

Sinds het mooie boek 'Metrokaarten van de wereld' van Mark Ovenden uit 2006 weten we hoe metrokaarten prachtige symbolen zijn van de dynamiek van een grote stad, net zoals de metrostelsels zelf dragers zijn van beweging en bedrijvigheid. Zonder beweging geen Stad van Aankomst.

De 'cover' toont een gestileerde kaart van de Amsterdamse metro, met de namen van de bedrijven die in dit rapport aan het woord komen, als stations. Die bedrijven zijn de stations van een Stad van Aankomst: plaatsen om je weg te vinden, handel te drijven, mensen te ontmoeten, iets nieuws te ondernemen.

Amsterdam Nieuw-West, een proeftuin voor het Nederland van 2030

Inleiding bij een verkenningstocht

Stad van Aankomst

Er is een groot verschil tussen de publieke reputatie die Nieuw-West heeft in Amsterdam en elders in Nederland aan de ene kant en de beleving van de ondernemers die zelf hun zaak opbouwen in dit stadsdeel aan de andere kant. In de reputatie is Nieuw-West een saaie nieuwbouwwijk, met een eenzijdig samengestelde bevolking van mediterrane origine en geteisterd door criminaliteit en overlast op straat. In de beleving van de ondernemers is het een vrij normaal deel van Nederland, met een gelaagde en veelkleurige bevolking en met z'n eigen problemen - waaronder veiligheid - die bekend zijn, waarover gepraat kan worden en waarvoor beleid gemaakt wordt.

Het is een stadsdeel waar je met twee brillen naar kunt kijken. De ene bril is die van de fixatie op de verandering ten opzichte van het verleden. Een ooit geheel Hollandse middenklasse wijk is van kleur verschoten en dat roept problemen op. In het gepolariseerde politiek klimaat van dit moment wordt dat ervaren als een afscheid van het oude Nederland.

De andere bril is die van de globalisering. Het mooie boek van de Canadese journalist Doug Saunders, "Arrival City", helpt zeer om dat perspectief te zien. Saunders gaat na hoe migranten over de wereld trekken en hoe hun emancipatie verloopt in hun 'stad van aankomst'. Hij behandelt 30 wereldsteden, waaronder Amsterdam. Als je dat boek leest, begint op te vallen hoe nieuw onze wereld is: de omgevingen waar migranten in terecht komen - in Noord-Amerika, Afrika, Zuid-Azië - zijn vaak nog maar enkele decennia oud.

De energie spat van de pagina's af. Amsterdam Nieuw West is in de opsomming van Saunders al weer een van de oudere steden. Dat is direct al een verklaring voor de fricties waarmee de migratie in Nederland gepaard gaat: Nederland is ouder, gevestigder en georganiseerder. Andere wereldsteden geven de immigranten een onaffe context, ze moeten er zelf mee aan de gang, ze moeten pionieren en ondernemen. Zijn kritiek op Amsterdam is eigenlijk: jullie zijn een oude stad, te geordend, klaar, je zit niet meer te wachten op toevoegingen en op mensen die iets anders meenemen.

Een kanttekening wil ik wel bij Saunders maken: onze steden zijn niet alleen voor migranten een 'stad van aankomst'. Ook in Nederland geboren mensen verhuizen en verhuizen en verhuizen. We wonen, met name in de Randstad, in passantensteden. Zo bezien mogen we allemaal pionieren.

Business in plaats van polarisatie

Wat Saunders goed duidelijk maakt, is dat verandering en internationalisering in wereldwijd perspectief de norm zijn. Niet het vergrijzende, stabiele Europa is normaal, maar de beweeglijke en ondernemende wereld van de migranten en passanten wordt de norm. Nieuw-West is niet zomaar het stadsdeel met de problemen, maar het stadsdeel dat het meest aan het oefenen is voor de wereld van overmorgen. Nieuw-West is het laboratorium voor het Nederland van 2030. Bij een laboratorium horen problemen en soms pijnlijke aanpassingen. Dat is in de geschiedenis van de migratie altijd zo geweest. En meestal loopt het goed af.

De kunst voor Nieuw-West is om echt een 'stad van aankomst' te zijn en de inwoners en bedrijven uit te dagen om niet passief te ondergaan wat er al is, maar actief hun eigen toekomst te scheppen. Daarbij hebben we niet zo veel aan politieke woordvoerders die stad en land op slot willen doen. Het uniforme Nederland van vroeger komt toch niet meer terug. Maar we hebben ook niet zoveel aan

hun tegenstanders in het debat, de woordvoerders die steeds hameren op de onrechtvaardigheid en de zwaarte van de achterstand van migranten. We hebben sowieso niet zoveel aan de politieke polarisatie van de afgelopen jaren. Met polarisatie schep je geen business.

Nieuw-West is ook een jong stadsdeel. En er is ruimte. Het mooie en rijke Amsterdam van binnen de ring zal langzaam gaan vergrijzen en de rust aannemen van een woonstad. Nu al signaleren ondernemers in de binnenstad dat alle regels tegen overlast hen het echte ondernemen wel erg moeilijk maken. Dat zal niet minder worden. Nieuw-West staat er anders voor: jonge mensen, ruimte, een flexibele ruimtelijke praktijk, een behoorlijke lokale koopkracht en een behoorlijke mate van ondernemersvrijheid. En daarbij opgeteld een bevolking die met 140 nationaliteiten, talloze internationale bedrijven en een luchthaven bijna op loopafstand, vooraan staat in de economische en culturele internationalisering. Het gaat zeker niet probleem- en pijnloos. Maar de uitgangspunten om business tot bloei te brengen, zijn goed.

Dit rapport brengt het bijzondere karakter van Nieuw-West in kaart. Het is een bijzonder rapport, omdat voor het eerst een belangrijk stadsdeel in Nederland wordt bekeken als 'stad van aankomst'. Het maakt een begin met het losmaken van Nieuw-West uit het gepolariseerde debat in Nederland. Het plaatst Nieuw-West waar het hoort: een dynamisch stuk van Amsterdam, met een grote toekomst voor zich. Nieuw-West gaat van 'multicultureel drama' naar een 'internationale propositie'. Een 'achterstandswijk' wordt een 'emerging market'.

Ondernemerschap vergt belangenbundeling

Nog een tweede ding maakt dit rapport bijzonder: het zet ondernemen neer als een weg tot emancipatie. Elders in het land vinden we ondernemen een manier van geld verdienen. Misschien zelfs nog een 'way of life'. Maar de waardering dat het een weg is tot emancipatie, tot ontplooiing van het talent waarmee mensen op de wereld zijn gezet, is een eigenschap van Nieuw-West.

Verder zijn er ook heel veel gewone dingen in Nieuw-West. Zoals het zoeken naar een goede vorm voor een gezamenlijke organisatie van ondernemers, het tweede onderwerp van dit rapport.

Nieuw-West bestaat al heel lang als stedenbouwkundige eenheid: de voormalige westelijke tuinsteden van Amsterdam. Het bestaat pas sinds 2010 ook als bestuurlijke eenheid. 135.000 inwoners. Dat is een schaal waar een democratisch gekozen lokaal bestuur onrustig van wordt en zich gaat afvragen hoe het beleid eigenlijk uitpakt. Wat de belanghebbenden er van vinden en hoe het met ze gaat. Dat verklaart waarom het stadsdeelbestuur in 2011 op zoek ging naar een platform dat vanuit het ondernemerschap in Nieuw-West kon meepraten. Er waren en zijn wel meer ondernemersorganisaties, maar er was geen stem voor heel Nieuw-West. Een flink aantal ondernemers heeft de handschoen van de stadsdeelvoorzitter opgepakt en is het gesprek aangegaan. Natuurlijk gaat dat niet alleen om het meepraten over de toekomst van het stadsdeel, het gaat ook om het scheppen van een structuur waarmee ondernemers hun belangen kunnen behartigen. Ondernemers zijn scheppers van geldelijke en maatschappelijke waarde. Ze dragen het leefklimaat en via hun belastingafdrachten ook de overheid en de voorzieningen in hun stadsdeel. Het komt hen toe dat hun stem gehoord wordt. Niet alleen in verenigingen op het niveau van een winkelstraat of een bedrijventerrein en ook niet alleen op het abstracte niveau van regio en land. Dit platform gaat de gezamenlijke belangen van de ondernemers op het niveau van dit uniek stuk van Nederland ter hand nemen.

Het platform wil:

- Recht doen aan het bijzondere karakter van Nieuw-West: de stad van aankomst, met ondernemen als een weg naar emancipatie
- Recht doen aan het gewone karakter van Nieuw-West: een Nederlands stadsdeel waar ondernemers proberen rendement te maken en voor hun personeel en hun klanten te zorgen, zoals ze overal doen
- Een brug slaan tussen autochtoon en allochtoon ondernemerschap, op weg naar een geïntegreerde markt waar je afkomst niet meer een stempel is, maar een interessant 'selling point' in de markt
- Een brug slaan tussen commercieel ondernemerschap en sociaal ondernemerschap (ondernemers die werken met publiek kapitaal)
- Een brug slaan tussen grote en kleine ondernemingen
- Een brug slaan tussen de B 2 B en de B 2 C ondernemers.

Zo'n opsomming lijkt normaal, maar vergt nogal wat creativiteit in z'n uitwerking. Neem bijvoorbeeld dat verschil tussen grote en kleine ondernemingen. Er is een hausse gaande in het starten van een eigen minionderneming. Dat verdient applaus: ondernemen voor eigen risico en rekening is een manier van leven die zelfredzame mensen oplevert en veel betekent voor de samenleving. Maar de optocht van micro-ondernemers past niet altijd even makkelijk in de bestaande ondernemersstructuren. De klassieke lokale ondernemersvereniging had eigenaren en managers van de wat grotere ondernemingen als lid. Ze gingen naar een vergadering om over politiek te spreken, om iets over een ander bedrijf te horen, naar een spreker te luisteren of met elkaar te praten. Dat doet een micro-ondernemer anders: die gaat naar een vergadering in de hoop er een 'prospect' te ontmoeten, een toekomstige klant. Dat is een mooi motief: de ondernemersvereniging als marktplaats. Maar het kan botsen met de intenties van de 'grote' bedrijven. Op veel plaatsen hebben de kleine ondernemers de ondernemersvergadering 'overgenomen'. De grotere bedrijven willen niet steeds als zakelijk prospect worden gezien en blijven weg of beginnen opnieuw, in business clubs of andere besloten gezelschappen. Dat is jammer, maar wel weer begrijpelijk. De kunst is natuurlijk om groot en klein bij elkaar te houden door ze aan te spreken op gemeenschappelijke doelen, zoals een goed functionerende en veilige bedrijfsomgeving, een goede reputatie van het stadsdeel en een economisch optimisme. En zonder ze te dwingen in een gesprek waar ze geen zin in hebben.

Dat geldt ook voor de allochtone en de autochtone bedrijven. Dit rapport maakt duidelijk hoe fragiel dat onderscheid intussen is: er zijn gelaagdheden in zowel de autochtone als de allochtone bedrijvigheid. Maar toch: Nieuw-West heeft mooie en sterke kantoorbedrijven. Langs de A10 staan ze op een rij. Ze kijken uit op eerste generatie allochtone bedrijven, vaak nogal marginale winkeltjes. Tussen die twee is weinig of geen communicatie. Dat is geen onwil: de mentale en commerciële afstand is gewoon te groot. Het vergt een doordachte organisatie om daar verandering in te brengen.

Dan zijn er ondernemers - en vaak ook overheidsdienaren - die resultaten willen zien. Het is niet genoeg dat ondernemers elkaar ontmoeten en informatie uitwisselen, met elkaar en met de overheid. Er moet ook iets gebeuren. En alweer: dat is een begrijpelijke ambitie. Het gaat niet alleen om praten. Maar veel ondernemers gaan naar een vereniging juist wel toe om te praten: zaken doen ze wel op hun eigen bedrijf, als concurrentie en collega's niet in beeld zijn.

We zeiden het al: Nieuw-West is pioniersgebied voor het Nederland van 2030. Dat geldt ook voor de manier waarop de collectieven van ondernemers zich zullen ontwikkelen, waaronder het ondernemersplatform. Persoonlijk heeft het mijn voorkeur om het platform als opmaat te zien van een klassieke vereniging. Het past niet helemaal: er zijn al netwerken, losse clubs, allianties voor parkmanagement, kleinere verenigingen en ander groepen die allemaal een plek moeten kunnen

krijgen in een initiatief voor heel Nieuw-West. Maar de vereniging is een oerhollandse, democratische manier van zelfbestuur en zelforganisatie. Dat mag wat tijd kosten.

Het heeft daarnaast mijn voorkeur om die vereniging ook de drie taken mee te geven die bij een volwassen ondernemerscollectief horen:

- Belangenbehartiging, waaronder het gesprek met de politiek, de vertegenwoordiging van het ondernemerschap in Nieuw-West naar buiten, de lobby voor ruimte, voor ondernemersgezinde regelgeving en alle andere zaken die het ondernemen mogelijk moeten maken.
- De zorg voor de dagelijkse werkomgeving, zoals parkmanagement, gezamenlijke beveiliging, een schone omgeving, kostenreductie door gezamenlijke inkoop van grondstoffen en diensten en wat zich maar meer aan gezamenlijke acties aandient.
- Ontmoeting, uitwisseling, coaching en marktschepping. Daar hoort ook de veel gehoorde wens bij om de grote en langer bestaande bedrijven in een soort mentoraat te organiseren ten opzichte van de migrantenonderneming en de startende of doorstartende onderneming. Ondernemers leren immers vooral van andere ondernemers.

En tenslotte heeft het mijn voorkeur om in Nieuw-West te komen tot een ondernemersfonds: een eigen financiële positie voor de ondernemers, gevoed door een deel van de opbrengst van de onroerende zaak belasting op het zakelijk onroerend goed. In ander steden is intussen veel ervaring opgedaan met zo'n fonds, het blijkt goed te werken als het gaat om het niet-vrijblijvend bij elkaar brengen van ondernemers en om het toerusten van de ondernemers om hun verantwoordelijkheid voor de bedrijfsomgeving te dragen. Een gezamenlijke investering, dat is misschien wel de meest effectieve manier om al die net genoemde geleidingen – grote en kleine bedrijven, sociale en commerciële, allochtone en autochtone bedrijven – bij elkaar te brengen. En het is een teken van emancipatie: in plaats van steeds naar de overheid te kijken, kunnen de ondernemers met een fonds in de rug zelf werkplannen gaan maken. Zo'n fonds kun je niet op stadsdeelniveau afspreken: je hebt de hele stad ervoor nodig. Ook dat is goed voor de economische integratie: Nieuw-West als onderdeel van de metropool.

Nog een laatste opmerking: in 2014 verdwijnen de zelfstandige stadsdeelbesturen. Daar mag iedereen zelf iets van vinden, maar voor het ondernemerschap in Nieuw-West lijkt het me geen goed nieuws. Binnen de ring hebben de stadsdelen misschien meer een beheersmatige taak. Er is minder politiek nodig. Maar Nieuw-West is een pioniersgebied, het laboratorium voor het Nederland van over een paar decennia. Daar heb je een actieve politieke dialoog voor nodig, met een stadsdeelbestuur dat aanwezig is, zich laat zien, tegen kritiek kan, opvattingen heeft en tegenspraak organiseert. Het is de kunst om ook na 2014 die nabijheid en tegenspraak te blijven organiseren.

Slot

We zijn blij met het tweeluik dat thans voor u ligt: enerzijds een verkenning van het ondernemerschap in de 'stad van aankomst' aan de hand van een lange reeks kennismakingen met ondernemers en anderzijds een handreiking aan de ontwikkeling van een goede ondernemersvertegenwoordiging.

Het rapport is opgesteld als scriptie waarmee Janniek van de Looij en Rob Manders hun studie Bestuurskunde aan de Avans Hogeschool in Den Bosch afsloten. Het is passend dat deze eerste Nederlandse 'Saunders applicatie' afkomstig is van twee jonge mensen van buiten. Betrokken kosmopolieten, net als zoveel bewoners van Nieuw-West.

Aart van Bochove

Voorzitter Ondernemersplatform Amsterdam Nieuw-West

Samenvatting

Het ondernemersplatform bestaat sinds januari 2011 en wil zich gaan beraden over haar toekomst. Dit rapport is geschreven als inspiratiedocument voor het platform om te komen tot een werkplan waarin verder zal worden geconcretiseerd hoe het platform zich zou moeten doorontwikkelen. In dit rapport geven we hier alvast een aanzet toe. De doelstelling van dit onderzoek is dan ook:

Beschrijven op welke manier het Ondernemersplatform Amsterdam Nieuw-West zich zou moeten doorontwikkelen om een zelfstandig opererend en invloedrijk platform te worden dat past binnen de context van Nieuw-West en een duidelijke bijdrage levert aan het lokale ondernemersklimaat.

Door een veertigtal ondernemers te interviewen kan de vraagarticulatie van de ondernemers in kaart worden gebracht. Het in kaart brengen van nationale voorbeelden en internationale inspiratiebronnen is een aanvulling op de wensen van de ondernemers, de ideeën van het stadsdeel en de visie van de huidige actieve ondernemers binnen het platform. Deze allen tezamen vormen de basis voor de conclusies.

Concluderend kunnen we stellen dat Nieuw-West een uniek gebied is met de unieke opgave om de multiculturele samenleving vorm te geven. We spreken ook wel van Nieuw-West als 'stad van aankomst' en maken hierbij gebruik van de theorie van Doug Saunders die beschrijft dat men de komst van migranten moet faciliteren. De culturele verscheidenheid in Nieuw-West zorgt ook voor een speciaal soort ondernemersklimaat waarbij we Nieuw-West typeren als een opkomende markt met vele kansen. Daarnaast komen ondernemers met verschillende inhoudelijke onderwerpen waar het platform zich mee bezig zou moeten houden zoals lokale arbeidsmarkt, veiligheid, bereikbaarheid en het contact met de overheid. Ten slotte kunnen we aan de hand van de wensen van ondernemers, de overheid en (inter)nationale voorbeelden een advies geven over de organisatie van het platform. Op basis van de beschrijving, de vraagarticulatie en de organisatorische adviezen komen we tot de volgende toekomstvisie:

- Een vereniging die een duidelijk geluid laat horen voor heel Nieuw-West. Het ondernemersplatform Nieuw-West heeft leden in alle delen van dit stadsdeel en kan ook een duidelijk, transparant geluid laten horen richting het stadsdeel.
- Een vereniging met een goede balans tussen grote en kleine ondernemingen, allochtone en autochtone ondernemers en niet enkel 'klassieke' ondernemers maar ook sociale instellingen als scholen, zorginstellingen en re-integratiebedrijven.
- Een vereniging die niet enkel financiële belangen van ondernemers vertegenwoordigt maar ondernemerschap ziet als middel tot emancipatie en integratie en hier ook zijn verantwoordelijkheid voor neemt.
- Een vereniging met een veelzijdig aanbod aan activiteiten gericht op:
 - netwerken
 - informatievoorziening
 - stadsdeel-promotie
 - belangenbehartiging
- Een vereniging met betalende leden. Door betalende leden te hebben sluit je freeriders-gedrag en vrijblijvendheid uit en haal je de energie van de ondernemers naar je toe.
- Een financieel zelfvoorzienende vereniging. De vereniging is niet afhankelijk van subsidie of donaties en kan al zijn activiteiten financieren met contributiegelden.

Inhoudsopgave

Samenvatting.....	7
Inhoudsopgave	8
Deel 1. Beschrijving Nieuw-West	9
1. Historie Amsterdam Nieuw-West	9
2. Uniekheid Nieuw-West.....	12
3. Opkomende markt	17
4. Allochtoon ondernemerschap.....	21
5. Netwerken.....	25
2. Vraagarticulatie ondernemers	32
1. Werknemers & Stagiairs	32
2. Veiligheid	37
3. Bereikbaarheid	44
4. Ondernemer en de overheid.....	48
5. Kapitaal.....	53
6. Vastgoed.....	58
7. Kansen en Bedreigingen	61
8. Vestigingsklimaat.....	65
Deel 3. Doorontwikkeling platform	67
1. Organisatie platform volgens stadsdeel Nieuw-West.....	67
2. Visie ondernemersplatform volgens de huidige actieve leden.....	69
3. Organisatie platform volgens ondernemers Nieuw-West	70
4. Nationale voorbeelden.....	76
5. Internationale voorbeelden migrantensteden en ondernemerschap	81
6. Doorontwikkeling platform	86
Conclusie	91
Deel 1. Beschrijving Nieuw-West	91
Deel 2. Vraagarticulatie	91
Deel 3. Doorontwikkeling platform	93
Aanbevelingen.....	96
Literatuurlijst	99

Deel 1. Beschrijving Nieuw-West

Amsterdam Nieuw-West is een uniek stukje Nederland. De culturele diversiteit is wel het meest in het oog springende onderdeel hiervan, bijna 50% van de inwoners van het stadsdeel vallen onder de noemer 'niet-westerse allochtonen'. Om het in de woorden van de voorzitter van het Ondernemersplatform Nieuw-West Aart van Bochove te vatten; 'hier wordt de multiculturele samenleving gemaakt'. In dit eerste deel van het rapport zullen we een beschrijving geven van Nieuw-West en vooral ook het ondernemerschap in het stadsdeel. Allereerst zal ingegaan worden op de historie van het gebied, vervolgens beschrijven we waarom Nieuw-West een dergelijk uniek gebied is en wat voor unieke kansen zich voordoen op ondernemersgebied en ten slotte gaan we in op de rol die netwerken spelen in het gebied voor de ondernemers.

1. Historie Amsterdam Nieuw-West

De naam Nieuw-West doet het al vermoeden, het stadsdeel is redelijk recent gebouwd in vergelijking met andere delen van Amsterdam. Toch valt er al voldoende te vertellen over de historie van het stadsdeel en dan met name over de ontstaansgeschiedenis van de wijken en de motieven die achter de ruimtelijke indeling van de wijk zaten. In dit hoofdstuk zullen we met name ingaan op de ruimtelijke ontwikkelingen die zich op het grondgebied van Nieuw-West hebben voorgedaan en wat voor consequenties dit had op de samenstelling van de wijken.

Het stadsdeel Amsterdam Nieuw-West bestaat pas sinds het jaar 2010 maar de wijken Slotermeer, Geuzenveld, Slotervaart, Overtoomse Veld en Osdorp waaruit het huidige stadsdeel bestaat dateren uit de jaren '50. De gemeente Amsterdam zag al begin 20^e eeuw de noodzaak tot verdere uitbreiding van de stad in zuidelijke en westelijke richting om toe te komen aan de groeiende woonbehoefte. Na de Tweede Wereldoorlog werd er daadwerkelijk een start gemaakt met de bouw van de eerder genoemde 'tuinsteden'.

1.1 Plan Westelijke Tuinsteden

Ongeveer een eeuw nadat in Engeland het industrialisatieproces plaatsvond met bijbehorende migratie van platteland naar stad vond dit proces in de 19^e en begin 20^e eeuw ook plaats in Nederland. De stad Amsterdam werd in een kleine 60 jaar (van 1865 tot 1923) overspoeld door meer dan 400.000 migranten, bijna een verdriedubbeling van het voormalige bevolkingsaantal. Een groot deel van de nieuwkomers woonde onder erbarmelijke omstandigheden in kleine, dicht op elkaar gepropte huisjes met slechte sanitaire voorzieningen. Onder invloed van de opkomst van de sociaal democraten, tegenwoordig de PvdA, werden er plannen gemaakt om de woonomstandigheden van deze groepen te verbeteren. De Woningwet werd ingevoerd die de basis was voor meer overheidsingrijpen bij de stedelijke planning.

De politiek zag al snel in dat de stad Amsterdam te klein was geworden voor haar bevolking en dat uitbreiding noodzakelijk was. Geïnspireerd door de populaire stadsontwikkelingideeën van de Engelsman Ebenezer Howard was de bedoeling om buiten het centrum van Amsterdam wijken te laten verrijzen die het beste van de stad en platteland zouden combineren. Howard's filosofie van veel groen in een rustieke woonomgeving werd politiek gedragen door de sociaal democraten. De uiteindelijke uitbreidingsplannen van de stad werden vertaald in het Algemeen Uitbreidings Plan van

1934 waarin er Westelijke Tuinsteden werden gepland ten zuiden en westen van het toenmalige Amsterdam.

Naast de ideeën van Howard vonden ook de modernistische architectuur theorieën van Le Corbusier en de Nederlandse kunstbeweging 'De Stijl' steeds meer ingang bij de stadsontwikkelaars. De gebouwen in de nieuwe wijken zouden functioneel, geometrisch en sober qua kleur moeten worden om de onvermijdelijkheid van technologische vooruitgang en moderniteit te benadrukken. Dit leidde ertoe dat de gebouwen zouden worden gemaakt van de nieuwste materialen (cement, glas en staal) en dat de woon- en werkfuncties strikt gescheiden dienden te worden. Daarnaast zouden de bouwmaterialen gestandaardiseerde producten moeten zijn om de bouwkosten te drukken zodat lagere inkomens in ruimere huizen met veel groen eromheen konden wonen, beargumenteerd vanuit het heersende politieke gedachtegoed op dat moment. Dit alles resulteerde in het concept van 'Strokenbouw' waarbij grote, rechte flatblokken van elkaar gescheiden werden door openbaar groen.

1.2 Woningnood

Het woningtekort na de Tweede Wereldoorlog werd al snel nog nijpender in Amsterdam en de rest van Nederland, minister van Wederopbouw In 't Veld verklaarde woningnood in 1948 zelfs officieel als volksvijand nummer 1 (*woningnood volksvijand nummer 1, 2010*). Niet alleen waren er in Nederland veel woningen verwoest door de oorlog, ook had men te maken met een geboortegolf (de babyboomers) die om nieuwe woningen vroeg en dat terwijl de productie tijdens de oorlog had stilgelegen. In Amsterdam had men ook nog te maken met een overvolle binnenstad door de grote toestroom van migranten in de decennia daarvoor. Er moesten vooral veel woningen komen en het liefst zo goedkoop mogelijk.

De woningbouw werd in de jaren '60 zelfs opgeschroefd tot een onwaarschijnlijk aantal van 100.000 woningen per jaar. Het ging daarbij vooral om de kwantiteit, kwaliteit of uiterlijk van de woningen was van ondergeschikt belang. Het was zelfs zo dat een nieuwbouwwoning niet groter mocht zijn dan 105 m² (*van Bennekom, 2002*). Ook de Tuinsteden kregen te maken met deze uitzinnige bouwdrift wat erin resulteerde dat langgerekte portiekflats uit de grond werden gestampt met daartussen plek voor openbaar groen. Pogingen om tot meer diversiteit in de wijkopbouw te komen werden in de kiem gesmoord. Zo was er de architect Van Tijen die in de wijk Geuzenveld meer ruimte wilde overlaten voor moestuintjes en mogelijkheden wilde bieden voor het vestigen van bedrijfs- en winkelruimtes. Zijn plan werd geblokkeerd door hoofdarchitect Van Eesteren omdat het niet overeenkwam met het geplande perceelschema.

1.3 Komst van migranten

In eerste instantie slaagde de opzet van de gemeente omdat een groot aantal middenklassers naar de Westelijke Tuinsteden trok, weg uit het overvolle centrum. Het waren voornamelijk geëmancipeerde arbeiders die voldoende middelen hadden om de oude en vervallen wijken als De Pijp en De Jordaan te ontvluchten. Mede doordat het verkeerssysteem zich sterk verbeterde na de Tweede Wereldoorlog was het voor deze arbeiders mogelijk om in en rond het centrum van Amsterdam te werken en in de Westelijke Tuinsteden te wonen. Deze scheiding van woon- en werkomgevingen werd doorgezet in de jaren '80. Dezelfde arbeiders die in de jaren ervoor nog naar de Westelijke Tuinsteden waren getrokken hadden inmiddels voldoende mogelijkheden om zelfs helemaal buiten de stad te wonen. De doorzonwoningen in omliggende steden als Haarlemmermeer

en Almere werden steeds populairder bij deze groep wat ten koste ging van de tuinsteden. Het dalen van de huizenprijzen in de Westelijke Tuinsteden en het leegkomen van veel woningen zorgde ervoor dat deze wijken juist aantrekkelijk werden voor niet-westerse migranten. En waar de oude wijken De Pijp en De Jordaan door flinke restauraties weer aantrekkelijk werden voor een groeiende middenklasse raakten de tuinsteden steeds meer in verval en werd het vaak gezien als een bron van sociale onrust.

Doug Saunders beschrijft in het boek 'Arrival City' hoe de fysieke indeling van de wijk Slotervaart in de jaren '90 echt een probleem werd. Er was weinig bedrijvigheid op straat door de strikte scheiding van woon- en werkfuncties. Hangjongeren bepaalden het straatbeeld en de ruimtes tussen de woonblokken in werden als zeer onveilig beschouwd. De migranten die in de flatblokken woonden waren geïsoleerd van de rest van de Nederlandse samenleving. Dit werd (en wordt) het meest herkenbaar in beeld gebracht door de grote hoeveelheid schotelantennes die vastzitten aan de flatblokken en waarmee de migranten precies konden volgen wat er in hun thuisland gebeurde. Het onderwijs in de wijk was tanende doordat de beste leerkrachten wegtrokken en ook de autochtone leerlingen die nog in de wijk woonden naar scholen gingen buiten de wijk. Het ontstaan van cultureel conservatisme, zoals het dragen van boerka's, wijt Saunders aan het feit dat jongeren geen Turk/Marokkaan zijn maar ook geen Nederlander en daardoor op zoek gaan naar hun identiteit.

1.4 Stadsvernieuwing

De moord op Theo van Gogh maakte veel los in Nederland en zeker in Amsterdam. De politiek zag in dat er een andere 'stad van aankomst' gevormd moest worden en onder leiding van onder andere toenmalig burgemeester Job Cohen en stadsdeelvoorzitter van Slotervaart Ahmed Marcouch begon Amsterdam met de hervorming van deze stadsdelen. De scheiding van functies werd geheel weggelaten en er ontstonden rumoerige winkelcentra en flatgebouwen met onderin ruimte voor winkels en andere ondernemingen. Beperkende bestemmingsplannen werden opgeheven en vergunningen voor niet-Nederlanders om een bedrijf te beginnen werden versoepeld. De ordentelijke en groene, maar onveilige, buurt Slotervaart werd omgetoverd in een wijk met steeds dichter opeengepakte woningbouw gecombineerd met kantoren en winkels. Daarnaast werden er woningen gebouwd in het duurdere segment zodat ook steeds meer autochtone middenklassers zich gingen vestigen in het stadsdeel. Ook kwamen er bedrijfsruimtes vrij met aantrekkelijke huren voor kleine opstartende, creatieve ondernemers en kunstenaars. Naast deze fysieke maatregelen werd ook intensiever ingezet op het tegengaan van criminaliteit. In 2010 werd het programma voor stadsvernieuwing abrupt gestopt door de ingestorte woningmarkt. De nieuwe koopwoningen die men van plan was om te bouwen zou men door de ontwikkelingen in de markt aan de straatstenen niet meer kwijtraken. De speciaal voor dit doel opgericht woningbouwcorporatie Far West werd in hetzelfde jaar ontmanteld (*Het parool, 2010*).

1.5 Conclusie

Concluderend kunnen we stellen dat de geschiedenis van het stadsdeel nog steeds zijn sporen in het heden achterlaat. De ruimtelijke indeling van de wijken en de ontwikkelingen in het woon- en werkverkeer hebben onder andere geleid tot de toestroom van veelal niet-westerse migranten naar het stadsdeel. Ook nu nog kenmerkt het stadsdeel zich door de vele galerijenflats en een groot aantal niet-westerse migranten.

2. Uniekheid Nieuw-West

Zoals een directeur van een middelgroot familiebedrijf ons vertelde is Amsterdam een land op zichzelf, 'de Republiek Amsterdam'. Als dat zo mocht zijn dan is Nieuw-West weer een apart koninkrijkje binnen deze republiek. Nieuw-West is nauwelijks te vergelijken met andere stadsdelen.

In dit hoofdstuk zullen we verder ingaan op de uniekheid van Nieuw-West. De voornaamste reden voor de uniekheid van dit stadsdeel is de culturele verscheidenheid en het woningaanbod. Hier zullen we allereerst op ingaan. Ook de functie van het stadsdeel als de 'Stad van Aankomst' zal worden behandeld. Ten slotte komt de visie van Achmed Baâdoud op de uniekheid Nieuw-West aan bod.

2.1 Culturele verscheidenheid

Nieuw-West kan zich het meest multiculturele stadsdeel van Amsterdam noemen met maar liefst 156 nationaliteiten woonachtig in het stadsdeel. De grote culturele verscheidenheid is een feit en laat zich op verschillende manieren kenmerken. We zullen nu bespreken welke invloed deze culturele verscheidenheid op het straatbeeld heeft en op welke manier men hier kan omgaan.

Amsterdam is een wereldstad met internationale aantrekkingskracht. Op straat worden verschillende talen naast het Nederlands gesproken en dit komt mede ook door de vele toeristen die naar de stad toetrekken. Nieuw-West heeft mogelijk een minder internationaal karakter dan het centrum van Amsterdam maar het straatbeeld doet toch enigszins on-Nederlands aan. Wanneer je een rondje loopt op de markt van Plein '40-'45 of door de Shoperade¹ op het Osdorpplein waan je je even in een bazaar in het Midden-Oosten of Noord-Afrikaans land. In Nieuw-West zullen weinig mensen nog opkijken van een vrouw met een hoofddoekje terwijl dit in de rest van Nederland nog altijd niet zo vanzelfsprekend is.



Deze culturele verscheidenheid maakt Nieuw-West tot een uniek gebied. De bewoners, ondernemers en overheid in het stadsdeel accepteren deze verscheidenheid ook als een gegeven. Of men het nu als een kans voor het gebied ziet of als bedreiging; men zal met deze culturele verscheidenheid moeten omgaan. Het aantal inwoners van allochtone afkomst in de wijken bedraagt 60,3% en dit zal niet zomaar veranderen.

De culturele diversiteit wordt door vele inwoners en ondernemers in het stadsdeel niet alleen als een gegeven gezien maar ook als een kans. Er zijn restaurants en kleine eettentjes te vinden met gerechten van over de hele wereld, winkels die unieke producten aanbieden die je in de rest van Nederland niet snel zult tegenkomen. Of wat te denken van de muzikale verscheidenheid en culturele diensten zoals buikdanslessen? Met een dergelijk aanbod aan producten en diensten kan

¹ Een overdekt winkelcentrum dat aandoet als een marktplaats met veel kleine allochtone winkeltjes.

Nieuw-West zich onderscheiden van andere delen van Nederland en zichzelf tot een geliefd toevluchtsoord voor veel mensen maken. In het volgende hoofdstuk over Nieuw-West als opkomende markt zullen we zien hoe ondernemers hier een steentje aan bijdragen.

Ondanks alle positiviteit over het grote aantal kansen dat een groot aantal culturen met zich meebrengt moet men echter niet de ogen sluiten voor de problemen die een dergelijk feit met zich meebrengt. Het aantal aangiften bij de politie is in Nieuw-West nog steeds één van de hoogste van alle stadsdelen in Amsterdam. Het aantal geweldsincidenten en gevallen van diefstal en overlast zijn ook een bron van zorg. Dit komt niet in de laatste plaats door het grote aantal allochtone jongeren laat ook het onderzoek 'Samenleven met verschillen' (2012) zien. De spanningen tussen bevolkingsgroepen in Nieuw-West zijn onder veel inwoners van het stadsdeel voelbaar en er zijn buurten waar het samenwonen dan ook steeds meer onder druk staat (*Dichtbij*, 2012). Meer hierover kunt u terugvinden in Deel 2, hoofdstuk 2 Veiligheid verderop in dit rapport.

Of het nu voor- of nadelen heeft, migratie is een natuurlijk verschijnsel wat niemand kan beheersen (*Eco*, 2012). De komst van met name niet-westerse allochtonen is nu nog wel enigszins tegen te houden, maar deze mondiale trend kun je niet zomaar negeren. Het feit dat migranten de cultuur veranderen in het gebied waar ze naartoe trekken is eveneens niet te stoppen. Dit was in het verleden al zo, en zeker niet alleen in Nederland, en heeft zijn stempel gedrukt op hoe onze maatschappij nu in elkaar zit. Het verschijnsel van migratie kun je niet bestrijden, je kunt het enkel omarmen en er je voordeel uit halen. Een multiculturele samenleving kan dus leuk zijn of niet, het is gewoon een feit. Nieuw-West is een gebied waar al zeer veel migranten zijn gevestigd, en dit maakt dit gebied tot de proeftuin van de multiculturele samenleving. Er moet goed worden gekeken naar hoe migranten zich kunnen vestigen in onze samenleving en een eigen plek krijgen in onze maatschappij. De opgave waar dit stadsdeel, en later de rest van Nederland, voor staat is het bieden van een goed vestigingsplatform aan de toenemende stroom van migranten zoals ook Saunders dit beschrijft in zijn boek.

Stadsdeelvoorzitter Achmed Baâdoud ziet migratie ook niet als een probleem maar als een kans. "De financiële crisis is niet de grootste crisis waarmee Nederland heeft te kampen de komende tijd, de grootste crisis is de vergrijzing van ons land" aldus Baâdoud. 'We moeten nu slim omgaan met migranten en kijken hoe ze kunnen worden ingezet om de enorme vraag naar werknemers die de komende tijd zal ontstaan in te kunnen vullen. Daarnaast zorgt de grote verscheidenheid van culturen voor kansen en voor reuring in de wijk.'

Al met al kunnen we stellen dat de culturele verscheidenheid in Nieuw-West een feit is. Zoals we hebben gezien biedt dit gegeven zowel kansen als bedreigingen voor het stadsdeel in de toekomst. Het is ook aan het ondernemersplatform om in te gaan op zowel de kansen als bedreigingen die deze culturele verscheidenheid met zich meebrengt.

2.2 Jonge bevolkingsopbouw

Het volgende punt waardoor Nieuw-West zich onderscheidt van andere delen in Nederland en Amsterdam is de jonge bevolkingsopbouw in het stadsdeel. We zullen nu kort ingaan op wat dit betekent voor het stadsdeel.

Ongeveer een derde (33%) van alle inwoners in Nieuw-West is jonger dan 25 jaar. Vergeleken met Nederland en het Amsterdams gemiddelde (29%) kun je stellen dat er veel jongeren in het stadsdeel wonen (O+S, 2011). Ook in het straatbeeld zie je dit terug net als het hoge aantal basisscholen (40)



(Vind een school, z.j.). in vergelijking met andere delen van Amsterdam. Een jonge bevolking kan verschillende effecten hebben op de leefbaarheid van een gebied. Het aanwezig zijn van veel jongeren in de wijk betekent met name dat er ook veel kansen zijn op

verdere vernieuwing in een gebied. Kinderen en jongeren zorgen voor levendigheid in een wijk onder andere door de participatie van hen aan verschillende activiteiten zoals sport- of muzieklessen. Deze grote groep jongeren raakt ook steeds beter opgeleid en een hoger opleidingsniveau komt ten goede aan de leefbaarheid van een gebied en de integratie van etnische minderheden. Een bedreiging van een groot aantal jongeren in Nieuw-West hangt samen met het eerder genoemde veiligheidsaspect. Zeker allochtone jongeren komen vaker in aanraking met politie door crimineel- of overlastgevend gedrag (ANP, 2012).

We kunnen concluderen dat Nieuw-West een jonge bevolkingsopbouw heeft. Dit biedt veel kansen voor het stadsdeel omdat veel jongeren kunnen leiden tot veel vernieuwing in een wijk, zeker in combinatie met goed onderwijs. Een punt van zorg blijft echter ook het aantal allochtone jongeren dat in aanraking komt met de politie.

2.3 Woningaanbod

Naast de culturele diversiteit en de jonge bevolkingsopbouw is ook het woningaanbod in Nieuw-West als redelijk uniek te beschouwen. In de historie zijn we al kort ingegaan op de bouw van vele galerijflats in het stadsdeel. Nu zullen we bespreken wat dit woningaanbod en de verandering hiervan in de jaren voor het stadsdeel heeft betekend.

Het aantal galerijflats met veelal sociale huurwoningen is in Nieuw-West nog steeds vrij hoog. In de historie van Nieuw-West hebben we kunnen zien dat dit als effect heeft gehad dat vooral veel allochtonen naar de wijken toe trokken. In het boek van Doug Saunders wordt ook ingegaan op de situatie in Slotervaart in de jaren '90 waar veel onveiligheid was en bevolkingsgroepen leefden die totaal afgeschermd waren van de Nederlandse cultuur. De in 2000 ingezette stadsvernieuwingen moesten hier verandering in brengen. De komst van meer koopwoningen en de renovatie van oude flats moest ervoor zorgen dat er meer autochtone middenklassers naar het gebied zouden komen. Hierdoor zou de bevolkingsopbouw ook meer in balans moeten komen en zou er meer integratie van



de verschillende bevolkingsgroepen hebben moeten optreden. Gezien de vele positieve reacties van ondernemers kan gesteld worden dat er door deze ingrepen veel ten goede is veranderd. De buurt wordt door veel ondernemers als veiliger beschouwd dan tien jaar geleden. Door de financiële crisis en de huidige bezuinigingen van de overheid zijn deze vernieuwingen echter in de ijskast gezet. Vandaar dat het aantal galerijflats met sociale huurwoningen in Nieuw-West redelijk hoog zal blijven de komende jaren.

Doug Saunders beschrijft in zijn boek dat flats en goedkopere huisvesting in principe geen achteruitgang van een gebied hoeft te betekenen en zelfs een traject van sociale mobiliteit kan faciliteren. Wat hij hierbij wel aantekent is dat mensen de kans moeten krijgen om hun huizen op termijn zelf te gaan bezitten zodat zij het kapitaal hiervan uiteindelijk kunnen aanwenden. Dit kan betekenen dat inwoners het huis wat ze nu bezitten gaan kopen maar ook dat ze op zoek gaan naar koop- in plaats van huurwoningen. Wanneer men het traject van sociale mobiliteit ook in Nieuw-West zal willen laten plaatsvinden, zal het van belang zijn om ook voldoende mogelijkheden te bieden aan inwoners op koopwoningen. Het bezitten van een woning komt volgens Saunders ook ten goede aan de leefbaarheid van een gebied doordat bewoners eerder geneigd zijn hier aandacht aan te besteden. Deze conclusie wordt in de praktijk ook onderschreven door een ondernemer; 'het bezit van een eigen huis zorgt voor een hoger verantwoordelijkheidsniveau voor je eigen omgeving'.

Concluderend kunnen we zeggen dat het aantal sociale huurwoningen groot is in Nieuw-West, voornamelijk door de vele galerijflats in het stadsdeel. De stedelijke vernieuwingen hebben een meer uitgebalanceerd woningaanbod tot stand gebracht net als minder onveiligheid volgens veel ondernemers. Wanneer Nieuw-West een traject van sociale mobiliteit wil laten plaatsvinden in het eigen gebied dan zal men in ieder geval voor voldoende koopwoningen moeten zorgen, leert de theorie van Saunders ons.

2.4 Visie Achmed Baâdoud op uniekheid Nieuw-West

"Dit stadsdeel is de plek waar mensen zich kunnen ontplooiën en een deel waait hierna weer uit." Met deze uitspraak typeert stadsdeelvoorzitter Achmed Baâdoud Nieuw-West als een echte 'stad van aankomst'. Hij heeft ook een duidelijke missie die hij wil vervullen in Nieuw-West, hieronder geven wij een korte weergave van Baâdouds visie op Nieuw-West en de rol van ondernemers in het stadsdeel.

Baâdoud ziet het stadsdeel als een laboratorium waar veel nieuwe dingen gebeuren en waar ook veel zaken goed gaan. "Grenzen stellen en perspectief bieden" is een zin die recht doet aan zijn visie en ook zijn huidige beleid. Er leven 140 nationaliteiten in het stadsdeel, en Baâdoud ziet dit echt als een kans. "Het is heel mooi om te zien dat de kinderen van migranten die zelf van het platteland komen het kunnen maken in deze samenleving, en ook op hetzelfde niveau kunnen leren en werken." "Er is maar één land: de wereld. Er is maar één volk: de mens. Er is maar één religie: de liefde." Deze quote van Floor Wibaut typeert voor Achmed Baâdoud de uniek opgave die er ligt in Nieuw-West en was voor hem persoonlijk ook een overweging om hier als PvdA'er mee aan de slag te gaan.

"Werk is een onderdeel van het leven, en het moet een uitzondering zijn om niet te werken", aldus Baâdoud. Momenteel is werk iets waar mensen zich echt aan vastklampen, gezien de huidige financiële crisis. Dit gebeurt in Nieuw-West op dit moment meer dan in bijvoorbeeld Amsterdam Zuid. Dit heeft te maken met het feit dat migranten vaak lager opgeleid zijn. De financiële crisis is

echter niet de grootste crisis, de vergrijzing die er in heel Nederland aan zit te komen is een enorme crisis. We moeten de jeugd nu scholen voor het werk wat in de zorgsector hard nodig is.

Een belangrijke en speciale rol ziet Baâdoud weggelegd voor de ondernemers in het stadsdeel. “Ondernemers zijn het cement van de samenleving”. Mensen zonder werk kunnen in veel gevallen niet volledig meekomen in een samenleving, en werk is voor vrijwel iedereen niet enkel een bron van inkomsten. “Werken moet een normaal onderdeel van het leven zijn, net zoals slapen en eten dat zijn. Werk zorgt bij mensen voor ontplooiing, ontwikkeling, emancipatie en zelfvertrouwen. Een werkend mens is echt een onderdeel van de maatschappij.”

Nieuw-West heeft volgens Baâdoud een centrumfunctie. Het ligt weliswaar aan de rand van Amsterdam, maar daarnaast ook midden in de metropoolregio Amsterdam die een veel groter gebied bedient. Hij vindt dat het stadsdeel een hoge potentie heeft en het is zaak om deze goed te benutten. Als voorbeeld geeft hij aan dat de markt aan Plein '40-'45 in de toekomst wellicht een groter publiek kan trekken en een goed alternatief kan zijn voor de Albert Cuypmarkt. Juist de multiculturele factor van Nieuw-West biedt datgene waar de mondiale burger van nu naar op zoek is. Het gaat erom dat je jezelf goed positioneert ten opzichte van anderen en gebruik maakt van de krachten van het stadsdeel, namelijk de culturele verscheidenheid. Een avondmarkt biedt daarvoor een uitgelezen kans om de geuren en kleuren van een vakantieland tot leven te laten komen op Plein '40 '45.

Conclusie: Baâdouds visie op Nieuw-West is een stadsdeel met een goede balans tussen wonen, werken en recreatie waar veel werk te vinden is en waar iedereen mee kan doen. De culturele verscheidenheid in het stadsdeel betekent voor hem vooral een kans die benut kan worden. Nieuw-West kan een centrumfunctie in de regio Amsterdam vervullen.

3. Opkomende markt

In het vorige hoofdstuk is al gezegd dat Nieuw-West een apart koninkrijkje binnen de Republiek Amsterdam zou zijn. Dit valt ook te beamen als het gaat om de economie. In tegenstelling tot andere stadsdelen is het ondernemerschap er nog niet tot volle wasdom en is de organisatiegraad nog niet erg groot. Opgeteld bij de culturele verscheidenheid biedt dit juist kansen voor het opkomende ondernemerschap. Nieuw-West is een pioniersgebied als het gaat om dit ondernemerschap. En pionieren betekent dat er kansen liggen voor een bloeiende lokale economie maar ook dat men hiervoor vele valkuilen dient te vermijden.

Amsterdam Nieuw-West is zich opnieuw aan het uitvinden. Dit proces is ingezet door middel van de stadsvernieuwingen die er plaats hebben gevonden van 2000 tot 2010. Tot grote spijt van veel ondernemers is dit project gestopt door het instorten van de woningmarkt en de bijgaande financiële crisis. Toch is er een proces op gang gezet om Amsterdam Nieuw-West om te vormen van probleemgebied tot een opkomende markt.

Beargumenteren dat Amsterdam Nieuw-West een pioniersgebied is kan men doen met behulp van enkele cijfers: zo is het aantal startende ondernemingen in het stadsdeel in de jaren 2006-2010 één van de hoogste van de stad Amsterdam (*Uitgaven aan versterkte uitkeringen, 2011*) en is de culturele verscheidenheid het grootst (*Bevolking Nieuw-West naar buurtcombinaties en nationaliteiten, 2011*). Toch zeggen cijfers niet alles en kan men vooral tot die conclusie komen door te kijken naar enkele aansprekende voorbeelden van ondernemers in het stadsdeel, ondernemers die doorhebben waar de kansen liggen voor hun onderneming.

Nieuw-West is een pioniersgebied door drie zaken:

- Grote sociaal-culturele verscheidenheid
- Hoge mate van kruisbestuivingmogelijkheden
- Opkomende nieuwe markten

In dit hoofdstuk zullen we ingaan op deze drie aspecten.

3.1 Sociaal-culturele verscheidenheid

Geen supermarkt in heel Nederland met een hoger aantal bezoekers per vierkante meter dan de Marokkaanse supermarkt Tanger aan het Plein '40-'45. Turken, Marokkanen en andere niet-westerse bevolkingsgroepen komen vanuit het hele land naar deze supermarkt toe om de producten te kopen die zij herkennen van hun land van herkomst. Dat de Tanger in Nieuw-West is gevestigd is geen toeval, bijna de helft van alle inwoners in het stadsdeel is van niet-westerse afkomst. Deze culturele verscheidenheid wordt door veel mensen gezien als probleem maar het kan ook worden gezien als een kans. De eigenaar van de Tanger heeft dit duidelijk als kans gezien en hier ook maximaal gebruik van gemaakt. Zo zijn er meer voorbeelden van ondernemers die juist inzetten op culturele verscheidenheid als kans.

De Turkse restaurants die zich de afgelopen jaren in Nieuw-West hebben gevestigd zijn hier een voorbeeld van. Daarnaast laten zij ook zien dat ze niet alleen de eigen bevolkingsgroep aanspreken met hun formule maar ook steeds meer autochtonen binnen krijgen die graag eens wat anders willen eten dan 'Hollandse pot'. Het zijn niet alleen de horeca die hierop inspelen, ook een toko met typisch

Aziatische producten weet steeds meer autochtone klanten aan zich te binden doordat zij inspelen op de behoefte om het 'vakantiegerecht' nog eens keer thuis te maken. Juist deze ondernemers die zich richten op een verscheidenheid van culturen weten nieuwe doelgroepen aan te boren en hun omzet te stabiliseren dan wel te vergroten. Hoewel er vele uitzonderingen zijn te maken ligt het succes voor een onderneming vaak tot uitbreiding van de doelgroep in plaats van het vasthouden aan de bekende, cultureel enkelvoudige, doelgroep.

Veel ondernemingen zien eenzelfde verschuiving van het klantenbestand als de Aziatische speciaalzaak, ieder op zijn eigen manier. De eigenaar van Tuincentrum Osdorp ziet bijvoorbeeld een golfbeweging in de aanloop van verschillende doelgroepen. Waren het eerst vooral de Hollanders die bezig waren met tuinieren, na een tijd volgden de Surinamers en sinds kort ziet hij ook steeds meer Turken met planten en tuingereedschap de winkel uitlopen. Zijn de Marokkanen de volgende doelgroep?

De ondernemingen die zich richten op een specifieke, etnische doelgroep hebben het dus vaak lastig. Een islamitische slagerij spreekt ook wel van de harde concurrentiestrijd die er heerst tussen de verschillende aanbieders. Ook vindt de eigenaar het lastig om nieuwe doelgroepen binnen te krijgen zoals de autochtone, Hollandse klant. Een uitbreiding in assortiment met enkele kruidenierswaren geeft ook geen gewenst effect, aldus de eigenaar, en zo ziet de traditionele slagerij haar marktaandeel verminderen. Het is ook een opgave voor de allochtone speciaalzaken als meubelzaken, tassenzaken en sieradenwinkels om zich ook te richten op andere etnische doelgroepen om haar marktaandeel te vergroten.

3.2 Economische kruisbestuiving

Investerings in de economie zetten altijd verschillende radertjes aan het werk waardoor geïnvesteerd kapitaal nooit alleen terecht komt in de betreffende onderneming of markt. Een nieuw restaurant dat zich in een gebied vestigt kan namelijk flink wat bedrijvigheid met zich meebrengen. Verse groenten en vlees kan men bijvoorbeeld inkopen bij de lokale groenteboer/slagerij, het gebouw kan de eigenaar laten verbouwen door een lokale aannemer en de komst van het restaurant biedt mogelijk aan de grotere kantoren een uitgelezen mogelijkheid tot het organiseren van zakelijke lunches. Deze economische kruisbestuiving, ondernemerschap dat zorgt voor meer ondernemerschap, zien we ook in Nieuw-West plaatsvinden.

Van veel ondernemers in het stadsdeel horen we dan ook dat ze bij voorkeur zoveel mogelijk lokaal inkopen. Zelfs de ondernemingen die opereren op de internationale markt en grotendeels producten importeren, halen hun kantoorartikelen bij de lokale speciaalzaak en het bloemetje bij het afscheid van een collega bij de bloemist om de hoek. De kruisbestuiving gaat echter veel verder. Het pand 'de garage Notweg' is hier een mooi voorbeeld van, een broedplaats voor creatieve bedrijven die meer dan eens samen werken. Juist doordat de verschillende bedrijven onder één dak zitten vindt er veel kruisbestuiving plaats.

Maar je hoeft niet altijd onder één dak te zitten om samen te werken laat ACM Autoverhuur zien. Tijdens een netwerkbijeenkomst kwam men in aanraking met een lokale rijsschool. Pas geslaagden kunnen nu korting krijgen bij ACM op de huur van een auto. Een op het eerste oog 'apart samenwerkingsverband' leidt hier tot voordelen voor beide bedrijven.

De economische kruisbestuiving vindt dus al plaats in Nieuw-West. Maar er zijn nog veel meer kansen op dit gebied. Zo hebben we een hoteleigenaar en een lokale bierbrouwer gesproken. Wat kunnen zij met elkaar? Op deze manier zijn er nog vele combinaties te bedenken en kunnen er zelfs samenwerkingsverbanden ontstaan waaraan je doorgaans nooit zou denken. In Deel 1, hoofdstuk 5 Netwerken volgt meer over de kansen hiervoor in Nieuw-West.

3.3 Nieuwe markten en unieke concepten

Nieuwe markten en unieke concepten hebben de toekomst in heel Nederland, en ook zeker in Nieuw-West. De markt verandert, consumenten hebben andere behoeften en ook bedrijven zijn op zoek naar nieuwe concepten.

De lokale markt in Nieuw-West is wezenlijk anders dan die in een ander deel van Amsterdam zoals het centrum. De traditionele bedrijven met een vestiging in Nieuw-West, als lokale vestiging dan wel franchiseonderneming, merken dat het niet altijd even gemakkelijk is om aan te sluiten op de lokale markt. Dit komt omdat deze markt zo anders is dan die in de andere stadsdelen en men te maken heeft met een andere klantengroep. Om toch aansluiting te vinden bij de lokale markt zullen ook zij moeten ontdekken en proberen aansluiting hierbij te vinden. Een winkelcentrum in het stadsdeel is bijvoorbeeld versierd met paaseieren om een gezellige winkelomgeving te creëren voor het publiek. Een autochtone ondernemer van een keten merkt echter op dat 80% van de mensen waarschijnlijk niet eens weet dat het paaseieren zijn. Dit is geen negatieve opmerking maar een erkenning van de uniekheid van het stadsdeel en een teken dat elke ondernemer daar rekening mee zal moeten houden.

Unieke nieuwe concepten ontstaan in Nieuw-West doordat ondernemers de grenzen van de markten opzoeken, soms zelfs de grenzen van het toelaatbare. Een mooi voorbeeld in deze laatste categorie is het communicatiebedrijf Green Graffiti die met enkel het gebruik van een hogedrukspuit en een ijzeren mal communicatieboodschappen op de straat aanbrengt. Een volledig nieuwe en unieke markt waarop overheden tot nu toe geen eenduidig antwoord hebben over de legaliteit ervan (immers; er wordt reclame gemaakt op een stuk publieke ruimte). Hoewel het voor de betreffende onderneming erg veel onduidelijkheid met zich meebrengt kenmerkt dit ook de uniekheid van het concept, en dat in Nieuw-West!

Een ander voorbeeld van een uniek concept vinden we bij FAnZ, een modebedrijf dat de combinatie zoekt tussen mode en kunst door middel van activiteiten als fotoshoots, fashionshows en exposities. Het feit dat ondernemingen zoals FAnZ en Green Graffiti zich in Nieuw-West hebben gevestigd zegt iets over de kansen die opkomende markten in het stadsdeel hebben, of dit nu ligt aan de unieke bevolkingssamenstelling of de relatief goede bereikbaarheid doet daar niets aan af. Een ondernemer met meerdere bedrijfjes spreekt van de 'trial-error' leermethode die hem heeft geleerd wat wel en wat niet werkt in Nieuw-West. Met de aantekening dat je als ondernemer wel altijd risico's moet lopen, maar geen onnodige risico's. Je kunt het pionieren noemen.

Het opkomen van internet als verkoopcentrum wordt door vele bedrijven gezien als een bedreiging voor hun omzet. Deze geluiden zijn ook te horen in Nieuw-West maar er zijn er ook velen die in dit 'gat' springen. De eigenaresse van een webwinkel noemt 'internetverkoop' zelfs al niet meer een opkomende maar een gevestigde markt, het zegt iets over de snelheid waarop men zich hier aanpast aan ontwikkelingen in de economie. Een speciaalzaak in het stadsdeel is zelfs al bezig met de

oriëntatie op de start van een webwinkel naast haar fysieke winkel. Het zijn deze ondernemers die zich niet uit de weg laten slaan en kansen in bedreigingen zien.

3.4 Conclusie

Amsterdam Nieuw-West is een 'Emerging Market'. De grote sociaal-culturele verscheidenheid zorgt voor een andere vraag naar producten en diensten dan in gebieden met een veel kleinere verscheidenheid. Dit zorgt voor veel mogelijkheden die door een groot aantal ondernemers ook al wordt gevonden. Door de grote mate van diversiteit in bedrijven is er veel mogelijkheid tot kruisbestuiving: ondernemerschap dat ander ondernemerschap in de hand werkt. Dit zorgt ervoor dat de markt blijft groeien. Als laatst zijn de opkomende nieuwe markten en unieke concepten een belangrijk onderdeel binnen de 'Emerging Market'. Het zien van kansen in bedreigingen is iets wat in Nieuw-West al veel gebeurt, maar wat zeker nog meer zou kunnen gebeuren.

4. Allochtoon ondernemerschap

Cultureel en allochtoon ondernemerschap in Amsterdam is wezenlijk anders dan het autochtone ondernemerschap. Althans, het traditionele allochtone ondernemerschap van voornamelijk 1^e generatie migranten. In Nieuw-West zie je het traject van sociale mobiliteit, zoals dat door Doug Saunders wordt beschreven, onder jonge allochtone ondernemers plaatsvinden. Waar hun ouders vaak nog laaggeschoolde migranten waren met weinig bezit en mogelijkheden zijn deze jongeren doorgesloopt naar (potentiële) hoogopgeleide middenklassers met veel toekomstmogelijkheden. De visie van stadsdeelvoorzitter Achmed Baâdoud dat inzetten op werkgelegenheid, opleiding en ondernemerschap leidt tot meer integratie en emancipatie van Nieuwe Nederlanders sluit ook volledig aan bij deze ontwikkelingen.

In dit hoofdstuk zal allereerst worden ingegaan op de verschillen in autochtoon en traditioneel allochtoon ondernemerschap. Vervolgens zullen we dit beeld nuanceren door het traject van sociale mobiliteit zoals dit nu ook in Nieuw-West plaatsvindt te beschrijven. Ten slotte wordt er nog kort ingegaan op de verschillen tussen Turkse en Marokkaanse ondernemers, het verschil tussen kleine en grotere allochtone bedrijven en de rol van allochtone ondernemersverenigingen bij de doorontwikkeling van het platform.

4.1 Traditioneel allochtoon ondernemerschap

In gesprek met de Turkse ondernemersvereniging Agiad werd duidelijk dat de signalen die bij veel interviews naar boven komen ook in hun ogen kloppen. Het allochtoon ondernemerschap verschilt op enkele punten cruciaal van het autochtone ondernemerschap. Allochtonen zijn bijvoorbeeld veel emotioneler dan de gemiddelde autochtoon. Waar de nuchtere Nederlander eerst nadenkt voordat hij een onderneming begint zijn allochtonen toch mensen die eerst doen en dan nadenken. Hierdoor hebben de startende ondernemers vaak geen ondernemersplan en lenen ze het geld dat ze nodig hebben voor hun onderneming bij familie en vrienden. Vertrouwen is hierbij erg belangrijk en vandaar dat ze vaak een beroep doen op de eigen kennissenkring.

De mate waarin een ondernemer bij zijn persoonlijke netwerk geld kan lenen is echter wel beperkt. Het is niet zo dat er enorme hoeveelheden geld in deze netwerken zitten. Voor de opstart van een groot bedrijf is daarom wel degelijk een lening bij de bank nodig. Emotioneel ondernemerschap is hierbij dus beperkt.

Een ondernemer met een advies- en arbeidsbemiddelingbureau schetst het kopiegedrag wat hij veel ziet bij allochtone ondernemers. Als er in een bepaald gebied een kapperszaak zit die goed loopt dan zal het wel een goed idee zijn om in die buurt zelf ook een kapperszaak te beginnen. Dit beeld wordt onderschreven door Agiad. Kopieergedrag is uiteraard een hele slechte basis voor de start van een onderneming omdat het weinig vernieuwend is en vooral ook omdat de winst in de sector dan alleen maar in meer stukken moet worden verdeeld. Het doen van een marktonderzoek is een veel betere basis maar dit wordt door maar weinig traditionele allochtone ondernemers uitgevoerd. De eigenaar van een Marokkaanse supermarkt onderschrijft dit en geeft aan dat veel allochtone ondernemers geen zicht hebben op de behoeften van de consument.

Enkele allochtone ondernemingen kenmerken zich ook door een andere bedrijfscultuur ten opzichte van Hollandse ondernemingen. Een allochtone slagerij in het stadsdeel richtte zich duidelijk op de eigen doelgroep en de meeste medewerkers waren familieleden van de eigenaar. Hoewel het slecht

ging met de zaak bleven alle medewerkers wel in dienst. Dit gaf een vermoeden van “shared poverty”. Deze verdeling van armoede is iets wat in Afrika in grote mate voorkomt. Het weinige wat je hebt verdeel je onder je familieleden. Dit principe past niet in de zakelijke markt waarin deze ondernemers zich bevinden en dit botst met elkaar. De eigenaar van de slagerij ziet dan ook erg weinig kansen voor zijn bedrijf in de toekomst, ‘over 10 jaar ben ik waarschijnlijk gestopt’.

4.2 Traject van sociale mobiliteit

De voorzitter van het ondernemersplatform schetst een scheiding in generaties ondernemers:

- **1^e generatie:** kleinschalige ondernemingen die zich richten op de eigen doelgroep.
- **2^e generatie:** ondernemingen die zich niet langer enkel richten op de eigen doelgroep. Dit is nog steeds de voornaamste doelgroep maar niet langer de enige.
- **3^e generatie:** ondernemers die zich volledig richten op de Nederlandse markt. Het is niet meer zichtbaar dat ondernemers allochtoon zijn.

Van 2^e generatie naar 3^e generatie

Het bedrijf Mena Global Recruitment is op het eerste oog een typisch bedrijf van de 2^e generatie. Het bedrijf is als wervings- en selectiebureau een schakel tussen professionals van over de wereld en bedrijven in het Midden Oosten en Noord-Afrika, de afkomst van de eigenaresse. In 2010 begon Mena als een bedrijf voor werving en selectie van Nederlanders voor banen in het Midden-Oosten. Al snel bleek er echter veel meer vraag te zijn van andere nationaliteiten. Haar markt is inmiddels al uitgebreid naar een mondiaal niveau met veel klanten uit VS, Canada, Nieuw-Zeeland, Duitsland, Frankrijk, India, Pakistan en zelfs kandidaten uit Burkina Faso. Het concept blijkt een gat in de markt te zijn wat heeft geleid tot een gigantische groei van het aantal kandidaten over de hele wereld.

De Marokkaanse eigenaresse is een moderne, Nederlandse hoogopgeleide vrouw die door haar studie Midden-Oosten veel kennis heeft over de markt waar ze in werkt. Het allochtone ondernemerschap is bij haar niet meer merkbaar, en daarom geeft dit bedrijf weer dat er niet altijd en scherpe scheiding bestaat tussen de 2^e en de 3^e generatie.

Mena Global Recruitment speelt overigens in op het toegangsmechanisme zoals Doug Saunders dit beschrijft. Zij verzorgt voor de kandidaten toegang tot de arbeidsmarkt in het Midden-Oosten en wil dit op termijn mogelijk nog uitbreiden door ook toegang te bieden tot de woningmarkt, het culturele leven aldaar, etc. Op kleine schaal is ze ook in Nederland actief voor Pakistaanse en Indische techneuten die hier een baan zoeken en kunnen krijgen.

De in de vorige paragraaf gemaakte schets van allochtoon ondernemerschap is volgens Agiad voornamelijk van toepassing op de wat oudere allochtoon, de eerste en twee generatie migranten. Agiad ziet een ommezwaai bij de huidige generatie jonge allochtonen. Waar de oudere generaties in veel gevallen niet hebben gestudeerd heeft de jonge generatie Turken en Marokkanen steeds vaker een diploma op HBO- dan wel WO-niveau. Daarnaast verschillen ze amper meer van hun autochtone leeftijdsgenoten als het gaat om leefstijl. Deze jonge allochtoon begint een onderneming dan ook

steeds vaker na een rationeel onderzoek naar de markt. Jonge Turken opereren volgens Agiad steeds meer op de nieuwe, opkomende markten zoals ICT.

In een gesprek met de jonge Fatima, eigenaar van het bedrijf FAnZ en van Marokkaanse afkomst, werd al snel duidelijk dat deze vrouw duidelijk tot de 3^e generatie behoort. Het was amper meer merkbaar dat deze vrouw Marokkaanse was, en dit was al helemaal niet zichtbaar in haar onderneming. FAnZ is werkzaam op het snijvlak tussen kunst en mode, een nieuwe 'booming' markt zoals Fatima het ook zelf ziet.

Door veel autochtonen wordt nog steeds geklaagd over de slechte integratie van allochtone groepen. De integratie maakt volgens Agiad echt wel sprongen, zeker als je kijkt naar deze jonge ondernemers. Over 10 jaar is er waarschijnlijk amper meer verschil tussen de allochtonen en autochtone ondernemers. "Niet iedereen heeft het door maar wij integreren zeker wel. Wij zijn al heel lang geen Turk meer, zeker niet als we in Turkije zijn. In de toekomst zal Turkije voor mijn kinderen waarschijnlijk alleen maar een vakantieoord zijn", aldus een medewerker van de Agiad.

Deze ontwikkelingen sluiten aan bij de theorie van Doug Saunders die in zijn boek 'De trek naar de stad' analyseert dat een stad van aankomst voorziet in een traject van sociale mobiliteit. Van laaggeschoolde kansarme migranten kan men in een goed functionerende stad van aankomst doorgroeien, vaak binnen enkele generaties, tot een hoger opgeleide middenklasser met een goede baan en woning. Nieuw-West blijkt in enkele gevallen in ieder geval op deze manier te functioneren als we kijken naar de verschillen tussen traditionele migrantenondernemers en de jonge moderne 'derde generatie' migrantenondernemers als Fatima van FAnZ.

4.3 Verschillen tussen groepen allochtonen

Veel ondernemers geven aan duidelijk verschil te zien tussen Turken en Marokkanen als het gaat om ondernemen. Vaak horen we dat Turken veel meer ondernemend zijn dan Marokkanen. Een medewerker van Agiad bevestigt dit beeld. Het verschil tussen de Marokkanen en de Turken op het gebied van ondernemen hangt waarschijnlijk samen met het feit dat de Turken veel eerder begonnen zijn met ondernemen. Vanaf ongeveer 1980 zijn de Turken in Nederland begonnen met ondernemen. De Marokkanen zijn pas sinds de jaren 2000 begonnen. Hierdoor ontbreekt het bij deze groep misschien wat aan ondernemersvermogen. Een andere factor die mee kan spelen is de eensgezindheid van de Turken tegenover de verschillen in Marokko tussen de Arabieren en de Berbers, dit kan ertoe leiden dat Marokkanen elkaar toch minder snel opzoeken of dat er minder onderling vertrouwen is. De medewerker van Agiad spreekt wel de verwachting uit dat het de komende decennia meer naar elkaar zal toegroeien en de verschillen tussen Turks en Marokkaans ondernemerschap verminderen, dit heeft ook te maken met het eerder benoemde traject van sociale mobiliteit zoals dit onder beide bevolkingsgroepen plaatsvindt.

4.4 Netwerk

Agaid ziet een duidelijk verschil in interesse in netwerken tussen kleine en middelgrote allochtone bedrijven. Kleine bedrijven met slechts enkele medewerkers (vaak familieleden) hebben het te druk met het werken zelf. Daarnaast zijn de kleine bedrijven vaak van een eerdere generatie allochtonen. De netwerken zijn daarom voornamelijk informeel. De grotere organisaties zijn vaak van de jongere generatie en lijken sterk op de gemiddelde Nederlandse onderneming. De ondernemer spreekt de taal vaak ook goed. Formele netwerken zijn hierdoor voor deze ondernemers makkelijker bereikbaar.

4.5 Rol platform

De afstemming tussen overheid en de ondernemers is zeer belangrijk en verdient veel aandacht. Dit geldt voor zowel allochtone als autochtone ondernemers. Tijdens de interviews met de ondernemers is wel duidelijk een verschil te zien tussen allochtoon en autochtoon als het gaat om oppikken van signalen van de overheid. Allochtonen zijn vaak minder op de hoogte van het beleid.

Agiad ziet hier een kans voor het platform. Wel is het belangrijk dat Agiad hierbij betrokken is. Het bereiken van allochtone ondernemers is voor hen eenvoudiger dan voor een platform, en de Agiad zou daarom de besproken onderwerpen kunnen doorspelen aan hun achterban. Door samenwerking kan het platform toch deze mensen bereiken. Ze denken dat het voor het platform namelijk erg lastig is om de, vooral oudere generatie, direct aan te spreken. Juist omdat de medewerkers van Agiad zelf van Turkse afkomst zijn is er eerder sprake van onderling vertrouwen, juist dit onderling vertrouwen is erg belangrijk in de Turkse cultuur.

Conclusie

Al met al kunnen we stellen dat het allochtone ondernemerschap wel enigszins afwijkt van het autochtone ondernemerschap en dat dit met name te zien is bij traditionele allochtone ondernemers zoals een islamitische slagerij. Doordat jongeren vaak een opleiding hebben gevolgd en over het algemeen meer geïntegreerd zijn zie je dat jonge ondernemers steeds meer het gedrag overnemen van Hollandse ondernemers. Agiad is een vertegenwoordiger van een grote groep allochtone (Turkse) ondernemers en kan een schakel zijn tussen het ondernemersplatform en de kleine allochtone ondernemer.

5. Netwerken

De economische crisis heeft bij een meerderheid van de bedrijven veel schade aangericht, winstmarges zijn omlaag gegaan evenals de omzet. Veel ondernemers hebben al flink ingeteerd op hun eigen vermogen en kunnen weinig klappen meer verduren. In een tijd als deze zie je dat ondernemers meer naar elkaar toe trekken, ziet ook de marktdirecteur van Rabobank Amsterdam. 'Door de veranderde markt heb je elkaar meer nodig'. Netwerken bieden uitkomsten voor ondernemers. De vraag is; waar hebben de verschillende ondernemers nu precies behoefte aan? Een winkelier heeft zeer waarschijnlijk andere behoeftes dan een modern communicatiebedrijf of een kantoorvestiging van een multinational. In dit hoofdstuk zal beschreven worden in hoeverre deze verschillende vormen van ondernemerschap ook behoefte hebben aan een speciaal soort netwerk. Daarbij onderscheiden we twee soorten netwerken; het informele en formele netwerk. Daarnaast zullen we zien dat de situatie in Nieuw-West afwijkt van die in andere stadsdelen en gebieden in Nederland.

5.1 Soorten netwerken

Ondernemersnetwerken zijn er in verschillende soorten en maten, van winkeliersverenigingen tot aan het ongedwongen praatje met de burens, leverancier of andere ondernemer. Grofweg onderscheiden we een tweetal soorten netwerken; de formele en informele netwerken. Doug Saunders beschrijft in zijn boek 'De trek naar de stad' met name de informele netwerken die in een stad aanwezig kunnen zijn, daarnaast zien we in de praktijk dat er in Nederland (en dus ook Nieuw-West) de nodige formele netwerken aanwezig zijn. Waar Doug Saunders netwerken in zijn algemeenheid bespreekt zullen wij hier specifiek inzoomen op ondernemersnetwerken. We zullen zien dat formele en informele netwerken ieder hun eigen functie, verschijningsvorm en kenmerken hebben.

5.1.1 Formele netwerken

De winkeliersvereniging is misschien wel de bekendste vorm van een formeel ondernemersnetwerk. Een netwerk is formeel als er sprake is van leden, er officiële bijeenkomsten zijn en er een bestuur is. Ondernemers hebben besloten op bepaalde punten samen op te trekken omdat zij hier voordeel in zien. Bij een winkeliersvereniging gaat het bijvoorbeeld over de gezamenlijke aanpak van criminaliteit, het organiseren van sfeeracties in een winkelcentrum maar ook het aandringen bij een overheid op het opknappen van het pleintje voor het centrum. In dit geval organiseren ondernemers zich op branche én gebiedsniveau in een vereniging. Op deze manier kunnen ondernemers zich op verschillende manieren verenigen (*KvK, z.j.*);

- Gebiedsniveau
 - Winkeliersvereniging
 - Bedrijvencentra
 - Etc.
- Branche
 - Creatieve industrie
 - Horeca
 - Etc.
- Kenmerken van de ondernemer
 - Vrouwelijke ondernemers
 - Jonge ondernemers

- Allochtone ondernemers
- Etc.
- Algemeen

De keuze van een ondernemer om zich bij één van deze formele netwerken aan te sluiten heeft te maken met het doel wat hij voor ogen heeft. Indien een ondernemer zich voornamelijk druk maakt om de ruimtelijke kwaliteit van de omgeving dan is het raadzaam om te zoeken naar een netwerk op gebiedsniveau. Wil men echter leren van collega-ondernemers met dezelfde business dan is het verstandiger om je op brancheniveau te organiseren.

Een ondernemer moet wel gegronde redenen hebben om überhaupt te kiezen voor een formeel netwerk in plaats van een informeel (zie volgende paragraaf) omdat er vaak kosten zijn verbonden aan deelname. In sommige gevallen is de reden zeer eenvoudig, deelname aan een winkeliersvereniging is in sommige gevallen bij vestiging in het betreffende gebied verplicht gemaakt. De reden voor deze verplichte deelname heeft er waarschijnlijk mee te maken dat iedere winkel profijt heeft van de gezamenlijke activiteiten omdat het tot meer aanloop in een winkelgebied leidt. In het geval van netwerken op brancheniveau is deelname in sommige gevallen verplicht, zoals vaak voor franchiseondernemers die een bepaald concept hanteren. Maar veel andere netwerken op brancheniveau, gebiedsniveau of algemene netwerken zijn niet verplicht maar lonen blijkbaar toch de moeite voor een ondernemer. Wanneer we verder inzoomen op de formele netwerken in Nieuw-West zullen we bespreken wat de redenen zijn voor ondernemers om aan deze netwerken deel te nemen.

5.1.2 Informele netwerken

Doug Saunders geeft het in zijn boek al weer; het beschikken over informele netwerken is voor inwoners van een stad erg belangrijk om zich op te werken in de maatschappij. In het geval van een 'stad van aankomst' gaat het dan vooral om connecties met vrienden, familie of voormalig dorpsgenoten. Zij die al langer in de stad verblijven en een baan hebben kunnen nieuwkomers

Onmisbare informele netwerken

Schoonpand is een lokaal schoonmaakbedrijf dat een jaar geleden is gestart door de 22 jarige Mohammed. Het is een almaar groeiend bedrijf met nu zo'n zes werknemers, (op oproepbasis) in dienst, een eigen bedrijfsbusje en voldoende schoonmaakartikelen in bezit. Met twee poetsdoekjes en de hulp van zijn vrienden is Mohammed 'als een grap' zijn bedrijf gestart. Één vriend kon hem helpen met de boekhouding van zijn bedrijf aangezien hij accountant van beroep is. Een andere vriend heeft hem geholpen de website op te zetten van Schoonpand. Op het gebied van arbeidsrecht kan hij altijd een beroep doen op een bevriende advocaat. Onmisbare steun voor Mohammed bij de start van zijn bedrijf want, zoals ondernemers weten, komt daar veel bij kijken. Ondersteuning vanuit officiële instanties als MKB Nederland en het Ondernemershuis in Nieuw-West is erg prettig maar kan een informeel netwerk nooit helemaal vervangen. Zelfs nu nog schakelt Mohammed regelmatig zijn informeel netwerk in, op deze manier is hij ook uitgekomen bij zijn huidige werknemers.

helpen bij het vinden van een baan en woning. Voor een goed werkende 'stad van aankomst' is dit toegangsmechanisme één van de cruciale functies. Ook voor ondernemers bieden de informele netwerken vaak een belangrijk steunpunt. Ze zijn vaak onzichtbaar maar erg belangrijk.

Het praatje met de buurman over hoe 'de zaken ervoor staan' is voor veel ondernemers erg bekend. Voor de ondernemer kan dit erg nuttige informatie opleveren over de markt en daarnaast helpt men elkaar soms bij kleine praktische dingen. Dit praatje kost de ondernemer niets en kan hem in sommige gevallen best wat opleveren, vandaar dat deze praktijk zich veel voordoet bij ondernemers. Het ondernemen is ook een best eenzaam beroep wordt wel eens gezegd en het contact met andere collega's heeft dan ook als functie dat ondernemers er hun verhaal kwijt kunnen. De contacten met andere ondernemers zijn zoals gezegd vaak ongedwongen. Toch ontstaan er zo nu en dan ook zakelijke voordelen uit deze informele netwerken. Zo heeft een lokale koffiebar een toonbank die ontworpen is door een bedrijfje dat in hetzelfde gebouw zit. Het creatieve concept van deze toonbank wordt op dit moment verder ontwikkeld om aan meer potentiële klanten aan te bieden.

Informele netwerken worden door iedere ondernemer wel eens gebruikt. Wel valt te concluderen dat migrantenondernemers hier meer op leunen dan autochtone ondernemers. In de gesprekken met allochtone ondernemers komt vaak naar voren dat men veel contact heeft met collega's van dezelfde etniciteit. In deze netwerken wordt kennis uitgedeeld en in een geval hebben we zelfs vernomen dat dit ook geldt voor kapitaal. De marktdirecteur van Rabobank Amsterdam herkent dit laatste ook en benoemt dan ook dat 'migrantenondernemers liever de zaken binnenshuis dan buitenshuis regelen'. Het verhaal van Mohammed geeft een aardig inzicht in het informele netwerk van een migrantenondernemer en hoe belangrijk dit kan zijn. Zoals geconcludeerd in het vorige hoofdstuk kan dit beeld genuanceerd worden door de toenemende integratie en scholing van voornamelijk jonge migrantenondernemers. Er is dan ook een groot verschil tussen de traditionele Turkse ondernemer, die mogelijk wel meer gebruik maakt van een informeel netwerk, en de jonge ondernemer die het zakelijker aanpakt.

Voor een deel heeft de behoefte aan meer informele netwerken bij met name de traditionele migrantenondernemer te maken met culturele verschillen. Fatima, een jonge onderneemster van Marokkaanse afkomst, heeft veel contacten in het Midden Oosten vanuit haar bedrijf. Zij beschrijft dat in de cultuur van het Midden Oosten en Noord Afrika vertrouwen het sleutelwoord is bij het zakendoen. 'Je product kan nog zo goed zijn, als je de ander niet vertrouwt gaat de deal niet door', aldus Fatima. In de eigen familie- en vriendenkring is het onderling vertrouwen vaak al aanwezig. Dit kun je duiden als een reden voor veel Marokkaanse en Turkse traditionele ondernemers om veel aandacht te besteden aan hun informele netwerk.

Daarnaast zou je kunnen stellen dat migranten altijd meer naar elkaar zullen trekken omdat zij elkaar beter begrijpen. Nederlanders die zich in het buitenland vestigen zoeken elkaar ook vaak op. Daarom is het ook niet vreemd dat veel Marokkaanse en Turkse ondernemers naar elkaar toe trekken in Nederland. Een verschil is mogelijk wel dat het bij Turken en Marokkanen vaker gaat om informele netwerken. Dit lijkt toch weer een cultureel verschil. Zoals Fatima het ziet; 'In het Midden Oosten praat men in het begin zeker niet meteen over zaken, dat komt later pas nadat het vertrouwen er is'. Nederlanders (en andere West-Europeanen) houden het liever zakelijk en gaan vaak zo snel mogelijk over tot zakendoen. Nederlandse ondernemers zullen zich dus eerder formeel gaan verenigen dan Marokkaanse of Turkse ondernemers.

5.2 Netwerken in Nieuw-West

We zullen nu ingaan op de verschillende netwerken die er zijn in Nieuw-West.

5.2.1 Informele netwerken in Nieuw-West

Nieuw-West is zoals al eerder aangegeven een uniek stuk Nederland, en dit geldt ook op het punt van ondernemersnetwerken. In het stadsdeel zal men naar alle waarschijnlijkheid, en indien men dit daadwerkelijk zou kunnen tellen, meer informele netwerken aantreffen dan een gemiddeld gebied in Nederland of zelfs Amsterdam. Het verhaal van Mohammed zou natuurlijk overal kunnen plaatsvinden maar het is niet geheel toevallig dat het in Nieuw-West gebeurt. Door de culturele diversiteit in het stadsdeel is het aantal en vooral het belang van informele netwerken in Nieuw-West groter dan gemiddeld. Allochtone ondernemers beschikken vaak over een uitgebreid informeel netwerk binnen de eigen bevolkingsgroep.

Een Turkse restauranthouder beaamt dat er veel contacten zijn met andere Turkse ondernemers en dat hij andere ondernemers ook geregeld voorziet van advies en zelfs financiering. De lijntjes zijn erg kort en de drempel om elkaar te benaderen is niet groot. Een ondernemer met toegang tot een dergelijk informeel netwerk kan hier erg veel profijt van hebben. Er zijn ook ondernemers die hier duidelijk buiten vallen zoals een Marokkaanse ondernemer die in de detailhandel werkzaam is. Hij krijgt geen toegang tot de informele, voornamelijk Turkse, netwerken waarin volgens hem voldoende geld in omgaat. Volgens hem hebben de Turkse ondernemers veel voordeel bij hun informele netwerken, niet alleen door het geld wat erin omgaat maar ook doordat ze samen meer macht hebben. Zelf heeft de betreffende ondernemer geen netwerk waarop hij terug kan vallen en dat is zeker in de huidige economische situatie zwaar. Het gaat hier over twee traditionele allochtone ondernemers voor wie het informele netwerk nog steeds erg belangrijk is.

Het verschil tussen de Turkse ondernemer met een groot netwerk en de Marokkaanse ondernemer die daar geen toegang tot heeft wordt door vele geïnterviewden herkend. Een vastgoedhandelaar merkt op; 'Turken zijn over het algemeen meer ondernemers dan Marokkanen. Zij redden het over het algemeen wel door de sterke familiebanden.' In het vorige hoofdstuk zijn we al in gegaan op andere redenen die hieraan ten grondslag kunnen liggen.

Het ongedwongen informeel contact waarbij de ondernemer een kijkje neemt bij de burens is ook veel aanwezig in Nieuw-West, bijna alle ondernemers die we gesproken hebben doen dit wel eens. Deze interesse in elkaar, die niet alleen komt uit zakelijk belang, is erg belangrijk omdat het een bouwsteen vormt voor de doorontwikkeling van een platform. Interesse in elkaar is nodig om in de toekomst meer met elkaar samen te werken. Pas als je iets van een andere onderneming te weten komt kan je beoordelen of 'je iets aan elkaar kan hebben'.

5.2.2 Formele netwerken in Nieuw-West

In Nieuw-West zijn ook de nodige formele netwerken. Voornamelijk op gebiedsniveau bestaan er verschillende netwerken, met name winkeliersverenigingen. We onderscheiden de volgende ondernemersnetwerken in Nieuw-West;

- Winkeliersverenigingen
- Bedrijvencentra verenigingen
- Overkoepelende netwerken
 - Vereniging Westertzake
 - Ondernemershuis
 - Ondernemersplatform
- Allochtone netwerken
 - Agiad (Turkse ondernemers)

- MON (Marokkaanse ondernemers)

De winkeliersverenigingen zijn het grootst in aantal. In Nieuw-West zijn er twaalf van dergelijke verenigingen met ieder een specifiek deelgebied. Vaak gaat het dan over winkelcentra of een bepaalde winkelstraat, in enkele gevallen is het gebied groter doordat er zich weinig concentratiegebieden van winkels in de wijk bevinden. De activiteiten van een winkeliersvereniging zijn vaak erg concreet en praktisch zoals het organiseren van een braderie door Ondernemersvereniging Osdorp Centrum of het inhuren van Zwarte Pieten door Ondernemersvereniging Dukaat. Het zijn activiteiten die men wel collectief moet regelen en/of leiden tot efficiencyvoordelen voor de aangesloten ondernemers. Daarnaast vindt er vaak ook een stuk belangenbehartiging plaats waarbij vooral het contact met het stadsdeel erg belangrijk is. Als er zich ontwikkelingen voordoen in een winkelgebied willen de winkeliers hier namelijk graag bij betrokken worden omdat dit gevolgen kan hebben voor hun omzet of interne bedrijfsvoering. Vaak zie je dat alle winkeliers die binnen het deelgebied vallen bij de vereniging zijn aangesloten zijn, dit heeft te maken met de eerder genoemde verplichting. Winkeliersverenigingen zijn volledig gericht op het eigen winkelgebied en daardoor zijn de verschillende verenigingen ook aan te duiden als concurrenten van elkaar. Iedere vereniging probeert namelijk zoveel mogelijk klanten naar de eigen centra te trekken.

Niet alleen winkeliers verenigen zich per gebied, ook ondernemers op industrieterreinen zoals het Bedrijvencentrum Osdorp (BCO) op het Keurenplein (veelal geen detailhandelaars) doen dit. In het geval van het BCO zijn hier alle vastgoedeigenaren bij aangesloten. Zij hebben vaak weer andere belangen dan de winkeliersverenigingen. Zo is het BCO een groot voorstander van het verruimen van de bestemmingsplannen in het gebied omdat er dan meer mogelijk is in het gebied en de grond meer waard kan worden. De lokale drukkerij zou bijvoorbeeld maar al te graag een paar verdiepingen bovenop het huidige pand willen laten plaatsen. Maar ook de vestiging van outletwinkels op het terrein biedt economische voordelen volgens het BCO omdat deze winkels zich niet in de wijk willen vestigen en anders zullen wegtrekken naar bijvoorbeeld het nieuwe plangebied 'Sugar City'². Winkeliersvereniging Dukaat, die dicht bij het BCO ligt, is juist fel tegen verruiming van de bestemmingsplannen omdat het dan ook eenvoudiger wordt voor supermarkten en groothandels om er zich te vestigen met een verlies aan koopkracht in hun gebied tot gevolg. Zo is te zien dat de belangen van de verschillende verenigingen per gebied wel eens kunnen botsen.

De Vereniging Westerkake is een nieuw opgerichte ondernemersvereniging, januari 2012, en bedoeld voor alle ondernemers in Nieuw-West. De vereniging maakt dus geen onderscheid in gebieden of branche zoals dat bij winkeliersverenigingen het geval is. Als vereniging is Westerkake erg nieuw maar als netwerk bestaat het wel al langer. In januari is echter besloten om de activiteiten uit te breiden, naast enkel de netwerkactiviteiten, en vandaar dat er een officiële vereniging is gestart. Westerkake organiseert onder andere bijeenkomsten met actuele thema's voor aangesloten ondernemers met een aansluitende netwerkborrel. Daarnaast hebben zij een digitaal netwerk waar ondernemers met hun vragen en wensen terecht kunnen. Ten slotte is er ook een blad Westerkake dat vier keer per jaar uitkomt. Hier krijgen ondernemers een podium om zich te profileren en daarnaast is er informatie terug te vinden over ondernemen in Nieuw-West en algemene

² Een industriegebied ten oosten van Nieuw-West waar projectontwikkelaar Cobraspen Vastgoedontwikkeling BV werkt aan een megacomplex met ruimte voor kantoren, horeca, casino, hotel en een outletcenter.

ontwikkelingen in het stadsdeel. Ondanks haar algemene karakter bestaat de vereniging Westerzake tot nog toe met name uit kleine ondernemingen en ZZP'ers. Grote bedrijven sluiten zich niet snel aan bij het netwerk.

Het Ondernemershuis in Nieuw-West is een initiatief van de overheid en biedt de ondernemers hulp bijvoorbeeld bij het aanvragen van subsidie of de start van een bedrijf. Ook geeft het Ondernemershuis informatie aan ondernemers over de ontwikkelingen die zich in het stadsdeel voordoen. Ten slotte organiseert het Ondernemershuis ook zes à zeven keer per jaar een netwerkbijeenkomst waar veel ondernemers op afkomen. Het zijn met name startende ondernemers, of nog te starten ondernemers, die naar deze bijeenkomsten komen om hun netwerk uit te breiden. Het Ondernemershuis biedt dus ook een netwerkmogelijkheid voor ondernemers, het is wel duidelijk een overheidsinitiatief maar mogelijk dat dit in de toekomst verandert (hierover later meer).

Het is opvallend dat er naast de winkeliersverenigingen en bedrijvencentra lange tijd geen algemeen ondernemersnetwerk is geweest. In de stadsdelen Noord en Zuid-Oost zijn, zoals we verderop in dit rapport bespreken, er van oudsher al grote ondernemersnetwerken actief die intensief contact hebben met de overheid en andere partijen. In Nieuw-West is dit nooit echt van de grond gekomen tot de laatste jaren. Het Ondernemersplatform is een initiatief hiertoe maar staat natuurlijk nog in de kinderschoenen. Vergeleken met andere gebieden in Nederland en Amsterdam kan dus gesteld worden dat Nieuw-West relatief veel informele en relatief weinig formele netwerken kent. Het lijkt er in ieder geval wel op dat de behoefte aan meer collectiviteit in Nieuw-West zeker aanwezig is. Zoals de eigenaar van ACM Autoverhuur het verwoordde; 'het ondernemersplatform voelde als een warm bad. Het biedt mij troost.' Het ontmoeten en spreken met gelijkgestemden is vaak al heel fijn voor veel ondernemers, het is een belangrijke functie van netwerken voor hen.

Ten slotte zijn er een tweetal allochtone ondernemersverenigingen in Nieuw-West actief; Agiad en MON (Marokkaans Ondernemers Netwerk). Zij richten zich specifiek op een bepaalde doelgroep, juist omdat deze ondernemers niet snel aankloppen bij een reguliere 'autochtone' ondernemersvereniging. Agiad ziet het als haar taak om de ondernemers meer in te laten zien dat zaken als inschatten van concurrentie, maken van ondernemingsplannen en het onderling netwerken erg belangrijk is. Juist doordat de medewerkers van Agiad ook van Turkse afkomst zijn is het voor hen ook eenvoudiger om de Turkse ondernemer te bereiken, het vertrouwen is er eerder.

5.3 Conclusie

Netwerken zijn voor een ondernemer onmisbaar, of ze nu formeel of informeel zijn. Gekeken naar de verschillende voorbeelden kunnen we concluderen dat netwerken de volgende voordelen biedt voor een ondernemer:

- Activiteiten organiseren (Zwarte Pieten in het winkelcentrum)
- Informatie over de markt (praatje met de buurman)
- Hulp bij interne bedrijfsvoering (Mohammed en zijn informele netwerk)
- Zakelijke contacten maken en deals sluiten (netwerkborrels Westerzake en Ondernemershuis)
- Een geluid maken tegen het stadsdeel (verruiming bestemmingsplannen, BCO)
- Troost (met gelijkgestemden praten, ACM)

Ten slotte kunnen we ook concluderen dat er in Nieuw-West gemiddeld meer informele netwerken aanwezig zijn, door de culturele diversiteit, en tegelijkertijd juist minder formele (overkoepelende) netwerken vergeleken met andere gebieden.

2. Vraagarticulatie ondernemers

Zoals hiervoor al aangegeven zijn 40 ondernemers en een aantal ondernemersorganisaties ondervraagd over een aantal zaken om het ondernemersklimaat in Nieuw-West in beeld te brengen. In de hierop volgende hoofdstukken zal een aantal onderwerpen aan bod komen die naar voren zijn gekomen in de gesprekken met ondernemers.

De onderwerpen die achtereenvolgens aan bod komen:

- Werknemers & stagiairs
- Veiligheid
- Bereikbaarheid
- Regels, wetten & beleid
- Kapitaal
- Vastgoed
- Kansen & bedreigingen
- Vestigingsklimaat

In ieder hoofdstuk zullen de ervaringen van een aantal ondernemers aan bod komen. Daar waar nodig zijn ook theoretische stukken toegevoegd om het gehele beeld duidelijk te krijgen.

1. Werknemers & Stagiairs

Werknemers worden vaak gezien als het visitekaartje van een ondernemer. Werknemers zijn onmisbaar voor het draaiende houden van een bedrijf. Helaas kunnen werknemers en stagiairs (of het gebrek daaraan) een ondernemer ook kopzorgen geven.

In dit eerste hoofdstuk zal worden ingegaan op de aspecten van werknemers en stagiaires die door de ondernemers zelf zijn aangedragen en de analyse die we hieruit maken. We gaan daarbij in op de lokale arbeidsmarkt, de problemen die zich voordoen bij de aansluiting tussen opleiding en ondernemingen en het traject van sociale mobiliteit dat werkgelegenheid en stages bieden.

1.1 Op zoek naar lokale werknemers

Allereerst gaan we in op de lokale arbeidsmarkt in Nieuw-West. Zo bespreken we de voordelen van het hebben van lokaal personeel en beschrijven we de geconstateerde mismatch tussen vraag en aanbod in werk.

Veel ondernemers die we gesproken hebben geven aan dat nabijheid van de werknemer een factor is die mee wordt genomen in de selectie van personeel. Het is vaak niet de allesbeslissende factor, kenmerken als opleiding en ervaring blijken in de praktijk belangrijker. Maar als een ondernemer de keuze heeft tussen twee identieke kandidaten met als enige verschil dat één van hen uit de buurt komt dan zal hij voor deze kiezen.

Er worden door de ondernemers verschillende voordelen genoemd van lokaal personeel. Ten eerste heeft iedere werknemer een eigen netwerk, zowel informeel als professioneel. Zoals de eigenaar van een Turks restaurant mooi verwoordde: lokale werknemers trekken lokale klanten aan.

Het kan voor bedrijven daarom aantrekkelijk zijn om lokale werknemers te hebben. Wie gaat er immers nooit winkelen in de supermarkt waar een familielid achter de kassa zit of eten in het restaurant waar een lid van je familie in de bediening werkt? Door het inzetten van lokaal personeel groeit het netwerk van een onderneming. Lokaal personeel heeft ook nog een ander, meer praktisch voordeel: de korte reistijd. Een korte reistijd is ook ideaal voor functies op oproepbasis.

Een bijkomend voordeel van de unieke situatie in Nieuw-West is dat de werkeethos onder jonge scholieren vrij hoog is. Een medewerker van Ahold liet weten dat de vestigingen van Albert Heijn in Nieuw-West niet veel moeite hebben om gemotiveerde jongeren te vinden die graag in hun vrije tijd een zakcentje bijverdienen. Wellicht heeft dit wat te maken met de wat lage gemiddelde inkomens (van ouders) in de wijk ten opzichte van een wat rijkere wijk als Zuid.

Lokaal personeel heeft dus duidelijk meerwaarde, maar helaas blijkt dat het aanbod van arbeid en de vraag naar personeel in Nieuw-West niet altijd goed op elkaar aansluit. Twee grote bedrijven met een (redelijk) toevallige vestiging in Nieuw-West gaven onafhankelijk van elkaar aan dat er geen lokale mensen reageren op vacatures, ondanks dat ze de vacatures hadden uitgezet via lokale media. Het ging hier in beide gevallen om vacatures voor functies zonder specifieke vooropleiding en/of ongeschoold werk. Het aanbod van werknemers zou wel in het stadsdeel aanwezig moeten zijn, maar de aansluiting wordt niet gevonden.

De vraag is dan waar het probleem zit: is het de fout van de werkzoekende of van de werkgever? Is de manier van publicatie van vacatures niet goed of niet voldoende? Zoekt de werkzoekende wel op de juiste manier naar werk of is deze wellicht te kieskeurig? Wellicht biedt het stadsdeel niet genoeg mogelijkheden om deze twee groepen bij elkaar te brengen. Aanvullend onderzoek is nodig om deze vraag precies te kunnen beantwoorden, maar het is interessant om bij de ontwikkeling van het platform na te denken over de vraag hoe ondernemers en werkzoekenden in de wijk elkaar beter zouden kunnen vinden. Er is voldoende behoefte onder de ondernemers in Nieuw-West om een lokale arbeidsmarktstructuur in kaart te brengen en hier actief beleid op te voeren.

Al met al zien we dus dat ondernemers graag lokaal personeel in dienst hebben omdat het ook voor hen voordelen oplevert. Aan de andere kant constateren we een mismatch tussen vraag en aanbod van arbeid. Met dit laatste punt kan het ondernemersplatform in de toekomst aan de slag.

1.2 Niet soepele aansluiting opleiding en ondernemingen

De aansluiting tussen opleidingen en lokale ondernemingen is erg belangrijk. Niet alleen voor de studenten en leerlingen die zich kunnen voorbereiden op de arbeidsmarkt maar ook voor de bedrijven. Door ondernemers wordt echter aangegeven dat deze aansluiting lang niet altijd even soepel verloopt. We zullen kort schetsen welke problemen hierbij worden ervaren.

De eigenaar van een groot bedrijf die nauwe contacten heeft met opleidingsinstellingen ziet een groot gebrek aan motivatie bij veel jongeren om iets te leren. Hij is examinator bij een lokaal ROC en helpt bij de examinatie van een bepaalde opleiding die goed aansluit bij zijn bedrijf. Hij probeert hiermee meteen de juiste mensen uit te zoeken die geschikt zouden zijn voor zijn eigen organisatie. Helaas valt dit tot nu toe heel erg tegen. “De jongeren zijn ontzettend ongemotiveerd”. Dit valt hem erg tegen omdat hij enkel wil werken met gemotiveerde jongeren. “Zelf zien ze niet in hoe belangrijk het onderwijs en het hebben van een baan voor ze is.”

Stagiairs wordt ook meer dan eens een slechte motivatie verweten. Stagiaires lopen heel vaak stage 'omdat het moet' en niet omdat ze het interessant vinden. Dit geldt met name voor de stagiaires op mbo-niveau. Het is voor ondernemers lastig om de juiste stagiaires te vinden en het kan heel demotiverend werken als je ooit een slecht presterende maar vooral slecht gemotiveerde stagiair hebt gehad. De keuze om dan maar geen stagiaires in dienst te nemen is dan snel gemaakt.

Naast een motivatiegebrek speelt ook mee dat veel ondernemingen op zoek zijn naar stagiaires met specifieke opleidingen. Vraag en aanbod sluiten hierbij net als bij de lokale arbeidsmarkt niet altijd goed op elkaar aan. In aanvulling op de mismatch van de lokale arbeidsmarkt zou het platform hier ook naar kunnen kijken als het gaat om stagiaires.

De conclusie die we trekken uit voorgaande voorbeelden is dat de aansluiting tussen opleidingen en ondernemingen niet altijd even goed is en jongeren soms niet gemotiveerd zijn om stage te lopen. Net als bij de lokale arbeidsmarkt lijkt ook hier sprake te zijn van een mismatch van vraag en aanbod. Het ondernemersplatform zou een rol kunnen spelen bij de verbetering van de aansluiting.

1.3 Traject van sociale mobiliteit

De vorige paragrafen leren ons dat er nog veel te verbeteren valt op de lokale arbeidsmarkt en de aansluiting van opleiding en ondernemingen. Het is erg belangrijk om hier aan te werken laat ook het boek van Doug Saunders ons zien. Hij beschrijft nadrukkelijk dat werkgelegenheid en opleidingen kunnen leiden tot een traject van sociale mobiliteit onder de inwoners van de stad van aankomst. In de praktijk zien we daar enkele aansprekende voorbeelden van die we hieronder zullen beschrijven.

Werkgelegenheid zorgt ervoor dat mensen 'van de straat blijven' en kan leiden tot een traject van sociale mobiliteit onder werknemers. Zo zijn bij een drukkerij een Turkse- en een Marokkaanse jongen uitgegroeid van 'probleemjongeren' tot twee uitstekende werkrachten met veel inhoudelijke kennis over het drukwerk. De werkmentaliteit van veel van deze jongeren vindt de eigenaar van dit bedrijf uitstekend. Dit bedrijf wil deze jongeren dan ook graag een tweede kans geven en staat daarnaast ook open voor meer van dergelijke projecten. Dit is een geweldig voorbeeld van hoe ondernemerschap en werkgelegenheid kan leiden tot een traject van sociale mobiliteit; van hangjongeren uitstijgen tot gespecialiseerde werknemers.

Ook opleidingen bieden inwoners een kans op sociale mobiliteit. Immers biedt een hoge opleiding veel baanperspectief en bijbehorend goed salaris. Hiervoor is aansluiting met de arbeidsmarkt wel noodzakelijk. Het bedrijf FAnZ biedt deze aansluiting, het heeft steeds zo'n vijf stagiairs en eigenaresse Fatima is hier erg blij mee. De stagiaires komen met name van de opleiding Eventmanagement, mbo niveau 4. Het werven van goede, gemotiveerde stagiaires is soms lastig, maar op het moment dat de juiste kandidaten zijn geselecteerd kan het echte werk beginnen. De stagiaires organiseren activiteiten en dit doen ze erg goed. "Natuurlijk kost de begeleiding veel tijd, maar je krijgt er zoveel voor terug", aldus de eigenaresse. 'Het bedrijf moet jong blijven, en stagiaires zorgen hiervoor. De energie en ideeën die ze meebrengen zijn veel waard.' Voor de stagiaires in kwestie biedt een dergelijke stageplaats ook veel kansen. De jongeren bereiden zich voor op een plekje op de arbeidsmarkt en kunnen er op deze manier alvast even van proeven. Door hun opleiding maken zij later meer kans op een goed banenperspectief. Zeker als ze tijdens deze opleiding al de nodige praktijkervaring in een onderneming als FAnZ kunnen opdoen.

We kunnen concluderen dat zowel het bieden van lokale werkgelegenheid als een goede aansluiting tussen opleidingen en ondernemingen kan leiden tot een traject van sociale mobiliteit onder de inwoners van Nieuw-West. Het ondernemersplatform kan zich inzetten om de lokale arbeidsmarkt te versterken en de aansluiting tussen ondernemingen en stagiaires te verbeteren, niet alleen in het eigen belang maar ook in het belang van Nieuw-West en haar inwoners.

1.4 Crisis

De crisis is duidelijk merkbaar in Nieuw-West. Hierdoor is er op dit moment meer personeel beschikbaar dan in andere tijden, de vijver om uit te vissen is groter dan in economisch goede tijden. Op dit moment worden er maar weinig vaste contracten gegeven aan nieuwe personeelsleden. Hierdoor zit een ondernemer niet aan overbodig personeel vast als het slecht gaat met zijn onderneming. Een ondernemer gaf echter aan dit ook als een bedreiging te zien. Wat als de markt nu weer aantrekt, vertrekt dan al mijn personeel naar een andere (betere) baan? Dit is een voorbeeld van een thema wat een ondernemer zoal bezighoudt.

1.5 Conclusie

We kunnen uit dit stuk de volgende conclusies trekken:

- Er is een mismatch tussen vraag en aanbod op de lokale arbeidsmarkt
- De aansluiting tussen opleidingen en ondernemingen verloopt niet altijd even soepel
- Het bieden van voldoende werkgelegenheid en stageplekken kan leiden tot een traject van sociale mobiliteit onder inwoners van Nieuw-West
- De crisis zorgt op dit moment voor een ruime arbeidsmarkt

1.6 Aanbevelingen naar platform

Het ondernemersplatform zal zich zoveel mogelijk moeten bezig houden met die onderwerpen waar het zelf invloed op uit kan oefenen. Het is daarom goed om te beschrijven wat het platform met voorgaande conclusies kan doen. Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen aangaande het onderwerp werknemers & stagiaires.

Conclusie	Valt dit binnen de invloedssfeer van het platform?	Mogelijke invulling
Mismatch tussen vraag en aanbod op lokale arbeidsmarkt	Gedeeltelijk. Voor een groot deel vindt dit plaats binnen de 'markt'. Men kan wel pogingen doen om de aansluiting te versoepelen door meer te faciliteren.	<ul style="list-style-type: none"> • In kaart brengen lokale arbeidsvraag en – aanbod • Opzetten informatieknoppunt 'lokale arbeidsmarkt'
Aansluiting opleidingen en ondernemingen niet soepel	Ja. Ontmoeting tussen beiden kan men organiseren.	<ul style="list-style-type: none"> • Organiseren 'stageavond' in samenwerking met opleidingen

<p>Voldoende werkgelegenheid en stageplekken kan leiden tot traject van sociale mobiliteit</p>	<p>-</p>	<p>Ter kennisgeving aannemen. Hiermee bedoelen we dat deze informatie niet direct tot acties leidt maar dat het wel dient te worden meegenomen in toekomstige overwegingen aangaande het onderwerp.</p>
<p>Crisis leidt tot ruime arbeidsmarkt</p>	<p>Nee, (inter)nationale trend.</p>	<p>Ter kennisgeving aannemen.</p>

2. Veiligheid

Veiligheid is heel belangrijk in een stad: een onveilige situatie is een absolute pushfactor voor nieuwe (hoogopgeleide) bewoners, nieuwe bedrijven die zich willen vestigen maar uiteraard ook voor de huidige bewoners en bedrijven. Nieuw-West heeft jarenlang veel hoopopgeleide bewoners zien vertrekken en nieuwe laagopgeleide migranten zien komen. Door meerdere factoren kampt het stadsdeel nu met een slecht imago.

Zoals een ondernemer het pakkend weergaf: het opbouwen van een goede naam kost jaren, het afbreken van dit goede imago kost slecht enkele uren. Zo gaat het niet alleen met het imago van ondernemers, ook het imago van het stadsdeel wordt op dezelfde manier opgebouwd dan wel afgebroken. Hierbij is de terechte vraag: “Is het stadsdeel wel echt zo onveilig als het imago doet vermoeden?”

In dit hoofdstuk zal onder andere worden ingegaan op de bovenstaande vraag, maar ook op andere aspecten van veiligheid in Nieuw-West. Hierbij zullen allereerst de meningen en de bevindingen van de ondernemers aan bod komen. Dit zal gaan over het imago, de preventie van criminaliteit en de repressie van criminaliteit. Vervolgens zullen de bevindingen naast officiële cijfers worden gelegd om te kijken of er een link is tussen deze twee.

2.1 Imago

Het stadsdeel Nieuw-West heeft geen best imago. Veel mensen denken dat het heel onveilig is in Nieuw-West en dat er bovenmatig veel criminaliteit is. We zullen deze imagoproblemen hieronder beschrijven.

De ondernemers zijn het niet allemaal met elkaar eens als het gaat om de terechtheid van het slechte imago. De franchisenemer van een grote doe-het-zelfwinkel in Slotervaart vindt het imago in de wijk meer dan terecht. “Er heerst een agressieve sfeer in de wijk. Hierdoor escaleren incidenten sneller dan in andere steden.”

De filiaalmanager van een warenhuis aan Plein 40-45 gaf echter aan het imago onterecht te vinden. Het past totaal niet bij de dagelijkse gang van zaken in de wijk. Zelf komt ze van buiten Nieuw-West. Toen ze bij vrienden en familie aangaf dat ze in Geuzeveld/Slotermeer ging werken waarschuwde men voor de gevaarlijke situatie. De gevaarlijke situatie blijkt in haar ogen niet te kloppen. Ze geeft toe dat er meer diefstal plaatsvindt dan elders in Nederland, maar er wordt ook hard gewerkt om dit zoveel mogelijk te voorkomen en als het toch gebeurt dan is de politie buitengewoon snel ter plaatse. Tijdens de opening en sluiting van de winkels is er extra beveiliging aanwezig, en dit zorgt voor een veilig gevoel, aldus de filiaalmanager.

Of het nu wel of niet terecht is, het slechte imago is er helaas wel. Hierbij moet wel gezegd worden dat meer ondernemers het imago van een onveilig stadsdeel onterecht dan terecht vinden.

2.2 Preventie

Preventie is noodzakelijk om criminaliteit te voorkomen, we zullen hier uiteenzetten dat op dit gebied er ook veel in Nieuw-West gebeurt.

In Nieuw-West worden een aantal instrumenten ingezet om inbraken en diefstallen te voorkomen. Één daarvan is de DNA-douche. De eigenaar van een juwelierszaak is hierover zeer tevreden. Als een

overvaller of een dief de winkel of de een ander bedrijfspand verlaat kan op een alarmknop worden gedrukt. Hierdoor wordt de overvaller of de dief bespoten met een unieke, transparante vloeistof. Deze vloeistof kan door speciale lampen oplichten, wat opsporing door de politie een stuk eenvoudiger maakt.

Een ander veel ingezet middel is de surveillance van politieagenten en beveiligers bij de winkels rond openings- en sluitingstijd. Ook de komst van wijkagenten werkt afschrikkend voor dieven, maar het werkt ook hangjongeren tegen. Dit zorgt voor een veiliger gevoel voor het winkelend publiek.

Een slagerij in Nieuw Sloten merkt weinig van de hoge mate van onveiligheid. In dit deel van Nieuw-West wonen meer autochtone Nederlanders dan in andere delen. Hierdoor is de sociale controle volgens hem groter. Een jongere wordt in deze wijk volgens hem beter in de gaten gehouden door zijn eigen omgeving, waardoor er veel minder incidenten plaatsvinden.

2.3 Politie-inzet

Veel ondernemers geven aan dat er inderdaad wel meer criminaliteit is, maar dat door de goede inzet van politie dit ruimschoots wordt goedge maakt. Zoals de filiaalmanager van een warenhuis aan Plein 40-45 al aangaf is de politie buitengewoon snel ter plaatse.

De eigenaar van een supermarkt in Osdorp heeft een soepele blik op de mate van onveiligheid. Zelf heeft hij een tijd lang onder politiebegeleiding naar zijn werk gemoeten. Hij praatte hier echter wel luchtig over. “Met de komst van de wijkagent is het aantal hangjongeren afgenomen. Ook is het voor criminelen moeilijker geworden om rond openings- of sluitingstijd de winkel te overvallen”. Hij kan op dit moment weer veilig van en naar zijn werk. Op het gebied van winkeldiefstal werkt hij samen met de eigenaresse van een drogisterij. Samen wisselen ze informatie uit van veelplegers waarvan ze de foto’s ophangen in de kantines van beide bedrijven. Hiermee willen ze de pakkans van deze criminelen verhogen. In principe doen ze dit in het verband van de winkeliersvereniging, maar helaas zijn deze twee bedrijven de enige die er fanatiek mee bezig zijn.

Ook de eerder genoemde franchisenemer van de doe-het-zelfwinkel in Slotervaart vertelde ons dat hij gelukkig is met de instelling van de politie. Deze goede instelling zorgt voor een veiliger gevoel. Een andere positieve verandering is de komst van de mogelijkheid om de schade van een diefstal direct op de dief te verhalen, los van de strafrechtelijke vervolging. De regeling “afrekenen met winkeldieven” is door het Hoofdbedrijfschap Detailhandel ontwikkeld op verzoek van het ministerie van Veiligheid en Justitie en zorgt ervoor dat een bedrag van €151 kan worden verhaald op de dief voor de tijd die het de ondernemer kost om aan de aanhouding te besteden (*Winkeliers kunnen afrekenen met*, 2011) Door de bedrijven die dit nu gebruiken wordt het ervaren als een vermindering van de frustratie. “Het is nog steeds vervelend dat je wordt bestolen, maar dit maakt het net iets minder frustrerend”.

Een bekende juwelier in de buurt van Plein 40-45 heeft een bijzonder positieve blik op het ondernemen in Nieuw-West ondanks de enorme hoeveelheid inbraken en overvallen die zijn winkel in de afgelopen 55 jaar hebben getroffen. Hij is in al die jaren ongeveer 7 keer overvallen, maar ruim 100 keer is er bij hem ingebroken. Na de 100^e inbraak heeft hij een feestje gegeven om alle betrokkenen te bedanken voor alle hulp gedurende de jaren. Hij had daarbij alle betrokken partijen uitgenodigd, zelfs de dieven. Deze zijn helaas niet op zijn feestje langgekomen.

Hij staat niet negatief tegenover de gebeurtenissen, hij is vooral blij dat er nooit iets met het personeel is gebeurd. Hij is goed verzekerd en beveiligd en daarom heeft hij zelf weinig schade opgelopen. Hij weet zeker dat alles altijd goed wordt opgelost, dus een feestje is wel op zijn plek.

2.4 Feiten & cijfers

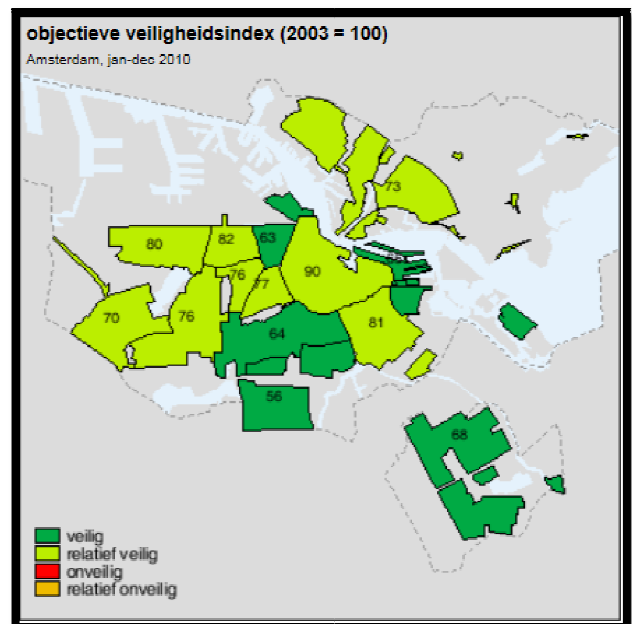
Over de terechtheid van het slechte imago van Nieuw-West is geen overeenstemming te bereiken gezien de relativiteit van het begrip. Ditzelfde geldt wellicht ook voor de totale veiligheid in de wijk. Want wat bepaalt immers of het ergens veilig is, het aantal incidenten in de wijk of het gevoel van veiligheid dat de bewoners hebben? Dit is een vraagstuk waar we in dit rapport geen antwoord op kunnen geven, maar met de volgende cijfers proberen we wel een duidelijker beeld te scheppen van de situatie in Nieuw-West.

2.4.1 Veiligheidsindex

De veiligheidsindex is gebaseerd op enerzijds de gegevens van de politie en anderzijds de uitkomsten van een grootschalig bevolkingsonderzoek (*Een veilig Amsterdam, 2010*). De veiligheidsindex kan daarom zowel informatie geven over de objectieve en de subjectieve veiligheid in Amsterdam. Hiermee kunnen we inzicht geven op de mogelijke uitkomsten van de hierboven gestelde vraag, maar hiermee is ook te vergelijken of de bevindingen van de ondernemers overeenkomen met de bevindingen van de bewoners en de politie.

2.4.2 Objectieve veiligheid

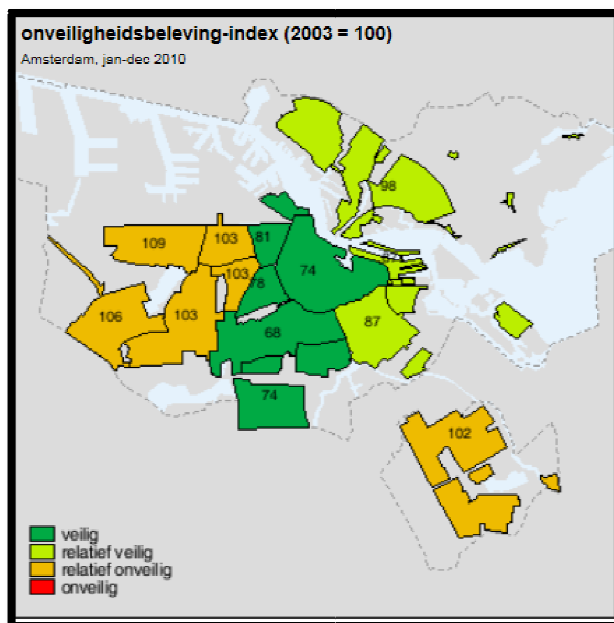
De objectieve veiligheidsindex laat zien dat in 2010 een groot gedeelte van Amsterdam als relatief veilig kan worden beschouwd. Enkele wijken rondom het centrum kunnen zelfs als veilig worden beschouwd. De veiligheidscijfers worden hier vergeleken met het basisjaar 2003. In het geval van de relatief veilige wijken zijn de resultaten van de metingen enigszins lager dan in 2003. Er is dus geen verbetering van de situatie geweest, maar ook geen duidelijke verslechtering.



Wellicht zeggen deze cijfers niet voldoende. De situatie ten opzichte van 2003 is niet duidelijk veranderd, maar dit zegt niets over de hoeveelheid criminaliteit in zijn algemeenheid. Zo is het aantal aangiften van diefstal in Osdorp in 2010 met ruim 38% gestegen ten opzichte van 2009. Ook in Geuzeveld-Slotermeer is dit het geval, namelijk een stijging van 18%.

Subjectieve veiligheid

De subjectieve veiligheid is minstens zo belangrijk als je kijkt naar de veiligheid in de wijk. De bewoners van Amsterdam Nieuw-West voelen zich in 2010 relatief meer onveilig dan in 2003. Dit kan deels te maken hebben met de hoeveelheid criminaliteit en onveilige situaties die ze zelf waarnemen, maar dit kan deels ook te maken hebben met de berichtgeving in de media of de gesprekken met anderen. De goede aanpak van de politie die de meeste ondernemers waarnemen is in deze niet te herleiden.



2.4.3 Samenstelling van de wijk

Het slechte imago in de wijk hangt voor een deel samen met de samenstelling van het stadsdeel. Dit wordt bevestigd door enkele ondernemers die we hebben gesproken. Cijfers van het CBS laten zien dat allochtonen oververtegenwoordigd zijn in de misdaadcijfers (CBS, 2011). De gevoelens van mensen dat het voornamelijk allochtonen zijn die de wijk en het ondernemen onveilig maken is voor een deel dus wel te verklaren met de officiële cijfers.

De makers van het rapport 'De staat van Integratie' (2012), Paul Scheffer en Han Entzinger, stellen dat de oververtegenwoordiging van allochtonen in de misdaadcijfers te verklaren is door de leeftijdsopbouw van de mensen in de wijk. De allochtone bevolking is gemiddeld jonger dan de autochtone bevolking en onder de verdachten bevinden zich verhoudingsgewijs veel jongeren.

Als deze aanname klopt dan zorgt de samenstelling van de bevolking in Nieuw-West inderdaad voor een oververtegenwoordiging van allochtonen in de misdaadcijfers. De cijfers in de tabel hieronder laten zien dat van alle personen in de leeftijd van 18 jaar slechts 29% autochtoon is en 5% westers allochtoon. 66% van de bewoners van deze leeftijd is dus niet-westers allochtoon (Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek, 2011).

leeftijd	Surinamers	Antillianen	Turken	Marokkanen	overige niet-westerse allochtonen	westerse allochtonen	autochtonen	totaal
0	75	11	292	588	246	188	638	2038
1	90	20	276	623	221	200	558	1988
2	77	20	289	626	204	192	529	1937
3	84	10	258	590	205	147	437	1731
4	89	10	240	590	203	172	420	1724

5	89	12	289	670	214	134	402	1810
6	103	11	270	574	195	123	370	1646
7	97	19	278	613	194	121	350	1672
8	106	9	275	580	190	94	364	1618
9	130	11	307	528	170	110	395	1651
10	117	13	291	579	202	111	439	1752
11	129	14	315	489	165	103	387	1602
12	135	15	313	513	179	103	432	1690
13	141	15	318	538	168	100	416	1696
14	146	22	306	482	153	92	419	1620
15	119	18	286	467	159	99	397	1545
16	152	15	313	474	148	92	405	1599
17	186	21	298	488	166	122	435	1716
18	159	15	338	509	211	109	564	1905
19	190	18	324	509	196	148	615	2000
20	212	27	323	509	225	218	687	2201
21	177	27	319	474	211	259	605	2072
22	161	23	335	497	215	311	614	2156
23	180	26	317	499	213	293	700	2228
24	191	26	349	491	238	313	654	2262
25+	6743	878	9530	14181	7709	12188	40999	92228
Totaal	10078	1306	17049	27681	12600	16142	53231	138087

Bron: *Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek*

Uit cijfers blijkt echter ook dat jongeren uit “gebroken gezinnen” en gezinnen met ouders die afhankelijk zijn van uitkeringen vaker voorkomen in misdaadcijfers dan kinderen en jongeren uit gezinnen met werkende ouders en ouders die samen leven (CBS, 2005).

In de werkloosheidscijfers van Amsterdam Nieuw-West zijn de allochtonen ook meer aanwezig dan de autochtone Amsterdammers (*Gemeente Amsterdam stadsdeel Nieuw-West, 2011*). Zoals hierboven geschetst zouden jongeren uit gezinnen met werkeloze ouders dus vaker in de criminaliteit komen, en dit lijkt overeen te komen met onderstaande cijfers. Uiteraard geldt dit niet voor alle gevallen.

Tabel 2

Werkloosheidspercentages per herkomstgroepering en geslacht, 2011

Herkomstgroepering	mannen	vrouwen	Totaal
Surinamers + Antillianen	16%	16%	16%
Turken	16%	16%	16%
Marokkanen	17%	22%	19%
overige niet-westerse allochtonen	11%	11%	11%
westerse allochtonen	6%	8%	7%
Autochtonen	5%	4%	5%
Totaal	8%	8%	8%
			bron: O+S/REB
Werkloosheidspercentage = werkloze beroepsbevolking in procenten van de beroepsbevolking.			

Bron: *Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek / Bewerking door auteurs*

Er valt ook wat interessants te zeggen over de generaties migranten en de relatie met criminaliteit (CBS, 2005). Ook dit geeft aan dat jonge allochtone mannen oververtegenwoordigd zijn in de misdaadcijfers:

“Binnen de allochtonen zijn de eerste generatie jeugdigen vaker verdachte van een misdrijf dan de tweede generatie. Verder blijkt dat allochtonen met een in Nederland geboren ouder een lager verdachtenpercentage hebben dan allochtonen met twee in het buitenland geboren ouders. De top van de criminele activiteiten ligt tussen het achttiende en twintigste levensjaar, en mannen zijn veel vaker verdachte van een misdrijf dan vrouwen. Criminaliteit is daarom vooral een zaak van jonge mannen.”

2.4.4 Kansen

Zoals hierboven weergegeven zijn het vooral jonge, allochtone mannen die in de criminaliteit zitten. Het zijn van een eerste generatie migrant en het hebben van een onmotiverende thuissituatie werken hierbij niet in het voordeel. Dit biedt echter veel kansen voor de toekomst. Hoe meer mensen aan het werk worden gezet hoe groter de kans is dat hun kinderen niet in de criminaliteit komen. Ook is de kans groot dat de kinderen van de huidige generatie migranten ook minder snel in de criminaliteit belanden. Het aantrekken van meer hoogopgeleiden naar de wijk werkt hierbij enkel versterkend. Hierdoor neemt de ‘dichtheid’ van allochtonen in de wijk wat af.

2.5 Conclusie

De veiligheid in Nieuw-West is nog niet erg goed, de hoeveelheid incidenten is volgens de veiligheidsindex niet gedaald ten opzichte van 2003. Dit betekent echter niet dat er niet hard wordt gewerkt om dit aantal terug te dringen. De ondernemers geven in groten getale aan dat de inzet van de politie op dit moment zeer goed is. Hierdoor worden veel inbraken en diefstallen bij de ondernemers voorkomen. Het slechte imago is echter iets wat lastig op te lossen is. Dit slechte imago wordt niet alleen veroorzaakt door de hoge criminaliteitscijfers, maar ook door de bevolkingssamenstelling van de wijk. Daarnaast is de sfeer in de Nieuw-West volgens velen niet goed.

Het aantrekken van hoogopgeleiden en studenten wordt door veel ondernemers gezien als mogelijke oplossingen voor dit probleem. Ook het aantrekken van meer horeca en voorzieningen zorgen voor een betere sfeer en meer activiteiten voor jongeren. De vernieuwing en ontwikkeling van de wijk wordt daarom absoluut gezien als een van de speerpunten van het bestuur.

Veiligheid is volgens veel ondernemers niet het grootste issue van Nieuw-West, maar het is wel iets waar je ‘wat mee moet’. Het platform zou zich volgens sommigen daarom wel bezig moeten houden met veiligheid, zowel op stadsdeelniveau als op straatniveau.

Concreet komen we tot de volgende conclusies als het gaat om veiligheid in Nieuw-West:

- Nieuw-West heeft een imagoprobleem o.a. door de vermeende onveiligheid van het gebied
- De unieke bevolkingssamenstelling van Nieuw-West draagt het risico met zich mee dat er relatief meer criminaliteit voorkomt vergeleken met andere delen van Nederland

- Ondernemers zijn over het algemeen tevreden met de aanpak van criminaliteit in de laatste jaren door de lokale overheid en politie
- Veiligheid is een onderwerp wat veel ondernemers bezig houdt en waar een platform volgens hen 'wel wat mee zou moeten doen'

2.6 Aanbevelingen naar het platform

Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen richting het platform ten aanzien van het onderwerp veiligheid en bovenstaande conclusies.

Conclusie	Valt dit binnen de invloedssfeer van het platform?	Mogelijke invulling
Nieuw-West heeft een imagoprobleem o.a. door de vermeende onveiligheid	Gedeeltelijk. Een beeld dat bij mensen bestaat is niet zomaar weg te halen en ook niet alleen door het platform. Het platform kan wel zoveel mogelijk doen om dit beeld te laten bijstellen.	<ul style="list-style-type: none"> • Samenwerking met andere partijen in publiciteitscampagne Nieuw-West waarbij vooral wordt ingegaan op positieve punten stadsdeel • Samen met andere partijen lokale evenementen opstarten en publiciteit geven
Unieke bevolkingssamenstelling heeft risico op meer criminaliteit	Slechts beperkt. Door contact met het stadsdeel kan men trachten de bevolkingssamenstelling actief te beïnvloeden.	<ul style="list-style-type: none"> • Aandringen bij stadsdeel op doorzetten stadsvernieuwingen en/of vestiging studentenkamers
Ondernemers zijn redelijk tevreden over aanpak criminaliteit door stadsdeel en politie	Ja, in de toekomst kan men dit beeld proberen te behouden door intensief contact met stadsdeel en politie.	<ul style="list-style-type: none"> • Bij het stadsdeel blijven aandringen op de aanpak van criminaliteit in overleg met ondernemers en politie • Voldoende terugkoppeling laten plaatsvinden van veiligheidscijfers naar ondernemers.
Veiligheid houdt ondernemers bezig en het platform 'zou hier dan ook iets mee moeten'	Ja, het platform kan het onderwerp veiligheid een plaats geven binnen haar activiteiten.	<ul style="list-style-type: none"> • Organiseren van themabijeenkomsten aangaande veiligheid • Het verzorgen van digitale informatievoorziening over veiligheid in Nieuw-West naar ondernemers toe

3. Bereikbaarheid

Een ondernemer moet het in bijna alle gevallen hebben van zijn klanten, en deze moeten wel de weg naar de winkel, de horecavoorziening of het bedrijfspand kunnen vinden. Dit geldt zowel voor de automobilist, de fietser en degene die met het openbaar vervoer komt. Naast de specifieke toegankelijkheid van een bedrijfspand is ook de algehele toegankelijkheid van het stadsdeel van belang als men zoveel mogelijk economische bedrijvigheid en mensen naar Nieuw-West wil trekken.

In de gesprekken met ondernemers is dit thema dan ook vaak aan de orde gekomen. De fietser kan vaak zijn weg wel vinden, maar de bereikbaarheid met het openbaar vervoer en de auto (vaak met bijbehorend parkeerprobleem) worden vaker aangehaald. In dit hoofdstuk zullen we allereerst ingaan op een aantal kwesties rondom het openbaar vervoer en vervolgens kijken naar de auto en het parkeren. Ten slotte zullen we aan de hand van de theorie van Doug Saunders het belang van goede verbindingen voor Nieuw-West benadrukken.

3.1 Openbaar vervoer

Zeker in een grote stad als Amsterdam speelt het openbaar vervoer een grote rol. Door het intensieve netwerk van trams, treinen, bussen en metro's is een groot deel van de stad prima bereikbaar. We zullen nu bespreken hoe goed Nieuw-West met het openbaar vervoer bereikbaar is en wat hier nog in verbeterd zou kunnen worden.

Vergeleken met een plattelandsdorp of zelfs een middelgrote stad is Nieuw-West goed bereikbaar



met het openbaar vervoer. Je hoeft maar een straatnaam in Nieuw-West in te tikken op www.9292ov.nl en meestal is er wel een bus of tram die op loopafstand te vinden is. Met zes tramlijnen die het stadsdeel doorkruisen, zeven metrostations, een tweetal treinstations en in ieder geval acht buslijnen is het openbaar vervoer in Nieuw-West goed gevestigd. Als bezoekers van de verschillende ondernemingen in Nieuw-West die aangewezen zijn op openbaar vervoer hebben we dit zelf kunnen ervaren. Er is wel een groot verschil

in de bereikbaarheid van de verschillende delen van het stadsdeel. Osdorpplein is bijvoorbeeld prima bereikbaar per tram terwijl de treinreiziger die van station Sloterdijk naar Plein '40 – '45 wil is aangewezen op een enkele buslijn. Ook is het zo dat de voormalige stadsdelen Sloterveer en Osdorp maar slecht op elkaar zijn aangesloten.

Ook ondernemers hebben wel de nodige op- en aanmerkingen op het openbaar vervoer in Nieuw-West. De eigenaar van een hotel in de buurt van bedrijventerrein Riekenpolder geeft aan de bereikbaarheid met het openbaar vervoer in dit gebied waardeloos te vinden. De dichtstbijzijnde tramhalte is ruim 10 minuten lopen en ook de bussen in de buurt rijden zeer weinig. Samen met andere bedrijven op het terrein hebben ze zelf een pendelbus ingezet. Dit kost ze veel geld, maar het is echt onmisbaar voor gasten, personeel en bezoekers. "Bij het openbaar vervoer wordt er nu alleen gekeken of er wat op verdient kan worden, zonder dat duidelijk naar de behoeftes wordt gekeken", aldus de eigenaar van het hotel. Een andere ondernemster wijst ook op de slechte verbinding tussen Osdorpplein en Plein '40 – '45 en ook de slechte aansluiting met stadsdeel West.

Concluderend kunnen we stellen dat het openbaar vervoer in Nieuw-West als onderdeel van de stad Amsterdam nog niet voldoende is. Hoewel er veel opstapplaatsen zijn in het stadsdeel zijn bepaalde plekken slecht bereikbaar. De verbindingen tussen de verschillende wijken laat ook nog te wensen over.

3.2 Verkeersontsluiting

Een gebied kan niet geheel afhankelijk zijn van openbaar vervoer en dus is het ook noodzakelijk dat Nieuw-West ook per auto bereikbaar is. We zullen kort bespreken hoe de verkeersontsluiting in het stadsdeel is geregeld en wat de mening van ondernemers hierover is.



Met de A10 die naast de deur ligt is Nieuw-West van buitenaf prima bereikbaar met de auto. Deze goede bereikbaarheid vanaf de snelweg zal ook mee hebben geteld in de afweging van verschillende grote bedrijven zoals PricewaterhouseCoopers die hun kantoor vlak bij de afslag hebben neergezet. Deze bedrijven zitten nu niet in het drukke, en ook dure, centrum maar horen toch bij de stad Amsterdam. Niet alleen voor de grotere bedrijven is de nabijheid van een snelweg voor belang, ook een freelance fotograaf die we hebben gesproken is hier erg blij mee omdat het hem minder tijd kost om op tijd bij de klant te zijn. Over de ontsluiting van buitenaf is bijna iedere ondernemer eigenlijk wel tevreden.

Over de verkeersontsluiting in het stadsdeel zijn de meeste ondernemers een stuk minder positief. Het verkeer zit al snel vast wanneer het iets drukker op de weg is en dit leidt tot irritatie bij veel ondernemers. Dit geldt voornamelijk voor de wegen rondom de verschillende winkelcentra en de grotere wegen die het stadsdeel doorkruisen. Een vlottere doorstroming van het verkeer op deze verschillende knooppunten tijdens spijtstijden blijft een veel gehoorde wens van ondernemers.

We kunnen concluderen dat Nieuw-West van buitenaf goed ontsloten is door de aanwezigheid van een snelweg, dit geldt ook voor de bedrijventerreinen die dicht bij deze snelweg zitten. De wegen midden in het stadsdeel en rond de verschillende winkelcentra lopen echter nog te snel vol wat ten koste gaat van de doorstroming.

3.3 Parkeren

Voor alle bedrijven met een vestigingslocatie in het stadsdeel is het onderwerp parkeren van belang. De onderneming die gevestigd is op een bedrijventerrein heeft voldoende parkeerplekken nodig voor haar personeel en de winkels in de centra hebben deze nodig voor de klanten. Vandaar dat veel ondernemers vaak veel aandacht vragen voor dit onderwerp, zo ook in Nieuw-West. Er zal nu kort ingegaan worden op het parkeerbeleid in Nieuw-West en de ervaringen van ondernemers hierover.

Over het parkeerbeleid in het stadsdeel zijn vrij veel negatieve geluiden te horen bij de ondernemers, hierin wijkt men niet af van de rest van Nederland. Het parkeerbeleid van een overheid is vrijwel altijd een discussiepunt voor ondernemers omdat het ook van belang is voor de interne bedrijfsvoering. In Nieuw-West heeft men wel te maken met een specifiek parkeerprobleem,

namelijk het feit dat veel mensen van buiten het stadsdeel hun auto in Nieuw-West parkeren. Het gaat daarbij vaak om mensen die in de binnenring van Amsterdam werken of wonen en hun auto gratis (lang)parkeren in Nieuw-West. Het feit dat men in Nieuw-West bijna overal gratis kan parkeren biedt veel voordelen ten opzichte van de dure parkeertarieven binnen de ring. Uit onderzoek blijkt dan ook dat ongeveer de helft van alle geparkeerde auto's in Nieuw-West van buiten het stadsdeel komt (*Mobycon, 2011*). Ondernemers herkennen dit fenomeen en benoemen ook dat veel parkeerplaatsen gevuld zijn met langparkeerders van buiten het stadsdeel. Inmiddels is het Parkeerbeleidsplan 2012 – 2020 van kracht waarin ook het stadsdeel de langparkeerders als probleem beschouwt en waar maatregelen genomen worden.

Er bestaat ook veel onduidelijkheid bij ondernemers over het parkeerbeleid. Een eigenaar van een reisbureau geeft aan dat het voor hem onduidelijk is of de parkeerplaatsen achter zijn winkel nu betaald of niet betaald zijn. En ten slotte bestaat er ook nog irritatie over de opstelling van de handhavers die volgens een ondernemer wel erg snel het bonnenboekje tevoorschijn toveren. De betreffende ondernemer klaagt over een gebrek aan medewerking vanuit het stadsdeel. Men is er snel bij om te handhaven maar kijkt er niet naar wanneer de ondernemer anderen gebruik laat maken van zijn parkeerterrein of zelf verkeersregelaar inzet tijdens de drukke kerstdagen. Een dergelijke starre houding van het stadsdeel leidt tot veel frustratie bij deze en meerdere ondernemers.

Al met al kunnen we concluderen dat ook in Nieuw-West de ondernemers over het algemeen niet gelukkig zijn met het parkeerbeleid. De specifieke problematiek waar men hier mee te maken heeft is de toestroom van veel 'free-riders' die Nieuw-West alleen gebruiken als parkeerplek, het stadsdeel heeft dit signaal inmiddels opgepikt.

3.4 Belang van verbindingen met gevestigde stad

Een stad van aankomst moet geen eiland worden dat afgesloten is van de gevestigde stad zegt Doug Saunders in zijn boek. Hij benadrukt dat fysieke verbindingen, door een goed wegennet en openbaar vervoer, met de gevestigde stad van cruciaal belang zijn voor de ontwikkeling van een stad van aankomst. In dit geval is Nieuw-West de stad van aankomst en de binnenring van Amsterdam is de gevestigde stad. We zullen kort uiteenzetten waarom fysieke verbindingen tussen Nieuw-West en de binnenring van cruciaal belang zijn volgens Saunders.

De binnenring van Amsterdam karakteriseert zich door de grote bedrijvigheid die er plaats vindt en de sterke economische basis die er ligt. Inwoners van Nieuw-West kunnen zich hieraan optrekken indien er ook sprake is van fysieke verbindingen met de binnenring. Het moet mogelijk zijn voor inwoners van Nieuw-West om op een eenvoudige manier in de binnenring te komen om bijvoorbeeld daar naar het werk te gaan. Andersom kan het ervoor zorgen dat mensen in de binnenring gaan werken in Nieuw-West. Door de fysieke verbindingen te versterken wordt ook de economische binding met de binnenring van Amsterdam beter.

Wanneer we naar de theorie van Saunders kijken kunnen we dus concluderen dat een verdere verbetering van de fysieke verbindingen met de binnenring van Amsterdam cruciaal is voor de verdere ontwikkeling van Nieuw-West. Het is wat dat betreft erg goed dat er tramlijnen zijn die van Amsterdam Centraal doorlopen tot in de Aker maar natuurlijk is er altijd ruimte voor verbetering.

3.5 Conclusie

Afgaande op het hiervoor genoemde kunnen we de volgende conclusies trekken als het gaat om de bereikbaarheid van en in Nieuw-West:

- Er zijn veel opstapplaatsen voor het openbaar vervoer maar enkele cruciale verbindingen behoeven verbetering
- De bereikbaarheid van de randen van Nieuw-West (tegen de snelweg aan) is goed, rond de centra en verbindingswegen is het een stuk minder
- Nieuw-West heeft veel last van ‘free-riders’ die Nieuw-West alleen als parkeerplek gebruiken
- Fysieke verbindingen met de binnenring zijn van cruciaal belang voor de economische binding tussen Nieuw-West en de rest van Amsterdam

3.6 Aanbevelingen naar het platform

Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen richting het platform ten aanzien van het onderwerp bereikbaarheid en bovenstaande conclusies.

Conclusie	Binnen invloedssfeer platform?	Mogelijke concrete invulling
Er zijn veel opstapplaatsen voor het openbaar vervoer maar enkele cruciale verbindingen behoeven verbetering	Gedeeltelijk. Uiteindelijk gaat het stadsdeel over dit onderwerp maar het platform kan wel proberen hier invloed op uit te oefenen.	<ul style="list-style-type: none"> • Het onderwerp op de politieke agenda plaatsen door intensief contact met het stadsdeel
Bereikbaarheid van de randen van Nieuw-West is goed, rond de centra en verbindingswegen is het minder	Gedeeltelijk. Uiteindelijk gaat het stadsdeel over dit onderwerp maar het platform kan wel proberen hier invloed op uit te oefenen.	<ul style="list-style-type: none"> • Het onderwerp op de politieke agenda plaatsen door intensief contact met het stadsdeel
Overlast van ‘free-riders’ die de parkeerplekken intensief gebruiken	Gedeeltelijk. Uiteindelijk gaat het stadsdeel over dit onderwerp maar het platform kan wel proberen hier invloed op uit te oefenen.	<ul style="list-style-type: none"> • Het onderwerp op de politieke agenda plaatsen door intensief contact met het stadsdeel
Fysieke verbindingen met de binnenring zijn van cruciaal belang voor de economische binding met de binnenring.	Niet op deze conclusie zelf. Wel kan men op basis van deze conclusie richting het stadsdeel aangeven dat men hier wat mee moet.	<ul style="list-style-type: none"> • Het onderwerp op de politieke agenda plaatsen door intensief contact met het stadsdeel

4. Ondernemer en de overheid

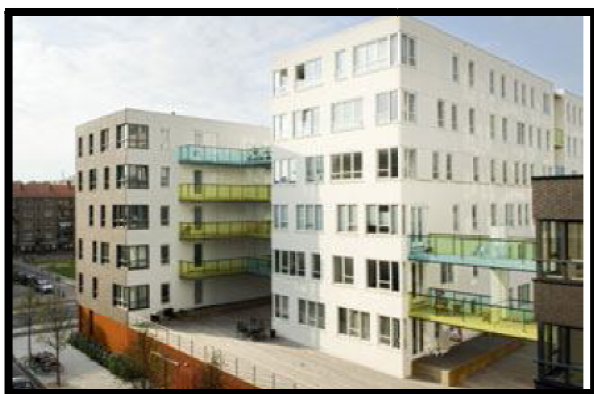
Vele ondernemers zijn zeer tevreden met Achmed Baâdoud als stadsdeelvoorzitter. Het beleid wat de afgelopen jaren is uitgevoerd kan ook rekenen op steun van de ondernemers. Dit is ook noodzakelijk voor een goede relatie tussen de overheid en haar burgers.

Of een ondernemer het nou wil of niet, ze hebben altijd te maken met regels, beleid en wetten. Hieronder zullen we uiteenzetten welke ervaringen de ondernemers hiermee hebben. Er zal worden ingegaan op de stadsvernieuwing, investeringen, vergunningen en het contact met het stadsdeel.

4.1 Stadsvernieuwing

In de periode van 2000 tot 2010 hebben er in Nieuw-West ingrijpende stadsvernieuwingen plaatsgevonden met veel nieuwbouw, sloop en renovatie. We zullen kort uiteenzetten wat de stadsvernieuwingen voor Nieuw-West hebben betekend en hoe de ondernemers hier over denken.

De stadsvernieuwingen die in de periode van 2000 tot 2010 hebben plaatsgevonden worden vrijwel unaniem genoemd als een zeer positieve ontwikkeling voor Nieuw-West. In deze periode heeft de overheid gezamenlijk met woningbouwcorporaties maar liefst 450 miljoen euro geïnvesteerd in nieuwbouw en renovatie van woningen (*Het Parool, 2010*). Zoals uiteengezet in de historie van Nieuw-West kwam de gemeente Amsterdam tot het besef dat er sprake was van een te eenzijdig woningaanbod en een bovengemiddelde vertegenwoordiging van kansarme bewoners. Het masterplan Richting Parkstad 2015 werd opgezet waarbij niet alleen nieuwbouw en renovatie centraal stond maar ook sloop van kwalitatief slechte sociale huur (*Far West, z.j.*). De nieuwbouw die gepleegd is bestond met name uit koopwoningen geschikt voor economische middenklassers. Ook werden voormalig sociale woningbouwflats gerenoveerd waarbij koop- en huurwoningen zijn gemengd. Door de crisis op de huizenmarkt is men in 2010 gestopt met deze stedelijke vernieuwingen.



Veel ondernemers vinden het ontzettend jammer dat de stadsvernieuwingen nu gestopt zijn omdat dit een kwalitatieve impuls aan het stadsdeel heeft gegeven. Men erkent de problemen die zich voordoen in verband met de crisis maar dat de plannen nu helemaal zijn stop gelegd vinden ze een gemiste kans. Een ondernemer spreekt over de veranderde bevolkingssamenstelling die er van de stadsvernieuwingen zijn uitgegaan. Hij is ervan overtuigd dat het stadsdeel nog steeds meer

economische middenklassers, hoog opgeleiden en ook studenten kan gebruiken. Het doorzetten van de stadsvernieuwingen is hiervoor cruciaal. De vestiging van deze doelgroepen in het stadsdeel zal ook leiden tot meer economische bedrijvigheid doordat zij meer koopkracht hebben.

De stadsvernieuwingen liggen overigens ook geheel in lijn met de theorie van Doug Saunders. Hij beschrijft dat inwoners van de stad van aankomst een kans moeten krijgen om woningen te kunnen kopen. Het kunnen bezitten van onroerend goed ziet hij als een essentiële factor om de positie van migranten te ontwikkelen. Door een groter aanbod aan koopwoningen te genereren komt de stadsvernieuwingen toe aan deze factor. Daarnaast zorgt de komst van middenklassers in een stad

van aankomst voor terugkoppelingseffecten naar de kansarmere inwoners. Ook vanuit theoretisch opzicht is het dus een negatieve ontwikkeling dat de stadsvernieuwingen zijn gestopt.

Al met al kunnen we concluderen dat de stadsvernieuwingen Nieuw-West veel goeds hebben opgeleverd door het effect op de bevolkingssamenstelling en de koopkracht in het stadsdeel. Ondernemers vinden het een gemiste kans dat dit proces nu is stopgezet en ze worden hierin ondersteund door de theorie van Saunders.

4.2 Investeringsen

De potentie die het stadsdeel heeft wordt volgens een ondernemer veel te weinig benut door gebrek aan investeringen. Er wordt te weinig geld gestoken in projecten, wellicht door de huidige bezuinigingen. Hierdoor is het wel fijn dat er een goede Economische Visie ligt, maar bij gebrek aan geld zal het weinig opleveren.

Meer ondernemers zijn het eens dat er juist nu flink geïnvesteerd zou moeten worden. Stadsvernieuwing is hierbij een van de dingen die heel vaak wordt genoemd.

4.3 Vergunningen

Een ondernemer komt in verschillende hoedanigheden in contact met de overheid, in dit geval het stadsdeel. Veel ondernemers komen de overheid tegen bij de start of doorontwikkeling van hun bedrijf omdat zij hiervoor een vergunning moeten aanvragen. We zullen nu bespreken hoe de ondernemers oordelen over de overheid als vergunningverlener.

Er zijn verschillende momenten waarbij ondernemers een vergunning van de overheid nodig hebben. Bij nieuwvestiging van een bedrijf of verandering in het bedrijfspann heeft men al snel een omgevingsvergunning en/of milieuvergunning nodig. Ook zijn er speciale vergunningen die men in sommige gevallen moet aanvragen zoals een horecavergunning.

Veel ondernemers zijn zeer ontevreden over de procedures die men moet doorlopen bij de aanvraag van een vergunning. Deze worden als heel lastig ervaren en kosten vaak veel tijd. Bij het aanvragen van een vergunning kan het in sommige gevallen zijn dat er meerdere afdelingen over moeten besluiten. Dat wordt als erg frustrerend ervaren omdat de overheid dan met verschillende 'monden' praat.

Een Turkse restauranthouder gaf aan dat hij zes maanden heeft moeten wachten op zijn horecavergunning. Dit kostte hem veel geld, wat hij gelukkig wel op kon vangen door de goede omzetten van zijn andere vestigingen. Voor een startende ondernemer kan dit echter te veel zijn, waardoor er een onwerkbaar situatie ontstaat. Van een lokale bierbrouwer hebben we begrepen dat ook hij maanden heeft kunnen wachten op zijn milieuvergunning. Deze bureaucratie kan een ondernemer de kop kosten.

Een creatieve ondernemer gaf zijn wens ten opzichte van beleidsmakers duidelijk weer: "Just get out of the way!" Hij bedoelt dit niet beledigend maar vaak werkt het de ondernemers gewoon heel erg tegen. Het beleid van de overheid zou volgens hem gericht moeten zijn op zoveel mogelijk vrijheid en zo min mogelijk belemmeringen. Al die vergunningen helpen hier niet bij. Deze mening wordt overigens niet door alle ondernemers gedeeld. Zo spreekt een islamitische slager van een wildgroei aan supermarkten en slagerijen in de buurt omdat er te weinig eisen zijn vanuit het stadsdeel op dit

gebied. Concurrentieoverwegingen worden volgens hem te weinig in acht genomen bij de vergunningverlening.

Concluderend kunnen we stellen dat de ondernemers vinden dat het vergunningsproces nog veel te wensen overlaat. De doorlooptijd is vaak te lang doordat verschillende afdelingen van de overheid er een zegje over willen doen. Een enkel behandel- en aanspreekpunt voor de ondernemer zou wenselijk zijn.

4.4 Bestemmingsplannen

Naast vergunningverlening heeft de overheid ook een cruciale rol als het gaat om het bepalen en/of aanpassen van bestemmingsplannen. Ondernemers hebben verschillende opvattingen als het gaat om hoe de overheid hiermee om zou moeten gaan zoals we hieronder zullen schetsen.

Het doel van bestemmingsplannen voor een overheid is om ongewenste ontwikkelingen in een gebied tegen te houden en wenselijke ontwikkelingen juist de ruimte te geven. Over de beslissing wat gewenst dan wel ongewenst is gaat het stadsdeel. Ondernemers zijn het niet altijd eens met de afwegingen die hier een rol bij spelen. Startende ondernemers maar ook gevestigde ondernemers geven aan nog wel eens last te hebben van bestemmingsplannen. Vaak zijn deze tot op huisnummers toe gedetailleerd vastgelegd, en dit kan goede ideeën van startende ondernemers vaak in de weg staan. Een locatie die voor horeca bestemd is mag niet gebruikt worden voor detailhandel en andersom. Daarnaast klaagt een ondernemer over de lange doorlooptijd bij bestemmingsplanwijziging, dit kan soms jaren duren en dat is voor een ondernemer die vooruit wil erg frustrerend.

Ondernemers geven aan dat er door het stadsdeel toch nog wel eens wordt afgeweken van de bestemmingsplannen bij de aanvraag voor een nieuwe bestemming. Deels komt het stadsdeel de ondernemers al tegemoet, maar velen vinden dat dit toch niet ver genoeg gaat. Bestemmingsplannen die minder gedetailleerd zijn kunnen het veel makkelijker maken om flexibel om te gaan met de wensen van ondernemers. Enkele ondernemers dringen hier dan ook op aan. Door de economische crisis is het al moeilijk om de panden vol te krijgen, dus een meer flexibele bestemmingsmogelijkheid is hier volgens velen wel gewenst om leegstand en verval ook te voorkomen.

Deze oproep wordt overigens niet door allen gedeeld omdat zij een gevaar zien in het opengooien van bestemmingsplannen voor hun eigen winkel en het bijbehorende winkelcentrum. Net als de islamitische slagerij betogen zij dat het stadsdeel bij het maken en wijzigen van haar bestemmingsplannen ook rekening zal moeten houden met concurrentieoverwegingen en dan vooral het voorkomen van oneerlijke concurrentie die winkeliers de markt uitprijzen en ervoor zorgt dat winkelende mensen wegtrekken van de kleinere winkelcentra.

De conclusie die we hieruit trekken is dat er veel verdeeldheid is op dit punt. Er zijn enkele ondernemers die het liefste zien dat de overheid de bestemmingsplannen zoveel mogelijk vrij laat en een groep die hierin juist een groot gevaar ziet als het gaat om oneerlijke concurrentie.

4.5 Contact stadsdeel

Het contact met het stadsdeel is een veelbesproken onderwerp geweest tijdens onze gesprekken. De ervaringen met het stadsdeel lopen heel erg uiteen zoals we nu zullen beschrijven.

De eigenaar van een kleine Turkse supermarkt geeft aan een goed contact te hebben met het stadsdeel. “Er wordt echt met je meegedacht.” Daarnaast vindt hij dat het contact in Nieuw-West veel soepeler dan dat met het stadsdeel Oost. Hij ziet dit echter niet als een reden om ergens wel of niet te vestigen.

Helaas zijn er ook bedrijven die het contact met het stadsdeel als slecht of zeer slecht ervaren. Ook zijn er bedrijven die aangeven een intensiever contact te willen met het stadsdeel. Veel kleine, met name allochtone ondernemers vinden het lastig om de hoogte te blijven van het beleid van het stadsdeel. In de buurt van Plein 40-45 vinden we veel ondernemers die niet weten hoe het nu zit met de plannen over het parkeren. Ze horen wel allerlei geruchten, maar de daadwerkelijke ideeën van het stadsdeel bereikt ze niet.

Veel ondernemers missen één duidelijk aanspreekpunt bij het stadsdeel. Een kleine Marokkaanse ondernemer geeft aan dat hij de weg niet kan vinden bij de overheid. Hij denkt dat grote bedrijven dit wel kunnen.

4.6 Conclusie

Het contact tussen ondernemers en de overheid lijkt een soort van haat-liefdeverhouding te zijn. Al met al kunnen we het volgende concluderen:

- De stadsvernieuwingen zijn erg positief geweest en deze zouden eigenlijk doorgezet moeten worden volgens ondernemers
- Veel ondernemers hebben behoefte aan een duidelijk aanspreekpunt bij de overheid op het punt van vergunningverlening e.d.
- De doorlooptijd van vergunningen en bestemmingsplannen zou veel korter kunnen en moeten
- Men is verdeeld over het punt of bestemmingsplannen meer ruimte moeten kunnen geven aan ontwikkelingen

4.7 Aanbevelingen naar het platform

Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen richting het platform ten aanzien van het onderwerp bereikbaarheid en bovenstaande conclusies.

Conclusie	Valt dit binnen de invloedssfeer van het platform?	Mogelijke invulling
Stadsvernieuwingen zijn positief geweest en zouden moeten worden doorgezet	Gedeeltelijk. Het platform kan dit geluid doorgeven aan het stadsdeel.	<ul style="list-style-type: none"> • Richting het stadsdeel aangeven dat ondernemers graag een continuering van de stadsvernieuwingen zien in verband met het positieve effect op de bevolkingssamenstelling en koopkracht.
Veel ondernemers hebben behoefte aan een centraal	Ja, als vertegenwoordiger van de ondernemers telt de mening	<ul style="list-style-type: none"> • Actuele probleemsituaties voorleggen waar

aanspreekpunt bij het stadsdeel	van het platform op dit punt erg zwaar.	<p>ondernemers tegenstrijdige geluiden te horen krijgen van verschillende loketten bij het stadsdeel</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pleiten voor een centraal aanspreekpunt voor ondernemers bij het stadsdeel
De doorlooptijd van vergunningen en bestemmingsplannen zou korter moeten volgens ondernemers	Ja, als vertegenwoordiger van de ondernemers telt de mening van het platform op dit punt erg zwaar.	<ul style="list-style-type: none"> • Actuele probleemsituaties voorleggen waarbij ondernemers te maken hebben met langdurige trajecten • Pleiten voor een kortere doorlooptijd bij het stadsdeel
Er is verdeeldheid over het wel of niet verder openstellen van bestemmingsplannen	-	<ul style="list-style-type: none"> • Verder onderzoeken hoe ondernemers hierover denken • Als platform komen tot een helder standpunt op dit onderwerp

5. Kapitaal

Een belangrijk punt tijdens de interviews was de bereikbaarheid van kapitaal voor (startende) ondernemingen. Zonder startkapitaal is het namelijk vrijwel onmogelijk om een onderneming te beginnen. In dit hoofdstuk zullen we de bereikbaarheid van kapitaal bespreken, maar ook de economische crisis zal aan bod komen. Daarnaast zullen we ingaan op het verschil in het aanboren van kapitaal tussen allochtone en autochtone ondernemers. Ook zullen we het hebben over familiebedrijven als een apart type onderneming als het gaat om kapitaal. Dit alles samen zorgt voor een compleet beeld van de visie van de ondernemers op het kapitaal.

5.1 Economische crisis

De economische crisis heeft natuurlijk erg veel invloed op de geldstromen en daarmee het kapitaal en de winstmarges van ondernemingen. We zullen hieronder kort ingaan op de gevolgen die dit voor hen kan hebben.

Dat we in tijden van crisis zitten is ook voor de ondernemers in Nieuw-West wel duidelijk, evenals het feit dat dit invloed heeft op de financiële situatie van de ondernemers. Er is vaak sprake van verminderde omzetten en lagere winstmarges. Bedrijven die niet alledaagse goederen verkopen zullen dit mogelijk nog meer merken dan winkels met basisproducten, de vraag naar brood en groente zal immers altijd (wellicht wel in mindere mate) blijven bestaan. Ook bedrijven die produceren voor of diensten leveren aan andere ondernemingen hebben te maken met een teruggelopen vraag.

Een slagerij in Nieuw-West merkt dat door de economische crisis zijn klantenbestand niet afneemt, maar dat er wel een duidelijke verschuiving plaatsvindt. De burger die het toch wat duurdere vlees van de slager niet meer kan (of wil) betalen haalt nu zijn vlees in de supermarkt, maar de rijke directeur die eerst vaak uit eten ging zal daar nu op besparen en haalt in plaats daarvan een lekker stukje kwaliteitsvlees bij de slager om dit thuis te bereiden. Deze crisis zorgt door deze verschuiving dus niet direct voor minder omzet.

Door de economische crisis ziet de marktdirecteur van de Rabobank dat ondernemingen meer naar elkaar toe trekken; 'je hebt elkaar meer nodig en zoekt elkaar op'. Dit zorgt voor een meer collectiviteit, iets wat zeker positief genoemd kan worden. Hierover meer in het hoofdstuk Netwerken.

Veel ondernemers klagen ook over de berichtgeving in de media en de reactie van de politiek in Nederland op de crisis. Velen wijzen op het zelfversterkende effect dat een negatieve stemming hier kan hebben op de daadwerkelijke uitgaven van mensen in de winkels. Hierdoor kunnen we ons als land nog dieper de put in praten.

5.2 Bereikbaarheid van kapitaal

Om mensen perspectief te bieden is het van cruciaal belang dat men voldoende bereikbaarheid heeft tot kapitaal, of dit nu via de bank is of familieleden. Doug Saunders betoogt dat dit geldt voor zowel de aankoop van een huis, luxeproducten maar ook voor de start van een bedrijf. We zullen met name nu gaan inzoomen op de bereikbaarheid van kapitaal voor ondernemers om een bedrijf te starten of uit te breiden in Nieuw-West.

De bereikbaarheid van kapitaal is sinds de economische crisis en stuk minder geworden dan het hiervoor was. Dit merken particulieren bij de koop van een huis, maar zeker ook ondernemers bij de start van hun bedrijf. In Nieuw-West is dit niet anders dan in de rest van Nederland. Wat tijdens de interviews veel naar boven komt is dat het lang duurt om een lening te krijgen en dat er veel hogere eisen worden gesteld. Een pas gestarte kleinschalige brouwerij gaf aan dat zeer lang duurde om een lening te krijgen voor startende onderneming omdat de bank veel zekerheden nodig had alvorens ze over wilden gaan tot een kredietverstrekking.

De marktdirecteur van de Rabobank geeft ook toe dat de financiering naar ondernemers nu anders is geregeld dan drie of vier jaar geleden. Door de crisis is men ook bij Rabobank toch kritischer gaan kijken naar de ondernemingsplannen en daarnaast is het hebben van eigen startkapitaal ook erg belangrijk geworden. De toekomstige balansverwachtingen van de ondernemers worden geschat en beoordeeld. Volgens hem betekent dit niet dat er meer afwijzingen zijn voor starters maar wel dat het traject vaak langer duurt.

De eigenaar van een vastgoedbedrijf geeft echter aan dat de banken op dit moment een bedreiging vormen voor opkomend ondernemerschap. Er worden zoveel eisen gesteld aan businessplannen dat je wel met een heel goed verhaal moet komen wil je kans maken op een lening. Creatieve ondernemers met nieuwe ideeën zijn hier met name de dupe van.

Desondanks zijn er zijn relatief veel starters in Nieuw-West. Het aantal starters neemt ook nog steeds toe ondanks de crisis. De Rabobank ziet wel een verschil in motivatie waarom men gaat ondernemen; door de crisis zijn er steeds meer mensen die uit noodzaak gaan ondernemen. Door de geringe kans op een baan gaan mensen eerder ondernemen dan wanneer de markt goed is. Hierin schuilt volgens hem wel een gevaar, het is namelijk lastig in te schatten of deze ondernemers het gaan redden. Over het algemeen kun je wel stellen dat je als ondernemer toch wel 'een ander soort bloed' moet hebben.

5.3 Allochtone ondernemers en kapitaal

Uit de interviews blijkt dat veel allochtone ondernemers op een andere manier aan geld komen dan autochtone ondernemers. Waar de laatste meer de formele weg bewandelen, naar de bank, halen

Ondernemen zonder startkapitaal

Een interessant voorbeeld waarbij het wel kan om te ondernemen zonder het hebben van een startkapitaal is het bedrijf Schoonpand. Dit schoonmaakbedrijf is in 2011 opgezet door een jonge, Marokkaanse man zonder ook maar ergens een lening af te sluiten. Met het geld dat hij verdiende met de eerste klussen zijn nieuwe materialen aangeschaft. Inmiddels heeft hij zes mensen in dienst en heeft hij pasgeleden een busje gekocht. Voor een bedrijf zoals Schoonpand is het totaal niet interessant om een lening te hebben, dit is enkel zeer vervelend mocht het bedrijf niet zo goed lopen als vooraf gedacht. Mocht het met Schoonpand in de toekomst niet goed gaan dan heeft hij nergens schuldeisers. Dit maakt ondernemen meer ontspannen.

veel allochtone ondernemers vaak ook een startkapitaal uit hun informele netwerk. Een medewerker van het Turkse ondernemersnetwerk Agiad ziet echter ook een kentering hierbij in het gedrag van jonge migrantenondernemers. We zullen nu ingaan op de manier waarop allochtone ondernemers aan kapitaal komen en welke ontwikkeling hierin is te zien.

Veel mensen bevestigen het beeld dat er in allochtone kringen niet alleen veel kennis en nieuwtjes worden uitgedeeld maar dat men ook aan elkaar geld uitleent voor benodigd kapitaal, bijvoorbeeld bij de start van een bedrijf. Een Turkse restauranthouder spreekt erover dat dit onderdeel is van de cultuur en het raar zou zijn als je hier niet aan meewerkt. Ook de marktdirecteur van de Rabobank ziet dat men in allochtone kringen 'dingen eerder binnenshuis dan buitenshuis regelen'. Dat ziet hij op zichzelf als best positief omdat ze hierdoor eenvoudiger aan kapitaal kunnen komen en ze zich niet fors in de 'formele' schulden steken. Dit zou er echter niet toe moeten leiden dat deze ondernemers geen businessplan maken, want deze heb je vooral voor jezelf nodig en niet alleen voor de bank. Een gesprek dat hierbij aansluit is het gesprek met een adviesbureau op het gebied van werkgelegenheid. Hij denkt ook dat ondernemingen die geld nemen binnen de eigen kringen en geen businessplan hebben een discutabele slagingskans hebben.

Deze netwerken lijken echter niet voor iedereen beschikbaar. Een Marokkaanse ondernemer spreekt over de Turkse netwerken waar veel geld in omgaat maar waar hij geen toegang tot heeft. Zijn lederwareenzaak draait op dit moment niet goed en de kansen op een doorstart op deze locatie tot een horecazaak zijn weg doordat hij geen medewerking krijgt van de overheid. Met veel emotie en frustratie spreekt de man over betere kansen voor Turken om kapitaal op te bouwen maar ook over een verhoogde kans op subsidies en vergunningen doordat zij beter weten hoe deze aan te vragen. Je kunt je natuurlijk afvragen in hoeverre zijn eigen onderneming wel levensvatbaar is als hij afhankelijk is van de overheid maar het is in ieder geval een signaal wat hij uitzendt. Het laat zien dat ook anderen behoefte hebben aan eenvoudigere manieren om aan kapitaal te komen.

Een Marokkaanse supermarkthouder is het niet eens met bovengenoemde stelling dat er in Turkse netwerken meer geld zou omgaan. Wel ziet ook hij dat er veel mensen door een gebrek aan kapitaal niet aan een eigen onderneming beginnen terwijl ze het misschien best kunnen. Er zouden meer vormen van vrijblijvend ondernemerschap moeten komen vindt hij. Het starten van een onderneming in Nederland is veel duurder dan in Marokko en zou onder migranten meer gestimuleerd kunnen worden. Allochtonen die een kleine onderneming beginnen kunnen zich economisch onafhankelijk maken en zorgen voor economische bedrijvigheid in de omgeving. Vanuit het stadsdeel zou men kunnen kijken naar bedrijfsruimtes voor dergelijke startende ondernemers waarbij hij zelf best het risico zou willen dragen voor deze start. Hij zou deze starters graag verslaafd laten raken aan het ondernemen.

Een medewerker van Agiad, het Turkse ondernemersnetwerk, beaamt dat bij veel Turkse ondernemers men ook kapitaal verkrijgt uit het eigen netwerk. Wel betoogt hij dat het hierbij toch vooral gaat om de meer traditionele ondernemers zoals kebabzaakjes, groenteboeren en slagerijen. Bij hen speelt cultuur en het voor elkaar zorgen nog een grote rol maar bij de jongere migrantenondernemers zie je dit veel minder. Zij passen zich aan en doordat zij in Nederland zijn opgegroeid speelt cultuur een steeds minder belangrijke rol. Zelf verwacht hij dat binnen enkele generaties dit al helemaal niet meer zal spelen omdat de jongeren meegaan in de moderne, steeds meer individualistische samenleving. Het is een teken van integratie en sociale mobiliteit dat deze

jongeren deze oude zakencultuur achter zich laten, het verkrijgen van startkapitaal verloopt steeds meer via de bank. Opleidingsniveau is hierbij een belangrijke schakel zegt de medewerker van Agiad. Voor een verdere beschrijving van deze kentering verwijzen we u graag terug naar het hoofdstuk 'Allochtoon ondernemerschap'.

Concluderend kunnen we zeggen dat er met name bij de traditioneel allochtone ondernemers nog wel vaker een beroep wordt gedaan op het informele netwerk bij het verkrijgen van kapitaal. Het verkrijgen van startkapitaal is vaak lastig voor migrantenondernemers, en een ondernemer pleit dan ook voor meer vormen van vrijblijvend ondernemerschap. Er is wel een kentering te zien waarbij jonge migrantenondernemers eerder voor een startkapitaal naar de bank gaan.

5.4 Familiebedrijven

Een interessante vorm van bedrijvigheid zijn de familiebedrijven. Een ondernemer geeft aan dat familiebedrijven de toekomst hebben in Nederland. In deze bedrijven zit veel kapitaal wat door de jaren heen is verzameld en het overbrengen van een onderneming van vader op zoon zou weinig hoeven te kosten. Het doorzetten van deze onderneming is daarmee vaak veel interessanter dan het opzetten van een nieuwe onderneming. Een grafische drukkerij is hiervan een goed voorbeeld. De eigenaar van het bedrijf is de vierde generatie en het gaat ontzettend goed met dit bedrijf. De bekendheid is door de jaren heen opgebouwd en dit zorgt voor veel klanten. Andere goede voorbeelden zijn een bekende juwelier die al ruim 50 bestaat die generaties klanten ziet komen maar ook een autoverhuurbedrijf. Ook dit bedrijf wordt binnenkort overgenomen door de dochters van de eigenaar. De vaste klanten zullen hierbij naar grote waarschijnlijkheid blijven en de jarenlange ervaring werkt zeer goed bij de werving van nieuwe klanten. Uiteraard is het wel belangrijk dat de nieuwe generaties dezelfde kwaliteiten en kennis bezitten als de huidige dan wel vorige generatie om de continuïteit te waarborgen. Ons idee is inderdaad ook dat goed lopende, gevestigde familiebedrijven inderdaad een kansrijke toekomst kunnen hebben.

5.5 Conclusie

Na het lezen van dit hoofdstuk kun je een aantal conclusies trekken. Allereerst is het duidelijk dat de crisis invloed heeft op de bereikbaarheid heeft van kapitaal van zowel gevestigde als startende ondernemingen. Daarnaast hebben we waargenomen dat allochtonen en autochtonen verschillend omspringen met kapitaal en dan voornamelijk waar ze dit vandaan halen. Daarnaast zijn familiebedrijven een interessant type onderneming door de jarenlange ervaring maar vooral de hoeveelheid aan kapitaal.

De bereikbaarheid van kapitaal en de manier zoals verschillende groepen hiermee omspringen is zeer interessant. Het roept ook daadwerkelijk vragen op: moet je extra kansen creëren voor de manier waarop allochtonen aan kun kapitaal komen of moet je hier juist heel erg tegen zijn? Is het werkelijk zo dat Turken meer kansen hebben als het gaat om ondernemen dan andere allochtone groepen.

Wij denken daarom dat het interessant is voor het Ondernemersplatform om hierover na te denken. Deze problematieken zijn wellicht specifiek voor Nieuw-West door de samenstelling van het stadsdeel en daarom niet direct te kopiëren van andere steden dan wel stadsdelen. Maatwerk is hierbij vereist en daarom is een discussie hierover met het platform een goede start.

Concreet kunnen we de volgende conclusies trekken:

- De crisis zorgt ervoor dat kapitaal lastiger bereikbaar wordt voor (startende) ondernemers
- Zeker traditionele allochtone ondernemers doen voor kapitaal vaker een beroep op hun informele netwerk dan autochtonen
- Niet alle ondernemers hebben toegang tot informele netwerken om aan kapitaal te komen
- Familiebedrijven bieden unieke kansen omdat er al veel kapitaal en goodwill in deze ondernemingen aanwezig is

5.6 Aanbevelingen naar het platform

Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen richting het platform ten aanzien van het onderwerp bereikbaarheid en bovenstaande conclusies.

Conclusie	Valt dit binnen de invloedssfeer van het platform?	Mogelijke invulling
De crisis zorgt ervoor dat kapitaal lastiger bereikbaar wordt voor (startende) ondernemers	Nee, dit is een nationale trend.	Ter kennisgeving aannemen.
Traditioneel allochtone ondernemers doen voor kapitaal vaker een beroep op hun informele netwerk dan autochtonen	Nee.	Ter kennisgeving aannemen.
Niet alle ondernemers hebben toegang tot informele netwerken om aan kapitaal te komen	Nee, het platform heeft geen toegang tot deze netwerken. Daarnaast is het de vraag of men dit wel zou moeten willen.	Ter kennisgeving aannemen.
Familiebedrijven bieden unieke kansen omdat het kapitaal en goodwill al aanwezig is	Nee, het aantal familiebedrijven is een gegeven.	Ter kennisgeving aannemen.

6. Vastgoed

Vrijwel alle ondernemingen hebben te maken met vastgoed en de vastgoedsector. Om een duidelijk beeld te krijgen wat ondernemingen nou vinden van de vastgoedsector hebben we tal van ondernemers hierover geïnterviewd. Daarnaast hebben we ook met een bedrijf uit de vastgoedsector zelf gesproken.

In dit hoofdstuk zullen de bevindingen worden uitgewerkt. Allereerst zullen we ingaan op de leegstand in Nieuw-West en de manier waarop hiermee wordt omgesprongen. Vervolgens zullen we ingaan op de mismatch tussen ondernemers en de vastgoedsector.

6.1 Leegstand

Een veelkomend verschijnsel in Nederland is leegstand van vele kantoor- en bedrijfsruimtes. In Nieuw-West heeft men hier echter veel minder last van. We zullen kort bespreken hoe het ervoor staat met de leegstand in Nieuw-West en wat de toekomstige verwachtingen zijn.

Een vastgoedbeheerder in Nieuw-West geeft aan geen moeite te hebben met het vullen van de winkelpanden aan het Osdorpplein en het Bedrijventerrein Osdorp. Dit is ook in lijn met de leegstandcijfers in Nieuw-West: “met slechts 6,3 % heeft Nieuw-West het laagste percentage leegstand in de detailhandel van Amsterdam” (*Gemeente Amsterdam Stadsdeel Nieuw-West, z.j.*) Dit zegt iets over het ondernemerschap in Nieuw-West.



Er zijn dus blijkbaar voldoende ondernemers die zich in dit stadsdeel willen vestigen, maar dit biedt geen garanties voor de toekomst. Een nuancering van de leegstandcijfers is wellicht wel op zijn plek en wordt er onbewust een verkeerd beeld geschetst. In een memo van het bedrijf DtnP over Nieuw-West staat het volgende:

“De gevolgen van de ontwikkelingen zijn groot in de winkelmarkt. De groei van internet en demografische ontwikkelingen (krimp, vergrijzing) leiden tot een afnemende behoefte aan fysieke winkels. Formules met een groot oppervlak en/of veel vestigingen verdringen kleinschalige spelers. Naar verwachting zal het winkelaanbod hierdoor de komende jaren afnemen, met een toename van structurele leegstand tot gevolg” (*DTNP, 2012*).

Dit betekent overigens niet dat het per definitie slecht zal gaan met de leegstandcijfers, maar dat er wel bewust moet worden gekeken naar hoe en waar nieuwe ontwikkelingen plaats moeten gaan vinden. Dit is een taak van de vastgoedsector en de overheid, maar veel ondernemers willen hier graag bij betrokken worden.

Concluderend kunnen we stellen dat Nieuw-West er niet verkeerd voorstaat als het gaat om leegstand. Of dit gecontinueerd kan worden is echter de vraag met een landelijk afnemend winkelaanbod in het vooruitzicht.

6.2 Mismatch

Helaas ondervinden veel ondernemers een mismatch met de vastgoedsector. De belangen van beide partijen komen niet overeen. Hieronder zullen we twee voorbeelden geven die naar voren kwamen tijdens de interviews.

De Garage Notweg in Osdorp is een goed voorbeeld van een pand met creatieve ruimtes waar ondernemers een bedrijfsruimte kunnen huren. Twee ondernemers, beide gevestigd in de Garage Notweg, vertelden ons, onafhankelijk van elkaar, dat de plannen voor de renovatie en verbouwing van het pand de locatie veel minder creatief en inspirerend zouden maken. Één van de twee zou zelfs niet meer terug willen keren na de renovatie.

Dit is een typisch voorbeeld waarbij de wensen van de ondernemers en de wensen van de vastgoedsector niet met elkaar matchen. Dit is erg jammer omdat de een niet zonder de ander kan. In dit geval vragen ondernemers om creatieve ruimtes met veel mogelijkheden tot ontmoeting en kruisbestuiving, en de vastgoedsector wil strakke, afgebakende bedrijfspanden met een hoog rendement. Gesprek tussen beide partijen is er nauwelijks waardoor wensen niet duidelijk kunnen worden aangegeven.

Een ander voorbeeld zijn de huurprijzen van winkelpanden. Deze veranderen niet mee met de markt waardoor een winkelier in slechte tijden zijn huur niet langer kan opbrengen. De huurprijzen worden niet omlaag gebracht om de ondernemer tegemoet te komen en leegstand te voorkomen omdat dit voor de vastgoedhandelaar te veel invloed heeft op de boekwaarde van de bedrijfspanden. Dat dit echter niet helemaal zo blijkt te werken ondervonden wij tijdens een gesprek met een franchisenemer aan Plein 40-45. Zijn buurman had namelijk wel een lagere huurprijs aangeboden gekregen als hij ging verhuizen naar een ander pand. Dit om leegstand in het winkelcentrum te voorkomen. Echter dreigt dezelfde franchisenemer ook weg te gaan door financiële problemen, maar hij krijgt niet een dergelijk aanbod. Volgens hem is deze markt niet transparant en eerlijk.

Daarnaast zijn er ook veel ondernemers die aangeven dat het voor hen erg lastig is om bij ontwikkeling van een nieuw winkelgebied een ruimte te bemachtigen. Veel van deze ruimtes worden op 'hoog niveau' al verdeeld waardoor vooral de winkelketens een plaatsje weten te bemachtigen. En dat is jammer zo zegt een ondernemer want die leuke, lokale speciaalzaken zijn nu juist de winkels die een gebied aantrekkelijk en levendig maken.

Een punt van zorgen bij een aantal ondernemers is de komst van het bedrijventerrein Osdorp. Hier zouden enkel grote bedrijven mogen komen en geen winkels die een directe concurrentie zouden vormen voor de lokale winkelgebieden zoals een supermarkt. Nu zijn hier goede afspraken over gemaakt en duidelijke criteria opgesteld voor het type bedrijven dat zich mag vestigen maar verschillende ondernemers hebben uitgesproken bang te zijn dat het door de crisis niet lukt om het bedrijventerrein te vullen. Ze spreken hun zorgen uit dat de criteria wellicht over boord gegooid zullen worden wanneer leegstand dreigt. Dit zou een fiasco kunnen zijn voor de lokale winkeliers(gebieden).

Al met al is te zien dat er een mismatch bestaat tussen wat sommige ondernemers willen en wat de vastgoedhandelaren doen. Zo is er discussie over het gebruik van oude bedrijfsgebouwen, de totstandkoming van huurprijzen en de inschrijving bij ontwikkeling van nieuwe winkelgebieden. Een punt van zorg van sommige detailhandelaars is de komst van het bedrijventerrein Osdorp.

6.3 Conclusie

Een aantal ondernemers pleit voor een overleg tussen de ondernemers, de vastgoedsector en de overheid. Het platform zou hier de ondernemers kunnen vertegenwoordigen in een driehoeksoverleg met bovenstaande partijen om de belangen zoveel mogelijk op een lijn te krijgen.

Concreet komen we tot de volgende conclusies:

- De leegstand in Nieuw-West is op dit moment laag wat erg positief is, er zijn wel zorgen over de toekomst
- Door veel ondernemers wordt een mismatch geconstateerd tussen de belangen van ondernemers en die van vastgoedhandelaren.
- Er is bij sommige ondernemers behoefte aan een structureel overleg tussen overheid, ondernemersplatform en vastgoedhandelaren.

6.4 Aanbevelingen naar het platform

Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen richting het platform ten aanzien van het onderwerp bereikbaarheid en bovenstaande conclusies.

Conclusie	Valt dit binnen de invloedssfeer van het platform?	Mogelijke invulling
De leegstand in Nieuw-West is laag, er zijn wel zorgen over de toekomst	Beperkt. Het platform kan duidelijk aan de buitenwereld aangeven dat er voldoende bedrijvigheid in Nieuw-West is.	<ul style="list-style-type: none"> • In samenwerking met stadsdeel dit positieve punt benadrukken naar de buitenwereld toe
Door veel ondernemers wordt een mismatch geconstateerd tussen belangen van ondernemers en vastgoedhandelaren	Beperkt. Het is mogelijk erg lastig om iets aan deze situatie te veranderen aangezien dit op de markt tot stand wordt gebracht. Wel kan men het in kaart brengen zodat het probleem in ieder geval helder is.	<ul style="list-style-type: none"> • Verder onderzoeken welke problemen zich op dit punt voordoen • Organiseren van themabijeenkomsten aangezien het ondernemers bezig houdt
Er is bij sommige ondernemers behoefte aan structureel contact tussen overheid, ondernemers en vastgoedhandelaren	Ja, het platform zou kunnen aandringen op dit overleg. De vraag is of het echt nodig is gezien de mogelijk beperkte invloed.	<ul style="list-style-type: none"> • Verder onderzoek doen, zie vorig punt.

7. Kansen en Bedreigingen

Stadsdeel Nieuw-West biedt veel kansen voor de toekomst, zowel voor bewoners als voor bedrijven. Als we aan bedrijven vragen wat zij zelf zien als bedreigingen en kansen voor Nieuw-West dan komen daar verrassende dingen uit. Uiteraard kijken deze ondernemers vanuit hun eigen optiek en zijn deze kansen en bedreigingen voornamelijk van toepassing op het ondernemerschap.

Wij vinden het lastig om een indeling te maken in kansen en bedreigingen, omdat in onze ogen een kans ook een bedreiging kan zijn als deze niet wordt benut. Ook kan een bedreiging een kans zijn als deze wordt aangepakt. Vandaar dat we ervoor hebben gekozen geen indeling te maken, maar per onderwerp een goede weergave te geven.

De aangegeven kansen en bedreigingen zijn stadsvernieuwing, sociaal-culturele diversiteit, het imago, de horeca, de recreatie, de ontwikkeling van bedrijventerrein Osdop en de toegankelijkheid en bereikbaarheid.

7.1 Stadsvernieuwing

Stadsvernieuwing wordt door velen gezien als de kans op een beter stadsdeel. Door het opknappen van panden en de komst van meer diverse woningen kunnen andere doelgroepen worden aangetrokken tot de wijk, namelijk hoogopgeleiden en studenten. Met name de laatste groep zorgt voor levendigheid in de wijk en de hoogopgeleiden zorgen voor meer bestedingen.

Een franchisenemer aan Plein 40-45 zegt zelfs dat er een link is tussen mensen met een laag inkomen en een verpauperd winkelgebied. Hij doelt dan op overwegend lage bestedingspatroon van het winkelend publiek in Nieuw-West en de grote hoeveelheid winkels die zich richten op het goedkope segment. Volgens hem is er een negatieve spiraal: hoe meer mensen met een laag inkomen, meer minder bestedingen, hoe meer winkels in het goedkopere segment, hoe meer mensen met een laag inkomen. Dit zorgt ervoor dat het winkelgebied volledig verpauperd. De oplossing volgens hem: het aantrekken van nieuwe doelgroepen.

7.2 Sociaal-culturele diversiteit

De diversiteit aan nationaliteiten en winkels is zowel een kans als een bedreiging voor de wijk. Veel ondernemers zien het als een kans dat de bevolking in Nieuw-West voor een groot gedeelte van allochtone afkomst is, maar dit geldt in mindere mate voor winkels die zich speciaal richten op de autochtone Nederlander. Deze winkels hebben een zeer kleine markt in Nieuw-West. Voor winkels met een breder publiek is Nieuw-West een markt vol kansen, en dit wordt ook zo ervaren.

De diversiteit van winkels wordt door niet iedereen als positief ervaren. Een winkelblok met alleen maar speciaalzaken van autochtone ondernemers zou volgens enkele ondernemers een slechtere uitstraling krijgen door de komst van een allochtone broodjeszaak. Meer segregatie van allochtone en autochtone zaken zou hier volgens deze ondernemers beter zijn. Je kunt je echter afvragen of dit ook beter is voor de allochtone ondernemers en of men niet enkel denkt aan de eigen belangen.

7.3 Imago

Het imago van Nieuw-West wordt door veel ondernemers als een echte bedreiging gezien voor zowel de woningmarkt als het ondernemerschap. Het imago van een onveilig gebied is slecht voor de komst

van nieuwe bewoners en ook voor winkelend publiek van buiten Amsterdam. Hier hard aan werken lijkt dan ook de enige oplossing.

7.4 Horeca

Een kans voor Nieuw-West is meer horeca en meer voorzieningen. Nieuw-West heeft zeer weinig horeca en met name “autochtone horeca” zoals cafés en restaurants zijn weinig aanwezig. Het is in Nieuw-West niet moeilijk om op straat snel wat eten te kopen, maar de diversiteit in dit aanbod is zeer gering. In het bijzonder zaken waar je een broodje döner kunt kopen zijn in hoge mate aanwezig. De snackbars voor een frietje of een kroket zijn dan weer in veel mindere mate aanwezig.

Veel ondernemers geven aan dat weinig mensen in Nieuw-West blijven als ze uit eten willen of een gezellig avondje uit willen. Hiervoor zullen ze naar stadsdeel West of het centrum gaan. De gezelligheid in het stadsdeel gaat hiermee verloren. Ook zorgt het ervoor dat jongeren weinig plekken hebben om elkaar te ontmoeten, waardoor ze vaak op straat zullen ‘hangen’. Dit zorgt weer voor een onveilig gevoel bij omwonenden. Een restauranteigenaar beweert dat de veiligheid in de wijk is toegenomen door zijn komst. Door zijn ruime openingstijden hebben (voornamelijk) jongeren een voorziening om tot laat op de avond te verblijven.

Het vreemde is echter dat horeca buiten de ringweg volgens de banken een risicovolle sector zou zijn. Dit is een bedreiging voor het gehele stadsdeel want het maakt het er voor ondernemers niet makkelijker op om een horecavoorziening te beginnen.

7.5 Recreatie

Naast horeca is ook de mogelijkheid tot recreatie gering. Amsterdam Nieuw-West heeft geen theater of bioscoop. Wellicht logisch, daar is de wijk ook niet op ingericht. Maar ook de bewoners van de wijk willen graag wat recreatiemogelijkheden dicht bij huis. Een aantal ondernemers geeft ook aan hier meer behoefte aan te hebben, als is het maar om hangjongeren ’s avonds van de straat te krijgen.

7.6 Ontwikkeling bedrijventerrein Osdorp

De ontwikkeling van bedrijventerrein Osdorp wordt door sommige ondernemers uit de buurt van dit terrein als een echte bedreiging gezien. De plannen zoals ze nu voor liggen worden door iedereen positief beoordeeld, maar wat als de vastgoedhandelaren hun panden niet vol krijgen? Worden de panden dan (uit noodzaak) gevuld met ondernemingen die direct concurreren met de bestaande ondernemingen in de winkelcentra? Deze angst leeft bij ondernemers, en deze angst lijkt een terechte bedreiging. De vastgoedeigenaren op het bedrijventerrein zelf lijken voornamelijk erg positief over het plan en benadrukken dat het belangrijk is om bestemmingsplannen meer open te gooien voor ontwikkelingen. Mocht het concept slagen dan is het zeker een kans voor het aantrekken van meer winkelend publiek van buiten Nieuw-West.

7.7 Toegankelijkheid en bereikbaarheid

De toegankelijkheid en bereikbaarheid van het stadsdeel en de onderlinge verbindingen van de delen van Nieuw-West worden als zeer belangrijk ervaren door de ondernemers. Afhankelijk van het gebied waar ze zitten wordt de bereikbaarheid met het openbaar vervoer als goed of slecht ervaren. Dit geldt ook voor het parkeren.

Bepaalde gedeelten zijn slecht bereikbaar met het openbaar vervoer zoals het bedrijventerrein Riekenpolder. De bereikbaarheid met de auto van Nieuw-West wordt als positief bevonden door de

aanwezigheid van de A10 in de buurt. Sommige verbindingswegen staan echter vaker vol net als de gebieden rond populaire winkelcentra. Dit is een bedreiging zeker door nu er nog meer winkels zullen komen in Osdorp centrum.

Een goede bereikbaarheid, zowel met het OV als met de auto is naast een kans vooral een voorwaarde voor de economische verbindingen met de binnenring.

7.8 Conclusie

De kansen en bedreigingen die de ondernemers zien in hun stadsdeel zijn heel divers, maar hebben vooral te maken met hoe het stadsdeel wordt vormgegeven door de overheid. De toegankelijkheid en bereikbaarheid, de ontwikkeling van bedrijventerreinen en de stadsvernieuwing zijn zaken waar de overheid een grote hand in heeft. Ander zaken als recreatie en horeca zijn minder afhankelijk van de overheid en meer in handen van projectontwikkelaars en andere ondernemers.

Enkele zaken zijn al eerder aan de orde geweest maar er zijn ook enkele nieuwe concrete conclusies te trekken:

- Horecagelegenheden zorgen ervoor dat de aantrekkingskracht van een gebied wordt versterkt, sommige ondernemers zouden graag meer gelegenheden zien in Nieuw-West
- Er is behoefte bij ondernemers aan meer recreatieve activiteiten en gelegenheden zoals bijvoorbeeld in de culturele sector
- Er wordt verdeeld gereageerd op de ontwikkelingen die zich voordoen op het bedrijventerrein Osdorp

7.9 Aanbevelingen naar het platform

Hieronder volgt een schematisch overzicht van onze aanbevelingen richting het platform ten aanzien van de kansen en bedreigingen in Nieuw-West en bovenstaande conclusies.

Conclusie	Valt dit binnen de invloedssfeer van het platform?	Mogelijke invulling
Horecagelegenheden zorgen voor meer aantrekkingskracht, sommige ondernemers zouden graag meer horeca zien in Nieuw-West	Gedeeltelijk. Het platform zou bij het stadsdeel kunnen pleiten om in de bestemmingsplannen en vergunningverlening meer rekening te houden met horeca. Men moet dan wel weten of er daadwerkelijk behoefte is aan meer horeca.	<ul style="list-style-type: none"> • Verder onderzoeken of er behoefte is aan meer horeca in Nieuw-West
Er is behoefte bij ondernemers aan meer recreatieve activiteiten en gelegenheden	Gedeeltelijk. Bij het stadsdeel kan men aandringen op het stimuleren van recreatieve activiteiten en de vestiging van	<ul style="list-style-type: none"> • Het gebrek aan recreatie aanklaarten bij het stadsdeel en op de politieke agenda zetten

	bv theaters.	
Er wordt verdeeld gereageerd op de ontwikkelingen op het bedrijventerrein Osdorp	-	<ul style="list-style-type: none"> • Verder onderzoeken hoe over dit punt wordt gedacht en welke belangen er spelen • Als platform komen tot een helder standpunt hierover

8. Vestigingsklimaat

Belangrijk voor ondernemers en het stadsdeel is het vestigingsklimaat. Hoe graag ondernemers zich op een bepaalde locatie willen vestigen is afhankelijk van een groot aantal factoren. Enkele voorbeelden:

- bereikbaarheid,
- de kosten van een pand
- de beschikbaarheid van potentiële werknemers
- de nabijheid van scholen en onderwijsinstellingen.
- contact met het stadsdeel / gemeentebestuur

Wij hebben ondernemers gevraagd waarom ze juist op de locatie waar ze nu zitten zijn gevestigd, wat ze ervaren als push- en pullfactoren. Daarnaast hebben we uit de algehele interviews kunnen bepalen wat nu over het algemeen push- en pullfactoren zijn voor Nieuw-West.

In dit hoofdstuk zullen achtereenvolgens de pull- en pushfactoren van Nieuw-West worden besproken.

8.1 Pullfactoren

Pullfactoren zijn, zoals het woord al doet vermoeden, factoren die je naar een bepaalde plek toe trekken.

De Tanger gaf een heel duidelijk antwoord op de vraag wat voor hem een pullfactor is, namelijk dat er in Nieuw-West zeer veel allochtonen zijn. De allochtonen vormen voor deze zaak de voornaamste bron van klanten. De bevolkingssamenstelling van de wijk is voor deze ondernemer een duidelijke pullfactor. Daarnaast is het voor hem zeer prettig om op het Plein 40-45 te zitten door de nabijheid van een parkeergarage.

De eigenaar van een groot tuincentrum gaf aan dat de bereikbaarheid met zowel de auto als het openbaar vervoer een zeer groot pluspunt is voor een onderneming die een grote toestroom heeft van klanten. Ook de eigenaresse van een speciaalzaak in oosterse producten geeft aan dat de bereikbaarheid erg belangrijk is, een deel van haar klanten komt van buiten Amsterdam.

De geringe hoeveelheid horeca- en recreatievoorzieningen is een pullfactor voor bedrijven die hiermee aan de slag willen. Hier is echter wel een kanttekening op te maken, wat direct de eerste pushfactor is (zie volgend kopje).

8.2 Pushfactoren

Helaas zijn er ook redenen te die het voor bedrijven minder aantrekkelijk maken om op een bepaalde locatie te zitten.

Een interessant voorbeeld hiervan is een koffiehuis in Slotervaart. Deze horecavoorziening zou daar eigenlijk helemaal niet kunnen zitten. Horeca binnen de ring is namelijk een risico volgens de bank. Door een fout van de bank was het uiteindelijk toch mogelijk, maar dit geeft maar aan hoe lastig het voor bedrijven is om een horecavoorziening te openen. Om dit makkelijker te maken had hij wellicht ook voor een locatie binnen de ring kunnen kiezen, maar dan had hij niet in Nieuw-West gezeten. Het risicoprofiel is in deze een echte pushfactor.

Een andere pushfactor is hiervan al uitgebreid besproken, namelijk het slechte imago van Nieuw-West. Niet alleen nieuwe bedrijven maar ook nieuwe bewoners worden hierdoor afgeschrikt.

Ook de misdaadcijfers zijn niet positief als het gaat om een goed vestigingsklimaat.

8.3 Overzicht

Hieronder zijn de push- en pullfactoren schematisch weergegeven.

Pullfactoren	Pushfactoren
Bevolkingssamenstelling	Risicoprofiel
Bereikbaarheid	Imago
Parkeren	Misdaadcijfers
Geringe hoeveelheid horeca- en recreatievoorzieningen	

Deel 3. Doorontwikkeling platform

In dit laatste deel van dit rapport zullen we beschrijven hoe het ondernemersplatform zich in de toekomst zou moeten doorontwikkelen. Allereerst zullen we hiervoor beschrijven hoe het stadsdeel Nieuw-West tegen het platform aankijkt en de rol die zij inneemt bij de opgaven waar zij voor staat in het stadsdeel. Daarna beschrijven we hoe de huidige leden van het platform denken over het platform en haar toekomst. Vervolgens zullen we aan de hand van de gehouden interviews schetsen hoe ondernemers denken over de functies van het platform. Ten slotte zullen we enkele nationale en internationale voorbeelden schetsen waaruit inspiratie kan worden gehaald voor de doorontwikkeling van het platform in Nieuw-West. In de conclusie en aanbevelingen zal dit alles samengevat besproken worden.

1. Organisatie platform volgens stadsdeel Nieuw-West

Het ondernemersplatform is in januari 2011 gestart uit initiatief van het stadsdeel Nieuw-West zelf. Natuurlijk had het stadsdeel bij de oprichting van het platform ook al ideeën over hoe dit platform vorm zou moeten krijgen. In dit hoofdstuk zal beschreven worden op welke manier het platform volgens het stadsdeel vorm zou moeten krijgen en waarmee men zich bezig zou kunnen houden.

Bij de oprichting van het ondernemersplatform heeft stadsdeelvoorzitter Baâdoud duidelijk gemaakt wat voor doel hij voor ogen heeft met de start van dit proces. Als bestuurder heeft hij graag te maken met een goede afvaardiging van de ondernemers in het stadsdeel waarmee hij in gesprek kan gaan. Om met Baâdoud's eigen woorden spreken; 'Ik heb een sparringpartner nodig vanuit de ondernemers om mijn beleid mee te bespreken'. Het is voor hem natuurlijk erg prettig om bij het opstellen van beleid al duidelijkheid te hebben over wat de mening van 'de ondernemer' hierover is. "Als overheid kun je niet alle problemen oplossen en positieve resultaten boeken. Ik heb de ondernemers hard nodig bij het verkrijgen van voldoende werkgelegenheid, stageplaatsen en voldoende aantrekkingskracht van Nieuw-West. Het is voor Baâdoud belangrijk dat er altijd een win-winsituatie is, zowel voor de ondernemers betrokken bij het platform als voor het stadsdeel zelf. Volgens hem zijn ondernemers "het cement van de samenleving". Werk is voor iedere inwoner van Nieuw-West zeer belangrijk, zonder werk voor mensen ligt alles stil. "Werk is een onderdeel van het leven, en het moet een uitzondering zijn om niet te werken", aldus Baâdoud. Ondernemers zijn daarom onmisbaar. De overheid wil daarom veel faciliteren voor ondernemers, maar ze moeten dan zelf wel aangegeven waarin ze gefaciliteerd willen worden. Door de wensen van de ondernemers en het stadsdeel meer op elkaar af te stemmen kan het beleid van het stadsdeel hierop worden ingericht. Daarnaast komt er zo mogelijk een beperking van het aantal zienswijzen en bezwaarschriften bij plannen van het stadsdeel en dat betekent een flinke beperking van kosten. Het is een vorm van top-down beleidsvorming waarbij het ondernemersplatform wordt betrokken als serieuze overlegpartner. De agenda wordt hierbij bepaald door de overheid maar het platform heeft zeker een belangrijke functie bij de beleidsvorming.

De totstandkoming van de Economische Visie Nieuw-West is een voorbeeld waarbij de overheid een afvaardiging van de ondernemers, in dit geval het platform, aanspreekt om hen bij beleidsvorming te betrekken. De Economische Visie is opgesteld door de ambtenaren waarna het stuk is doorgestuurd aan het ondernemersplatform om er hun mening over te geven en adviezen erin te verwerken. De

mening van ondernemers diende niet alleen als advies maar men heeft het stuk samen met de ambtenaren opgesteld waarna de politiek er haar oordeel over kon geven. Deze vrij nieuwe vorm van beleidsconstructie (coproductie) is zeer vooruitstrevend, de ondernemers mochten echt meeschrijven aan het stuk. De vooruitstrevendheid die Baâdoud laat zien bij het opstellen van de Economische Visie is kenmerkend voor zijn vertrouwen in de ondernemers en voor het gewicht dat hij toekent aan het ondernemersplatform als overlegpartner.

In het geval van de Economische Visie kwam het initiatief om het hier over te hebben van het stadsdeel zelf. Dit betekent dat het punt op de politieke agenda staat en dat het platform vervolgens bij het onderwerp is betrokken. Baâdoud ziet echter ook kansen voor het ondernemersplatform om zelf agendapunten in te brengen bij het stadsdeel. Zo zou vanuit het platform kunnen worden aangegeven dat de verkeersontsluiting in een bepaald gebied versterkt zou moeten worden waarop het gemeentebestuur dit vervolgens op de politieke agenda zou kunnen plaatsen. Deze vorm van politieke participatie zou het platform kunnen hanteren op het moment dat het ook goed georganiseerd is. Enkele zaken die de ondernemers aangaven tijdens de interviews kunnen bijvoorbeeld dienen als punten voor de agenda van het ondernemersplatform. Het is een vorm van georganiseerd bottom-up beleidsvorming die het stadsdeel hierbij voorstelt. De ondernemers kunnen zelf komen met de onderwerpen die zij belangrijk vinden waarna het stadsdeel hierover in discussie kan gaan door het op de politieke agenda te plaatsen.

Het stadsdeel laat het ondernemersplatform verder vrij in de andere functies die zij willen vervullen voor ondernemers zoals het organiseren van netwerkbijeenkomsten en dergelijke. Voor hen ligt de prioriteit meer bij de overlegfunctie van het platform en het stadsdeel wacht verder af wat er verder voor initiatieven uitkomen.

Concluderend kunnen we stellen dat het stadsdeel het ondernemersplatform voornamelijk ziet als een (serieuze) overlegpartner bij het opstellen van beleid. In de eerste plaats kan het initiatief tot overleg komen uit het stadsdeel zelf komen, bijvoorbeeld als een onderwerp op de politieke agenda staat. Dit noemen we top-down beleidsvorming. Daarnaast kan het initiatief ook uit het platform komen om een onderwerp met elkaar te bespreken, bottom-up beleidsvorming. Ten slotte laat het stadsdeel het ondernemersplatform vrij in andere functies die zij willen vervullen voor ondernemers, eigen initiatieven van het platform worden in ieder geval op prijs gesteld. Belangrijk is volgens de stadsdeelvoorzitter de win-winsituatie voor zowel ondernemers als voor het stadsdeel.

2. Visie ondernemersplatform volgens de huidige actieve leden.

Het ondernemersplatform bestaat slechts korte tijd maar heeft onder andere toch al een mooi resultaat bereikt met zijn grote invloed op de inhoud van de Economische Visie van het stadsdeel. Het is in korte tijd als uitgegroeid tot een actieve club mensen (50-60) met een visie. In dit hoofdstuk zullen we ingaan op de huidige visie van het platform en hoe deze overeenkomt met de visie van het stadsdeel.

De visie van het platform is de volgende:

- De balans tussen grote bedrijven en kleine bedrijven, allochtoon en autochtoon en niet enkel ondernemers maar ook sociale instellingen wordt door de huidige actieve mensen binnen het platform als zeer belangrijk ervaren en als voorwaarde gezien voor een goede afspiegeling van de huidige betrokken organisaties in het stadsdeel.
- Ondernemerschap is de sleutel tot emancipatie en integratie in Nieuw-West. Het zou ook als zodanig moeten worden ingezet.

Voorzitter van het platform Aart van Bochove zou graag zien dat er knappe combinaties gemaakt kunnen worden met een goede balans. Hij hoopt met dit platform iets te kunnen doen wat andere ondernemersverenigingen nog niet gelukt is, namelijk de verbinding te krijgen tussen kleine en grote ondernemingen, allochtone en autochtone ondernemers en het sociale aspect kunnen combineren met de financieel-economische wereld. Het is de taak van het platform om de balans tussen deze verschillende aspecten te bewaken.

Het platform is het eens met de ideeën van het stadsdeel en willen graag hierbij aansluiten. Doordat het stadsdeel het platform erg vrij laat is het al gelukt om meerdere goede avonden te organiseren waarop werd gesproken over diverse thema's. Na de 'Vooravond van de economie' hebben een aantal grote spelers binnen Nieuw-West aangegeven graag actief te zijn in het platform, namelijk de Albert Heijn, de IBM en het uitzendbureau Tempo Team. Dit laat zien dat de huidige activiteiten en de visie meer mensen lijkt aan te trekken.

Concluderend kunnen we stellen dat de visie van het ondernemersplatform op dit moment goed aansluit bij de visie van het stadsdeel. Uiteraard zijn de twee visies heel anders, maar dit zorgt voor meer mogelijkheden.

3. Organisatie platform volgens ondernemers Nieuw-West

De ondernemers die we gesproken hebben zijn over het algemeen zeer positief over de opzet van een stadsdeelbreed platform. Vrijwel alle ondernemers die we gesproken hebben willen ook dat het platform verder wordt ontwikkeld. Op de vraag welke functies het platform moet krijgen kwamen diverse antwoorden. In dit hoofdstuk zullen we ze met u doorlopen.

3.1 Overlegfunctie

Een veelgenoemde gewenste functie van het platform is de overlegfunctie met het stadsdeel. Zoals we hiervoor hebben besproken is dit ook de reden geweest vanuit het stadsdeel om het ondernemersplatform op te starten. We zullen nu uiteenzetten wat ondernemers verwachten van een overlegfunctie met het stadsdeel.

Veel ondernemers hebben aangegeven dat een ondernemersplatform een duidelijk geluid zou moeten laten horen naar het stadsdeel toe. Zoals de eigenaar van het Tuincentrum Osdorp het verwoordt; ‘Het is belangrijk om ons als ondernemers te betrekken bij het beleid van het stadsdeel omdat we belangrijk zijn voor de omgeving’. Het platform biedt volgens de eigenaar van drukkerij Muller Visual ook mogelijkheden om werkelijk door te dringen tot de ambtenarij en werkelijk invloed uit te oefenen op het beleid van het stadsdeel. In het vorige deel zijn we al ingegaan op de onderwerpen waar een platform zich volgens ondernemers mee bezig zou moeten houden. In de overlegfunctie met het stadsdeel zou het ondernemersplatform dus in ieder geval moeten ingaan op deze onderwerpen met daarbij enkele mogelijke invullingen:

Onderwerpen	Mogelijke invulling
Veiligheid	<ul style="list-style-type: none">○ Aandringen bij stadsdeel op doorzetten stadsvernieuwingen en/of vestiging studentenkamers○ Bij het stadsdeel blijven aandringen op de aanpak van criminaliteit in overleg met ondernemers en politie
Bereikbaarheid	<ul style="list-style-type: none">○ Aandringen op beter openbaar vervoer op bepaalde plekken en een betere verbinding tussen verschillende wijken○ Aandringen op betere verkeersontsluiting rondom de winkelcentra en de verbindingswegen○ Aandringen op aanpak free-riders gedrag door langparkeerders○ Blijven inzetten op goede fysieke verbindingen met de binnenring van Amsterdam
Ondernemer en de overheid	<ul style="list-style-type: none">○ Aandringen op continuering van de stadsvernieuwingen gezien de positieve effecten op bevolkingssamenstelling en koopkracht○ Actuele probleemsituaties voorleggen waarbij ondernemers te maken hebben met langdurige trajecten○ Pleiten voor een centraal aanspreekpunt voor ondernemers bij het stadsdeel○ Pleiten voor een kortere doorlooptijd bij het stadsdeel

Kansen en bedreigingen

- Het gebrek aan recreatie aankaarten bij het stadsdeel en op de politieke agenda zetten

De input van onderwerpen is groot en dit is volgens de vastgoedondernemer van de LEBO Vastgoed juist prima, 'want hoe meer input hoe meer draagvlak onder de ondernemers'. De manier waarop deze onderwerpen worden besproken kunnen ook verschillend zijn zoals we al hebben kunnen zien in het vorige deel. Het platform kan zelf onderwerpen aandragen en/of de onderwerpen bespreken die vanuit het stadsdeel worden aangereikt. Ondernemers lijken beide te willen. Men geeft enkele concrete onderwerpen aan, zoals de bereikbaarheid met het openbaar vervoer, die het platform zelf zou moeten aandragen naar het stadsdeel toe. Daarnaast is men ook erg tevreden met de manier waarop de Economische Visie is besproken in het platform.

Een volgend dilemma bij de overlegfunctie van het ondernemersplatform is de rol van de overheid in het platform zelf. Een ondernemer heeft aangegeven het onwenselijk te vinden als de overheid vertegenwoordigd is in het platform. "De rol van het platform moet heel erg duidelijk zijn. De relatie met het stadsdeel is nu nog heel vrijblijvend, maar dit moet absoluut veranderen. Het stadsdeel zou ook geen deel moeten uitmaken van het platform, want dan is er te veel vermenging." Een afgevaardigde van PricewaterhouseCoopers (PWC) geeft echter aan de betrokkenheid van het stadsdeel in het platform te zien als een soort 'stok achter de deur'. Hierdoor is de kans op een goed lopend platform beter gewaarborgd. Vanuit de ondernemers is er geen eenduidig advies gegeven over de rol van de overheid, we zullen hier later op terugkomen.

De overlegfunctie kan overigens ook met andere partijen plaatsvinden dan enkel het stadsdeel. Een detailhandelaar ziet vooral een driehoeksoverleg tussen stadsdeel, ondernemersplatform en de vastgoedsector als een gewenste ontwikkeling. Voor detailhandelaars wordt het steeds lastiger om het hoofd boven water te houden met een dalende omzet maar gelijkblijvende huurprijs. Daarnaast is het belangrijk om ook zicht te houden op de ontwikkelingen die zich voordoen zoals de nieuwbouw op het Osdorpplein. Van meerdere ondernemers hebben we teruggehoord dat het zeker voor de lokale winkeliers erg lastig is om een ruimte te verkrijgen bij dergelijke nieuwbouwprojecten omdat de winkelketens al snel alle plaatsen bezetten. Om dit beter te regelen is overleg met de vastgoedsector dan ook gewenst volgens hen. Ten slotte zou men met deze drie partijen ook in overleg kunnen over de bedrijfsverzamelgebouwen of broedplaatsen in het stadsdeel. Een creatieve ondernemer beschrijft de trend die gaande is waarbij de gebouwen gerenoveerd worden om erna een hogere huurprijs te vragen. Dit leidt tot het wegtrekken van de creatieve bedrijfjes met negatieve gevolgen voor de economische bedrijvigheid, de opkomst van nieuwe ondernemers en mogelijk zelfs de aantrekkingskracht van Nieuw-West. Hier ligt dan ook een taak voor een toekomstig driehoeksoverleg volgens de betreffende ondernemer.

Ook is overleg met ondernemers in andere stadsdelen genoemd als optie. Een ondernemster gaf aan dat Nieuw-West geen eiland is en dat Nieuw-West ook niet allesomvattend is. Het contact met ondernemers uit andere stadsdelen kan heel nuttig zijn voor zaken en netwerken. Via het platform kan contact worden gezocht met ondernemers(verenigingen) in andere stadsdelen.

Al met al blijkt dat ondernemers het erg belangrijk vinden om gezamenlijk een standpunt uit te kunnen dragen naar de overheid toe. De onderwerpen die zich daarvoor lenen zijn uitgewerkt in de vraagarticulatie in dit rapport. Het platform zou overigens ook kunnen overleggen met andere

partijen naast het stadsdeel zoals bijvoorbeeld de vastgoedsector en ondernemers in andere stadsdelen. Een dilemma voor het platform is of men het stadsdeel blijvend betrokken wil laten houden bij het platform of dat men op termijn helemaal op eigen benen wil staan, hier zullen we op ingaan bij de bespreking van de verschillende opties voor doorontwikkeling.

3.2 Netwerkfunctie

Een andere functie die door veel ondernemers wordt aangedragen is de netwerkfunctie. Er zijn al vele netwerken aanwezig in Nieuw-West zoals we al eerder hebben uiteengezet maar blijkbaar is er vraag naar meer collectiviteit, of in ieder geval een meer gestructureerde collectiviteit. We zullen nu bespreken op wat voor netwerken de ondernemers in het stadsdeel zitten te wachten.

Veel ondernemers geven aan dat netwerken noodzakelijk is voor de bekendheid van een bedrijf. Daarnaast geven mensen aan het prettig te vinden om de ondernemers in de regio te kennen. De eigenaar van een Turks restaurant geeft dit heel pakkend weer: “elkaar kennen is elkaar iets gunnen”. Een aantal ondernemers geeft aan dat ze momenteel eigenlijk niet bij een netwerk kunnen aansluiten omdat ze bijvoorbeeld te ver van een winkelcentrum zitten om daarbij aan te sluiten of op ZZP-basis te werken en hierdoor lastig een passend netwerk te kunnen vinden. Netwerkborrels vanuit het platform zijn hierbij een goed alternatief.

Er is zowel vraag naar stadsdeelbrede netwerkbijeenkomsten als branchegerichte bijeenkomsten. Volgens een jonge Marokkaanse ondernemster zijn brede netwerkbijeenkomsten interessant om cross-overs te kunnen laten plaatsvinden. Ook een andere ondernemer geeft aan dat er via netwerkbijeenkomsten interessante verbindingen tot stand kunnen komen die je vooraf niet had bedacht. Daarnaast geven andere ondernemers aan dat ze ondernemers uit dezelfde branche zouden willen ontmoeten, voor zaken, advies of gewoon om elkaar te leren kennen. Dit kunnen themabijeenkomsten zijn waar meerdere ondernemers op afkomen die geïnteresseerd zijn in het betreffende onderwerp en hier mogelijk iets mee willen doen in hun bedrijfsvoering. Het starten van een webwinkel of andere digitale services zijn bijvoorbeeld onderwerpen waar veel ondernemers zich mee bezig houden, zo ook een eigenaresse van een voedselspecialzaak. Juist op dit praktisch punt zou ze wel bereid zijn om andere ondernemers te ontmoeten en van hen te leren. Ook lijkt er voldoende expertise binnen het stadsdeel te zijn van ondernemers die ook iets willen en kunnen vertellen over praktische onderwerpen. Het maken van winst is voor de meeste ondernemers in ieder geval geen primair doel van het netwerken. Dat is positief omdat het een sfeer kan voorkomen waarbij men allereerst kijkt naar wat de ander te bieden heeft, en dit kan bepaalde ondernemers laten terugschrikken voor deelname aan dergelijke bijeenkomsten.

Formele netwerkborrels worden door een aantal ondernemers, voornamelijk jonge ondernemers, als een “ver van mijn bed show” gezien. Dezelfde jonge Marokkaanse ondernemster geeft aan dat er meerdere mogelijkheden zijn om netwerkbijeenkomsten vorm te geven en ziet er wel wat in als ondernemers zelf binnen het platform dingen kunnen organiseren. Ze ziet mogelijkheden voor feestjes en andere informele netwerkmogelijkheden.

Concluderend kun je stellen dat ondernemers behoefte hebben aan verschillende soorten netwerkbijeenkomsten. Sommigen hebben vooral behoefte aan netwerken waar ze vragen kunnen stellen over praktische onderwerpen zoals het aanbieden van digitale services of gespreksavonden over vastgoed, lokale arbeidsmarkt of veiligheid. Van veel creatieve ondernemers met unieke concepten horen we veel meer terug dat zij juist verschillende mensen willen ontmoeten wat kan

leiden tot unieke cross-overs. Er is duidelijk verschil in behoeften van kleine en grote ondernemingen. Kleine ondernemingen zijn in grotere mate gericht op het doen van zaken, en gaan naar een netwerkborrel om te 'werken'. Grotere ondernemingen zien deze borrels meer als een mogelijkheid tot ontspanning en gesprekken met gelijkgestemden. Ze zitten dan ook minder te wachten op het doen van zaken met kleinere ondernemers. Het ondernemersplatform zou na moeten denken over de manier waarop zij aan deze (deels tegenstrijdige) wensen tegemoet zou willen komen.

3.3 Informatievoorziening

Een ander veelgenoemde wens voor het platform is een vorm van informatievoorziening naar de ondernemers toe. Kennis over hun markt en de ontwikkelingen die zich hierin voordoen zijn van cruciaal belang voor veel ondernemers. Hier volgt een korte beschrijving over de informatievoorziening waar ondernemers behoefte aan hebben.

Veel ondernemers spreken over de voordelen die zij zouden kunnen hebben bij een duidelijke nieuwsvoorziening over welke ontwikkelingen zich voordoen in het stadsdeel. Dit zou digitaal kunnen zodat mensen vanuit hun onderneming dan wel vanuit huis op zoek kunnen naar de benodigde informatie. 'Het zou handig zijn als de ondernemers op tijd op de hoogte worden gesteld van bijvoorbeeld nieuwbouwprojecten in het stadsdeel omdat dit een flinke impact heeft op je eigen afzetmarkt', aldus de eigenaar van de GAMMA. Een index van huidige gegevens zoals bevolkingsopbouw en winkelgedrag is overigens ook erg gewenst bij veel ondernemers. Een voorbeeld van deze informatievoorziening is het detailhandelonderzoek zoals dit is gepresenteerd in een bijeenkomst van het ondernemersplatform. Hierin zitten cijfers en feiten opgenomen die veel ondernemers digitaal zouden willen kunnen raadplegen omdat het hen veel informatie geeft over de markt.

Daarnaast zijn veel ondernemers geïnteresseerd in de vorming van een digitale database van de ondernemers die zich bevinden in het stadsdeel. Een kleine brouwerij geeft aan dat hij op zoek is naar een grotere afzetmarkt voor zijn producten. Zijn afzetmarkt ligt nu voornamelijk buiten Amsterdam en een database zou een stap kunnen zijn naar een meer lokale afzetmarkt met ondernemingen uit Nieuw-West. Een overzicht van lokale ondernemers zou ook voor grotere bedrijven zoals PricewaterhouseCoopers fijn zijn. 'We willen zoveel mogelijk lokaal inkopen en met een dergelijk overzicht wordt het ons wel makkelijker gemaakt', aldus een afgevaardigde van PWC.

Hieraan gekoppeld is de vraag naar een digitaal forum om andere ondernemers te ontmoeten en gezamenlijk over zaken te discussiëren. Internet is een medium dat in deze tijd niet meer kan worden overgeslagen, maar de vraag is dus wel hoe dit verder gerealiseerd zou moeten worden. Momenteel is er al een groep op LinkedIn, maar de vraag is dus of en hoe dit uitgebreid zou moeten worden. De behoefte aan digitale informatievoorziening is in ieder geval zeker aanwezig omdat het de meest effectieve manier is en het minst tijdrovend voor de veelal drukke ondernemer.

Een ander voorbeeld waarbij behoefte is aan meer informatie bij ondernemers onderling is op het gebied van stages. Er is op dit moment een mismatch tussen vraag en aanbod volgens veel ondernemers en een betere informatievoorziening tussen ondernemers en scholen zou al een goede stap zijn tot oplossing van dit probleem. Dit onderwerp valt overigens ook voor een deel onder de netwerkfunctie en de overlegfunctie van het platform omdat men hierbij met betrokken ondernemers en scholen om tafel zou kunnen om dit probleem aan te pakken. Inmiddels wordt er

door een speciale werkgroep al gewerkt aan het thema stages en dit wordt door een aantal ondernemers ook ondersteund.

Concluderend kunnen we stellen dat veel ondernemers in Nieuw-West behoefte hebben aan een duidelijke informatievoorziening over de ontwikkelingen die zich voordoen in het stadsdeel en de huidige marktgegevens. Daarnaast zouden veel ondernemers inzicht willen hebben in wat voor bedrijven er nu precies zijn in Nieuw-West zodat men elkaar eenvoudiger kan benaderen. Beide vormen van informatievoorziening zouden digitaal kunnen, een veelgehoorde wens bij ondernemers omdat dit erg effectief kan zijn en niet veel tijd kost. De aanpak van de stageproblematiek is ten slotte een goed voorbeeld van een vermenging van de overleg- netwerk- en informatievoorzieningsfunctie van het ondernemersplatform.

3.4 Stadsdeel promotie

Het imago van het stadsdeel is iets wat veel ondernemers tegenwerkt. Hierdoor komen niet alleen minder klanten van buiten Nieuw-West, ook het aantrekken van andere bedrijven wordt hierdoor belemmerd. Stadsdeel promotie zou volgens enkele ondernemers een goede taak zijn van het platform. Hieronder volgt een korte beschrijving van wat ondernemers hieronder verstaan.

De filiaalmanager van een HEMA in Nieuw-West kan meepraten over het slechte imago dat het stadsdeel heeft in de rest van Amsterdam, en mogelijk ook Nederland. Toen ze haar kennissenkring meedeelde dat ze in Nieuw-West ging werken waren deze toch enigszins bezorgd over haar veiligheid en vroegen ze zich af wat ze hier toch ging doen. Nu ze enkele maanden werkzaam is in het stadsdeel ervaart ze de realiteit als heel anders dan het beeld dat men ervan heeft. Volgens haar verdient Nieuw-West dan ook een beter imago en zou het ondernemersplatform hier ook een rol in kunnen spelen.

Enkele andere ondernemers zien ook vooral kansen in de diversiteit van het stadsdeel. In een stadsdeel promotie zou men dit kunnen neerzetten als de kracht van Nieuw-West. Het winkelcentrum Shoperade is een voorbeeld van een redelijk uniek concept in Nederland. De Shoperade is een soort van overdekte multiculturele markt met veel startende ondernemers. Een naburige autochtone ondernemer noemt het subsidiëren van deze ondernemers wel 'de vertroeteling van de maatschappij' maar ziet ook dat het centrum nu redelijk succesvol is en redelijk uniek in zijn soort. Een andere autochtone ondernemer noemt de Shoperade zelfs 'een parel voor de wijk'. Andere pareltjes in de wijk zijn bijvoorbeeld de Fashionshows van het lokale bedrijf FAnZ. Met stadsdeel promotie zou men deze pareltjes meer glans kunnen geven en nieuwe parels mogelijk kunnen maken.

Het imago van Nieuw-West kan volgens veel ondernemers wel eens flink opgepoetst worden. Het ondernemersplatform kan hier zeker een rol bij spelen. Er zou ingezet moeten worden op de kansen in het stadsdeel zoals de culturele diversiteit en bijbehorende unieke concepten zoals de Shoperade.

3.5 Conclusie

Ondernemers hebben verschillende ideeën over de functies die het ondernemersplatform zou moeten hebben. We hebben uit al deze verschillende visies een viertal hoofdfuncties onderscheiden:

- Overlegfunctie

- Netwerkfunctie
- Informatievoorziening
- Stadsdeel promotie

Zoals in vorig hoofdstuk beschreven zijn deze functies voornamelijk gericht op het belang van de ondernemer en zijn eigen onderneming. De gesproken ondernemers kijken erg praktisch naar het platform en willen graag weten wat ze erg zelf ook aan kunnen hebben. De functies die de huidige leden van het platform aandragen zijn wat meer overkoepelend en idealistisch. Een praktische invulling kan leiden tot het behalen van de overkoepelende doelstellingen en dit verschil in opvatting is daarom geen enkel probleem.

4. Nationale voorbeelden

Het spreekwoord zegt het al: “je hoeft het wiel niet opnieuw uit te vinden”, en dit geldt ook voor het ondernemersplatform in Amsterdam Nieuw-West. Er zijn immers in Amsterdam al voorbeelden te vinden van ondernemersorganisaties die stadsdeelbreed werken.

In dit hoofdstuk zullen we ingaan op een drietal Amsterdamse stadsdelen die alle drie ook een stadsdeelbrede ondernemersorganisatie kennen, namelijk Noord, Zuid-Oost en Centrum. Bij elk van deze stadsdelen zullen we ingaan op de functies van de organisaties, het contact dat ze hebben met het stadsdeel, de vorm van financiering en waar mogelijk ook de aanbevelingen die de organisaties geven voor Nieuw-West.

4.1 Keuze voorbeelden

De keuze voor de Amsterdamse stadsdelen Noord, Centrum en Zuid-Oost is een heel logische keuze als het gaat om ondernemersorganisaties. Allereerst hebben deze drie stadsdelen ieder een goed lopende, stadsdeelbrede ondernemersorganisatie die in functies overeenkomen met wat het stadsdeel Nieuw-West voor ogen had. Daarnaast komen de stadsdelen qua samenstelling van de bevolking redelijk overeen met Nieuw-West, de een wat meer dan de ander.

Al met al denken we dat deze stadsdelen een goede link hebben met Nieuw-West.

4.2 Amsterdam Noord

In Amsterdam Noord is de Veban de overkoepelende organisatie voor alle ondernemers in dit stadsdeel.

4.2.1 Functies

De Veban heeft verschillende functies. Allereerst is belangenbehartiging een heel belangrijke functie. De Veban werkt als overkoepelend orgaan en brengt de belangen van de verschillende bedrijven over naar de overheid. In het kopje ‘contact met stadsdeel’ zal hier nadrukkelijker op worden ingegaan.

In beheergroepen wordt elke drie maanden gesproken met het stadsdeel, de politie en de bedrijven (onder leiding van de Veban) over de situatie op bedrijventerreinen. Het gaat hierbij om de verbetering van de kwaliteit en dus indirect ook om het verbeteren van het vestigingsklimaat. De beheergroepen hebben ook de functie van belangenbehartiging.

De volgende en belangrijke functie is de netwerkfunctie. De Veban organiseert elke maand een netwerkbijeenkomst waar ondernemers elkaar kunnen ontmoeten maar waar ook politici welkom zijn. Netwerken kan bij de Veban dus zowel onderling als met de politiek.

De Veban brengt in samenwerking met het stadsdeel Amsterdam Noord twee keer per jaar een ondernemersblad uit. In dit blad kunnen ondernemers zich presenteren en worden de activiteiten en nieuwsberichten van de organisatie weergegeven. De Veban heeft hiermee een presentatie- en informatiefunctie.

4.2.2 Contact stadsdeel

Het onderhouden van contacten met het stadsdeel wordt als heel belangrijk gezien. De Veban is de spreekbuis van de ondernemers. In de vorm van begeleidingscommissies zoals hierboven beschreven wordt er direct overleg gepleegd.

4.2.3 Financiering

De financiering van de Veban loopt via contributies van leden. Onderscheid tussen ondernemers wordt gemaakt op basis van het aantal werknemers. In de tabel is te zien hoe de verschillende categorieën zijn opgebouwd.

Tabel 3: Lidmaatschapkosten Veban

Aantal werknemers	€ (exclusief BTW)
1	95
2	190
3 – 4	275
5 – 24	450
25 – 49	750
50 – 124	1200
125 – 249	2100
250 en meer	3550

Bron: Veban

4.3 Amsterdam Zuid-Oost

In Amsterdam Zuid-Oost is vertegenwoordigd de VAZO tal van bedrijven. De VAZO bestaat inmiddels 27 jaar. Momenteel heeft deze vereniging 3 personen in de dagelijkse uitvoering en kent de vereniging ongeveer 400 leden.

4.3.1 Functies

Op dit moment is de VAZO met name een vereniging met een netwerkfunctie. Tijdens de start van de vereniging was belangenbehartiging een veel belangrijker taak. De VAZO heeft dan ook gezorgd voor de een goede infrastructuur in Amsterdam Zuid-Oost. Op dit moment is dit echter niet meer nodig en is belangenbehartiging echt een bijzaak van de vereniging geworden. De ontmoetingstaak en netwerkfunctie zijn nu waar de leden het meest voor warm lopen.

Iedere maand wordt er een ledenborrel georganiseerd en deze wordt ook druk bezocht door zo'n 100 mensen. De CEO's van de grote kantoren komen hier niet (meer) op af omdat deze hun eigen netwerken hebben. Desondanks is de opkomst groot en is het type bedrijven wat erop afkomt heel breed. Volgens de directeur van de vereniging, Huib van Santen, is er een verschil tussen de winkelier en de ondernemer. Niet iedere winkelier is ook echt ondernemer en dit is dan ook niet het type personen waar je je als vereniging op moet richten. Je moet kijken naar het succes van de vereniging in zijn algemeenheid.

Een doelgroep die lastig aan kan haken bij de VAZO zijn de allochtonen. Er zijn veel pogingen ondernomen om deze groep ondernemers bij het platform te betrekken maar dit heeft helaas niets opgeleverd.

Naast de netwerkfunctie heeft de VAZO ook een spreekbuisfunctie voor zijn leden. Indien een ondernemer een onderwerp wil aankaarten bij het stadsdeel dan kan hiervoor een afspraak worden gemaakt met de VAZO. Indien nodig kan hierover nog plenair worden gesproken, maar in veel gevallen is dit niet nodig.

4.3.2 Contact Stadsdeel

Een goed contact met het stadsdeelbestuur is als ondernemersvereniging erg belangrijk, ook als belangenbehartiging niet langer je voornaamste taak is. Op dit moment heeft de VAZO een goed contact met het stadsdeelbestuur waarbij het gaat over verschillende zaken. Enkele voorbeelden zijn het oprichten van een studieproject voor jongeren in de wijk of een banenmarkt. Er wordt met name gekeken waar het stadsdeel de VAZO in kan bijstand en vice versa.

Hiernaast wordt er eens in de zoveel tijd gesproken over de belangrijkste kwesties in de wijk. Op dit moment zijn dat veiligheid, imago, bereikbaarheid en leegstand.

4.3.3 Financiering

De VAZO heeft betalende leden. Een kleine ondernemer met minder dan 75 werknemers betaalt voor een lidmaatschap per jaar rond de €600.

4.3.4 Aanbevelingen

Tijdens een gesprek met de directeur van de VAZO heeft hij het ondernemersplatform in Nieuw-West een aantal tips en aanbevelingen aan de hand gedaan.

- Zorg voor een professionele uitstraling en een goed secretariaat. De communicatie is zeer belangrijk, absoluut in de opstartfase.
- Betalen zorgt voor commitment, en commitment zorgt voor toegewijde leden. Als je hierbij niet iedereen in een stadsdeel meeneemt is dit in zijn ogen niet erg.
- Als je allochtone ondernemers bij het platform wilt betrekken dan moet worden gezorgd voor laagdrempeligheid. Een bestuur met daarin allochtonen, autochtonen en een goede verdeling van mannen en vrouwen is gewenst voor het draagvlak. Het strikken van voorbeeldfiguren zorgt voor nog meer draagvlak.
- Zorg voor een goed contact met de ORAM (Ondernemersvereniging regio Amsterdam, stads- en regiobrede belangenbehartiger) en streef daarbij naar samenwerking. In Zuid-Oost is er 25 jaar lang 'oorlog' geweest tussen de ORAM en de VAZO omdat ze beide streefden naar hetzelfde doel.
- Het is goed om bijvoorbeeld één keer per jaar een evenement te organiseren wat weer wat extra energie geeft bij de ondernemers. Dit zorgt voor een boost en hierdoor weer meer activiteit binnen het platform.
- Het werven van nieuwe bedrijven naar het stadsdeel zou een goede taak kunnen zijn voor het platform.
- Het is goed om voor de lange termijn in het oog te houden. Gezien de globalisering die momenteel gaande is kan aansluiting bij een stadsbreed netwerk geen gek doel zijn.

4.4 Amsterdam Centrum

In het centrum van Amsterdam zorgt Amsterdam City voor een ondernemende binnenstad. Amsterdam City is een vereniging met heel diverse leden. Zowel ondernemersverenigingen, culturele organisaties, instellingen en grote en kleinere bedrijven uit de binnenstad kunnen lid worden van deze vereniging. Amsterdam City overstijgt de grenzen van het stadsdeel omdat de binnenstad ook deze grenzen overstijgt.

Amsterdam City heeft als doel het bijdragen aan een economisch gezonde (binnen)stad. Hierbij ligt bij hun de focus op het verbeteren van het verdienvermogen, het vestigingsklimaat, de arbeidsmarkt, de bereikbaarheid, city quality, toerisme en vrije tijd.

4.4.1 Functies

Amsterdam City heeft als vereniging meerdere functies. Allereerst stimuleert de vereniging de betrokkenheid bij de ondernemers over hun rol in de Amsterdamse economie. Informatieverstrekking middels nieuwsbrieven en de website is hierbij een start, maar ook organiseert de vereniging discussies en bijeenkomsten over bepaalde thema's.

Amsterdam City organiseert geen netwerkborrels en heeft in die zin geen directe netwerkfunctie. Uiteraard kunnen ondernemers elkaar wel ontmoeten bij ander soort bijeenkomsten zoals discussieavonden en themabijeenkomsten.

Ook publiceert de vereniging jaarlijks de Amsterdam City Index. Hierbij heeft de vereniging ook een onderzoeksfunctie.

Het coördineren van het straatmanagement in de winkelgebieden is ook een taak van Amsterdam City. Straatmanagers worden 50/50 betaald door de vereniging en de Stadsdelen. Het straatmanagement zorgt onder andere voor het schoon en veilig houden van kleine delen van het centrum van Amsterdam. Daarnaast is het straatmanagement een direct aanspreekpunt voor ondernemers.

4.4.2 Contact stadsdeel

Omdat Amsterdam City over de grenzen van het stadsdeel gaat wordt er met meer dan één stadsdeel samengewerkt als het gaat om bijdragen aan een economisch gezonde stad. Visievorming is een belangrijk punt van aandacht dat de vereniging bij de overheid wil bewerkstelligen.

4.4.3 Financiering

De inkomsten van Amsterdam City bestaan uit contributies en incidentele bijdragen. De contributies zijn voldoende om als Amsterdam City zelfstandig te kunnen bestaan. Hoeveel contributie je betaalt, is afhankelijk van hoeveel omzet je hebt als bedrijf. In de tabel zijn de verschillende tarieven te zien. Voor bepaalde ondernemingen zoals culturele instellingen worden uitzonderingen gemaakt.

De keuze voor een indeling op omzet en niet op aantal medewerkers zoals de VAZO is gemaakt omdat deze eerlijker zou zijn. Een bedrijf met slechts 5 medewerkers kan toch een hele hoge omzet hebben. Hierbij dragen de sterkste schouders de zwaarste lasten.

Omzet tot	Contributie
€1 miljoen	€390
€2 miljoen	€760
€3 miljoen	€1.110
€4 miljoen	€1.280
€5 miljoen	€1.600
€10 miljoen	€2.900
€15 miljoen	€3.200
€20	€3.500
Vanaf €20 miljoen	Maximaal €10.000

4.4.4 Aanbevelingen

Tijdens een telefoongesprek met bureaumanager Christine Govaert werd ons duidelijk dat ze huiverig is voor het opzetten van een stadsdeelbreed platform. Door de grote verscheidenheid binnen het stadsdeel zou het in haar ogen noodzakelijk zijn om eerst lokaal een goed

straatmanagement te regelen en pas daarna een overkoepelend platform op te zetten. De verschillende gebieden zouden niet over één kam moeten worden geschoren.

Daarnaast zou het als alles stadsdeelbreed geregeld zou worden heel lastig kunnen worden om allochtone ondernemers te betrekken. Volgens haar zullen deze niet reageren op een mailtje of een briefje, dit moet met meer persoonlijk worden aangepakt.

5. Conclusie

Zoals te lezen zijn de ondernemersverenigingen in Amsterdam Centrum, Noord en Zuid-Oost alle drie verschillend, maar hebben wel overeenkomsten. Zo hebben ze allemaal betalende leden en vervullen ze de rol van belangenbehartiger. Daarnaast hebben twee van de drie ook een netwerkfunctie. De verschillen zijn er ook: onder andere de manier van financiering en het type leden dat ze hebben.

Het Ondernemersplatform Nieuw-West kan zeker wat inspiratie opdoen met deze voorbeelden en de aanbevelingen van de verschillende ondernemersverenigingen zullen ook worden meegenomen in het eindoordeel.

5. Internationale voorbeelden migrantensteden en ondernemerschap

Eerder hebben we aangegeven dat Nieuw-West een uniek deel van Nederland is, voornamelijk door de culturele diversiteit in het stadsdeel. Internationaal gezien zijn er echter wel vergelijkbare stadsdelen of voorsteden. Al vaker hebben we het boek van Doug Saunders 'Stad van aankomst' aangehaald waarin een internationale ontwikkeling wordt geschetst die erop neer komt dat de wereld in een rap tempo urbaniseert. Nieuw-West is een stad van aankomst, veel migranten afkomstig van over de hele wereld zijn hiernaartoe getrokken in hun zoektocht naar een verbetering van hun economische situatie. Dit proces is ook in andere steden gaande, westerse maar ook niet-westerse steden. Nieuw-West kan leren van steden die op een voortvarende manier zijn omgegaan met migratie en bijkomende kansen voor ondernemerschap maar ook van de fouten die gemaakt zijn door anderen. In dit hoofdstuk gaan we kijken naar de verschillende internationale voorbeelden en wat Nieuw-West hiervan kan leren. Besproken worden onder andere Parijs, Madrid, Toronto en Washington. We hebben hierbij gebruik gemaakt van de Japanse Methode, meer hierover in de rapporttechnische verantwoording.

5.1 De mislukte stad van aankomst; Les Pyramides (Evry, Parijs)

Allereerst zullen we kijken naar de 'mislukte stad van aankomst', de wijk Les Pyramides in de voorstad Evry dichtbij Parijs. We zullen bespreken waarom Les Pyramides getypeerd kan worden als



een mislukte stad van aankomst en wat hieruit te leren valt voor Nieuw-West.

Les Pyramides is een wijk die oorspronkelijk is ontworpen in het kader van een grote Europese architectuurprijs en bedoeld voor de Franse middenklassers die de stad willen ontvluchten. Net als in Nieuw-West werd het echter al snel vooral een toevluchtsoord voor migranten die op zoek waren naar goedkope huisvesting en werk. Voor de eerste generatie migranten was het een prima oord waardoor ze geld konden verdienen en dit ook konden opsturen naar de familie in het land van herkomst. De kinderen van deze migranten zijn echter tussen wal en schip geraakt. Zij zijn geen Marokkanen, Algerijnen etc. zoals hun ouders maar voelen zich ook niet betrokken bij de Franse samenleving. Zij hebben onvoldoende kansen op goed onderwijs, een eigen bedrijf of een goede baan in de gevestigde stad (Parijs). Er zijn hier volgens Doug Saunders een tweetal redenen voor aan te wijzen; de fysieke ruimte belemmert een traject van sociale mobiliteit en er vindt discriminatie plaats op basis van achternaam en ook postcode³. Vooral op het eerste punt faalt de Franse overheid, het gebied wordt overheerst door sociale woningbouwflats zonder kans om zelf de ruimte in te richten en een huis te kopen of bouwen. De bevolkingsdichtheid in de wijk is laag en er zijn weinig mogelijkheden om een winkeltje of bedrijfje te starten. Dit laatste heeft overigens niet alleen te maken met de fysieke inrichting maar

³ Wanneer een werkgever een sollicitant ziet die uit de wijk Les Pyramides komt, door de adressering op de sollicitatiebrief, is hij volgens Saunders minder snel geneigd om hem aan te nemen. Ook bij plaatsing op scholen blijkt dit in de praktijk te gebeuren.

ook met de beperkende mogelijkheden voor immigrantenfamilies om geld te lenen, winkelpanden te huren of vergunningen te krijgen. Er ontstaan hierdoor ook weinig netwerken waarin mensen elkaar aan banen of huisvesting kunnen helpen. Daarnaast is de wijk ook nog erg afgelegen met weinig goede verbindingen met de gevestigde stad Parijs waardoor jongeren gevangen zitten in de wijk. Het gevolg: grootschalige rellen door jongere tweede generatie migranten die hun Franse paspoort in de lucht steken op zoek naar erkenning.

Uit het voorbeeld van Les Pyramides kunnen we opmaken dat de fysieke ruimte erg belangrijk is voor een stad van aankomst net als de mogelijkheden om te ondernemen voor migranten. Er moeten mogelijkheden zijn voor bewoners om huizen te kopen en winkels te starten. Dit zorgt voor economische bedrijvigheid en een hogere bevolkingsdichtheid. Ten slotte laat het voorbeeld van Les Pyramides zien dat ook fysieke verbindingen met de gevestigde stad erg belangrijk zijn.

5.2 De geslaagde stad van aankomst; Parla, Madrid

Na de mislukte stad van aankomst Les Pyramides gaan we nu in op een geslaagd voorbeeld. Madrid heeft net als Parijs een groot aantal voorsteden. Één van deze voorsteden, Parla, wordt door Doug Saunders ook getypeerd als een stad van aankomst. We gaan nu in op de situatie in Parla waarbij we bespreken waarom dit nu wel een geslaagde stad van aankomst is.

Het migratieproces zoals dit al in de jaren '60 plaatsvond in Duitsland, Frankrijk en ook Nederland heeft zich in Spanje pas veel later voltrokken. De militaire dictatuur van Franco heeft jarenlang



migranten geweigerd en de eerste Noord-Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse migranten kwamen pas medio jaren '90 naar Spanje. Dit betekent dat men heeft kunnen leren van bijvoorbeeld de mislukte integratie in Frankrijk. De regering Zapatero heeft vanaf 2004 grote stappen gezet om de stad van aankomst als mogelijkheid te zien in plaats van bedreiging. In eerste instantie door een groot aantal immigranten te naturaliseren tot Spanjaard en hen daarmee perspectief te bieden op definitieve vestiging. Het resultaat was verbluffend: migranten waren in staat om huizen te kopen, bedrijfsruimtes te huren en bedrijfjes te beginnen. De overheid had echter ook

bedacht dat alleen de toegang tot onroerend goed en mogelijkheden tot ondernemerschap niet voldoende waren. Er is 2 miljard euro gespendeerd aan programma's gericht op een goede overgang van dorp (uit het land van herkomst) naar de stad. Er werd onder andere geïnvesteerd in onderwijs, hulp bij het vinden van werk, hulp bij het zoeken en bouwen van woningen, toegang tot sociale voorzieningen, gezondheidszorg en integratie van vrouwen. De woningdichtheid is nu erg groot, er zijn volop winkeltjes en daarnaast zijn er goede directe verbindingen met Madrid gerealiseerd. Opvallend is overigens dat ook hier veel flats aanwezig zijn maar dit niet per se een slechte invloed heeft op de stad. Parla is nog altijd een relatief arm gebied en kampt met problemen op het gebied van immigratie maar er heerst een sfeer van optimisme en geloof in nieuwe kansen. Mensen zitten hier niet in de val.

Parla is een voorbeeld waar Nieuw-West veel van kan leren. Niet alleen door naturalisatie maar ook door effectief te investeren in de stad heeft men een goed werkende stad van aankomst kunnen realiseren. Het voorbeeld laat ook duidelijk zien dat het belangrijk is om nieuwkomers perspectief te bieden en mogelijkheden te bieden bijvoorbeeld op het gebied van ondernemerschap. Dit leidt zoals we hebben gezien tot meer bedrijvigheid en een hogere bevolkingsdichtheid.

5.3 De stad van aankomst als springplank; Thorncliffe Park, Toronto

Er zijn wijken waar ondanks allerlei inspanningen van overheden weinig winst behaald lijkt te worden als het gaat om bestrijding van armoede. Het voorbeeld van Thorncliffe Park in Toronto laat echter zien dat dit ook schijn kan zijn doordat een wijk dient als springplank voor migranten om zich uiteindelijk in een andere wijk te vestigen. We zullen nu beschrijven op welke manier de migranten deze wijk als springplank gebruiken en wat dit betekent voor de wijk zelf.

Saunders beschrijft Thorncliffe Park als een betonnen woud van appartementsgebouwen en uit laagbouw bestaande winkelcentra. De wijk wordt grotendeels bevolkt door migranten, meer dan de helft van de bewoners spreekt thuis een Aziatische taal, en het gemiddelde gezinsinkomen is beduidend lager dan de rest van Toronto. Het is ook een dichtbevolkte wijk waar veel netwerken ontstaan onder de migranten. In het geval van Thorncliffe Park geldt de uitspraak; 'hoe succesvoller de poortstad des te groter is de armoede. Want veel van de migranten weten vaak binnen enkele jaren zich in zoverre te ontwikkelen dat vestiging in een ander deel van de stad mogelijk is. De bevolking van de wijk vernieuwt zichzelf steeds. Eerst waren er de Grieken en Macedoniërs, zij werden vervangen door Indiërs en Oost-Afrikanen, later kwamen de Colombianen en Chilenen en nu zijn het de Afghanen en Filippijnen. De vorige bewoners zijn immers doorgestroomd naar wijken dicht bij het centrum van Toronto en zijn in veel gevallen doorgedrongen tot de middenklasse. De aanzienlijke bedragen die de overheid in de wijk heeft geïnvesteerd zijn dus wel degelijk goed terecht



gekomen al doen de cijfers van de wijk anders vermoeden. Door de vele informele netwerken in de wijk, de goed werkende integratietrajecten, steun aan startende ondernemers en voldoende baanperspectief weten de migranten zich snel op te werken in Thorncliffe Park.

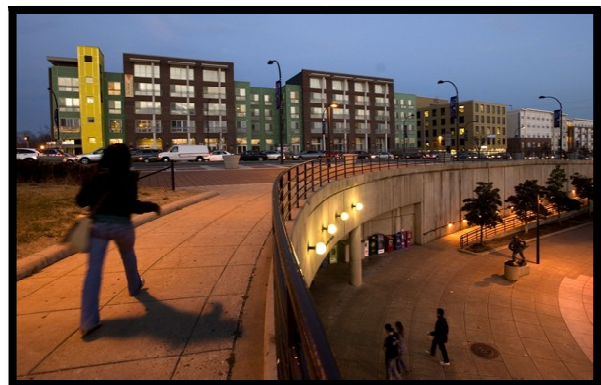
Het voorbeeld van Thorncliffe Park laat ons zien dat een stad van aankomst kan dienen als een echte springplank voor migranten maar dat dit ook kan betekenen dat een wijk zelf weinig progressie laat

zien. Dit wil echter niet zeggen dat deze progressie niet plaats vindt. Juist door het ingezette traject van sociale mobiliteit, waarbij migranten binnen enkele decennia zich weten op te werken tot middenklassers wonend in een welgesteldere wijk, kun je stellen dat Thorncliffe Park een belangrijke rol vervult als stad van aankomst. Het leert ons ook dat het belangrijk is om breed te kijken naar de verschillende problematieken waarbij je zomaar tot de conclusie zou kunnen komen dat het in een wijk nog niet zo slecht gaat.

5.4 De stad van aankomst die investeert in haar imago; Wheaton, Washington

In het vorige voorbeeld hebben we gezien hoe een wijk kan dienen als springplank voor migranten maar waar de wijk zelf weinig van opknappt. In dit voorbeeld zullen we kijken naar een voorstad van Washington, Wheaton, waar men de vestiging van migranten heeft aangegrepen als een kans en dit ook gebruikt in het profileren van haar stad ten opzichte van anderen. Een tegengesteld voorbeeld hierop is Herndon, ook een voorstad van Washington. Zij zagen de komst van migranten als bedreiging en lijken daar nu de prijs voor te betalen. We zullen beschrijven op welke manier Wheaton gebruik maakt van de vestiging van migranten en daarnaast ingaan op de tegengestelde reactie van Herndon.

Wheaton was eens een slaperig voorstadje van Washington met een overwegend blanke bevolking. Deze situatie is nogal veranderd, zo'n 40% van de inwoners is migrant. De bewoners en politiek in Wheaton zagen een kans in de komst van al deze migranten om het kwijnende stadscentrum weer leven in te blazen. Ze speelden in op de behoefte van de migranten en bouwden onder andere een centrum voor dagloners, migranten die voor een dag werden ingehuurd



door verschillende bedrijven. Daarnaast besloot men om migrantenondernemers een kans te geven en werden bedrijfs- en winkelruimtes voor hen beschikbaar gesteld. De migranten hebben hiervan geprofiteerd door het starten van verschillende restaurants, levensmiddelenwinkels en andere exotische winkels. De positieve insteek van Wheaton lijkt zijn effect te hebben; 62% van de migranten bezit nu een huis en het wemelt van de kleine bedrijven.

Herndon kreeg te maken met eenzelfde ontwikkeling op zich afkomen en in eerste instantie was de reactie ook vergelijkbaar. De politiek besloot een centrum voor dagloners te bouwen. Hierop kwam echter veel verzet vanuit de bevolking en na de verkiezing van een nieuwe burgemeester kwam er een radicale omslag in de immigratiepolitiek van de stad. Het centrum voor dagloners werd gesloten, immigratiewetten werden streng gehandhaafd en er kwam een op latino's gerichte verordening die bepaalde dat meer dan vier 'niet verwante mensen' die samen een woning deelden, hun huis moesten worden uitgezet. De sociale mobiliteit werd hiermee belemmerd voor de migranten. Bedrijven van latino's kwamen maar moeilijk van de grond en toen de economie in 2008 instortte trokken veel migranten uit Herndon. De economie van de stad heeft hier flink onder geleden.

De voorbeelden van Wheaton en Herndon laten zien dat een verschillende aanpak van migratie grote gevolgen kan hebben voor niet alleen de migranten zelf maar ook de lokale economie. Door de migranten als een kans te beschouwen heeft Wheaton echt kunnen profiteren van de economische bedrijvigheid die van hen uitgaat. Men heeft gebruik gemaakt van de kracht die van de migranten uitgaat en Wheaton heeft zichzelf hierdoor een uniek profiel gegeven met legio kansen. Het tegengestelde voorbeeld van Herndon laat zien dat een radicale anti-immigratie politiek niet alleen migranten weert maar mogelijk ook economische groei belemmert.

5.5 Conclusie internationale voorbeelden

Niet alleen Nieuw-West heeft te maken met een groot aantal migranten en veel diversiteit in bevolkingsgroepen, deze ontwikkelingen doen zich ook voor in andere steden of wijken op de wereld. In dit hoofdstuk hebben we gekeken naar de ontwikkelingen die zich voordoen in de wijk Les Pyramids in Parijs, Parla in Madrid, Thorncliffe Park in Toronto en de voorsteden Wheaton en Herndon in de Verenigde Staten. Deze voorbeelden hebben ons geleerd dat men op verschillende manieren op de ontwikkelingen kan anticiperen en dat het proces nergens identiek is.

Voor een goed functionerende stad van aankomst spelen verschillende factoren een rol leren de voorbeelden ons. Een eerste stap lijkt in ieder geval de erkenning te zijn dat het in Nieuw-West gaat om een stad van aankomst. Het voorbeeld van Herndon laat zien dat een ontkenning hiervan uiteindelijk kan leiden tot economische achteruitgang van een stad. Vervolgens kan gesteld worden dat het bieden van perspectieven en kansen aan migranten van cruciaal belang is om de stad van aankomst te laten functioneren. De jongere tweede generatie migranten in Les Pyramids ontbreekt het aan deze kansen wat leidt tot sociale onrust en blijvende economische achtergesteldheid van de wijk. In Parla is hierop beter geanticipeerd door veel te investeren in de wijk met als gevolg dat migranten ook daadwerkelijk een traject van sociale mobiliteit kan inzetten. De migranten die naar Thorncliffe Park in Toronto trekken laten eenzelfde beeld zien met het verschil dat de individuen er wel van profiteren maar de wijk zelf minder. Een traject van sociale mobiliteit kan ook binnen de stad van aankomst zelf worden ingezet zoals de voorbeelden van Parla en Wheaton ons laten zien.

Voor Nieuw-West bieden deze voorbeelden inspiratie en geeft het stof tot nadenken. Indien men daadwerkelijk een traject van sociale mobiliteit wil inzetten onder de (zowel eerste, tweede als derde generatie) migranten zal men moeten investeren in het stadsdeel zoals de voorbeelden ons leren. Migrant moeten kansen hebben op huisvesting, werk en om een eigen onderneming te starten. Daarnaast zal er ingezet moeten worden op fysieke verbindingen, economische bedrijvigheid en scholing. Op al deze punten kan ook een ondernemersplatform invloed uitoefenen, het platform kan ervoor kiezen om Nieuw-West te laten slagen als stad van aankomst.

6. Doorontwikkeling platform

Er zijn zeer veel opties mogelijk voor de doorontwikkeling van het platform. In dit hoofdstuk zullen we ingaan op alle mogelijke dilemma's die van belang zijn bij de keuze van de best mogelijke opties. Per dilemma zullen we de mogelijkheden aangeven, waarna we waar mogelijk de voor- en nadelen op een rij zetten. In het hoofdstuk 'Aanbevelingen' zullen we ingaan op wat in onze ogen uiteindelijk het beste zou zijn voor de doorontwikkeling van het platform.

6.1 Rol platform in Nieuw-West

De eerste keuze die gemaakt moet worden bij de doorontwikkeling van het platform is de rol die het platform voor zichzelf ziet in het maatschappelijke veld. Wil het platform zich enkel en alleen inzetten voor de belangen van ondernemers of wil het ook breder kijken naar de rol van ondernemerschap bij de ontwikkeling van het stadsdeel en haar inwoners. Met andere woorden, wordt het platform een 'ondernemend platform' of toch vooral een ondernemersplatform? Deze keuze hangt samen met de keuze om wel of geen scholen, woningbouwcorporaties, zorginstellingen en andere maatschappelijke organisaties bij het platform te betrekken, en daarnaast zegt het iets over de onderwerpen waarmee het platform zich gaat bezighouden. Bij een 'ondernemend platform' kun je denken aan niet-typische ondernemersonderwerpen als integratie, emancipatie en sociaal beleid.

Het voordeel van het betrekken van deze organisaties is de daadkracht die het platform kan krijgen binnen de gehele samenleving in Nieuw-West. Door je als platform actief in te zetten voor de belangen van de inwoners kan het platform aansluiting zoeken bij de unieke opgaves van dit unieke gebied. We hebben Nieuw-West getypeerd als een stad van aankomst en dus kan het platform leren van de internationale voorbeelden zoals eerder beschreven. Deze voorbeelden hebben ons geleerd dat een brede aanpak, toewijding en investering tot succes kunnen leiden. Ondernemerschap is een succesfactor voor een stad van aankomst, maar staat hier niet los. Dit moet in een breder kader worden gezien om dit ook daadwerkelijk in te zetten als succesfactor.

Kritiek op deze brede aanpak is dat het wellicht voor sommige ondernemers wat ver van zich af komt te staan. "What's in it for me" is een vraag die bij meerdere ondernemers op kan zou kunnen komen. Hier zijn wij het niet mee eens want het een hoeft het ander niet uit te sluiten. Een 'ondernemend platform' kan zich uiteraard ook inzetten voor echte ondernemerszaken.

Het kiezen voor een platform dat samen met andere organisaties kijkt naar de ontwikkeling van het hele stadsdeel of het kiezen voor een platform dat zich richt op enkel ondernemerszaken is een belangrijke keuze, wellicht wel de meest belangrijke keuze die gemaakt moet worden.

6.2 Functies

Een tweede keuze die gemaakt moet worden is welke functies het ondernemersplatform moet gaan krijgen. Gelet op de vraag van de ondernemers en de activiteiten van de andere stadsdeelbrede ondernemersverenigingen in Amsterdam zijn er een aantal functies mogelijk:

- Overlegfunctie
- Netwerkfunctie
- Informatievoorziening
- Stadsdeel promotie

De keuze die je maakt voor één, enkele of al deze functies hangt af van het type platform dat je voor ogen hebt.

6.3 Ledenstructuur

De manier waarop de ledenstructuur van het platform is geregeld is een belangrijk punt van overweging. Het platform kan ervoor kiezen om zoveel mogelijk leden aan zich te binden of om zich juist te concentreren op de ondernemers die zich zelf actief aanmelden. We komen daarbij tot een drietal mogelijkheden als het gaat om de ledenstructuur. We zullen hieronder de verschillende mogelijkheden beschrijven en ingaan op de consequenties die dit zal hebben in de toekomst.

6.3.1 Actieve ledenwerving

Het platform kan ervoor kiezen om de komende tijd erg actief op zoek te gaan naar nieuwe leden voor het ondernemersplatform. Een groot platform waarbij zoveel mogelijk ondernemers zijn aangesloten kan namelijk veel invloed uitoefenen en zorgt ook voor meer naamsbekendheid in Nieuw-West. In het geval van actieve benadering gaan platformleden zoveel mogelijk op zoek naar andere ondernemers met de bedoeling om hen bij het platform te laten aansluiten.

Het voordeel is zoals gezegd dat het platform in het geval van een succesvolle benadering ook daadwerkelijk een invloedrijke positie krijgt in het stadsdeel. Doordat het platform meerdere ondernemers aan zich bindt kan het zich beroepen op haar grote draagvlak en heeft hiermee een goede onderhandelingspositie met bijvoorbeeld het stadsdeel.

Maar de vraag is of actieve ledenwerving daadwerkelijk wel tot een bevredigend resultaat zal leiden. Ondernemers zullen bij de vraag om zich aan te sluiten in eerste instantie altijd afvragen wat er voor hen te winnen is hierbij. Aangezien het platform nog niet veel activiteiten heeft ontplooid of naam heeft kunnen maken bij de ondernemers is de kans groot dat velen er voorlopig nog niet zoveel brood inzien om zich aan te sluiten. Het ondernemersplatform moet zich oftewel eerst bewijzen voordat een groot aantal ondernemers bereid zal zijn om zich bij het platform aan te sluiten.

Daarnaast kun je je afvragen of het noodzakelijk is dat het platform zoveel mogelijk ondernemers aan zich bindt. Het platform moet alle ondernemers in Nieuw-West vertegenwoordigen maar dit betekent niet automatisch dat alle of zoveel mogelijk ondernemers er dan ook in zouden moeten zitten. De ondernemersmentaliteit is meestal ook niet één van consensus maar eerder van 'de energie zoeken waar die zit'. De energie zit op dit moment bij de huidige actieve leden en ondernemers die zich spontaan melden bij het platform. Het is de vraag of je andere moet gaan overhalen om bij het platform te komen aangezien zij niet direct de intrinsieke motivatie hebben om actief te zijn.

6.3.2 Volgen van de energie

Zoals hiervoor al besproken kan het ondernemersplatform er ook voor kiezen om niet actief te benaderen maar uit te gaan van de ondernemers die nu al actief zijn of zich vrijwillig melden om actief te worden. Het platform hanteert een soort van passieve ledenwerving in dit geval waarbij iedereen welkom is maar dat men zich zelf moet melden.

Zoals hiervoor benoemt gaat deze keuze meer uit van de ondernemersmentaliteit waarbij initiatief wordt beloond en het belangrijk is om jezelf te melden. Daarnaast sluit je op deze manier beter aan op de situatie waarin het platform zich nu bevindt, men heeft nog onvoldoende naam opgebouwd om veel ondernemers aan zich te binden.

Uit deze laatste opmerking spreekt ook wel een nadeel van deze methode namelijk een mogelijk gebrek aan ambitie om daadwerkelijk een invloedrijk platform te worden met voldoende leden. We vinden het zelf echter realistischer om eerst een goede naam op te bouwen waardoor leden vanzelf naar het platform toekomen. Het niet kiezen voor actieve ledenwerving zien we dus niet als een gebrek aan ambitie maar een realistische benaderingswijze met grote effectiviteit in de toekomst. Ten slotte kan 'het volgen van de energie' er ook toe leiden dat alleen een bepaald soort ondernemer zich aansluit bij het platform en zich hier betrokken bij voelt, bijvoorbeeld alleen autochtone ondernemers. Dit is een kritische kanttekening die we zeer serieus moeten nemen omdat dit gevaar inderdaad verbonden is aan deze keuze. Zoals we hebben beschreven vindt het huidige ondernemersplatform het belangrijk om de balans te bewaken tussen kleine & grote ondernemingen, allochtone & autochtone ondernemingen en financieel-economische & sociale instellingen. Indien men die balans daadwerkelijk wil bewaken zal rekening moeten worden gehouden met het gestelde probleem dat alleen bepaalde ondernemers of instellingen zich bij het platform melden. We komen hierop terug in onze aanbevelingen.

6.3.3 Automatische leden

Alle ondernemers zouden ook automatisch lid kunnen zijn van het Ondernemersplatform. In dit geval heb je te maken met zo'n 6000 ondernemingen van allerlei pluimage met inspraakmogelijkheden in een breed platform.

In de vraagarticulatie van de ondernemers hebben we gezien dat er veel onderwerpen zijn waar het ondernemersplatform zich mee bezig zou moeten houden volgens de verschillende ondernemers. Veel geïnterviewden hebben ook aangegeven dat ze erg positief staan tegenover de vorming van een platform en bijna iedereen ziet er ook de meerwaarde van in. Allen zijn ze blij dat het platform er voor hen is. Door iedereen ook automatisch lid te laten worden vergroot je de bereikbaarheid en het draagvlak van het platform. Al eerder hebben we gerefereerd aan de opmerking van de vastgoedondernemer die een groot voordeel ziet in een brede input. Het grootste voordeel is dan ook wel dat dit het draagvlak voor het platform enorm versterkt.

Doordat het draagvlak bij een automatisch lidmaatschap zo groot is vergroot je tegelijkertijd ook de slagkracht van het platform. Het stadsdeel zal immers een platform met een dergelijk groot draagvlak veel meer serieus nemen als overlegpartner dan een kleinere club ondernemers zonder automatische leden. Daarnaast biedt een breed platform natuurlijk ook meer mogelijkheden als ontmoetingsfunctie.

Een groot nadeel is echter wel dat er veel inactieve leden zitten in het platform waardoor het werkelijke draagvlak ervan toch in twijfel zou kunnen worden getrokken. Daarnaast kan het automatisch lid zijn ook resulteren in een vrijblijvende sfeer waardoor weinig concrete resultaten worden geboekt door een platform.

6.4 Financiën

Op het gebied van financiën van het ondernemersplatform zijn er een tweetal keuzes te onderscheiden: een betaald lidmaatschap of onbetaald. We zullen hieronder de voor- en nadelen en consequenties van de keuzemogelijkheden te beschrijven.

6.4.1 Betaald lidmaatschap

Het platform zou kunnen kiezen voor een betaald lidmaatschap. Zoals we hebben geschetst werken de ondernemersverenigingen in Noord, Centrum en Zuid-Oost alle drie op deze manier. Het gaat hier om actieve clubs met een redelijk grote machtspositie ten opzichte van de overheid en een goede netwerkfunctie ten opzichte van ondernemers.

In het geval van Nieuw-West kan een betaald lidmaatschap ervoor zorgen dat de meest gedreven en gemotiveerde ondernemers zich verenigen. Doordat ondernemers betalen voor hun lidmaatschap zullen zij van het platform ook meer verwachten en dit elimineert in ieder geval elke vorm van vrijblijvendheid. Daarnaast zorgt een betaald lidmaatschap natuurlijk ook voor een budget waarmee activiteiten kunnen worden uitgevoerd. Ten slotte is een groot voordeel dat men voor budget dus ook niet meer afhankelijk is van de overheid.

Het grote verschil met de ondernemersverenigingen in de andere stadsdelen is echter dat deze al veel langer bestaan en daardoor aan bekendheid en vertrouwen hebben kunnen winnen onder de ondernemers. Het ondernemersplatform in Nieuw-West heeft zich nog onvoldoende kunnen bewijzen waardoor het minder aanwijsbaar is dat veel ondernemingen bereid zijn hiervoor te betalen. Het zwaarwegende nadeel is in dit geval dan ook dat het ondernemersplatform geen historische basis, van meerdere aansprekende resultaten, heeft voor ondernemers waardoor het de vraag is hoeveel van hen bereid zijn om hieraan geld te betalen. De voordelen zijn groot maar door het ontbreken van deze basis lijkt het op dit moment niet mogelijk en zou invoering van een betaald lidmaatschap er voor kunnen zorgen dat het platform langzaam doodbloedt.

6.4.2 Onbetaald lidmaatschap

Op dit moment hoeven leden van het platform niet te betalen voor deelname aan het platform of haar activiteiten. Het stadsdeel zorgt voor de administratie van het platform en betaalt enkele gemaakte onkosten. Men zou ervoor kunnen kiezen om deze situatie door te zetten in de toekomst.

Het voordeel is dat ondernemers in ieder geval betrokken blijven bij het platform omdat er nog geen kosten tegenover staan. Het platform krijgt dan ook de tijd om zich goed te organiseren zonder dat het een bijdrage hoeft te verlangen van haar leden. Op korte termijn zien we dan ook vooral veel voordelen voor het platform.

Het is echter de vraag hoe lang men deze situatie kan continueren zonder dat er een sfeer ontstaat van vrijblijvendheid, zoals deze ook zou kunnen ontstaan bij een automatisch lidmaatschap. Wanneer ondernemers door hebben dat het platform iets voor hen kan betekenen zou je best een bijdrage mogen verwachten van hen omdat ze er voordeel bij hebben. Het is ook de vraag hoe lang het stadsdeel de kosten voor het platform op zich kan en wil nemen.

6.5 Overige dilemma's

De hiervoor genoemde dilemma's over het lidmaatschap en de oriëntatie van het platform zijn het meest cruciaal voor de toekomst van het platform. Daarnaast zijn we ook nog gekomen op enkele andere dilemma's die ook belangrijk zijn. Deze zijn echter minder cruciaal of de keuzes vloeien automatisch voort uit de andere keuzes. Hieronder zullen we kort ingaan op de overige dilemma's:

6.5.1 Rol overheid in platform

Eerder zijn we al ingegaan op de rol van het stadsdeel (de overheid) in het platform. Deze kan actief participeren in het platform zoals dit nu al gebeurt. De overheid vervult een administratieve rol en

bepaalt mede wat er op de agenda komt. Ook kan men ervoor kiezen om een platform te vormen dat los van de overheid komt te staan en dat zelf een eigen secretariaat heeft, zoals bijvoorbeeld de VAZO. De overheid komt dan enkel in beeld als overlegpartner maar maakt geen deel uit van het platform zelf. Ook deze keuze is cruciaal maar is weer een uitvloeisel van eerder gemaakte keuzes.

Bij een niet betaald lidmaatschap van ondernemers zal de rol van de overheid als vanzelfsprekend groter zijn. Immers; wie betaalt bepaalt. Op lange termijn zou men kunnen insteken op het ondernemersfonds maar op korte termijn betekent dit in ieder geval dat de overheid nauw betrokken blijft bij het platform. Bij een betaald lidmaatschap hoeft men voor financiering niet bij de overheid aan te kloppen. Als gevolg hiervan kun je dan als platform ook zelfstandig opereren zonder inmenging van de overheid in het platform zelf, zoals bijvoorbeeld ook de VAZO dat doet.

6.5.2 Toelating ondernemersverenigingen

Het al dan niet lid maken van bestaande ondernemersverenigingen en clubs kan in overweging worden genomen door het platform. Het platform zou bij het toelaten van verenigingen een 'vereniging van verenigingen' kunnen worden. Hierbij zouden ondernemers die al (actief) lid waren van een vereniging ook automatisch lid kunnen worden van het platform. Voordeel is natuurlijk dat men hierdoor meer aansluit bij wat er al is in het stadsdeel en niet de concurrentie met deze verenigingen opzoekt. Men kan er echter ook voor kiezen om enkel individuele ondernemers toe te laten in verband met de overzichtelijkheid en mogelijk onduidelijke stemverhoudingen.

Conclusie

Dit rapport heeft in totaal drie grote, inhoudelijke delen, namelijk de beschrijving van Nieuw-West, de vraagarticulatie van de ondernemers en de doorontwikkeling van het platform. Alle drie deze delen dragen bij aan de uiteindelijke conclusie, namelijk één of meerdere realistische opties voor de doorontwikkeling van het Ondernemersplatform in Amsterdam Nieuw-West. De centrale vraagstelling bij dit onderzoek was daarom de volgende:

Op welke manier moet het Ondernemersplatform Amsterdam Nieuw-West zich doorontwikkelen om een zelfstandig opererend en invloedrijk platform te worden dat past binnen de context van Nieuw-West en een duidelijke bijdrage levert aan het ondernemersklimaat?

We zullen nu kort ingaan op de belangrijkste conclusies die we kunnen trekken uit de afzonderlijke delen van het rapport.

Deel 1. Beschrijving Nieuw-West

In het eerste deel van het rapport hebben we een beschrijving gemaakt van Nieuw-West waarbij we zijn ingegaan op de historie van het gebied, haar uniekheid, het unieke ondernemersklimaat en de aanwezige netwerken in het stadsdeel. We concluderen hieruit dat Nieuw-West een uniek stukje Nederland is door de culturele verscheidenheid, de jonge bevolking en het unieke woningaanbod. Dit zorgt er ook voor dat er een uniek soort ondernemerschap kan ontstaan, Nieuw-West is een pioniersgebied voor veel ondernemers. Er ontstaan unieke concepten en veel economische kruisbestuivingen waardoor we spreken van de ‘opkomende markt Nieuw-West’. Ten slotte beschrijven we de aanwezige netwerken in Nieuw-West en daarbij valt in ieder geval op dat er nog nooit een overkoepelende vereniging is geweest die over heel Nieuw-West gaat, het platform vult dus een gat.

Deel 2. Vraagarticulatie

Het tweede deel van het rapport gaat in op de onderwerpen waar ondernemers zich mee bezig houden en waar zij problemen mee ervaren. Bij enkele onderwerpen is een duidelijk vraag neergelegd bij het platform, in sommige gevallen blijkt dit iets lastiger te zijn. Uit de vraagarticulatie kunnen we de volgende conclusies trekken over wat ondernemers ervaren of vinden (per onderwerp gecategoriseerd);

Werknemers en stagiaires

- Er is een mismatch tussen vraag en aanbod op de lokale arbeidsmarkt
- De aansluiting tussen opleidingen en ondernemers loopt niet soepel
- Voldoende werkgelegenheid en stageplekken kan leiden tot een traject van sociale mobiliteit
- De economische crisis leidt tot een ruime arbeidsmarkt

Veiligheid

- Nieuw-West heeft een imagoprobleem o.a. door de vermeende onveiligheid

- De unieke bevolkingssamenstelling van Nieuw-West draagt het risico met zich dat er relatief veel criminaliteit voorkomt
- Ondernemers zijn over het algemeen tevreden over de lokale aanpak van criminaliteit door politie en overheid
- Veiligheid is een onderwerp wat veel ondernemers bezig houdt en waar het platform iets mee moet

Bereikbaarheid

- Er zijn veel opstapplaatsen voor openbaar vervoer maar enkele cruciale verbindingen behoeven verbetering
- De bereikbaarheid van de randen van Nieuw-West is goed, rond de centra en verbindingswegen kan het beter
- Nieuw-West heeft veel last van langparkeerders die in andere stadsdelen moeten zijn
- Fysieke verbindingen met de binnenring zijn van cruciaal belang voor de economische binding met de binnenring

Ondernemer en de overheid

- De stadsvernieuwingen zijn erg positief geweest en zouden eigenlijk moeten worden doorgezet
- Er is behoefte aan een centraal aanspreekpunt voor ondernemers op het punt van vergunningen e.d.
- De doorlooptijd van vergunningen en bestemmingsplannen zou korter kunnen en moeten
- Er is verdeeldheid over het punt of bestemmingsplannen meer ruimte moeten kunnen geven aan ontwikkelingen

Kapitaal

- De economische crisis zorgt ervoor dat kapitaal lastiger bereikbaar wordt voor (startende) ondernemers
- Zeker traditionele allochtone ondernemers doen voor kapitaal vaker een beroep op hun informele netwerk dan autochtonen
- Niet alle ondernemers hebben toegang tot informele netwerken om aan kapitaal te komen
- Familiebedrijven bieden unieke kansen omdat er al veel kapitaal en goodwill in deze bedrijven gevestigd is

Vastgoed

- De leegstand in Nieuw-West is op dit moment laag, wat erg positief is, er zijn wel zorgen over de toekomst
- Er wordt een mismatch geconstateerd tussen de belangen van ondernemers en die van vastgoedhandelaren
- Er is bij sommigen behoefte aan een structureel overleg tussen overheid, ondernemersplatform en vastgoedhandelaren

Kansen en bedreigingen

- Horecagelegenheden zorgen ervoor dat de aantrekkingskracht van een gebied wordt versterkt, sommigen zien graag meer horeca terug in Nieuw-West

- Er zouden meer recreatieve activiteiten en gelegenheden moeten zijn in Nieuw-West, bijvoorbeeld in de culturele sector
- Er wordt verdeeld gereageerd op de ontwikkelingen die zich voordoen op het bedrijventerrein Osdorp

Deel 3. Doorontwikkeling platform

In dit laatste deel hebben we de opties voor de doorontwikkeling aan u gepresenteerd. De doorontwikkeling is afhankelijk van een aantal overwegingen, hieronder zijn deze schematisch weergegeven.

Overwegingen	Keuzes
Rol platform in Nieuw-West	'Ondernemend' platform
	'Ondernemers' platform
Functies	Overlegfunctie
	Netwerkfunctie
	Informatievoorziening
	Stadsdeelpromotie
Ledenstructuur	Actieve ledenwerving
	Volgen van de energie
	Automatische leden
Financiën	Betaald lidmaatschap
	Onbetaald lidmaatschap
Rol overheid	Actief betrokken
	Passief betrokken
Toelaten ondernemersverenigingen	Wel toelaten
	Niet toelaten

Bij elk van de bovenstaande overwegingen moet er één worden uitgekozen om te komen tot een optie. Dit geldt echter niet voor de functies, hier kunnen er meerdere worden gekozen.

Al deze opties zijn realistisch maar ze hebben wel allemaal voor- en nadelen. Daarom hebben wij per overweging al aangegeven wat in onze ogen de beste optie zou zijn. Zoals hieronder te zien zijn de

keuzes voor opties gebaseerd op de alle drie de delen van het rapport. De beschrijving van het stadsdeel, de vraagarticulatie van de ondernemers en de stukken over doorontwikkeling zijn allen gebruikt bij de totstandkoming van deze conclusie.

- **Rol platform in Nieuw-West: 'Ondernemend platform'.** Gekeken naar de rol die het platform momenteel voor zichzelf ziet en de uitkomsten van de gesprekken met ondernemers en ondernemersorganisaties ligt het voor de hand dat het platform zich verder doorontwikkelt in de richting van een platform dat niet enkel kijkt naar de belangen van de ondernemers maar ook bijdraagt aan de gehele samenleving in Nieuw-West. Dit is uniek in Nederland maar dit past ook wel bij de unieke samenstelling van Nieuw-West en de opgave waar het stadsdeel voor staat, namelijk het vormgeven van een multiculturele samenleving en een goed functionerende stad van aankomst. Om dit te kunnen realiseren is het van belang dat sociale instellingen zoals scholen en zorginstellingen bij het platform worden betrokken. Het ondernemend platform moet er wel voor waken dat het voldoende aantrekkelijk blijft voor ondernemers, dus dat er wel voldoende aandacht wordt besteed aan echte ondernemerszaken.
- **Functies: netwerk-, overleg-, promotie- en informatiefunctie.** Wij kiezen voor alle functies omdat dit overeenkomt met de brede vraag van de ondernemers die naar voren kwam tijdens de interviewrondes. Daarnaast blijkt uit de nationale voorbeelden dat een mengeling van functies prima kan werken. Ten slotte is uit de internationale voorbeelden op te maken dat er geïnvesteerd moet worden in verschillende sectoren naast het ondernemerschap om 'de stad van aankomst' goed te laten functioneren.
- **Leden: volg de energie.** We kiezen er voor om de energie te volgen en om niet al te actief leden te gaan werven. Het platform zal voor ondernemers vooral eerst een naam moeten opbouwen door de activiteiten die het onderneemt. Er zijn nu al meerdere ondernemers bij het platform betrokken die al het nodige voor elkaar hebben gekregen en enkele grote ondernemers hebben zichzelf spontaan aangemeld. Het platform groeit nu dus al zonder actieve ledenwerving. Wanneer je nu aan actieve ledenwerving gaat doen is het voor veel ondernemers mogelijk nog niet duidelijk wat het platform daadwerkelijk voor hen kan betekenen en waar het platform voor staat. We raden daarom actieve ledenwerving op dit moment af. Dit geldt echter niet voor bepaalde doelgroepen, zoals de traditionele allochtone ondernemer die wat actiever benaderd dient te worden wil deze aansluiten bij het platform. Hier moet wel actief voor worden geworven, en hiervoor ligt een rol bij de andere allochtone ondernemers en ondernemersverenigingen. Deze doelgroep moet voldoende worden benaderd om de balans tussen verschillende typen ondernemingen te kunnen bewaken. Deze balans bestaat uit drie tegenstellingen, namelijk allochtoon – autochtoon, grote ondernemingen – kleine ondernemingen en ondernemers – sociale instellingen.
- **Financiën: betaald lidmaatschap.** De voor- en nadelen afwegende en gekeken naar de goed lopende nationale voorbeelden hebben we ervoor gekozen om een betaald lidmaatschap in te voeren. Dit zorgt voor betrokkenheid, het ontlopen van freeridersgedrag en het genereren van financiële middelen. Wij zien dit echter pas zitten als het gaat over de lange termijn. Momenteel mist er een duidelijk fundament en een goed vertrouwen om als platform nu

over te gaan op betalende leden. De historische basis ontbreekt hiervoor zoals ook te lezen is in deel 1, hoofdstuk 5 'Netwerken' waar wordt uiteengezet dat er wel veel netwerken zijn maar er nog nooit sprake is geweest van een overkoepelend netwerk. Er is op dit moment nog een te kleine basis van vertrouwen om direct over te gaan op het heffen van contributie. Wij kiezen voor de komende jaren voor een financiering door het stadsdeel. Dit is een tijdelijke tussenoplossing. In de aanbeveling zullen we hier verder op ingaan.

- **Rol stadsdeel: passief betrokken.** Het contact met de overheid en de rol van het stadsdeel binnen de huidige vorm van het platform is goed. Voor de lange termijn kiezen we toch voor onafhankelijkheid. Dit past het beste binnen hetgeen wij voor ogen hebben, namelijk een onafhankelijke vereniging met betalende leden. De rol van het stadsdeel moet er voornamelijk een zijn van gesprekspartner. Het moet vooral zo zijn dat de ondernemer bepaalt wat er in het platform gebeurt.
- **Toelaten ondernemersverenigingen: ja.** Wij kiezen voor een vereniging van verenigingen maar met zeer veel ruimte voor individuele leden. Hierdoor kan iedereen betrokken zijn. Het is dan aan de leden van verenigingen de keuze om wel of niet ook als individueel bedrijf aan te sluiten. In deel 1, hoofdstuk 5 'Netwerken' hebben we ook uiteengezet dat er vele kleine netwerken aanwezig zijn, hier zou je als platform op aan kunnen sluiten. Gezien de nationale voorbeelden denken wij dat het goed is om deze verenigingen aan te laten sluiten om een platform te krijgen met een zo breed mogelijk draagvlak.

De keuze voor deze zes opties zorgen voor een duidelijke conclusie. De invoering hiervan is echter een tweede. In de hierop volgende aanbeveling zullen we ingaan op de conclusie en wat dit voor de korte en de lange termijn voor het platform betekend.

Aanbevelingen

Alles weloverwogen komen wij tot een ideaal toekomstbeeld, een toekomstvisie voor 2020. Wij kiezen voor een toekomstbeeld omdat wij denken dat dit op termijn het beste resultaat voor het platform op kan leveren. Uiteraard bieden we concrete aanbevelingen voor nu om te komen tot het gewenste resultaat in de toekomst.

Toekomstvisie 2020

In 2020 zou het Ondernemersplatform Amsterdam Nieuw-West uitgegroeid moeten zijn tot:

- Een vereniging die een duidelijk geluid laat horen voor heel Nieuw-West. Het ondernemersplatform Nieuw-West heeft leden in alle delen van dit stadsdeel en kan ook een duidelijk, transparant geluid laten horen richting het stadsdeel.
- Een vereniging met een goede balans tussen grote en kleine ondernemingen, allochtone en autochtone ondernemers en niet enkel klassieke ondernemers maar ook sociale instellingen als scholen, zorginstellingen en re-integratiebedrijven.
- Een vereniging die niet enkel financiële belangen van ondernemers vertegenwoordigd maar ondernemerschap ziet als middel tot emancipatie en integratie en hier ook zijn verantwoordelijkheid voor neemt.
- Een vereniging met een veelzijdig aanbod aan activiteiten gericht op:
 - netwerken
 - belangenbehartiging
 - informatievoorziening
 - stadsdeel promotie
- Een vereniging met betalende leden. Door betalende leden te hebben sluit je freeriders-gedrag en vrijblijvendheid uit en haal je de energie van de ondernemers naar je toe.
- Een financieel zelfvoorzienende vereniging. De vereniging is niet afhankelijk van subsidie of donaties en kan als zijn activiteiten financieren met contributiegelden.

Om in 2020 ook daadwerkelijk hier te staan adviseren wij het volgende:

- **Volg de energie.** Door de energie te volgen kan het platform groeien. Zorg voor een groter aantal actieve leden die zich willen scharen achter het bovenstaande toekomstbeeld en hier samen aan willen werken. Hiervoor hoeft (voor de meeste doelgroepen) geen actieve lobby te worden gevoerd maar moet als platform worden ingezet op genoeg promotie van de huidige activiteiten. Actieve mensen zullen dit wel oppikken, en dit zijn de ondernemers die je wilt hebben. Een uitzondering is de allochtone ondernemer, die waarschijnlijk op een actievere manier bij het platform moet worden betrokken. Hier komen we in het volgende stuk op terug.

- **Waak voor de balans.** De balans zoals geschetst in het toekomstbeeld moet goed in het oog blijven de komende jaren. Representativiteit is niet direct belangrijk, er hoeven niet precies evenveel grote als kleine bedrijven lid te zijn. Het is wel belangrijk om de balans tussen groot en klein, allochtoon en autochtoon en niet enkel ondernemers maar ook sociale instellingen niet kwijt te raken. Bij enkel actieve grote, autochtone bedrijven kun je als platform niet voor iedereen spreken en verlies je dit doel uit het oog. Allochtonen zullen waarschijnlijk wat minder geneigd zijn om uit zichzelf aan te sluiten, wat ook blijkt uit de gesprekken met de andere stadsdeelbrede ondernemersverenigingen in Amsterdam. Een actieve benadering hierbij is noodzakelijk als de balans dreigt te verliezen, en daar is ook een rol weggelegd voor de ondernemersverenigingen die zich speciaal richten op bepaalde groepen migranten zoals Agiad. Voor andere doelgroepen is een actieve benadering niet direct noodzakelijk, maar zorg voor activiteiten die deze doelgroepen wel kunnen aanspreken. Zorg ervoor dat de activiteiten voor een breed publiek interessant zijn, dan zul je ook een breed platform creëren.
- **Werk actief samen met sociale instellingen.** Zorg ervoor dat er actief wordt samengewerkt met sociale instellingen als scholen en zorginstellingen om ervoor te zorgen dat het platform niet enkel werkt in het belang van de ondernemers, maar in het belang van heel Nieuw-West. Zorg ervoor dat het platform zich niet enkel bezig houdt met wat oppervlakkige zaken als het parkeren, maar ook kijkt naar bijvoorbeeld de kansen voor de jongeren in Nieuw-West. Zet het platform in om de uniekheid van Nieuw-West om te zetten van een negatief gegeven naar een kansrijk gegeven.
- **Neem als Ondernemersplatform je rol in de verbetering van het stadsdeel.** Ga als platform actief in gesprek met het stadsdeelbestuur om dit unieke gebied voor al zijn inwoners een betere plek te maken. Nieuw-West staat voor grote uitdagingen als het gaat om integratie, emancipatie en het traject van sociale mobiliteit. Ondernemers kunnen gezamenlijk een rol spelen in dit geheel, maar dan dienen ze ook verder te kijken dan enkel zaken die direct invloed hebben op het ondernemerschap. Enkel het parkeerbeleid is niet voldoende, ook sociaal beleid en eventueel de ruimtelijke planning kan door ondernemers positief worden beïnvloedt. Trek hierbij ook lering uit bovenstaande internationale voorbeelden waaruit blijkt dat ondernemerschap een grote rol kan hebben in een succesvolle stad van aankomst. Durf hier als platform aandacht voor te krijgen bij de ondernemers en onderzoek samen met het stadsdeel wat de rol van het platform binnen bepaalde thema's zou kunnen zijn.
- **Zet in op veelzijdige activiteiten.** De ondernemers hebben alle bovenstaande activiteiten aangegeven als belangrijke ontwikkelpunten voor het platform. Geef ondernemers de vrijheid om binnen het platform zelf ook activiteiten zoals netwerkborrels te organiseren. Dit komt het platform zeker ten goede en brengt energie.
- **Aansluiting zoeken met ondernemersverenigingen in Nieuw-West.** Om een goede vereniging van verenigingen te kunnen zijn is het belangrijk dat de bestaande ondernemersverenigingen en –netwerken in Nieuw-West worden benaderd. De benadering moet in het teken staan van samenwerking en in de toekomst ook lidmaatschap.

- **Samenwerking met Amsterdamse netwerken.** Ook de aansluiting met andere stadsdeelbrede ondernemersnetwerken als Amsterdam City moet worden gezocht om samen te werken. De stadsdeelbrede netwerken zijn geen vijanden van elkaar, maar juist collega's. Sommige problemen of kansen zijn enkel stadsbreed aan te pakken en een goede samenwerking is hierbij gewenst. Ook de Oram dient hierbij benaderd te worden, juist omdat deze vereniging stadsbreed opereert.
- **Voorlopig niet inzetten op contributie.** Ondernemersverenigingen in andere Amsterdamse stadsdelen hebben op dit moment allen betalende leden, maar deze verenigingen bestaan al veel langer dan het Ondernemersplatform Amsterdam Nieuw-West. Het komen tot een structuur met betalende leden en een onafhankelijkheid van het stadsdeel kost tijd. Tijd is nodig om vertrouwen te winnen en een groep actieve, welwillende mensen te verzamelen. Het Ondernemersplatform Amsterdam Nieuw-West mist een historische basis die de VAZO in Amsterdam Zuid wel had. De VAZO heeft met het gebied mee kunnen groeien en dit heeft gezorgd voor een goede fundering voor de ondernemersvereniging. Nieuw-West mist deze fundering en het kost tijd om hetzelfde vertrouwen van de ondernemers te winnen. Pas als dit gerealiseerd is kan men overgaan tot een echte vereniging met betalende leden. Voorlopig zal het platform daarom afhankelijk moeten zijn van de overheid. Uit een gesprek met Achmed Baâdoud blijkt wel dat hij van de ondernemers enig commitment verwacht en er op de lange termijn geen subsidiesfeer gaat ontstaan. De optie om donaties te werven raden wij af, dit creëert een bepaalde sfeer die mensen ertoe dwingt om steeds met geld over de balk te komen. Dit zorgt ervoor dat mensen onnodig afhaken.

Met deze bovenstaande aanbevelingen kan het ondernemersplatform min of meer doorgaan met het huidige programma. Door de toekomst in het oog te houden en hier naartoe te werken kan worden gezorgd voor een goede, stevige, breed ondersteunde ondernemersvereniging die kan spreken voor heel Nieuw-West en die breder kijkt dan enkel de belangen van de leden zelf.

Literatuurlijst

Boeken

Van Bennekom, K (2002). *Van restauratie naar revolte*. Amsterdam: Uitgeverij Bas Lubberhuizen

CBS (2011), *Criminaliteit en rechtshandhaving 2010*. Meppel: van Boom Juridische uitgevers

CBS (2005), *Verdacht van criminaliteit*. Meppel: Van Boom Juridische uitgevers

DtnP (2012) *Memo: scenario's winkelstructuur Amsterdam Nieuw-West*. Nijmegen

Franken, J. & Van Mil, J. (2005). *Ondernemen doe je!*. Uitgeverij Business Contact: Amsterdam

Geul, A (2005). *Beleidsconstructie, coproductie en communicatie*. Den Haag: Boom Lemma uitgevers

Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek, Verwey-Jonker Instituut (2012). *Samenleven met verschillen in Nieuw-West*. Amsterdam

Organisation for Economic Co-operation and Development (2010) *Entrepreneurship and Migrants*. Parijs

Saunders, D (2010). *De trek naar de Stad*. Amsterdam: De Bezige Bij

Wetenschappelijke Raad voor het regeringsbeleid (2010) *Uit zicht: toekomstverkennen met beleid*. AUP, Amsterdam

Krantenartikelen

Eco, U (2012). *Wen eraan: Europa wordt als New York*. NRC Handelsblad, Amsterdam

Elektronische bronnen

Amsterdam City (z.j.) *Over Ons*. Opgevraagd op 23 maart 2012 van <http://www.amsterdamcity.nl/>

ANP (2012) *SCP schrikt van allochtone jongeren*. Opgevraagd op 25 april van <http://nos.nl/artikel/336817-scp-schrikt-van-allochtone-jongeren.html>

Arts, A (2011) *Winkeliers kunnen afrekenen met*. Opgevraagd op 11 april 2012 van <http://www.mkb servicedesk.nl/4778/winkeliers-kunnen-afrekenen-met.htm>

Dichtbij (2012) *Spanningen tussen bevolkingsgroepen in Nieuw-West*. Opgevraagd op 25 april van <http://www.dichtbij.nl/amsterdam-west/regionaal-nieuws/artikel/2302312/spanningen-tussen-bevolkingsgroepen-in-nieuwwest.aspx>

Een veilig Amsterdam (2010). *Politie cijfers diefstal en inbraak*. Opgevraagd op 6 april 2012 van http://www.eenveiligamsterdam.nl/cijfers_leefbaarheid/buurtcijfers_oude/

Far West (z.j.) *Geschiedenis*. Opgevraagd op 27 april van <http://www.farwest.nl/index.php/geschiedenis.html>

Gemeente Amsterdam (z.j.) *Ondernemen en werken*. Opgevraagd op 13 februari 2012 van www.nieuwwest.amsterdam.nl/ondernemen_en_werken

Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek (2011) *Uitgaven aan verstrekte uitkeringen*. Opgevraagd op 6 april 2012 van <http://www.os.amsterdam.nl/tabel/7532/>

Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek (2011) *Bevolking stadsdeel Nieuw-West naar leeftijdsgroepen en herkomstgroepering*. Opgevraagd op 6 april 2012 van <http://www.os.amsterdam.nl/feitenencijfers/20297/>

Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek (2011) *Bevolking stadsdeel Stadsdelen in cijfers 2011*. Opgevraagd op 23 mei 2012 van <http://www.os.amsterdam.nl/tabel/6502/>

Gemeente Amsterdam stadsdeel Nieuw-West (z.j.) *Ruim negentig ondernemers bij ondernemersbijeenkomst*. Opgevraagd op 6 april 2012 van <http://www.nieuwwest.amsterdam.nl/@519281/pagina/>

Gemeente Amsterdam stadsdeel Nieuw-West (2011) *Werkeloosheidspercentages per herkomstgroepering en geslacht*. Opgevraagd op 23 mei 2012 van http://www.os.amsterdam.nl/pdf/2011_jaarboek_hoofdstuk_04.pdf

Je bedrijfslocatie kiezen: waar moet je rekening mee houden?(deel 1) (z.j.) Opgevraagd op 13 februari 2012 van: <http://winst.nl/ondernemerschap/bedrijfslocatie/je-bedrijfslocatie-kiezen-waar-moet-je-rekening-mee-houden-deel-1/>

Kamer van Koophandel (z.j.) *Ondernemersnetwerken*. Opgevraagd op 11 april 2012 van <http://www.kvk.nl/ondernemen/netwerken/ondernemersnetwerken/>

KEI Kenniscentrum Stedelijke vernieuwing (z.j.) Amsterdam, *Westelijke Tuinsteden*. Opgevraagd op 19 november 2011 van: http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1897&item_type=project&item_id=96

Mobycon (2011), *Eindrapport Parkeeronderzoek grensgebieden Nieuw-West*. Opgevraagd op 25 april van http://www.nieuwwest.amsterdam.nl/publish/pages/388502/eindrapport_parkeerdrukonderzoek_grensgebieden_nw.pdf

Het Parool (2010) *Stop op renovatie Nieuw-West*. Opgevraagd op 23 februari 2012 van <http://www.parool.nl/parool/nl/4060/AMSTERDAM-NIEUW-WEST/article/detail/1036381/2010/10/21/Stop-op-renovatie-Nieuw-West.dhtml>

VAZO (z.j.) *De Bedrijvenvereniging VAZO*. Opgevraagd op 23 maart 2012 van www.VAZO.nl

Veban (z.j.) *Veban, dé vereniging voor iedere ondernemer in Amsterdam-Noord*. Opgevraagd op 23 maart 2012 van www.veban.nl

Vind een school (z.j.) Opgevraagd op 25 april van <http://www.vindeenschool.nl//ves/>

Woningnood Volksvijand nummer 1 (2010) Opgevraagd op 23 februari 2012 van
<http://www.geschiedenis24.nl/andere-tijden/afleveringen/2010-2011/Woningnood-volksvijand-nr-1.html>