specialistische zakelijke dienstverlening in een ander gebied op dezelfde manier te onderzoeken om te verifiëren in hoeverre de gevonden resultaten specifiek voor Zuid gelden. Op Zuid zelf zou de methodiek die in dit onderzoek gebruikt is ingezet kunnen worden om ook voor andere bedrijfsactiviteiten in kaart te brengen hoe deze presteren (en welke potentie ze hebben), waarom ze op Zuid zitten en wat ze voor de wijk betekenen. Dit zou als een onderbouwing kunnen dienen voor beleid dat zich op bepaalde activiteiten richt.

Ook moet opgemerkt worden dat door de gemaakte methodologische keuzen de ZZP'ers buiten het onderzoek vallen. Het zou kunnen dat deze ZZP'ers meer relaties hebben met hun vestigingswijk dan de ondernemers in de grotere bedrijven.

De gebruikte methode in het onderzoek heeft zeker invloed gehad op de soort uitkomsten. Dit is bijvoorbeeld zichtbaar in het feit dat in dit onderzoek het effect van de specialistische zakelijke dienstverleners in de eerste plaats betrekking heeft op de fysieke ontwikkeling en talentontwikkeling van de wijk(bewoners). Deze aspecten blijven in de onderzoeken van Schutjens & Steenbeek (2010) en Raspte et al. (2010) grotendeels onbelicht. De aspecten konden het onderzoek binnen komen vanwege het adaptieve onderzoeksplan en de ruimte die er gegeven is aan de participanten van het onderzoek om het onderzoek mede vorm te geven.

Vervolg vragen voor het onderzoek zijn er te over. Het meest interessant om te onderzoeken is in de eerste plaats de hypothese dat het kleine aantal lokale werknemers bij de bedrijven een gevolg is van de karakteristieken van de netwerken die de ondernemers in de specialistische zakelijke dienstverlening op Zuid hebben. Het verschijnsel dat deze ondernemers geen lokale ondernemers zijn en dat het werk is dat hen in de eerste plaats naar Rotterdam en Zuid trekt is ook interessant: is dit specifiek voor Zuid en/of voor Rotterdam, eventueel in combinatie met de specifieke sector?

## Woord van dank

De scriptie die u zojuist (hopelijk) gelezen hebt vormt het resultaat van (ruim) een half jaar noeste arbeid. Het is een gelukkige bijkomstigheid dat er dit jaar ook metrologisch gezien weinig sprake van een zomer is geweest. Het is niet toevallig dat Rotterdam Zuid een centrale plaats in de scriptie in neemt. Als Rotterdammer voel ik mij zeer betrokken bij ‘mijn’ stad. Na jaren van heen en weer reizen naar de Universiteit Utrecht was het bovendien geweldig om nu eens dicht bij huis aan de slag te kunnen gaan. Die mogelijkheid is mij geboden door een afstudeerstage bij de afdeling Strategie van het cluster Stadsontwikkeling van de gemeente Rotterdam. Ik ben hen daar zeer dankbaar voor deze kans. De collega’s van Strategie hebben mijn tijd op de afdeling erg plezierig gemaakt en mij waar mogelijk altijd goed geholpen. In het bijzonder wil ik op deze plek Wilma Verschoor bedanken voor haar begeleiding bij de afstudeerstage. Haar inhoudelijke opmerkingen én morele support hebben mij zeer gesteund. Gezien de omvang van de scriptie moet het wekelijks lezen van de nieuwe stukken best een aanslag op de drukke agenda geweest zijn.

Dat die agenda druk is kan bijna niet anders als Rotterdam Zuid jouw terrein is. Tijdens mijn afstudeerstage waren er voortdurend nieuwe ontwikkelingen rond Zuid. Toen ik aan de stage begon had ik mijn zinnen gezet op “iets met het centrum”: de wolkenkrabbers en hijskranen spreken nou eenmaal tot de verbeelding. Achteraf ben ik er echter niet rauwig om dat mijn aandacht juist naar Zuid uitgegaan is. Het is een – ook wetenschappelijk- zeer interessant gebied met uitdagende problemen. Het kunnen leveren van een (bescheiden) bijdrage aan de “sprong voorwaarts” van Zuid is een mooie kans om bij te dragen aan Rotterdam.

Naast Wilma wil ik ook Jaap en Emmely bedanken voor hun support op stressvolle momenten. Daarnaast wil ik hier in het bijzonder Adriana Balke bedanken. Aan haar correcties en kritische opmerkingen heb ik veel gehad. Vanuit de opleiding Economische Geografie aan de Universiteit Utrecht wil ik Frank van Oort bedanken voor zijn begeleiding. Het is prettig afstuderen bij iemand met zijn positieve, frisse en open blik.



## Literatuurlijst

- Aalders, R., Bakkeren, A., Kok, J. & T. Twigt** (2008), *De Kracht van de Wijk. Belang van wijk economie voor de leefbaarheid in Amsterdamse Krachtwijken*. Rabobank Nederland
- Alvesson, M. & S. Deetz** (2000), *Doing Critical Management Research*. London: Sage Publications
- Atzema, O., Lambooy, J., Rietbergen van, T. & E. Wever** (2009), *Ruimtelijke Economische Dynamiek. Kijk op bedrijfslocatie en regionale ontwikkeling*. tweede, herziene druk. Bussum: Coutinho
- Atzema, O** (2008), *Course Manual Economic Geography 2: Firm and Region*, Universiteit Utrecht
- Aguilera, A.** (2003), 'Service relationship, market area and the intrametropolitan location of business services', *The Service Industries Journal* 23 (1), pp. 43-58
- Bedrijvenregister Zuid-Holland** (2011), 'Kopie van Mutatiestatistiek Werkgelegenheid Deelgemeenten Zuid'
- Benati, L.** (2001), 'Some empirical evidence on the 'discouraged worker' effect', *Economic Letters* 70, pp. 387-395
- Blundell, R., Ham, J. & C. Meghir** (1998), 'Unemployment, discouraged workers and female labour supply', *Research in Economics* 52, pp. 103-131
- Boeije, H.** (2005), *Analyseren in kwalitatief onderzoek; Denken en doen*. Boomonderwijs
- Bolman, L.G. & T.E. Deal** (2003), *Reframing Organizations. Artistry, Choice, and Leadership*. 3<sup>e</sup> editie. Jossey-Bass.
- Boschma R.A., K. Frenken & J.G. Lambooy** (2002), *Evolutionaire Economie: Een inleiding*. Bussum: Coutinho
- Bruinsma, F. & P. Rietveld** (2007), 'Amsterdam top- of toblocatie?' *Rooijlijn; Tijdschrift voor wetenschap en beleid in ruimtelijke ordening* 40 (1), pp. 14-21
- Bryman, A.** (2008), *Social Research Methods*. Derde editie. New York: Oxford University Press
- Burgt van de, N.** (2010), *The importance of craftsmanship. The economic potential of the midtech sector for the inhabitants of Rotterdam – South*.
- CBS Statline** (2011a), 'kerncijfers wijken en buurten 2004-2010', [www.http://statline.cbs.nl], [geciteerd op 20-9-2011]
- **CBS** (2011b), 'SBI 2008 toelichting september 2009', [www.cbs.nl] [geciteerd op 18-8-2011]
- **CBS** (2011c) 'Standaard Bedrijfsindeling 2008' [www.cbs.nl] [geciteerd op 18-8-211]
- Celo, O., Braakmann, D. & G. Benetka** (2008), 'Quantitative and Qualitative Research: Beyond the Debate', *Integr Psych Behav*, september 2008
- Cox et al.** in: *Rietbergen, T.* (2007), Universiteit Utrecht
- Deetman, W. & J. Mans** (2011), *Kwaliteitssprong Zuid: ontwikkeling vanuit kracht*, Eindadvies van team Deetman/Mans over aanpak Rotterdam-Zuid
- Davidsson, P. & B. Honig** (2003) 'The role of social and human capital among nascent entrepreneurs', *Journal of Business Venturing* 18 (3), pp. 301-331
- Defever, F.** (2006), 'Functional fragmentation and the location of multinational firms in the enlarged Europe' *Regional Science and Urban Economics* 36, pp. 568-677

- Doucet, B.** (2010), Rich cities with poor people: waterfront regeneration in the Netherlands and Scotland. Utrecht: Koninklijk Nederlands Aardrijkskundig Genootschap.
- Dujardin, M. & W. van der Zanden** (2010), Komen en gaan. Selectieve migratie in Rotterdam in 2009. Rotterdam: Centrum voor Onderzoek en Statistiek (COS)
- **Duranton, G. & D Puga** (2004) 'Micro-foundations of urban agglomeration economies', in Henderson, J.V. & J. F. Thisse, Handbook of Regional and Urban Economics, Elsevier, hoofdstuk 48
- Easterby-Smith, M., Thorpe, R. & A. Lowe** (1991), chapter 3: The philosophy of research design, in: *Alvesson, M., Deetz, S. (2000), Doing Critical Management Research. London: Sage Publications*
- Falck, O. & S. Heblich** (2008), 'Modern Location Factors in Dynamic Regions', *European Planning Studies* 16 (10), pp. 1385 - 1403
- Frenken K., Oort van, F. & T. Verburg** (2007), 'Related Variety, Unrelated Variety and Regional Economic Growth', *Regional Studies* 41 (5), pp. 685-697
- Frenken, K. & R.A. Boschma** (2007), 'A theoretical framework for evolutionary economic geography: industrial dynamics and urban growth as a branching process', *Journal of Economic Geography* 7, pp. 635-649
- Gemeente Rotterdam a**, 'Ontwikkeling Veiligheid Rotterdam Zuid in de periode 2001-2009.' interne notitie.
- Gemeente Rotterdam b**, 'Ontwikkeling WOZ waarde Rotterdam Zuid in de periode 2000-2010.' interne notitie
- Gemeente Rotterdam c**, 'Ontwikkeling Sociaal op Rotterdam Zuid in de periode 2000-2010,' interne notitie
- Gemeente Rotterdam** (2008), 'Bijlage 1: Ambitie Rotterdam 2030 en Toekomstperspectief', bijlage bij: 'Stadsvisie Rotterdam. samenvatting ruimtelijke ontwikkelingsstrategie 2030.'
- Gemeente Rotterdam** (2010), Werken aan talent en ondernemen. Collegewerkprogramma Rotterdam 2010-2014. Rotterdam: gemeente Rotterdam
- Gemeente Rotterdam** (2011b), Programma Regionale Stedelijke Economie. Krachtiger, weerbaarder en duurzamer. Conceptversie. Rotterdam: Ontwikkelings Bedrijf Rotterdam.
- **Gemeente Rotterdam** (2011c), Programma arbeidsmarktontwikkeling. wereldbanen voor wereldtalenten. Conceptversie. Rotterdam: Ontwikkelings Bedrijf Rotterdam.
- Gemeente Rotterdam** 2011d, 'deelgemeenten', [www.Rotterdam.nl] [geciteerd op 20-8-2011]
- Greenbaum, R.T., & G.E. Tita** (2004), 'The Impact of Violence Surges on Neighbourhood Business Activity', *Urban Studies* 41 (13), pp. 2495-2514
- Ham van, M., Mulder, C.H. & p. Hooimeijer** (2001), 'Local Underemployment and the Discouraged Worker Effect', *Urban Studies*, 38 (10), pp. 1733-1751
- Hamel, W., (red.) Cueva, B., (red.) Jacobs, E. (red.) & B. Nijhof (red.)** (2011), Economische Verkenning Rotterdam 2011. Rotterdam: Ontwikkelingsbedrijf Rotterdam
- **Hart de, J., Knol, F., Maas-de Waal, C. & T. Roes** (2002), Zekere Banden. Sociale cohesie, leefbaarheid en veiligheid. Den Haag: SCP
- Hartkamp, J.P.** (2009), Monitor vroegtijdig schoolverlaten Rotterdam 2009. 8-meting eind schooljaar 2007/2008.

- Onderzoeksrapport. Amsterdam: DESAN research solutions.
- **Henderson, J.V. & J. F. Thisse** (eds), Handbook of Regional and Urban Economics, Elsevier
  - **Hollis, M.** (1994,) The philosophy of social science. Cambridge: CUP
  - **Immergluck, D.** (1998a), 'Job proximity and the urban employment problem: Do suitable jobs improve neighborhood employment rates?' *Urban Studies* 35 (1), pp. 7-23
  - **Immergluck, D.** (1998b), 'Neighborhood economic development and local working: The effect of nearby jobs on where residents work', *Economic Geography* 74, pp. 170-187
  - **Jofre-Monseny, J., Marín-López R. & E. Viladecans-Marsal** (2010), 'The mechanisms of agglomeration: Evidence from the effect of inter-industry relations on the location of new firms', Documents de treball de la facultat d'economia i empresa
  - **Léo, P.Y. & J. Philippe** (2007), 'Executives and Business Services: Key Factors of French Metropolitan Growth', *The Service Industries Journal* 27 (3), pp. 215-232
  - **Louw E., Needham, B., Olden, H. & C.J. Pen** (2009), Planning van bedrijventerreinen. Herziene editie . Den Haag: SDU Uitgevers
  - **Maxwell, J. A.** (2005), Qualitative research design. An interactive approach (2nd edition). Thousand Oaks etc.: Sage Publications.
  - **Ministerie van Economische Zaken** (2010), Handboek Wijkeconomie. In opdracht van het Ministerie van Economische Zaken samengesteld door Seinpost Adviesbureau BV en Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft. Delft/Arnhem
  - **Nandram, S.S. & K.J. Samson** (2010), 'Persoonlijkheid en ondernemerssucces', *Economische Statistische Berichten* 85 (4521), pp. 717-719
  - **Nes van P., Louter, P., Wit de, A., & P. van Eikeren** (2005), Kansen op de arbeidsmarkt voor laag opgeleide werkzoekenden in Rotterdam. Eindrapport. SEOR/Bureau louter
  - **Newlands, D.** (2003), Competition and cooperation in industrial clusters; Implications for policy, *European Planning Studies* 11 (5); 521-528
  - **Nooteboom, B.** (1999), Inter-firm alliances: Analysis and Design. London: Routledge
  - **Oort van, F., Ponds R., Vliet van, J., Amsterdam van, H., Declerck, S., Knobben, J., Pellenburg, P. & J. Weltevreden** (2007), verhuizingen van bedrijven en groei van werkgelegenheid. Uitgave van het Ruimtelijk Planbureau. Rotterdam: NAI uitgevers
  - **Porter, M.E** (2000), Location, Competition and Economic Development. Local clusters in a Global Economy. *Economic Development Quarterly* 14 (1), pp. 15-34
  - **Puga, D.** (2010), 'The Magnitude and Causes of Agglomeration Economies', *Journal of Regional Science* 50, pp. 203-219
  - **Raspe O, Weterings, A., Berge van den, M., Oort van, F., Marlet, G., Schutjens, V. & W. Steenbeek** (2010), Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken. Een uitgave van het Planbureau voor de leefomgeving. Rotterdam: de Maasstad
  - **Robb, N., Dunkley, L., Boynton, P., & T. Greenhalgh** (2007), 'Looking for a better future: Identity construction in socio-economically deprived 16-year olds considering a career in medicine',

- Social Science & Medicine* 65, pp. 738–754
- **Rubalcaba, L. & F. Merino** (2005), 'Urban supply-demand interrelations in business services', *The Service Industries Journal* 25 (2), pp. 163-180
  - **Schutjens, V. & W. Steenbeek** (2010), 'Buurtbinding van ondernemers. Over lokale betrokkenheid en inzet voor leefbaarheid', High Potential Programme, ICS/URU, in Planbureau voor de Leefomgeving, (2010), *Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken*, Den Haag/Bilthoven: Planbureau voor de Leefomgeving.
  - **Sini, F.**, (2011), Interview op 20-05-2011
  - **Slot van der, A., Dongen van, B., Althoff, J., Berg van den, W., & R ponds** (2011), *Zuidvleugel, de topregio van Nederland. Naar een nieuwe economische agenda 2010-2020*. Roland Berger Strategy Consultants.
  - **Stadsregio Rotterdam** (2011) [<http://www.stadsregio.info/>] [geciteerd op 20-8-2011]
  - **Stam, E.** (2007), 'Why butterflies don't leave. Locational behavior of new firms', *Economic Geography* 83 (1), pp. 27-50
  - **Tordoior, P.P. & van Meeteren** (2008), *Buitenlandse bedrijven in beleidsstrategisch perspectief. Focus voor Investor Development*. Ruimtelijk Economisch Atelier Turdoir.
  - **Tordoior, P. P.** (2010), NOORDERLICHT.
  - Ruimtelijk Economisch Toekomstperspectief voor Noord Nederland. Ruimtelijk Economisch Atelier Turdoir.
  - **Vaessen, P.M.M. & E. Wever** (1993), 'Spatial responsiveness of small firms', *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 84 (2), pp. 119-131.
  - **Veer van de, H.** (2011), Interview op 1-6-2011
  - **Verschoor, W.** (2011), Interview op 18-8-2011
  - **Wennekers, R. & R. Thurik** (1999), 'Linking Entrepreneurship and Economic Growth', *Small Business Economics* 13 (1), pp. 27-55
  - **Wever & Schutjens** (1995), 'Hordenloop met weinig winnaars. *Economische Statistische Berichten* 80 (4030), pp. 962-964
  - **Whiston, S. C. & B. K. Keller** (2004), 'The Influences of the Family of Origin on Career Development : A Review and Analysis', *The Counseling Psychologist* 32, pp. 493 - 568
  - **Wilson, W.J.** (1998), 'When Work Disappears: New Implications for Race and Urban Poverty in the Global Economy', LSE STICERD Research Paper No. CASE 017.
  - **Woolgar, S.** (1996), *Psychology, qualitative methods and ideas of science*, chapter 2 in; *Hosking, D. M., van Esch, F., Kramer, S., Michels, A. & E. Walte (2007), Reader kwalitatief onderzoek. Utrecht: Universiteit Utrecht*

## Bijlagen

### Bijlage 1

Betreft: onderzoek naar bedrijvigheid in Rotterdam Zuid

Geachte heer/mevrouw,

In het kader van zijn studie verricht Hidde Verkade voor de gemeente Rotterdam een onderzoek naar bedrijven die gevestigd zijn op Zuid. Onderdeel van dit onderzoek is een serie interviews met ondernemers en/of bestuurders van bedrijven die gevestigd zijn op Zuid. Ik zou het zeer op prijs stellen als u aan dit onderzoek mee zou willen werken door tijd vrij te maken voor een interview.

Het onderzoek richt zich momenteel op bedrijven die actief zijn op het terrein van de zakelijke dienstverlening. Wij zijn onder meer geïnteresseerd in uw ervaringen met het gevestigd zijn op Zuid; waarom is uw organisatie gevestigd op Zuid? Draagt de omgeving op een positieve en/of negatieve wijze bij aan het functioneren van uw organisatie? Ook zijn wij geïnteresseerd in de netwerken waarin u organisatie actief is: met wat voor soort organisaties heeft u contacten en waar bevinden die zich ruimtelijk? Hoe belangrijk zijn netwerken voor uw organisatie?

Het onderzoek is onderdeel van een onderzoeksstage bij het OntwikkelingsBedrijf Rotterdam waarmee Hidde Verkade zijn masteropleiding Economische Geografie af zal ronden. Een interview zal ongeveer drie kwartier duren en zal natuurlijk plaatsvinden op een voor u geschikt moment en geschikte locatie, gedurende de maanden mei en juni. Hidde Verkade zal u binnenkort hierover benaderen.

Ik hoop dat u bereid bent aan het onderzoek mee te werken,

Met vriendelijke groet,

Pim Oskam

hoofd stafafdeling Strategie  
OntwikkelingsBedrijf Rotterdam (OBR)

## Bijlage 2

*Bij Bedrijven*

Dhr. van der Born	KCAP
Dhr. Freriks	id Groep
	id Plein
	id Rijnmond
Dhr. van Helden	Echte Helden
	De Vlaggenfabriek
Dhr. Jamin	CNW
Dhr. Melles	Melles Consult
Dhr. Smart	Marvin Smart Visual Communication
Dhr. Traanberg	Harder & Traanberg
	Ondernemersvereniging
	Motorstraatgebied
Mw. Vlasman	GB10
Dhr. Waasdorp	Intelligence Group

*Bij Stakeholders*

Dhr. Barendse ( <i>testcase uitkomsten</i> )	Stadsontwikkeling – Gemeente Rotterdam, afdeling economie
Mw. Sini	Ondernemershuis Zuid
Dhr. Sulsters ( <i>testcase uitkomsten</i> )	IkZitopZuid / WSA
Dhr. van der Veer	IkZitopZuid / Concire
Mw. Verschoor	Stadsontwikkeling - Gemeente Rotterdam, afdeling strategie

Op de volgende pagina: figuur 13 met een overzicht van de vestigingslocaties van de gesprekspartners op Zuid.



Figuur 13: locatie van de gesprekpartners voor de interviews

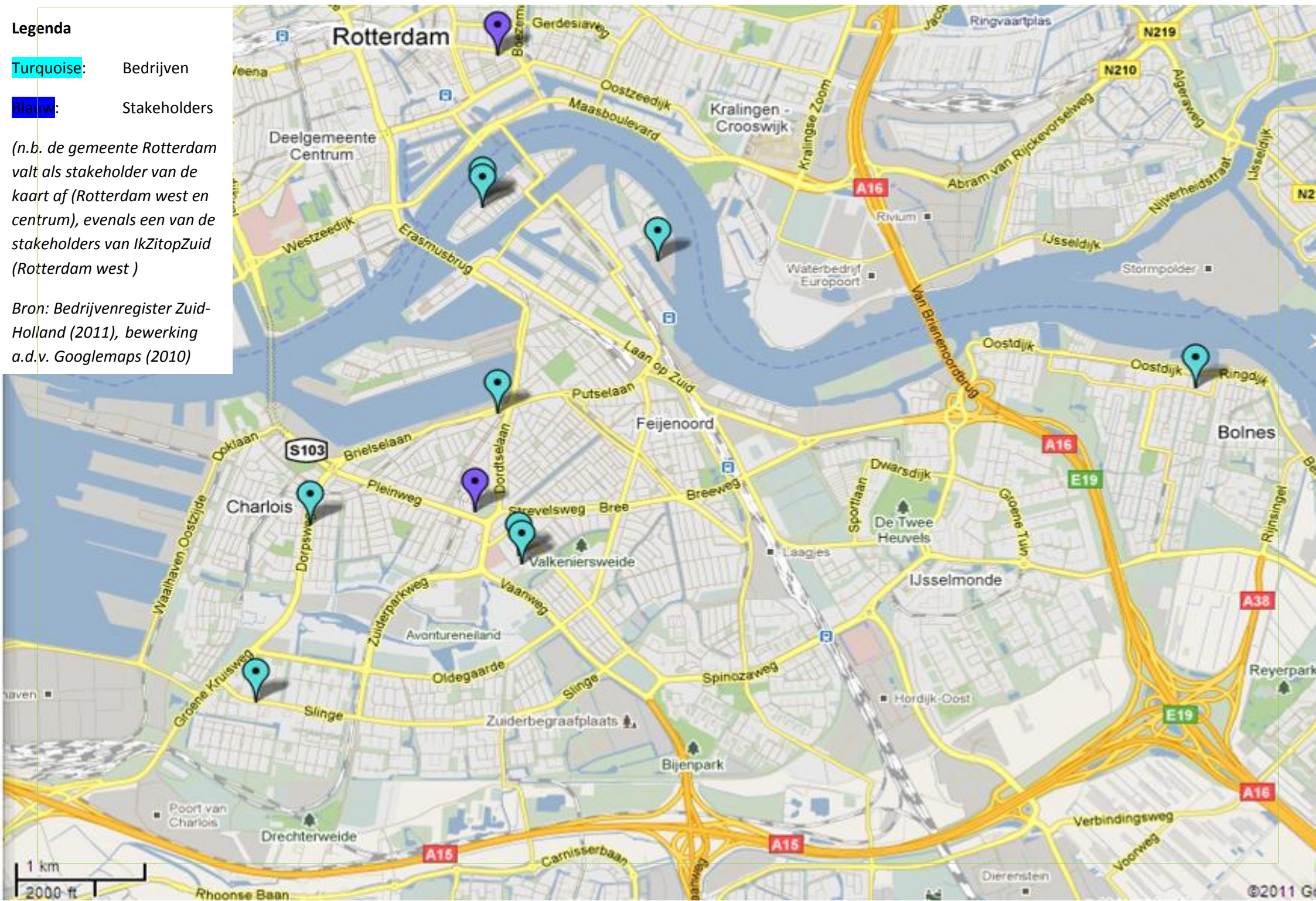
Legenda

Turquoise: Bedrijven

Blauw: Stakeholders

(n.b. de gemeente Rotterdam valt als stakeholder van de kaart af (Rotterdam west en centrum), evenals een van de stakeholders van IkZitopZuid (Rotterdam west))

Bron: Bedrijvenregister Zuid-Holland (2011), bewerking a.d.v. Googlemaps (2010)





### Bijlage 3: Toelichting cijfermateriaal

#### Beschrijving databestand

Het cijfermateriaal dat gebruikt is voor dit onderzoek is verkregen via de gemeente Rotterdam en is afkomstig uit het Bedrijvenregister Zuidholland (BRZ). In het bestand zijn alle bedrijfsvestigingen in de stadsregio opgenomen (*zie geografische afbakening in paragraaf 2.6*). Bedrijfsvestigingen zijn niet hetzelfde als bedrijven: een bedrijf kan immers meerdere vestigingen hebben. Van alle vestigingen is informatie bekend over de locatie van de bedrijfsvestiging, zoals de stad en deelgemeente waarin de vestigingen zich bevinden. Ook specifieke adresinformatie en contactgegevens zijn beschikbaar. Verder is er per vestiging een SBI code op subklassenniveau bekend (*zie toelichting op de Standaard Bedrijfsindeling in paragraaf 2.9*). Hieruit kan opgemaakt worden met wat voor economische activiteiten een vestiging zich bezighoudt. Verder is bekend hoeveel werkzame personen er in een gegeven jaar werkzaam zijn bij de vestiging over de periode van 2000 tot 2009.

#### Bewerking databestand

Op basis van deze gegevens is een nieuwe database aangelegd met daarin nieuwe cijfers die afgeleid kunnen worden van de bovenstaande gegevens. Daarnaast zijn er op basis van de bovenstaande gegevens categorieën in de database aangebracht.

#### Categorieën

Er zijn verschillende categorieën aangebracht. Ten eerste zijn de bedrijfsvestigingen onderverdeeld naar de subklassen van bedrijfsactiviteiten, en zijn per subklasse de gegevens van de vestigingen bij elkaar opgeteld. Dit levert per subklasse gegevens op over het aantal bedrijfsvestigingen en het aantal werkzame personen binnen die subklasse tussen 2000-2009. Daarnaast zijn er ook drie ruimtelijke categorieën aangemaakt: Zuid, Rotterdam en de stadsregio Rotterdam. Dit levert cijfers op over het aantal vestigingen en het aantal werkzame personen in de periode 2000 en 2009 per subklasse van bedrijfsactiviteiten in Zuid, Rotterdam en de stadsregio.

Op basis van de cijfers voor de verschillende subklassen zijn de bovenstaande gegevens ook afgeleid voor het niveau van afdelingen van bedrijfsactiviteiten (*zie de toelichting op de Standaard Bedrijfsindeling in dit hoofdstuk*).

Tezamen levert dit ten eerste informatie op over het aantal werkzame personen en het aantal banen per bedrijfsactiviteit op afdelingsniveau voor drie verschillende ruimtelijke schaalniveaus (Zuid, Rotterdam, stadsregio). Ten tweede levert dit informatie op over het aantal werkzame personen en het aantal banen per bedrijfsactiviteit op subklassenniveau voor elk van de drie ruimtelijke schaalniveaus.

#### Afgeleide cijfers

Daarnaast zijn er nieuwe cijfers aan de database toegevoegd:

-Ten eerste is er per jaar per afdeling en per subklasse de werkgelegenheidsgroei berekend door het aantal werkzame personen in de bedrijfsactiviteit in jaar x te verminderen met het aantal werkzame personen in de activiteit in jaar x-1.

-Ten tweede is er per jaar de relatieve werkgelegenheidsgroei berekend door de werkgelegenheidsgroei in jaar x te delen door de omvang van de werkgelegenheid in jaar x-1, en vervolgens te vermenigvuldigen met 100. Dit drukt de werkgelegenheidsgroei binnen een bedrijfsactiviteit uit ten opzichte van de uitgangspositie in het jaar daarvoor.

-Ten derde zijn er voor alle bedrijfsactiviteiten op afdelingsniveau en op het niveau van subklassen per jaar twee locatiequotiënten (LQ) berekend: een locatiequotiënt van Zuid ten opzichte van Rotterdam en een locatiequotiënt van Zuid ten opzichte van de stadsregio.

-Ten vierde is er per jaar voor alle bedrijfsactiviteiten op beide niveaus berekend hoeveel de LQ toe- of afgenomen is ten opzichte van het voorgaande jaar door de LQ in jaar x te verminderen met de LQ in jaar x-1.

In de bovenstaande toelichtingen wordt steeds over één database gesproken, maar in praktijk zijn hier vanwege praktische overwegingen een paar databases uit voort gekomen. Tijdens de exploratieve fase van het onderzoek zijn er in de praktijk nog andere cijfers uitgerekend en bewerkingen van de database gedaan, deze zijn echter niet gebruikt voor het uiteindelijke onderzoeksrapport.

#### Het gebruik van het cijfermateriaal

De data uit de database zijn vervolgens op verschillende manieren hiërarchisch gerangschikt en gefilterd met behulp van Excel om per ruimtelijk schaalniveau een beeld te krijgen hoe de verschillende afdelingen en subklassen scoren op de verschillende cijfers. Er zijn dus geen statistische technieken op het databestand gebruikt.

#### Bijlage 4: Kwaliteit van het onderzoek

Er zijn verschillende maatregelen genomen om de kwaliteit van het onderzoek te waarborgen. Ze zijn te relateren aan vier kwaliteitsdimensies die voor kwalitatief onderzoek gehanteerd kunnen worden (Boeije, 2006, p. 148-150):

- overtuigingskracht
- afhankelijkheid
- geloofwaardigheid
- overdraagbaarheid

De kwaliteitsmaatregelen zijn er op gericht geweest een of meerdere van deze aspecten te waarborgen in het onderzoek.

##### Overtuigingskracht

Overtuigingskracht heeft een parallel met *interne validiteit* in kwantitatief onderzoek en heeft betrekking op de mate waarin de bevindingen een accurate, relevante en voor de participanten in het onderzoek herkenbare weergave is van hun sociale realiteit (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 - 380).

De respondenten hadden door het gebruik van semi-gestructureerd interviews ruimte om zelf invulling te geven aan de interviews. Mede daardoor is de uitkomst van de interviews in hoge mate een weergave van de relevante thema's voor de participanten met betrekking tot de onderzoeksvragen. Door vooraf de opzet en het theoretisch kader niet dicht te timmeren, maar in plaats daarvan een adaptief "trechtermodel" te hanteren in het onderzoek, is het onderzoeksproces optimaal door deze relevante thema's gestuurd. Er is optimaal opengestaan voor aanwijzingen vanuit de empirie (Easterby-Smith et al., 1991). Door het gebruik van *purposive sampling* in combinatie met *theoretical sampling* zijn de respondenten waarmee gesproken is zeer relevant voor de beantwoording van de onderzoeksvragen.

##### Afhankelijkheid

Een tweede criterium voor de kwaliteit van het onderzoek is de mate waarin de dataverzameling en de interpretatie daarvan sterk afhankelijk is van de kenmerken en kunde van de onderzoeker. Dit lijkt sterk op het criterium van *betrouwbaarheid* in kwantitatief onderzoek (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 – 380). Betrouwbaarheid heeft betrekking op de mate waarin waargenomen waarden corresponderen met de daadwerkelijke waarden van hetgeen gemeten wordt. In kwalitatief onderzoek hangt dit in grote mate af van de manier waarop de interviews verlopen (interviewtechnieken van de onderzoeker) en de interpretatie van de antwoorden van respondenten. Deze afhankelijkheid is niet weg te nemen. Met betrekking tot de interpretatie van gegevens is mede met behulp van *peer debriefing* de afhankelijkheid verlaagd. Verder dient een nauwkeurige en voor anderen transparante verslaglegging van alle stappen in het onderzoeksproces - waar dit uitgebreide hoofdstuk ook een product van is - er voor om door een hoog bewustzijn de kans op fouten te verminderen. Bovendien kunnen buitenstaanders op deze manier optimaal feedback leveren op het onderzoek.

### Geloofwaardigheid

Het aspect van geloofwaardigheid in kwalitatief onderzoek lijkt in hoge mate op het criterium van *objectiviteit* in kwantitatief onderzoek (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 – 380). Totale objectiviteit is in kwalitatief onderzoek niet mogelijk, aangezien het interpretatievermogen van de onderzoeker een belangrijk instrument is in het onderzoek (Maxwell, 2005; Boeije, 2006). Bovendien is de onderzoeker in de opzet van dit onderzoek ook nog eens onderdeel van het onderzoeksgebied doordat er in interviews een interactie wordt aangegaan met de respondenten. Dit op zichzelf beïnvloedt al de uitkomsten van het onderzoek doordat respondenten reageren op de aanwezigheid van de onderzoeker (*reciprociteit of reactivity*, Maxwell, 2005, p. 108-109). Toch is het streven geweest om een zo hoog mogelijke mate van objectiviteit na te streven ten einde het onderzoek zo geloofwaardig mogelijk te maken. Geloofwaardigheid slaat op de mate waarin anderen –lezers, onderzoekers, participanten in het onderzoek, stakeholders et cetera- vertrouwen hebben in de manier waarop het onderzoek is uitgevoerd en op de kwaliteit van de analyse en conclusies. Onder andere de volgende maatregelen zijn genomen:

-Dit hoofdstuk geeft een uitgebreide methodologische verantwoording (Boeije, 2006, p. 150) en de belangrijkste methodologische keuzen kunnen stoelen op gerenommeerde wetenschappelijke literatuur ten aanzien van onderzoeks methodologie (o.a. Alvesson et al., 2000; Boeije, 2006; Bryman, 2008; Hollis, 2006; Maxwell, 2005; Woolgar, 1996). Ook in de hoofdstukken met onderzoeksresultaten- analysehoofdstukken is zo veel mogelijk inzicht gegeven in de keuzen en argumentaties die aan conclusies ten grondslag liggen. Op deze manier is het onderzoek zo transparant mogelijk gemaakt, zodat de lezer het in context kan bezien en op waarde kan schatten (Boeije, 2006. P. 150):

-Er is gedurende het onderzoek en bij het schrijven van dit rapport een voortdurende reflectie geweest op de rol van onderzoeker (Boeije, 2006, p. 51).

-Met o.a. behulp van *peer debriefing* is *researcher bias* tegen gegaan

-Door het gebruik van citaten zijn analyses en conclusies verbonden aan de verhalen van participanten zelf en wordt zichtbaar waarop deze analyses en conclusies zijn verbonden.

-Het doorgaan met interviewen tot een punt van *theoretische saturatie* verzekert dat de gegevens in hoge mate een compleet beeld geven van de relevante thema's en invullingen hiervan die er ten opzichte van de onderzoeksvragen binnen het onderzoeksveld (specialistische dienstverlening op Zuid) leven. Dit voorkomt dat het onderzoek zich baseert op 'zomaar' een aantal meningen en ervaringen van respondenten. (Overigens verwacht het onderzoek niet dat respondenten in de interviews een 'objectief' beeld hebben van de locatiefactoren op Zuid of van de manieren waarop zij een betekenis voor de buurt hebben en vice versa. Wetenschapsfilosofisch uitgangspunt is juist dat zij dit construeren in hun interactie met andere actoren binnen en buiten Zuid.)

-Door het gebruik van *triangulatie* aan de hand van literatuur aan het eind van het onderzoek, waarbij actief gezocht is naar overeenkomsten en verschillen tussen de uitkomsten van het onderzoek en de bestaande (wetenschappelijke) literatuur, is gestreefd naar een hoge mate van geloofwaardigheid van het onderzoek.

### Overdraagbaarheid

Ten slotte heeft overdraagbaarheid te maken met de mate waarin en de manier waarop de conclusies van het onderzoek toepasbaar of bruikbaar zijn in andere settings (Boeije, 2006, p. 144-150; Bryman, 2008, p. 367 – 380). In tegenstelling tot kwantitatief onderzoek zijn de bevindingen van dit onderzoek niet zo maar te generaliseren naar andere settings, zoals andere ruimtelijke gebieden of andere vormen van bedrijvigheid. Het onderzoek levert strikt genomen alleen zeer specifieke en valide kennis op over de specialistisch zakelijke dienstverlening op Zuid.

Bij kwalitatief onderzoek staat bruikbaarheid voorop: draagt het onderzoek bij aan theorievorming die ook in andere setting bruikbaar kan zijn, levert het nieuwe inzichten op, kan het helpen andere situaties te begrijpen, geeft het input voor vervolgstappen en onderzoek, enzovoorts. In het onderzoek zijn hier een paar maatregelen voor genomen:

- Onder andere met behulp van citaten en een uitgebreide rapportage van bevindingen is er getracht een *rijke beschrijving* te geven, zodat anderen zo goed mogelijk kunnen inschatten of en welke elementen van het onderzoek bruikbaar zijn in een eigen context (Bryman, 2008, p. 378; p. 131-136, 155-156).

- Er is bij de analyse naar verbinding en aansluiting gezocht met de bestaande literatuur, op die manier worden de resultaten minder context specifiek.

- Vanuit de data is geprobeerd om tot theorievorming te komen die getest kan worden en gebruikt kan worden om andere situaties te duiden.

- Er is bij keuzes in het onderzoeksproces oog geweest voor de beleidsrelevantie van verschillende alternatieven

- Er is zoveel mogelijk inzicht gegeven in redeneringen zodat deze toegepast kunnen worden in andere contexten.

De daadwerkelijk bruikbaarheid van het onderzoek moet zich in de praktijk uitwijzen in de mate waarin professionals en onderzoekers er uit kunnen putten in hun bezigheden.

### Alternatieve kwaliteitscriteria uit de literatuur

Naast de kwaliteitsaspecten van overtuigingskracht, afhankelijkheid, geloofwaardigheid en overdraagbaarheid worden er in de literatuur ook alternatieve kwaliteitscriteria genoemd (Bryman, 2008, p. 380). Deels overlappen deze met de voorgaande, deels voegen deze nieuwe aspecten toe. Ook aan deze criteria voldoet het onderzoek door de genomen kwaliteitsmaatregelen. Het meest interessante alternatief bestaat uit de volgende vier criteria:

- sensitiviteit voor context*: het onderzoek heeft rekening gehouden de context van het onderzoek door o.a. rekening te houden met bestaand beleid en de relevantie van het onderzoek daarvoor en door oog te hebben voor (kritische) noties vanuit de theorie ten aanzien van de beleidspraktijk en dit onderzoek.

*-toewijding en gedegenheid:* dit is gewaarborgd in een uitgebreid analyse- en schrijfproces waarbij de kwaliteit van de inhoud en niet de tijdsplanning op de eerste plaats heeft gestaan. Door het coderen en hercoderen en het schakelen van data naar analyse en van analyse naar data is gedegenheid gewaarborgd. Ook uitgebreide eerdere ervaring met kwalitatief onderzoek en interviewtechnieken hebben hieraan bijgedragen.

*-transparantie en coherentie:* transparantie vindt doorgang in de uitgebreide verslaglegging en de aandacht voor methodologie daarin. Voor de coherentie van de analyse is zoveel mogelijk getracht stappen zichtbaar te maken en te beredeneren en verduidelijking aan te brengen door resultaten in een theoretische context te plaatsen.

*-Impact en belang :* De impact en het belang van het onderzoek moet de praktijk uitwijzen. Om beide zo groot mogelijk te maken is er geprobeerd aan te sluiten bij beleidsvragen en -praktijken die maatschappelijk relevant zijn, en is er daarnaast geprobeerd om ook bij te dragen aan een bescheiden gedeelte theorievorming.

## Bijlage 5: geografische afbakening

De drie deelgemeenten van Zuid zijn onder te verdelen naar 26 wijken die als woonwijk gelden (zie *Tabel 11*) inclusief twee kleine gedeelten die (vooralsnog) deels als havenindustrieterrein gelden: de Rijnhaven en de Maashaven. Het aan Zuid grenzende, grootschalige industriegebied Waalhaven is niet in het onderzoek meegenomen, aangezien een beleidsdoel van de gemeente is om arbeid specifiek naar woonwijken (terug) te brengen. Overigens zijn er naast de drie genoemde deelgemeenten nog andere woongebieden binnen de gemeente Rotterdam ten Zuiden van de Maas (Hoogvliet, Pernis en Rozenburg). Deze gebieden worden in dit onderzoek niet verstaan onder Rotterdam Zuid. Dat is niet alleen conform het gangbare gebruik van Zuid in het dagelijks taalgebruik en beleidstukken van de gemeente Rotterdam, maar is ook inhoudelijk beargumenteerbaar omdat deze andere gebieden ten Zuiden van Rotterdam fysiek gescheiden zijn van de deelgemeenten Feyenoord, Charlois en IJsselmonde en bovendien niet de zelfde problematiek (zie *inleiding*) kennen als deze drie deelgemeenten.

Tabel 11: Deelgemeenten van Zuid en bijbehorende wijken

Deelgemeenten	Bijbehorende wijken
<b>Charlois</b>	Carnisse, Heijplaat, Oud-Charlois, Pendrecht, Tarwewijk, Wielewaal, Zuidwijk, Zuidplein
<b>Feijenoord</b>	Afrikaanderwijk, Bloemhof, Feijenoord, Hillesluis, Katendrecht, Kop van Zuid, Noordereiland, Vreewijk
<b>IJsselmonde</b>	Beverwaard, De Veranda, Groenenhagen-Tuinenhoven, Hordijkerveld, Kreekhuizen, Lombardijen, Oud-IJsselmonde, Reyerood, Sportdorp, Zomerland

Bron: eigen bewerking naar aanleiding van Gemeente Rotterdam (2011d)

Naast Zuid wordt ook Rotterdam als ruimtelijk schaalniveau gehanteerd. Tenzij anders vermeld wordt er dan bedoeld op alle deelgemeenten (inclusief de deelgemeenten van Zuid) die binnen de gemeentegrenzen (

Tabel 12) vallen plus alle havenindustriegebieden (inclusief de maasvlakten) die direct onder het gemeentebestuur vallen.

Verder wordt er ook regelmatig verwezen naar en vergeleken met de stadsregio Rotterdam. De stadsregio bestaat uit de gemeente Rotterdam en de omliggende gemeenten (*Figuur 14*). De stadsregio is een logisch schaalniveau om te hanteren omdat de gemeenten uit de stadsregio een fysiek vrijwel aaneengesloten stedelijk gebied vormen. Ook is de stadsregio een schaalniveau dat door de gemeente Rotterdam in beleidsstukken gehanteerd wordt. Daarnaast is de stadsregio Rotterdam een bestuurlijke eenheid waarin van alle gemeenten van de stadsregio vertegenwoordigers zitting hebben (Stadsregio Rotterdam, 2011). De stadsregio Rotterdam valt vrijwel, maar niet geheel samen met wat vaak als de regio Rijnmond wordt aangeduid. Bij de regio Rijnmond horen namelijk ook nog de gemeenten op Zuid-Hollandse eilanden (Goedereede, Dirksland, Middelharnis, Oostflakkee).

Bij het hanteren van Rotterdam en de stadsregio Rotterdam als ruimtelijke eenheden zijn dezelfde kritische kanttekening te maken als eerder bij het gebruik van Zuid als ruimtelijke eenheid gemaakt zijn. Echter, ook hier geldt dat in de praktijk van het openbaar bestuur dit de ruimtelijke



schaalniveaus zijn waarbinnen beleid gemaakt wordt. Voor dit onderzoek is het belangrijk om Zuid te kunnen vergelijken met andere niveaus. Het vergelijken van Zuid met andere schaalniveaus is nuttig omdat het de bedrijvigheid – en de prestaties daarvan – in perspectief en context plaatst. Op deze manier is het onder andere mogelijk om bedrijfsactiviteiten te benoemen die het relatief goed presteren op Zuid. Rotterdam en de stadsregio zijn daarvoor twee geschikte ruimtelijke schaalniveaus die steeds wat groter zijn dan het microschaalniveau van Zuid. Daarbij komt dat het cijfermateriaal dat gebruikt is voor dit onderzoek alleen beschikbaar was voor Zuid-Holland, dit legde sowieso een beperking op aan wat het maximale schaalniveau was dat mee genomen kon worden in het onderzoek.

Tabel 12: De deelgemeenten van Rotterdam en bijbehorende wijken

<i>Deelgemeenten</i>	<i>Bijbehorende wijken</i>
<b>Rotterdam Centrum</b>	Cool, Dijkzigt, Oude Westen, Scheepvaartkwartier, Stadsdriehoek, C.S. kwartier
<b>Charlois</b>	Carnisse, Heijplaat, Oud-Charlois, Pendrecht, Tarwewijk, Wielewaal, Zuidwijk, Zuidplein
<b>Delfshaven</b>	Bospolder/Tussendijken, Delfshaven/Schiemond, Middelland, Nieuwe Westen, Spangen, het Witte Dorp, Oud-Mathenesse
<b>Feijenoord</b>	Afrikaanderwijk, Bloemhof, Feijenoord, Hillesluis, Katendrecht, Kop van Zuid, Noordereiland, Vreewijk
<b>Hillegersberg-Schiebroek</b>	Hillegersberg, Honderd en Tien Morgen, Kleiwegkwartier, Molenlaankwartier, Nieuw Terbregge, Schiebroek, Terbregge
<b>Hoek van Holland</b>	Hoek van Holland, Oude Hoek
<b>Hoogvliet</b>	Boomgaardshoek, Meeuwenplaat, Middengebied, Nieuw Engeland, Oudeland, Tussenwater, Westpunt, Zalmplaat
<b>IJsselmonde</b>	Beverwaard, De Veranda, Groenenhagen-Tuinenhoven, Hordijkerveld, Kreekhuisen, Lombardijen, Oud-IJsselmonde, Reyeroord, Sportdorp, Zomerland
<b>Kralingen-Crooswijk</b>	Crooswijk, De Esch, Kralingen, Rubroek, Struisenburg
<b>Noord</b>	Agniesebuurt, Bergpolder, Blijdorp, Blijdorpse polder, Liskwartier, Oude Noorden, Provenierswijk
<b>Overschie</b>	Kandelaar, Kleinpolder, Landzicht, Zestienhoven
<b>Pernis</b>	
<b>Prins Alexander</b>	Het Lage Land, Kralingseveer, Nesselande, Ommoord, Oosterflank, Prinsenland, Zevenkamp
<b>Rozenburg</b>	

Bron: eigen bewerking naar aanleiding van Gemeente Rotterdam (2011d)

Figuur 14: gemeenten van de stadsregio Rotterdam



Albrandswaard	Hellevoetsluis	Rotterdam (grijs)
Barendrecht	Krimpen aan den IJssel	Schiedam
Bernisse	Lansingerland	Spijkernisse
Brielle	Maasluis	Vlaardingen
Capelle a/d IJssel	Ridderkerk	Westvoorne

*Bron: eigen bewerking naar aanleiding van Stadsregio Rotterdam (2011)*

### Bijlage 6: De Standaard Bedrijfsindeling 2008 (SBI 2008) toegelicht

De bedrijven die benaderd zijn voor een interview zijn mede geselecteerd op basis van hun plaats in de Standaard Bedrijfsindeling 2008, afgekort SBI 2008. Over de manier waarop deze indeling tot stand komt kan makkelijk een geheel essay geschreven worden. Hier wordt volstaan met een basale uitleg.

De SBI is een classificatiesysteem van het CBS dat economische activiteiten hiërarchisch rangschikt op basis van onderling verwantschap tussen verschillende economische activiteiten (CBS, 2011c). Iedere vestiging van een organisatie in Nederland kent aan de hand van zijn economische hoofdactiviteit een plaats binnen deze indeling. De SBI indeling is gebaseerd op het twee internationaal gehanteerde systemen met een soortelijke functie: de “Statistique des activités économiques dans la Communauté Européenne” (afgekort NACE, gehanteerd door de EU) en de “International Standard Industrial Classification of All Economic Activities” (afgekort ISIC, gehanteerd door de VN). In met name kwantitatieve onderzoeken naar economische activiteit is het gebruikelijk om van de SBI classificatie gebruik te maken. Ook de gemeente Rotterdam maakt hier gebruik van in haar rapportages.

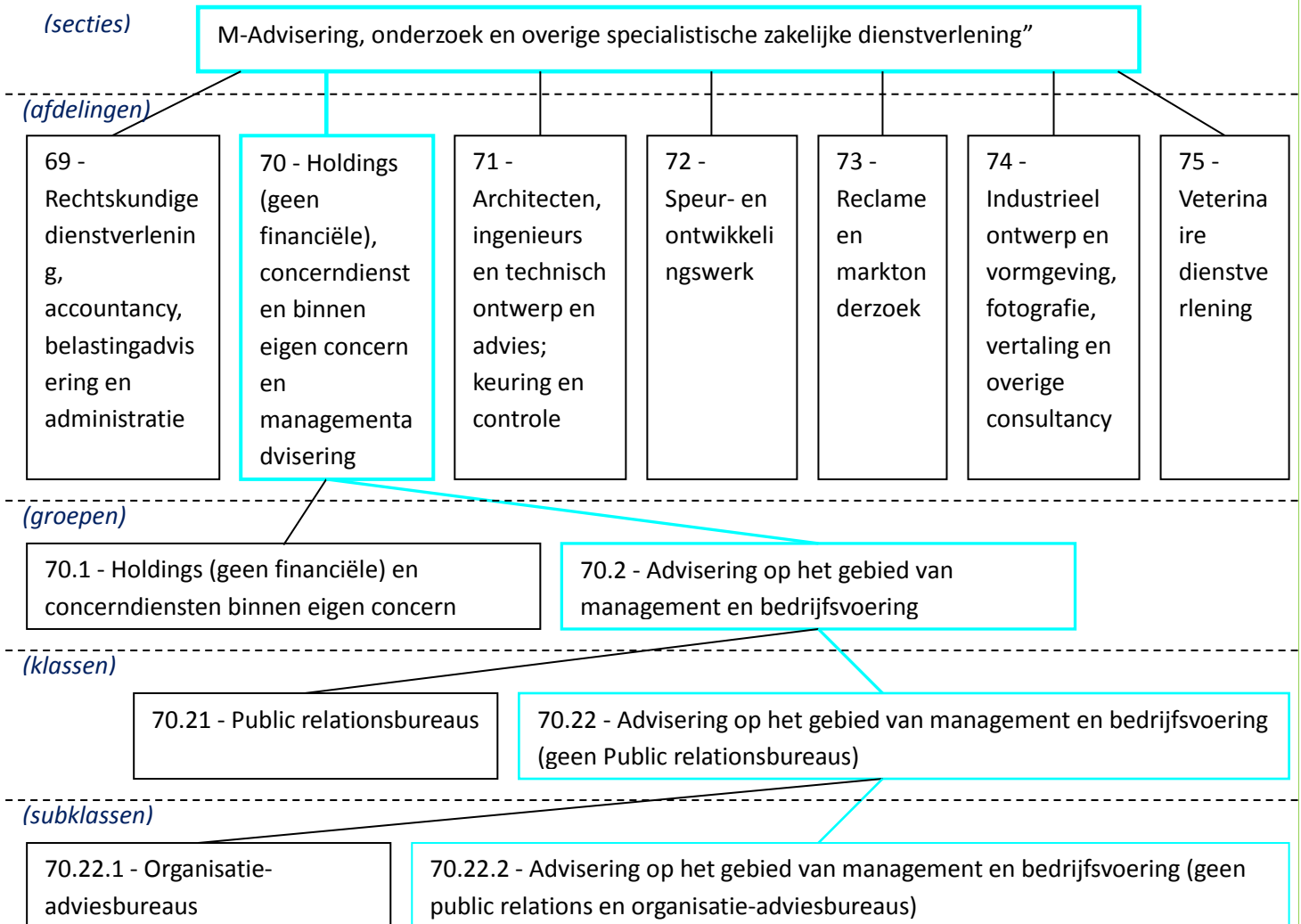
Doel van de SBI indeling is het verkrijgen van zo homogeen mogelijke groepen met daarin aanverwante economische activiteiten. Indeling vindt voornamelijk plaats op basis van de input, het productie proces, en de output van een economische activiteit. Zoals gezegd is het systeem ook hiërarchisch: het verdeelt activiteiten steeds verder onder naar kleinere groepen van aanverwante economische activiteiten. Bij elke verdere onderverdeling zijn de activiteiten binnen een groep –in theorie- dus meer aan elkaar verwant wat betreft de inputs die het verbruikt, de outputs die het genereert en de manier waarop deze inputs tot outputs omgezet worden (CBS, 2011c).

De meest ruwe indeling van activiteiten is op het niveau van secties, ook wel “een digit” niveau genoemd. Elke sectie heeft als code een eigen letter. Vervolgens kan er een verder onderverdeling gemaakt worden naar afdelingen (“twee digit” niveau), groepen (“drie digit” niveau), klassen (“vier digit” niveau) en subklassen (“vijf digit” niveau) (CBS, 2011c). In sommige gevallen is de indeling van een activiteit naar klasse en subklasse identiek omdat er voor deze activiteit geen preciezere indeling meer mogelijk is dan het niveau van klassen. Vanaf twee digit niveau hebben alle categorieën steeds een eigen nummer als codering. De digits verwijzen naar het aantal cijfers waaruit het nummer bestaat. Bij elke verdere onderverdeling wordt er dus een cijfer toegevoegd aan de codering. Twee activiteiten uit verschillende groepen (drie cijferige code) maar uit dezelfde afdeling (twee cijferige code) delen dus de eerste twee cijfers, maar hebben een verschillend eindcijfer. Op die manier is verwantschap tussen economische activiteiten af te leiden uit de SBI code. In figuur 15 is bij wijze van voorbeeld weergegeven hoe een economische activiteit binnen de sectie “Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening” (sectie M) binnen de SBI 2008 verder onderverdeeld kan worden.

Het is belangrijk om op te merken dat in onderzoeken en beleidsstukken veelal verdere categorieën worden gemaakt door op de verschillende niveaus categorieën uit de SBI classificatie samen te voegen (of te splitsen). Zo kunnen verschillende secties bijvoorbeeld samengevoegd worden tot de dienstensector of de (semi) publieke sector et cetera. Ook in dit onderzoek zijn dit soort categorieën gebruikt.

De classificatie van de Standaard Bedrijfsindeling wordt overigens zo nu en dan herzien en verder verfijnd. De indeling uit 2008 die in dit onderzoek gehanteerd is de meeste recente versie en volgt de

**Figuur 15: voorbeeld van een uitsplitsing van een sectie uit de SBI 2008 naar lagere niveaus (tot en met subklassen)**



Bron: eigen bewerking naar aanleiding van CBS (2011b)

indeling van 1993 op. De SBI uit 1993 en 2008 zijn niet identiek en de verschillende activiteiten krijgen soms binnen de twee systemen een andere plaats in de hiërarchie aangewezen. De keuze voor een van de twee indelingen levert dan ook andere uitkomsten op dan wanneer men werkt met een database die gebruikt maakt van een andere versie van de SBI classificatie.

De keuze om data te gebruiken met de 2008 indeling is door verschillende motieven ingegeven. Ten eerste is dit de indeling die de Gemeente Rotterdam, als opdrachtgever voor het onderzoek, hanteert. Het gebruik van deze indeling sluit dus aan bij hun actuele stukken en onderzoeken. Daarnaast is, zoals gezegd, het idee van het periodiek aanpassen van de indeling dat deze indeling er steeds beter in slaagt economische activiteiten op een logische manier ten opzichte van elkaar te classificeren. Van de SBI 2008 indeling mag dus verwacht worden dat deze adequater is en beter aangepast aan de huidige tijd (In herziening van 2008 is er onder andere een categorie voor de

communicatie en informatiesector bijgekomen). Ten slotte geeft het hanteren van de SBI 2008 indeling de mogelijkheid om voor de exploratiefase van het onderzoek een database te gebruiken van het Bedrijvenregister Zuid-Holland die van 2000 tot en met 2009 loopt. Een alternatieve database met een 1993 SBI classificatie die beschikbaar was voor het onderzoek liep slechts tot 2006. Gebruik van deze database zou betekenen dat de ontwikkelingen van de laatste jaren in de wereldeconomie ten gevolge van de economische crisis niet meegenomen zouden worden in de beeldvorming over de aanwezige bedrijvigheid op Zuid.

### Bijlage 7: afbakening specialistische zakelijke dienstverlening

De specialistische zakelijke dienstverlening zoals in dit onderzoek gehanteerd is betreft een samengestelde categorie op basis van de Standaard Bedrijfsindeling 2008. Dat wil zeggen dat de categorie op zichzelf niet voorkomt in het classificatiesysteem. Dit is niet ongebruikelijk: veel gebruikte categorieën zoals (semi)publieke sector of zakelijke dienstverlening zijn ook niet terug te vinden in de Standaard Bedrijfsindeling, maar bestaan uit een samenvoeging van categorieën op verschillende niveaus.

De zakelijke dienstverlening bestaat in dit onderzoek uit de afdelingen in Tabel 13. Tenzij anders vermeld worden alle onderliggende subklassen van de afdelingen tot de zakelijke dienstverlening gerekend. In de tweede kolom van de tabel wordt de afdeling vermeld, in de eerste kolom de bijhorende sectie in de Standaard Bedrijfsindeling. Deze samenstelling van Zakelijke dienstverlening sluit aan bij de indeling zoals het CBS dat in hun onderzoeken gebruikt. Vervolgens onderscheidt het onderzoek binnen de zakelijke dienstverlening vier categorieën: 1) specialistische zakelijke dienstverlening, 2) financiële & juridische zakelijke dienstverlening, 3) zakelijke dienstverlening op het gebied van informatie & communicatie en 4) niet-specialistische zakelijke dienstverlening. In Tabel 14 zijn de vier categorieën weergegeven met de bijbehorende afdelingen.

De afdelingen (en onderliggende subklassen) van de specialistische zakelijke dienstverlening hebben veel verwantschap met elkaar wat betreft input, output en productieproces (*zie de toelichting op de Standaard Bedrijfsindeling verderop in dit hoofdstuk*). In het SBI classificatie systeem valt veterinaire dienstverlening ook onder specialistische zakelijke dienstverlening. Dit is echter een vreemde eend in de bijt. Er wordt namelijk geen onderscheid gemaakt tussen veeartsen en cetera (dienstverlening aan bedrijven) en klinieken voor huisdieren en dierenambulances et cetera (dienstverlening aan consumenten). Daarom is er voor gekozen om deze afdeling (en onderliggende subklassen) van bedrijfsactiviteiten niet tot de specialistische zakelijke dienstverlening te rekenen. Aangezien er op Zuid nagenoeg geen activiteiten met betrekking tot landbouw plaatsvinden, ligt het voor de hand dat de dienstverlening aan consumenten hier belangrijker zal zijn voor de veterinaire dienstverlening op Zuid dan de dienstverlening aan bedrijven.

In het onderzoek wordt ook vergeleken met andere categorieën van bedrijfsactiviteiten. In de meeste gevallen corresponderen deze (nagenoeg) gelijknamige secties of afdelingen uit het Standaard Bedrijvenregister. In Tabel 15 zijn deze weergegeven. Daarnaast zijn er ook enkele categorieën gebruikt die samengesteld zijn uit een aantal verschillen afdelingen en subklassen. Ten eerste is dit de zogenaamde "midtech" sector. In Bijlage 8 is een overzicht opgenomen van bedrijfsactiviteiten die hiertoe gerekend zijn. De indeling is in navolging van een eerder afstudeeronderzoek (van de Burgt, 2010) naar de midtech op Zuid bij de gemeente Rotterdam. Ten tweede wordt er in het onderzoek ook gesproken over de (semi)-publieke sector. Deze sector bestaat in dit onderzoek uit de secties onderwijs, gezondheids- en welzijnzorg en overheids bestuur, overheidsdiensten en verlichte sociale verzekeringen, inclusief alle onderliggende afdelingen en subklassen van deze secties. Deze indeling vangt veel, maar niet alle (semi) publieke activiteiten. Onder andere bibliotheken vallen hier niet onder. Ook zijn er enkele kleinere private activiteiten die juist wel onder deze indeling vallen, zoals privaat onderwijs.

Tabel 13: Zakelijke dienstverlening en bijbehorende afdelingen

Zakelijke dienstverlening en behorende afdelingen	
Sectie SBI 2008	Afdeling SBI 2008
J Informatie en communicatie	62 Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie
	63 Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatie
K Financiële instellingen	64 Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen)
	65 Verzekeringen en pensioenfondsen (geen verplichte sociale verzekeringen)
	66 Overige financiële dienstverlening
M Advisering, onderzoek en overige specialistische zakelijke dienstverlening	69 Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvies en administratie
	70 Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvies
	71 Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle
	72 Speur- en ontwikkelingswerk
	73 Reclame en marktonderzoek
	74 Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy
	77 Verhuur en lease van auto's, consumentenartikelen, machines en overige roerende goederen <i>Exclusief 77.2 Verhuur van consumentenartikelen</i>
N Verhuur van roerende goederen en overige zakelijke dienstverlening	78 Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer
	79 Reisbemiddeling, reisorganisatie, toeristische informatie en reserveringsbureaus
	80 Beveiliging en opsporing
	81 Facility management, reiniging en landschapsverzorging
	82 Overige zakelijke dienstverlening

Bron: eigen bewerking naar aanleiding van CBS (2011b)



Tabel 14: categorieën binnen de zakelijke dienstverlening in het onderzoek

Categorieën binnen de zakelijke dienstverlening in het onderzoek	
Categorie in het onderzoek	Afdelingen SBI 2008
-Specialistische zakelijke dienstverlening	-70 Holdings (geen financiële), conerndiensten binnen eigen concern en managementadvisering -71 Architecten, ingenieurs en technisch ontwerp en advies; keuring en controle -72 Speur- en ontwikkelingswerk -73 Reclame en marktonderzoek -74 Industrieel ontwerp en vormgeving, fotografie, vertaling en overige consultancy
-Financiële & juridische zakelijke dienstverlening	-64 Financiële instellingen (geen verzekeringen en pensioenfondsen) -65 Verzekeringen en pensioenfondsen (geen verplichte sociale verzekeringen) -66 Overige financiële dienstverlening -69 Rechtskundige dienstverlening, accountancy, belastingadvies en administratie
-Zakelijke dienstverlening op het gebied van informatie & communicatie	-62 Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatietechnologie -63 Dienstverlenende activiteiten op het gebied van informatie
-Niet-specialistische zakelijke dienstverlening	-77 Verhuur en lease van auto's, consumentenartikelen, machines en overige roerende goederen; <i>exclusief 77.2 Verhuur van consumentenartikelen</i> -78 Arbeidsbemiddeling, uitzendbureaus en personeelsbeheer -79 Reisbemiddeling, reisorganisatie, toeristische informatie en reserveringsbureaus -80 Beveiliging en opsporing -81 Facility management, reiniging en landschapsverzorging -82 Overige zakelijke dienstverlening

Bron: eigen bewerking naar aanleiding van CBS (2011b)

Tabel 15: categorieën in het onderzoek en corresponderende SBI classificaties

Categorie in het onderzoek	Corresponderende classificaties uit het SBI 2008		
	Sectie(s)	Afdeling(en)	Subklasse(n)
Zorg en medisch	Q gezondheids- en welzijnszorg	Alle onderliggende afdelingen	Alle onderliggende subklassen
onderwijs	P onderwijs	Alle onderliggende afdelingen	Alle onderliggende subklassen
voeding	/	10 vervaardiging van voedingsmiddelen	Alle onderliggende subklassen
Bouw	F bouwnijverheid	Alle onderliggende afdelingen	Alle onderliggende subklassen
Transport	H vervoer en opslag	Alle onderliggende afdelingen, exclusief afdeling 53 post en koeriers	Alle onderliggende subklassen, exclusief subklassen onder afdeling 53 post
post	/	53 post en koeriers	Alle onderliggende subklassen
Energie	D productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	Alle onderliggende afdelingen	Alle onderliggende subklassen
Afval	E Winning en distributie van water; afval- en afvalwaterbeheer en sanering	Alle onderliggende afdelingen	Alle onderliggende subklassen
Sport en recreatie	/	93 sport en recreatie	Alle onderliggende subklassen
Groot- en detailhandel	G Groot- en detailhandel; reparatie van auto's	Alle onderliggende afdelingen	Alle onderliggende subklassen
Film, televisie en geluidsopnamen	/	59 Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	Alle onderliggende subklassen
Hotels	/	55 Logiesverstrekking	Alle onderliggende subklassen
Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud	/	91 Culturele uitleencentra, openbare archieven, musea, dieren- en plantentuinen, natuurbehoud	Alle onderliggende subklassen

Bron: eigen bewerking naar aanleiding van CBS (2011b)

## Bijlage 8: afbakening midtech

Overzicht SBI subklassen die meegenomen zijn in de categorie “midtech”, in navolging van het afstudeeronderzoek naar de midtechsector op Zuid van van de Burgt (2010).

<b>SBI 2008</b>	<b>Omschrijving</b>	<b>SBI 2008</b>	<b>Omschrijving</b>
2211	Vervaardiging van rubberbanden en loopvlakvernieuwing	2562	Algemene metaalbewerking
2219	Vervaardiging van producten van rubber (geen banden)	2571	Vervaardiging van scharen, messen en bestek
2221	Vervaardiging v. platen, folie, buizen, profielen v. kunststof	2572	Vervaardiging van hang- en sluitwerk
2222	Vervaardiging van verpakkingsmiddelen van kunststof	2573	Vervaardiging van gereedschap
2223	Vervaardiging van kunststofproducten voor de bouw	2591	Vervaardiging van stalen vaten e.d.
2229	Vervaardiging van overige producten van kunststof	2592	Vervaardiging van verpakkingsmiddelen van licht metaal
2410	Vervaardiging van ijzer en staal en van ferrolegeringen	2593	Vervaardiging van artikelen van draad en van kettingen
2420	Vervaardiging van stalen buizen, pijpen, holle profielen	2594	Vervaardiging van bouten, schroeven en moeren
2431	Koudtrekken van staven	2599	Vervaardiging van overige producten van metaal n.e.g.
2434	Koudtrekken van draad	2811	Vervaardiging van motoren, turbines (niet voor vliegtuigen)
2441	Vervaardiging van edelmetalen	2812	Vervaardiging van hydraulische apparatuur
2442	Vervaardiging van aluminium	2814	Vervaardiging van appendages
2445	Vervaardiging van overige non-ferrometalen	2815	Vervaardiging van tandwielen, lagers e.d.
2452	Gieten van staal	2821	Vervaardiging van industriële ovens en branders
2453	Gieten van lichte metalen	2822	Vervaardiging van hijs-, hef- en transportwerktuigen
2454	Gieten van overige non-ferrometalen	2824	Vervaardiging van pneumatisch en elektrisch handgereedschap
2511	Vervaardiging van metalen constructiewerken en delen daarvan	2825	Vervaardiging v. machines, app. voor industriële koeling
2512	Vervaardiging van metalen deuren, vensters en kozijnen	2829	Vervaardiging van overige machines en apparaten
2521	Vervaardiging v. ketels, radiatoren voor centrale verwarming	2830	Vervaardiging van machines, werktuigen voor land- en bosb.
2529	Vervaardiging van metalen tanks en reservoirs	2841	Vervaardiging v. gereedschapswerktuigen voor metaalbewerking
2540	Vervaardiging van wapens en munitie	2849	Vervaardiging v. gereedschapswerktuigen niet voor metaalbew.
2550	Smeden, persen, stampen en profielwalsen van metaal		
2561	Oppervlaktebehandeling en bekleding van metaal		

- 2892 Vervaardiging v. machines voor de bouw en winning v. delfst.
- 2893 Vervaardiging van machines voor de productie van v&g.
- 2894 Vervaardiging v. machines voor de prod. van textiel, kleding
- 2895 Vervaardiging van machines voor de productie van papier
- 2899 Vervaardiging van overige machines, apparaten en werktuigen
- 2910 Vervaardiging van auto's
- 29201 Carrosseriebouw
- 29202 Vervaardiging van aanhangwagens en opleggers
- 2931 Vervaardiging van elektrische en elektronische onderdelen
- 2932 Vervaardiging v. niet-elektrische, -elektronische onderdelen
- 3011 Bouw van schepen en drijvend materieel
- 3012 Bouw van sport- en recreatievaartuigen
- 3020 Vervaardiging van rollend spoor- en tramwagematerieel
- 3030 Vervaardiging van vliegtuigen en onderdelen daarvoor
- 3091 Vervaardiging van motor- en bromfietsen
- 3092 Vervaardiging van fietsen en invalidenwagens
- 3099 Vervaardiging van overige transportmiddelen n.e.g.
- 31011 Interieurbouw
- 31012 Vervaardiging van bedrijfsmeubels
- 3102 Vervaardiging van keukenmeubels
- 3103 Vervaardiging van matrassen
- 3109 Vervaardiging van overige meubels
- 3323 Installatie van elektronische en optische apparatuur
- 4291 Natte waterbouw

## Bijlage 9

De tabel op de volgende pagina bestaat uit twee hoofdkolommen naast elkaar. Binnen de eerste hoofdkolom is per subklasse de SBI code, omschrijving en bijhorende werkgelegenheidsgroei tussen 2000 en 2009 weergegeven, gerangschikt naar de omvang van de groei. De tweede hoofdkolom is een vervolg op de eerste hoofdkolom. In de tabel is verder enig verband aangebracht: de grijsgekleurde subklassen hebben betrekking op activiteiten in de (semi) publieke sector. De blauwgekleurde subklassen vallen binnen de (specialistische) zakelijke dienstverlening, waarbij turquoise specialistisch is. Verder zijn er nog subklassen geel gekleurd (bouwnijverheid) en lichtoranje (handel).

Tabel 16: subklassen met werkgelegenheidsgroei op Zuid tussen 2000-2009

Subklassen met werkgelegenheidsgroei op Zuid 2000-2009 (drempel groei >49 werkzame personen)					
Subklassen met groei			[Vervolg]		
SBI 2008	Omschrijving	Zuid	SBI 2008	Omschrijving	Zuid
87902	Maatschappelijk opvang met overnachting	1078	4321	Elektrotechnische bouwinstallatie	123
1042	Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten	654	47432	Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed	108
88911	Kinderopvang	641	8621	Praktijken van huisartsen	107
88991	Ambulante jeugdzorg	427	5914	Bioscopen	99
85201	Basisonderwijs voor leerplichtigen	404	7112	Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	92
35111	Prod.v. elektr. door thermische, kern- en warmtekrachtcentr.	353	87302	Verzorgingshuizen	90
78202	Uitleenbureaus	328	45192	Handel in en reparatie van zwaardere bedrijfsauto's	82
86922	Arbobeleiding en reïntegratie	281	86921	Gezondheidscentra	79
86221	Praktijken van med. specialisten en med. dagbehandelcentra	277	6831	Bemiddeling bij handel, huur of verhuur van onroerend goed	78
85202	Speciaal basisonderwijs	259	55101	Hotel-restaurants	78
85599	Studiebegeleiding, vorming en onderwijs n.e.g.	249	6622	Assurantietussenpersonen	75
4221	Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen	234	91011	Openbare bibliotheken	72
8720	Huizen en dagverblijven voor verstandelijk gehandicapten	223	86923	Preventieve gezondheidszorg (geen arbobeleiding)	64
4711	Supermarkten en dergelijke winkels met een algemeen assort.	216	86919	Overige paramedische praktijken (geen fysiotherapie, psych.)	63
46331	Groothandel in zuivelproducten en spijsoeiën en -vetten	175	9609	Overige dienstverlening n.e.g.	60
87901	Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg	174	8411	Algemeen overheidsbestuur	59
7320	Markt- en opinieonderzoekbureaus	172	7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	57
3821	Behandeling van onschadelijk afval	163	86231	Praktijken van tandartsen	57
85321	Middelbaar beroepsonderwijs	162	93121	Veldvoetbal	56
86222	Praktijken van psychiaters en psych. dagbehandelcentra	159	4332	Bouwtimmeren	54
5310	Nationale post met universele dienstverplichting	158	4391	Dakdekken en bouwen van dakconstructies	54
8230	Organiseren van congressen en beurzen	158	86913	Praktijken van psychotherapeuten en psychologen	54
7810	Arbeidsbemiddeling	151	7311	Reclamebureaus	53
93196	Overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen	147	7490	Overige specialistische zakelijke dienstverlening	53
70221	Organisatie-adviesbureaus	142	85203	Speciaal onderwijs in expertisecentra	51
8424	Politie	138	9604	Sauna's, solaria, baden e.d.	50

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland (2010)

## Bijlage 10

Op de volgende pagina zijn de subklassen opgenomen die tussen 2000 en 2009 op Zuid relatief harder zijn gegroeid dan in Rotterdam en de stadsregio. De vet-cursieve subklassen zijn subklassen die onderdeel zijn een van de snelgroeiende afdelingen op Zuid. De lichtgrijze subklassen behoren tot de (semi) publieke sector. Verder zijn gele subklassen onderdeel van de bouw en de blauwe sectoren zijn onderdeel van de zakelijke dienstverlening, waarbij turquoise specialistisch is.



Tabel 17: procentuele groei van subklassen die tussen 2000 en 2009 substantieel gegroeid zijn op Zuid

Subklassen die tussen 2000-2009 op Zuid harder groeien dan in Rotterdam én de stadsregio ( inclusief groei drempel >49 werkzame personen)					
SBI 2008	Omschrijving	Groei Zuid abs.	Groei Zuid in %	Saldo t.o.v. R'dam	Saldo t.o.v. stadsregio
86222	<b>Praktijken van psychiaters en psych. dagbehandelcentra</b>	159	<100000	<100000	<100000
5914	<b>Bioscopen</b>	99	<100000	<100000	<100000
7220	<b>Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij</b>	57	<100000	<100000	<100000
85203	Speciaal onderwijs in expertisecentra	51	<100000	<100000	<100000
47432	Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed	108	10800,0	10554,1	10525,0
86921	Gezondheidscentra	79	7900,0	7949,1	7924,9
4221	<b>Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen</b>	234	4680,0	4319,8	4674,0
46331	Groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten	175	4375,0	4348,6	4359,1
86923	Preventieve gezondheidszorg (geen arbobegeleiding)	64	1600,0	1140,5	1154,3
86922	Arbobegeleiding en reïntegratie	281	1561,1	1460,5	1415,5
78202	Uitleenbureaus	328	937,1	762,5	836,8
7320	<b>Markt- en opinieonderzoekbureaus</b>	172	614,3	413,2	470,5
55101	<b>Hotel-restaurants</b>	78	300,0	273,7	263,9
88991	Ambulante jeugdzorg	427	284,7	246,1	243,7
93196	<b>Overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen</b>	147	262,5	269,2	270,7
85599	Studiebegeleiding, vorming en onderwijs n.e.g.	249	259,4	200,9	217,9
91011	<b>Openbare bibliotheken</b>	72	257,1	238,8	247,8
9609	Overige dienstverlening n.e.g.	60	250,0	213,2	207,9
35111	<b>Prod.v. elektr. door thermische, kern- en warmtekrachtcentr.</b>	353	196,1	74,8	106,4
8230	<b>Organiseren van congressen en beurzen</b>	158	173,6	107,0	122,4
45192	Handel in en reparatie van zwaardere bedrijfsauto's	82	167,3	99,9	96,6
70221	<b>Organisatie-adviesbureaus</b>	142	165,1	89,4	87,5
7490	<b>Overige specialistische zakelijke dienstverlening</b>	53	160,6	136,8	145,4
7810	Arbeidsbemiddeling	151	151,0	100,9	99,6
86919	Overige paramedische praktijken (geen fysiotherapie, psych.)	63	123,5	67,4	89,1
4391	Dakdekken en bouwen van dakconstructies	54	122,7	98,2	130,8
3821	<b>Behandeling van onschadelijk afval</b>	163	119,0	89,3	86,6
4332	Bouwtimmeren	54	103,8	54,9	45,6
85321	Middelbaar beroepsonderwijs	162	95,9	78,3	89,5
1042	<b>Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten</b>	654	94,8	0,0	27,6
6831	Bemiddeling bij handel, huur of verhuur van onroerend goed	78	82,1	77,5	69,2
87902	Maatschappelijk opvang met overnachting	1078	70,6	11,5	8,0
85202	Speciaal basisonderwijs	259	58,3	5,9	18,9
6622	Assurantietussenpersonen	75	56,0	73,5	52,7
8621	Praktijken van huisartsen	107	50,2	11,9	1,7
87901	Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg	174	48,7	0,3	4,0
93121	<b>Veldvoetbal</b>	56	42,7	1,6	1,6
7311	<b>Reclamebureaus</b>	53	39,0	44,8	20,3
5310	<b>Nationale post met universele dienstverplichting</b>	158	36,8	40,2	45,9
7112	Ingenieurs en overig technisch ontwerp en advies	92	29,7	17,4	10,2
87302	Verzorgingshuizen	90	27,1	13,5	18,0
86221	Praktijken van med. specialisten en med. dagbehandelcentra	277	24,6	7,3	7,9
8411	Algemeen overheidsbestuur	59	14,2	19,5	13,5

Bron: eiaen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland( 2010)

## Bijlage 11

Tabel 18: oververtegenwoordigde afdelingen op Zuid ten opzichte van Rotterdam in 2009

Oververtegenwoordigde afdelingen op Zuid ten opzichte van Rotterdam in 2009				
SBI 2008	Omschrijving	LQ 2000	LQ 2009	Vershil
37	Afvalwaterinzameling en –behandeling	4,15	5,28	1,13
10	Vervaardiging van voedingsmiddelen	3,06	3,60	0,54
75	Veterinaire dienstverlening	2,04	2,61	0,57
87	Verpleging, verzorging en begeleiding met overnachting	2,22	2,21	-0,02
86	Gezondheidszorg	2,04	1,88	-0,16
25	Vervaardiging van producten van metaal (geen machines en apparaten)	1,95	1,83	-0,12
28	Vervaardiging van overige machines en apparaten	1,71	1,79	0,08
16	Primaire houtbewerking en vervaardiging van artikelen van hout, kurk, riet en vlechtwerk	0,19	1,72	1,53
81	Facility management, reiniging en landschapsverzorging	1,42	1,63	0,21
93	Sport en recreatie	1,01	1,49	0,48
45	Handel in en reparatie van auto's, motorfietsen en aanhangers	1,52	1,49	-0,03
38	Afvalinzameling en -behandeling; voorbereiding tot recycling	1,36	1,47	0,12
95	Reparatie van computers en consumentenartikelen	1,32	1,45	0,13
80	Beveiliging en opsporing	2,58	1,43	-1,15
47	Detailhandel (niet in auto's)	1,44	1,37	-0,07
85	Onderwijs	1,41	1,36	-0,04
13	Vervaardiging van textiel	0,70	1,36	0,65
82	Overige zakelijke dienstverlening	0,86	1,35	0,50
88	Maatschappelijke dienstverlening zonder overnachting	1,29	1,30	0,01
96	Wellness en overige dienstverlening; uitvaartbranche	1,39	1,27	-0,12
59	Productie en distributie van films en televisieprogramma's; maken en uitgeven van geluidsopnamen	0,25	1,25	1,00
53	Post en koeriers	1,05	1,25	0,20
26	Vervaardiging van computers en van elektronische en optische apparatuur	0,21	1,19	0,98
58	Uitgeverijen	1,22	1,13	-0,09
41	Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw en projectontwikkeling	0,92	1,10	0,18
17	Vervaardiging van papier, karton en papier- en kartonwaren	0,61	1,07	0,46
30	Vervaardiging van overige transportmiddelen	1,36	1,07	-0,28
56	Eet- en drinkgelegenheden	1,09	1,07	-0,02
68	Verhuur van en handel in onroerend goed	1,16	1,06	-0,11
43	Gespecialiseerde werkzaamheden in de bouw	1,33	1,02	-0,31
35	Productie en distributie van en handel in elektriciteit, aardgas, stoom en gekoelde lucht	0,76	1,01	0,26
14	Vervaardiging van kleding	1,05	1,01	-0,04

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland

Bij de groene afdelingen is wel sprake van ruimtelijke concentratie ten opzichte van Rotterdam, maar niet ten opzichte van de stadsregio.

## Bijlage 12

Op het detailniveau van de subklassen is het vanwege het grote aantal subklassen niet praktisch om alle subklassen met een locatiequotiënt groter dan een ten opzichte van Rotterdam (tabel 19) en de stadsregio (tabel 20) weer te geven. In de onderstaande tabellen is een drempel gehanteerd om de- wat betreft werkgelegenheid – hele onbetekenende subklassen eruit te filteren. De drempel die gehanteerd is houdt in dat de werkgelegenheid op Zuid in 2009 binnen die subklasse ten minste 0,1 procent van de totale werkgelegenheid op Zuid moet uitmaken. De subklassen die én een LQ groter dan 1 hebben én in ten minste 0,1 procent van de werkgelegenheid op Zuid voorzien zijn samen goed voor ongeveer 77 procent van de werkgelegenheid op Zuid. In tabel x zijn deze afdelingen weergegeven.

Tabel 19: subklassen die oververtegenwoordigd zijn op Zuid ten opzichte van Rotterdam in 2009

<b>Oververtegenwoordigde subklassen op Zuid ten opzichte van Rotterdam in 2009</b> (inclusief drempel van werkzame personen in subklasse in 2009 >0,1% van het totaal aantal werkzame personen op Zuid in 2009)				
<b>sbi2008</b>	<b>Omschrijving</b>	<b>Locatiequotient 2000 tov Rotterdam WP</b>	<b>Locatiequotient tov Rotterdam 2009 WP</b>	<b>verandering LQ wp</b>
1042	Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten	5,99	6,07	0,08
2512	Vervaardiging van metalen deuren, vensters en kozijnen	5,84	6,07	0,23
18125	Drukkerijen van formulieren	5,61	6,07	0,46
45194	Handel in en reparatie van caravans	5,64	6,07	0,43
1091	Vervaardiging van veevoeders	5,99	6,07	0,08
1061	Vervaardiging van meel (geen zetmeel)	5,92	5,98	0,06
3030	Vervaardiging van vliegtuigen en onderdelen daarvoor	5,88	5,72	-0,16
46331	Groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten	0,15	5,40	5,25
8230	Organiseren van congressen en beurzen	3,19	5,30	2,12
3700	Afvalwaterinzameling en -behandeling	4,15	5,28	1,13
47432	Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed	0,16	5,17	5,01
2812	Vervaardiging van hydraulische apparatuur	3,14	4,42	1,28
4391	Dakdekken en bouwen van dakconstructies	2,23	4,05	1,81
86221	Praktijken van med. specialisten en med. dagbehandelcentra	3,71	3,99	0,28
2822	Vervaardiging van hijs-, hef- en transportwerktuigen	3,35	3,93	0,59
93121	Veldvoetbal	3,75	3,85	0,09
86102	Algemene ziekenhuizen	3,67	3,60	-0,07
86921	Gezondheidscentra	0,02	3,60	3,57
4221	Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen	0,31	3,22	2,91
8710	Verpleeghuizen	3,42	3,20	-0,22
7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	0,00	3,20	3,20
85311	Havo en vwo	4,31	3,13	-1,18
5914	Bioscopen	0,00	3,05	3,05
46739	Groothandel in bouwmaterialen algemeen assortiment	2,71	2,99	0,28
86922	Arbobegeleiding en reïntegratie	0,35	2,90	2,55
85314	Brede scholengemeenschappen voor voortgezet onderwijs	4,12	2,86	-1,26

7500	Veterinaire dienstverlening	2,04	2,61	0,57
50401	Binnenvaart (vrachtvaart)	3,29	2,40	-0,89
87902	Maatschappelijk opvang met overnachting	2,18	2,37	0,19
85201	Basisonderwijs voor leerplichtigen	2,15	2,30	0,16
47718	Textielsupermarkten	2,20	2,30	0,10
8621	Praktijken van huisartsen	2,08	2,29	0,21
85202	Speciaal basisonderwijs	2,16	2,27	0,11
85322	Educatie	2,99	2,21	-0,78
46699	Groothandel in overige machines, apparaten en toebehoren	1,29	2,19	0,89
8553	Auto- en motorrij scholen	1,52	2,17	0,65
86913	Praktijken van psychotherapeuten en psychologen	3,62	2,16	-1,46
47528	Bouwmarkten, andere winkels in bouwmaterialen algemeen ass.	2,26	2,13	-0,13
3821	Behandeling van onschadelijk afval	1,22	2,09	0,87
68204	Verhuur van onroerend goed (niet van woonruimte)	3,34	2,09	-1,26
85323	Middelbaar beroepsonderwijs en educatie (gecombineerd)	2,12	2,00	-0,11
86923	Preventieve gezondheidszorg (geen arbobegeleiding)	0,65	1,99	1,35
45192	Handel in en reparatie van zwaardere bedrijfsauto's	1,21	1,95	0,75
45112	Handel in en reparatie van personenauto's en bedrijfsauto's	1,56	1,92	0,36
8720	Huizen en dagverblijven voor verstandelijk gehandicapten	1,89	1,86	-0,04
9609	Overige dienstverlening n.e.g.	0,71	1,85	1,14
87302	Verzorgingshuizen	1,63	1,85	0,22
47299	Gespecialiseerde winkels in overige voedings- en genotmid.	1,03	1,85	0,81
4773	Apotheken	1,85	1,82	-0,03
47789	Winkels gespecialiseerd in overige artikelen n.e.g.	2,20	1,81	-0,40
4332	Bouwtimmeren	1,29	1,79	0,50
8121	Interieurreiniging van gebouwen	1,45	1,79	0,34
4726	Winkels in tabaksproducten	1,82	1,78	-0,04
47597	Winkels in huishoudelijke artikelen algemeen assortiment	1,57	1,77	0,20
88911	Kinderopvang	1,54	1,77	0,22
35111	Prod.v. elektr. door thermische, kern- en warmtekrachtcentr.	1,26	1,70	0,45
4652	Groothandel in elektronische en telecommunicatieapparatuur	0,94	1,70	0,76
86912	Praktijken van fysiotherapeuten	1,83	1,69	-0,14
85312	Vorbereidend middelbaar beroepsonderwijs	1,56	1,65	0,09
47643	Winkels in sportartikelen (geen watersport)	1,40	1,64	0,24
4334	Schilderen en glaszetten	1,91	1,64	-0,27
85599	Studiebegeleiding, vorming en onderwijs n.e.g.	0,70	1,62	0,91
32502	Vervaardiging van medische instrumenten en hulpmiddelen	3,57	1,58	-1,99
86103	Categorale ziekenhuizen	2,41	1,58	-0,84
47741	Winkels in drogisterij-artikelen	1,46	1,53	0,07
86231	Praktijken van tandartsen	1,46	1,53	0,06

1071	Vervaardiging van brood en vers banketbakkerswerk	1,33	1,52	0,19
4711	Supermarkten en dergelijke winkels met een algemeen assort.	1,83	1,50	-0,33
4333	Afwerking van vloeren en wanden	1,27	1,50	0,22
4730	Benzinestations	1,70	1,48	-0,22
47782	Winkels in optische artikelen	1,68	1,43	-0,25
8010	Particuliere beveiliging	2,58	1,43	-1,15
47241	Winkels in brood en banket	1,72	1,41	-0,30
85321	Middelbaar beroepsonderwijs	0,83	1,41	0,57
45204	Carrosserieherstel	1,04	1,38	0,34
96021	Haarverzorging	1,49	1,37	-0,12
88102	Welzijnswerk voor ouderen	1,10	1,37	0,27
93196	Overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen	0,34	1,35	1,01
56102	Cafetaria's, lunchrooms, snackbars, eetkramen e.d.	1,27	1,34	0,07
88101	Thuiszorg	1,70	1,33	-0,36
96022	Schoonheidsverzorging, pedicures en manicures	1,68	1,32	-0,36
3811	Inzameling van onschadelijk afval	1,48	1,30	-0,19
91011	Openbare bibliotheken	0,42	1,29	0,87
4932	Vervoer per taxi	1,57	1,29	-0,28
47761	Winkels in bloemen en planten, zaden en tuinbenodigdheden	1,57	1,27	-0,30
87901	Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg	1,24	1,26	0,02
5630	Cafés	1,14	1,26	0,12
5813	Uitgeverijen van kranten	1,31	1,25	-0,06
68201	Woningbouwverenigingen en -stichtingen	2,17	1,22	-0,96
5310	Nationale post met universele dienstverplichting	0,85	1,21	0,37
47721	Winkels in schoenen	1,35	1,19	-0,16
69202	Accountants-administratieconsulenten	1,05	1,19	0,14
47221	Winkels in vlees en vleeswaren	1,49	1,18	-0,31
4120	Algemene burgerlijke en utiliteitsbouw	0,97	1,17	0,20
4321	Elektrotechnische bouwinstallatie	1,27	1,16	-0,11
69203	Boekhoudkantoren	1,02	1,14	0,12
53202	Koeriers	2,54	1,14	-1,40
47713	Winkels in bovenkleding en mode-artikelen (algemeen ass.)	1,08	1,12	0,03
86222	Praktijken van psychiaters en psych. dagbehandelcentra	0,00	1,12	1,12
4775	Winkels in parfums en cosmetica	1,24	1,11	-0,12
4777	Winkels in juweliersartikelen en uurwerken	0,93	1,09	0,16
4651	Groothandel in computers, randapparatuur en software	1,51	1,06	-0,46
47712	Winkels in dameskleding	1,03	1,05	0,02
88991	Ambulante jeugdzorg	0,37	1,05	0,68
7810	Arbeidsbemiddeling	0,61	1,04	0,43
9604	Sauna's, solaría, baden e.d.	1,09	1,02	-0,07
43221	Loodgieters- en fitterswerk; installatie van sanitair	1,12	1,02	-0,10

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland

Tabel 20: subklassen die oververtegenwoordigd zijn op Zuid ten opzichte van Rotterdam in 2009

Oververtegenwoordigde subklassen op Zuid ten opzichte van Rotterdam in 2009 (inclusief drempel van werkzame personen in subklasse in 2009 >0,1% van het totaal aantal werkzame personen op Zuid in 2009)				
sbi2008	sbi2008enq	Locatiequotient 2000 tov Rotterdam WP	Locatiequotient tov regio 2009 WP	verandering LQ wp
1042	Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten	8,02	9,98	1,96
1061	Vervaardiging van meel (geen zetmeel)	9,23	9,91	0,69
3030	Vervaardiging van vliegtuigen en onderdelen daarvoor	9,28	9,50	0,23
46331	Groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten	0,21	8,56	8,35
45194	Handel in en reparatie van caravans	5,93	8,49	2,55
2512	Vervaardiging van metalen deuren, vensters en kozijnen	7,97	8,32	0,34
8230	Organiseren van congressen en beurzen	4,11	7,95	3,83
1091	Vervaardiging van veevoeders	8,49	7,58	-0,91
93121	Veldvoetbal	5,92	6,39	0,47
18125	Drukkerijen van formulieren	3,46	6,18	2,72
47432	Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed	0,20	6,11	5,91
86221	Praktijken van med. specialisten en med. dagbehandelcentra	4,92	5,61	0,69
7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	0,00	4,71	4,71
5914	Bioscopen	0,00	4,32	4,32
86921	Gezondheidscentra	0,04	4,06	4,02
85311	Havo en vwo	5,95	3,84	-2,11
86922	Arbobegeleiding en reïntegratie	0,53	3,84	3,31
86102	Algemene ziekenhuizen	3,82	3,75	-0,07
8710	Verpleeghuizen	3,66	3,14	-0,51
2812	Vervaardiging van hydraulische apparatuur	3,05	3,10	0,05
85202	Speciaal basisonderwijs	2,33	2,83	0,49
3821	Behandeling van onschadelijk afval	1,55	2,74	1,19
85323	Middelbaar beroepsonderwijs en educatie (gecombineerd)	2,48	2,73	0,25
35111	Prod.v. elektr. door thermische, kern- en warmtekrachtcentr.	1,63	2,72	1,09
86913	Praktijken van psychotherapeuten en psychologen	4,61	2,64	-1,97
85322	Educatie	2,81	2,49	-0,32
4221	Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen	0,05	2,37	2,32
46739	Groothandel in bouwmaterialen algemeen assortiment	1,95	2,30	0,35
87902	Maatschappelijk opvang met overnachting	2,04	2,29	0,25
2822	Vervaardiging van hijs-, hef- en transportwerktuigen	2,20	2,25	0,05
68204	Verhuur van onroerend goed (niet van woonruimte)	3,36	2,20	-1,16
85321	Middelbaar beroepsonderwijs	1,08	2,12	1,04
3700	Afvalwaterinzameling en -behandeling	2,67	2,11	-0,55
93196	Overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen	0,50	2,11	1,61
8553	Auto- en motorrij scholen	1,45	2,10	0,65
9609	Overige dienstverlening n.e.g.	0,80	2,09	1,30



8720	Huizen en dagverblijven voor verstandelijk gehandicapten	2,24	2,07	-0,17
85201	Basisonderwijs voor leerplichtigen	1,92	2,04	0,12
5813	Uitgeverijen van kranten	2,00	2,00	0,00
85599	Studiebegeleiding, vorming en onderwijs n.e.g.	0,72	1,95	1,23
8621	Praktijken van huisartsen	1,78	1,92	0,14
47299	Gespecialiseerde winkels in overige voedings- en genotmid.	0,95	1,89	0,93
7500	Veterinaire dienstverlening	1,51	1,88	0,37
50401	Binnenvaart (vrachtvaart)	3,51	1,88	-1,63
3811	Inzameling van onschadelijk afval	2,15	1,86	-0,29
4391	Dakdekken en bouwen van dakconstructies	0,70	1,82	1,11
47643	Winkels in sportartikelen (geen watersport)	1,33	1,76	0,43
88102	Welzijnswerk voor ouderen	1,43	1,75	0,32
88911	Kinderopvang	1,62	1,72	0,10
88991	Ambulante jeugdzorg	0,57	1,67	1,10
4726	Winkels in tabaksproducten	1,77	1,65	-0,13
45192	Handel in en reparatie van zwaardere bedrijfsauto's	0,95	1,59	0,64
47597	Winkels in huishoudelijke artikelen algemeen assortiment	1,46	1,59	0,13
47718	Textielsupermarkten	1,72	1,59	-0,13
4773	Apotheken	1,66	1,54	-0,11
87302	Verzorgingshuizen	1,24	1,54	0,30
85312	Vorbereidend middelbaar beroepsonderwijs	1,56	1,51	-0,06
47789	Winkels gespecialiseerd in overige artikelen n.e.g.	1,68	1,44	-0,24
87901	Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg	1,30	1,43	0,13
5630	Cafés	1,33	1,41	0,08
32502	Vervaardiging van medische instrumenten en hulpmiddelen	2,59	1,40	-1,19
85314	Brede scholengemeenschappen voor voortgezet onderwijs	3,03	1,40	-1,63
5310	Nationale post met universele dienstverplichting	0,86	1,39	0,52
47713	Winkels in bovenkleding en mode-artikelen (algemeen ass.)	1,26	1,38	0,13
91011	Openbare bibliotheken	0,39	1,37	0,98
8010	Particuliere beveiliging	2,73	1,37	-1,36
47782	Winkels in optische artikelen	1,61	1,37	-0,25
56102	Cafeteria's, lunchrooms, snackbars, eetkramen e.d.	1,26	1,36	0,11
45112	Handel in en reparatie van personenauto's en bedrijfsauto's	1,17	1,35	0,18
86923	Preventieve gezondheidszorg (geen arbobegeleiding)	0,40	1,34	0,94
47741	Winkels in drogisterij-artikelen	1,14	1,33	0,19
7810	Arbeidsbemiddeling	0,73	1,29	0,56
86222	Praktijken van psychiaters en psych. dagbehandelcentra	0,00	1,29	1,29
88992	Maatschappelijk werk	1,73	1,27	-0,46
47528	Bouwmarkten, andere winkels in bouwmaterialen algemeen ass.	1,44	1,27	-0,17
86231	Praktijken van tandartsen	1,20	1,26	0,06
46699	Groothandel in overige machines, apparaten en toebehoren	0,82	1,26	0,44
4334	Schilderen en glaszetten	1,66	1,26	-0,40
7320	Markt- en opinieonderzoekbureaus	0,40	1,24	0,84
68201	Woningbouwverenigingen en -stichtingen	1,80	1,24	-0,57
4711	Supermarkten en dergelijke winkels met een algemeen assort.	1,37	1,23	-0,14
7911	Reisbemiddeling	1,13	1,22	0,09



86912	Praktijken van fysiotherapeuten	1,43	1,22	-0,22
4775	Winkels in parfums en cosmetica	1,30	1,21	-0,09
4321	Elektrotechnische bouwinstallatie	1,08	1,21	0,12
47721	Winkels in schoenen	1,35	1,20	-0,14
53202	Koeriers	2,86	1,17	-1,70
47191	Warenhuizen	1,20	1,15	-0,05
96021	Haarverzorging	1,26	1,13	-0,13
47241	Winkels in brood en banket	1,60	1,12	-0,47
88101	Thuiszorg	1,86	1,11	-0,75
8424	Politie	1,03	1,09	0,06
4730	Benzinestations	1,34	1,08	-0,26
4777	Winkels in juweliersartikelen en uurwerken	0,93	1,06	0,13
78201	Uitzendbureaus	1,08	1,06	-0,02
47221	Winkels in vlees en vleeswaren	1,36	1,06	-0,30
6831	Bemiddeling bij handel, huur of verhuur van onroerend goed	0,61	1,05	0,44
78202	Uitleenbureaus	0,19	1,05	0,86
8121	Interieurreiniging van gebouwen	1,28	1,04	-0,24
47712	Winkels in dameskleding	1,03	1,03	-0,00

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid-Holland

## Bijlage 13

Tabel 21: subklassen op Zuid die aan alle gestelde criteria voor succes voldoen

Subklassen op Zuid die in 2009 voldoen aan de gestelde criteria voor succes				
SBI 2008	Omschrijving	LQ t.o.v. R'dam 2009	LQ t.o.v. stadsregio 2009P	Groei Zuid in wp
87902	Maatschappelijk opvang met overnachting	2,3	2,4	1078
1042	Vervaardiging van margarine en overige spijsvetten	10,0	6,1	654
88991	Ambulante jeugdzorg	1,7	1,0	427
35111	Prod.v. elektr. door thermische, kern- en warmtekrachtcentr.	2,7	1,7	353
86922	Arbobeleiding en re-integratie	3,8	2,9	281
86221	Praktijken van med. specialisten en med. Dagbehandelcentra	5,6	4,0	277
85202	Speciaal basisonderwijs	2,8	2,3	259
85599	Studiebegeleiding, vorming en onderwijs n.e.g.	2,0	1,6	249
4221	Leggen van rioleringen, buizen en pijpleidingen	2,4	3,2	234
46331	Groothandel in zuivelproducten en spijsoliën en -vetten	8,6	5,4	175
87901	Jeugdzorg met overnachting en dagverblijven voor jeugdzorg	1,4	1,3	174
3821	Behandeling van onschadelijk afval	2,7	2,1	163
85321	Middelbaar beroepsonderwijs	2,1	1,4	162
86222	Praktijken van psychiaters en psych. dagbehandelcentra	1,3	1,1	159
8230	Organiseren van congressen en beurzen	7,9	5,3	158
5310	Nationale post met universele dienstverplichting	1,4	1,2	158
7810	Arbeidsbemiddeling	1,3	1,0	151
93196	Overkoepelende organen en samenwerkings- en adviesorganen	2,1	1,4	147
47432	Winkels in een algemeen assortiment van wit- en bruingoed	6,1	5,2	108
8621	Praktijken van huisartsen	1,9	2,3	107
5914	Bioscopen	4,3	3,0	99
87302	Verzorgingshuizen	1,5	1,9	90
46699	Groothandel in overige machines, apparaten en toebehoren	1,3	2,2	82
86921	Gezondheidscentra	4,1	3,6	79
91011	Openbare bibliotheken	1,4	1,3	72
86923	Preventieve gezondheidszorg (geen arbobeleiding)	1,3	2,0	64
9609	Overige dienstverlening n.e.g.	2,1	1,9	60
7220	Speur- en ontwikkelingswerk op het gebied v. de maatschappij	4,7	3,2	57
93121	Veldvoetbal	6,4	3,8	56
4391	Dakdekken en bouwen van dakconstructies	1,8	4,0	54
85203	Speciaal onderwijs in expertisecentra	5,3	3,4	51

Bron: eigen bewerking Bedrijvenregister Zuid Holland