

Ondernemers, de kracht van de wijk

Inzicht in de behoefte en de beleving van de ondernemers in de Korrewegwijk
en de Hoogte

In opdracht van de Gemeente Groningen

Groningen, 23 april 2008

*Door: Robert Dijkstra
Teunis Elkink
Johannes Haarsma
Jelte Lautenbach
Douwe Rozema
Mark de With
VMV3B*

*Coach/begeleider;
W.A. Wolf
E.F. Oldenhof*

Instituut voor Bedrijfskunde
Vastgoed & Makelaardij
Lectoraat Vastgoed

Voorwoord

Voor u ligt het onderzoeksrapport naar het ondernemerspotentieel en de inventarisatie van ondernemingen binnen de Korrewegwijk en de Hoogte. Dit onderzoeksrapport is door zes studenten Vastgoed en Makelaardij van de Hanzehogeschool Groningen geschreven .

Gedurende een periode van acht weken is hier door ons allen hard aan gewerkt. Er zijn 25 ondernemers geïnterviewd en de verwerking hiervan is in dit rapport terug te vinden. Wij hopen dat dit rapport bijdraagt aan het creëren van een aantrekkelijke wijk, waar het voor verschillende groepen mensen plezierig wonen en ondernemen is.

Wij willen graag mevrouw Oldenhof en mevrouw Wolf bedanken voor alle informatie en hulp tijdens de coachmomenten. Daarnaast bedanken wij alle ondernemers die tijd voor ons hebben vrijgemaakt en uiteraard de heer Eric Mooij van de afdeling ROEZ van de Gemeente Groningen.

Met vriendelijke groet,

Robert Dijkstra
Teunis Elkink
Johannes Haarsma
Jelte Lautenbach
Douwe Rozema
Mark de With

Samenvatting

In deze samenvatting worden kort het onderwerp, doel en de probleemstelling uiteengezet en wordt ingegaan op de onderzoeksmethode en de resultaten en conclusies die uit de interviews zijn af te leiden.

Onderwerp

Kwalitatief onderzoek naar de wensen en behoeften van startende en bestaande ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte.

Doel

De Gemeente Groningen inzicht geven in de wensen en behoeften van de ondernemers. Door inzicht te verkrijgen in de behoefte en belevingen van de ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte kunnen voorzieningen en maatregelen worden getroffen door de gemeente. Dit heeft tot doel de wijk economie te verbeteren in de Korrewegwijk en de Hoogte

Als onderzoeksteam hebben wij de volgende doelstelling:

Inzicht geven in de behoefte aan ondersteuning, het functioneren en de beleving van ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte.

Probleemstelling

De probleemstelling is:

Wat is de behoefte en beleving van bestaande en startende ondernemers aan voorzieningen en maatregelen in de Korrewegwijk en de Hoogte?

De onderzoeksmethode

In dit onderzoek is gebruik gemaakt van de kwalitatieve onderzoeksmethode. Dit is gebeurd door middel van het afnemen van half gestructureerde interviews. Aan de hand van het vooronderzoek zijn een aantal onderwerpen naar voren gekomen, namelijk; huisvesting, opleiding, personeelsbehoefte, uitval en faillissement verminderen, ondersteuning bij opvolging, microfinanciering, ondersteuning in de bedrijfsvoering en onderwerpen vanuit de ondernemer. Aan de hand van deze onderwerpen zijn een twintigtal vragen opgesteld. Deze vragen zijn aan 25 verschillende ondernemers gesteld om een zo goed mogelijk beeld te krijgen van de behoeftes van de ondernemers. Aan de hand van de antwoorden zijn conclusies getrokken, die de basis voor de aanbevelingen vormen.

Resultaten en conclusies

Naar aanleiding van de gehouden interviews is er een beeld gevormd van de behoefte en belevingen van de ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte. De belangrijkste resultaten en conclusies opgesplitst naar onderwerp zijn;

Huisvesting: er zijn erg weinig uitbreidingsmogelijkheden voor de ondernemers in de wijk.

Opleiding: veel ondernemers hebben geen behoefte aan personeel met een opleiding.

Uitzonderingen zijn de slagerij, fietsenwinkel, motorzaak en scooterzaak, zij hebben wel behoefte aan personeel met een opleiding.

Personeelsbehoefte: alleen de supermarkt heeft behoefte aan personeel, de rest van de ondernemingen is al voorzien. Voor de supermarkt is het belangrijk dat het personeel uit de wijk komt.

Algemene ondersteuning in de bedrijfsvoering: vooral de startende ondernemers hebben behoefte aan ondersteuning in de vorm van vergroten van naamsbekendheid en microfinanciering. Bij de bestaande ondernemers zijn er slechts twee van de vijfentwintig ondernemers benieuwd naar de financieringsmogelijkheden.

Toekomstplannen: bijna alle ondernemers hebben nog geen duidelijke beeld van de toekomst.

Ondersteuning bij opvolging: veel ondernemers hebben hier nog niet over nagedacht maar geven aan de onderneming waarschijnlijk te zullen verkopen, op deze manier dient hun onderneming als oudedagsvoorziening.

Uitval en faillissement verminderen: een groot deel van de ondernemers geeft aan dat ze ontevreden zijn over de bureaucratie en dat ze bij het starten van de onderneming hun doelgroep niet duidelijk in beeld hebben.

De belangrijkste onderwerpen vanuit de ondernemer: Ondernemers verwachten meer steun en medewerking van de gemeente. Daarnaast zouden ze graag willen dat er meer wordt schoongemaakt in de wijk door de milieudienst. Het publiek in de wijk heeft een relatief laag inkomen. Veel ondernemers zouden graag wat meer kapitaalkrachtige mensen in de wijk willen hebben.

Verskillende ondernemers hebben ook geklaagd over de plannen van de wijkvernieuwing en zijn zelfs in sommige gevallen juist hun onderneming daar begonnen met het oog op die vernieuwingen. Deze vernieuwingen zijn tot op heden nog niet uitgevoerd.

Samengevat kan worden gesteld dat er geen goed beeld is van de behoeften en belevingen van de ondernemers. De maatregelen die de gemeente aandraagt sluiten gedeeltelijk aan bij de behoeften van de ondervraagde ondernemers. De ondernemers in dit onderzoek zijn allemaal korter of langer gevestigd in de wijk, er kan daarom niets gezegd worden over aansluiting van deze maatregelen met de behoeften van potentiële ondernemers.

Aanbevelingen

- 1) De gemeente en de woningcorporaties moeten zich inzetten om de bouwplannen in het kader van de wijkvernieuwing zo spoedig mogelijk uit te voeren.
- 2) De communicatie tussen gemeente en ondernemers zal de komende jaren verbeterd moeten worden.
- 3) Er moet meer bekend worden gemaakt over de mogelijkheden van financieren door de gemeente.
- 4) Vervolgonderzoek naar potentiële ondernemers in de Korrewegwijk en De Hoogte
- 5) Uitbreidingsmogelijkheden creëren voor ondernemers in de Korrewegwijk en De Hoogte, het bestemmingsplan moet hiervoor worden aangepast.

Inhoudsopgave

Voorwoord.....	2
Inhoudsopgave.....	5
1. Inleiding.....	6
1.1 Aanleiding en achtergrond.....	7
1.2 Doelstelling van de opdrachtgever.....	11
1.3 Probleemstelling.....	12
1.4 Begripsafbakening.....	14
1.5 Verwachting.....	16
2. Onderzoeksmethode.....	18
3. Resultaten.....	20
3.1 Algemene informatie.....	20
3.2 Locatie.....	21
3.3 Personeel.....	23
3.4 Opleiding en ondersteuning.....	23
3.5 Bedrijfsvoering.....	24
4. Conclusie.....	27
5. Aanbevelingen.....	30
6. Evaluatie.....	31
7. Literatuurlijst.....	32

1. Inleiding

In het kader van het project van Minister Vogelaar “van probleemwijk naar prachtwijk” is er een samenwerking tussen gemeenten en hogescholen, waarbij de opleiding Vastgoed en Makelaardij van de Hanzehogeschool Groningen een onderzoek onder ondernemers uitvoert.

De minister heeft landelijk 40 probleemwijken aangewezen die in aanmerking komen voor het project, .in Groningen zijn dit de Korrewegwijk en de Hoogte. In deze wijken zal de woonkwaliteit verbeterd moeten worden, maar ook het ondernemerspotentieel is erg belangrijk. Er zijn van die buurt op economisch gebied geen recente cijfers en inzichten op detailniveau beschikbaar.

De gemeente wil een belangrijke rol spelen in het verbeteren van het ondernemersklimaat. Hierbij is het belangrijk om te onderzoeken wat er speelt bij de ondernemers en waar volgens de ondernemers de struikelblokken liggen. Er zal een duidelijk beeld moeten komen van problemen waar ondernemers tegenaan lopen en op welke manier dit verbeterd kan worden. Hierbij valt onder andere te denken aan het verstrekken van microfinanciering met advies en begeleiding aan (startende) ondernemers, een fysiek steunpunt voor startende/oriënterende ondernemers, bedrijfsopvolging in de wijk, ZZP'ers bij elkaar brengen in nieuwe ondernemersvorm, een fysieke plek voor startende (verborgen) ondernemers, het ontwikkelen van (bestaande) commerciële zones en het ontwikkelen van aanzwezige voorzieningen (scholen, kinderopvang, werkplaatsen). Wanneer er duidelijk in kaart is gebracht wat hierbij de behoefte is onder de ondernemers, kunnen er maatregelen genomen worden en aanpassingen gedaan worden die voor de ondernemers belangrijk en misschien wel noodzakelijk zijn.

In het eerste hoofdstuk worden de aanleiding, achtergrond, doelstelling, probleemstelling, begripsafbakening en de verwachtingen van het onderzoek beschreven. In hoofdstuk 2 komt de onderzoeksmethode aan bod. In het derde hoofdstuk worden de resultaten van het onderzoek behandeld waarbij begonnen wordt met algemene informatie en het hoofdstuk sluit af met de resultaten van de bedrijfsvoering. In de hoofdstukken 4 en 5 worden de conclusies en aanbevelingen behandeld.

1.1 Aanleiding en achtergrond

De gemeente Groningen heeft niet duidelijk in kaart wat de wensen en de behoeften van de startende en bestaande ondernemers zijn.

Het probleem is dat er geen duidelijk overzicht is welke bedrijven in de wijk zijn gevestigd. Ook is niet duidelijk wat de wensen en behoeften zijn van de bestaande ondernemers. Maar ook de wensen en behoeften van startende ondernemers zijn onbekend bij de gemeente. Dit is nodig om te weten welk aanbod de gemeente aan de ondernemers moet doen.

Het probleem is ontstaan in de afgelopen jaren, er is weinig onderzoek gedaan naar welke ondernemers er daadwerkelijk allemaal zijn gevestigd in de Korrewegwijk en de Hoogte. Het probleem is weer actueel geworden door de aanwijzing als probleemwijk door minister Vogelaar. Nederland telt een groot aantal wijken waarin de kwaliteit van de leefomgeving flink achter blijft. Oorzaken hiervoor zijn sociaal economische en interculturele problemen. Deze problemen hebben te maken met wonen, werken, leren en opgroeien maar ook integreren en veiligheid. Kenmerkend voor deze wijken zijn veelal de verouderde huizen, gevoel van onveiligheid onder de bevolking, criminaliteit, hoge werkloosheid maar ook achterblijvende inburgering van allochtonen. De hardnekkigheid van de problematiek zit dan ook vooral in de opeenstapeling van de problemen en het zich steeds weer opnieuw voordoen ervan bij nieuwe groepen.

Een van de verbetermogelijkheden is het functioneren van de ondernemers. De bedrijven bieden werkgelegenheid aan de mensen in de wijk, investeren in hun pand (dus ook in de wijk), leveren voorzieningen en creëren werkgelegenheid voor de mensen die er wonen. De bedrijven zijn belangrijk voor de leefbaarheid van de wijk. Het zelfstandige ondernemerschap kan een bijdrage leveren aan de leefbaarheid van de wijk, maar wordt veelal niet voldoende gestimuleerd. Maar ook doorstarters en groeiers ervaren problemen, bijvoorbeeld met het vinden van geschikte, flexibele en betaalbare bedrijfshuisvesting.

Minister Vogelaar heeft zoals eerder gezegd veertig probleemwijken aangewezen door heel Nederland. Veel van deze wijken hebben ook een probleem met de wijk economie. Dit probleem wordt in dit onderzoek beperkt tot Groningen; de Korrewegwijk en de Hoogte.

Het gesprek met de opdrachtgever

Op vrijdag 7 maart 2008 is er een gesprek geweest met Eric Mooij van de Gemeente Groningen. Er is tijdens het gesprek een duidelijke afbakening aan de orde gekomen van het gebied waar het onderzoek moet worden uitgevoerd. Het gaat om de Korrewegwijk en de Hoogte, met uitzondering van de Professorenbuurt en de Beren, omdat dit goed ontwikkelde gebieden zijn. De gebieden die extra aandacht nodig hebben zijn de gebieden rond het Floresplein, de Bedumerweg, de Asingastraat en de Oosterhamriklaan.

De gemeente acht vooral de microfinanciering van groot belang voor de ondernemers. Het is niet de bedoeling dat de ondernemers slechts een geldbedrag krijgen. Het is juist van belang dat de (potentiële) ondernemers goede adviezen en een goede begeleiding krijgen. Op deze manier is er een veel grotere slagingskans voor (startende) ondernemers.

De gemeente wil graag weten wat de bestaande ondernemers missen in de wijk, waar ze tegenaan lopen, waar verbeteringen mogelijk zijn, enzovoort. Met deze informatie wil de gemeente het ondernemersschap versterken in de wijk.

Bronnen

Voor dit onderzoek zijn enkele bronnen geraadpleegd die hebben gediend als achtergrondinformatie en input voor het opstellen van de interviews.

Bron 1 Verslag Workshop Wijkeconomie¹

In de workshop zijn verschillende onderwerpen aan de orde gekomen over mogelijke manieren om de wijkeconomie te verbeteren in de wijk:

- Huisvesting
- Opleiding
- Personeelsbehoefte
- Uitval en faillissement verminderen
- Ondersteuning bij opvolging
- Ondersteuning in de bedrijfsvoering

De achterliggende gedachte hierbij is dat de wijk een bepaald imago moet krijgen. Het moet een wijk worden waar men zich kan vestigen en zich mee kan identificeren. De wijk moet een bepaalde identiteit krijgen die de wijk aantrekkelijk maakt.

Er zullen daarom een aantal projecten nodig zijn om de wijkeconomie te verbeteren. Dit zal gebeuren in de volgende stappen:

Project 1: In beeld brengen van wensen en behoeften van bestaande ondernemers.

Project 2: Fysiek steunpunt voor startende/oriënterende ondernemers.

Project 3: Bedrijfsopvolging in de wijk.

Project 4: ZZP'ers bij elkaar brengen in nieuwe ondernemersvorm.

Project 5: Fysieke plek voor startende (verborgen) ondernemers.

Project 6: Ontwikkelen van (bestaande) commerciële zones.

Project 7: Ontwikkelen wat er is in de wijken: scholen, kinderopvang, werkplaatsen, etc.

Al deze projecten zullen worden uitgevoerd door of in opdracht van de gemeente om de wijkeconomie te verbeteren.

Bron 2 Onderzoek ondernemers bedrijventerrein de Hoogte²

Het is van belang voor de wijk dat er onderzoek wordt gedaan naar het behoud en uitbreiding van arbeidsplaatsen. Belangrijke uitgangspunten bij dit onderzoek waren: wat leeft er bij de ondernemers? Hebben ze suggesties voor verbetering? Hebben ze hulp nodig? Wat kan de gemeente voor hen betekenen? Het is belangrijk om er met behulp van de ondernemers in de wijk achter te komen hoe de Korrewegwijk en de Hoogte zich in de toekomst kunnen ontwikkelen.

Uit dit onderzoek kwam naar voren dat de ondernemers behoorlijk tevreden zijn over hun plaats van vestiging, toch werden er ook wat minder positieve zaken belicht. De kwaliteit van sommige gebouwen en de omgeving laten enigszins te wensen over. Uitbreidingsmogelijkheden zijn er niet en de parkeerruimte is soms een probleem. Over de ligging aan de ringweg is men positief. Één van de onderzochte bedrijven was schoonmaakbedrijf Asito, wat opviel in hun interview was de positieve houding ten opzichte van personeel uit de wijk. Dit bevestigt het beeld dat juist laag opgeleiden ook goed ingezet kunnen worden. Een aantal bedrijven op het terrein de Hoogte vindt dat de gemeente te laks is wat betreft het aanpakken van problemen in de wijk, anderen zijn al in onderhandeling met de gemeente maar vinden het te lang duren. Een paar ondernemers vinden dat het vooral de verantwoordelijkheid is van de bedrijven zelf.

¹ Workshop Wijkeconomie (afdeling RO/EZ gemeente Groningen, 30 november 2007)

² Vragen voor ondernemers Korrewegwijk (Lies Oldenhof, 12 juli 2007)

Bron 3 G27 Actieplan Wijkeconomie³

Het Actieplan Wijkeconomie is opgezet zodat duidelijk is wat de gemeente doet om de wijk te verbeteren en wat de gemeente vraagt van het Rijk. In het door de G27 opgestelde Actieplan Wijkeconomie is het plan van aanpak verdeeld in drie beleidslijnen.

Beleidslijn 1: Bevorderen ondernemerschap

Om het ondernemerschap te bevorderen zal microkrediet beschikbaar zijn voor de ondernemers. Microkredieten vormen een belangrijke stimulans voor ondernemingen. Deze microkredieten kunnen op een door de gemeente bepaalde manier verstrekt worden aan de ondernemers.

Het opsporen van talent en het ondersteunen van (startende) ondernemers is een ander belangrijk punt bij het bevorderen van het ondernemerschap. Onderzocht moet worden of dit kan worden gedaan door het aantrekken van Europese Fondsen op het terrein van permanente scholing en het stimuleren van nieuw ondernemersschap.

Beleidslijn 2: Verbetering vestigingsklimaat

Het vestigingsklimaat moet verbeterd worden door functiemenging en binnenstedelijke bedrijventerreinen. Op deze manier blijven er heterogene en levendige woonwijken bestaan en is er directe werkgelegenheid voor bewoners in de wijk. Ook leegstaand commercieel vastgoed kan een belangrijk punt zijn voor de gemeenten om het vestigingsklimaat structureel te verbeteren.

Beleidslijn 3: Investeren in Wijkeconomie

Hierbij speelt de rol van de corporaties een belangrijke rol. De ontwikkeling van de kanszones speelt hierbij een grote rol en de inzet van bedrijfsgerichte gebiedsverbetering. Op deze manier zal er meer ruimte komen voor ondernemers in de wijk en de werkgelegenheid zal toenemen.

Bron 4 Wijkactieplan Korrewegwijk⁴

In het wijkactieplan de Korrewegwijk wordt duidelijk op wat voor manier het Rijk en de gemeente willen investeren in de wijk. Het is de bedoeling dat de Korrewegwijk in 2017 een aantrekkelijke wijk is voor veel verschillende mensen. Het moet een kleurrijke wijk worden, dicht bij de binnenstad waar verschillende groepen met elkaar plezierig wonen. Het is ook over 10 jaar nog een belangrijke wijk voor mensen met een laag inkomen en voor starters. Dit gebeurt door de voorzieningen in de wijk en het ondernemersklimaat te verbeteren. De voorzieningen en maatregelen zijn specifiek gericht op de volgende thema's: wonen, werken en integratie, leren, veiligheid, leefbaarheid en multiprobleemgezinnen

Bron 5 NICIS

In dit onderzoek staat de verbetering in het functioneren van de wijkeconomie in drie Amsterdamse krachtwijken centraal. In dit onderzoek komt naar voren dat bedrijven in krachtwijken minder goed presteren dan bedrijven in niet-krachtwijken. Zowel het opleidingsniveau van de ondernemers als de wijkomgeving zijn belangrijke factoren die de bedrijfsprestaties beïnvloeden. Opvallend aan dit onderzoek is dat hoog opgeleide ondernemers, die zich voor hun afzet niet op de wijk richten, beter presteren dan laag opgeleiden. Het lage opleidingsniveau is een verklaring voor de achterblijvende economische prestaties in de krachtwijken.

³ G27 Actieplan Wijkeconomie (E. Helder, voorzitter G27, oktober 2007), geraadpleegd op 11 maart 2008 via www.nicis.nl/kenniscentrum

⁴ Wijkactieplan Korrewegwijk (13 september 2007), geraadpleegd op 11 maart 2007 via www.vrom.nl

Het bedrijfspand blijkt een cruciale rol te spelen voor ondernemers. Het komt vaak voor dat het bedrijfspand ook het woonhuis is van de ondernemer en dat dit tevens een verklaring is voor de keuze van de vestigingsplaats van de ondernemer.

Uit dit onderzoek komen een aantal aanknopingspunten naar voren voor verbetering in het functioneren van de wikeconomie in de drie krachtwijken. Hieronder zijn de aanknopingspunten beschreven:

- Ondersteuning van start naar groei.
- Verhogen van de gehechtheid aan de wijk.
- Geschikte huisvesting voor ondernemers in alle fasen van het ondernemerschap.
- Imago en veiligheid zijn ook voor ondernemers van zeer groot belang
- Het versterken van de sociale rol van de ondernemers in de wijk
- Versterken zichtbare economie: detailhandel en horeca vormen een belangrijk bindend element in de sociale samenhang.
- Lokale arbeidsmarkt stimuleren⁵.

⁵ De kracht van de wijk (7 april 2007), geraadpleegd op 9 april 2008 via www.nicis.nl

1.2 Doelstelling van de opdrachtgever

Uit het gesprek met onze opdrachtgever is naar voren gekomen dat er onvoldoende beeld is van de behoefte en beleving van ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte naar voorzieningen en maatregelen.

De voorzieningen en ondersteuning hebben betrekking op de volgende onderwerpen:

- Huisvesting
- Opleiding
- Personeelsbehoefte
- Uitval en faillissement verminderen
- Ondersteuning bij opvolging
- Microfinanciering
- Ondersteuning in de bedrijfsvoering
- Onderwerpen vanuit de ondernemer

De doelstelling van de afdeling RO/EZ kan als volgt beschreven worden:

Het stimuleren van het ondernemersschap in de Korrewegwijk en de Hoogte.

Door inzicht te verkrijgen in de behoeften en belevingen van de ondernemers kunnen voorzieningen en maatregelen worden getroffen door de gemeente. Dit heeft als doel de wijk economie te verbeteren in de Korrewegwijk en de Hoogte.

'Van Krachtwijk naar Prachtwijk!'

Als onderzoeksteam hebben wij de volgende doelstelling:

Inzicht geven in de behoefte aan ondersteuning, het functioneren en de beleving van ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte.

Dit wordt gerealiseerd door kwalitatief onderzoek in de vorm van interviews. Deze interviews zijn afgenomen bij bestaande en startende ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte. Voor deze onderzoeksmethode is gekozen omdat er hierdoor ruimte overblijft voor vrije interpretatie van de geïnterviewden..

1.3 Probleemstelling

Zoals in de vorige paragraaf aangegeven is, is het probleem volgens de afdeling RO/EZ dat er geen duidelijk beeld is bij de gemeente van wat de beleving en behoefte is van de ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte.

Wat is de behoefte en beleving van bestaande en startende ondernemers aan voorzieningen en maatregelen in de Korrewegwijk en de Hoogte?

Naar aanleiding van deze probleemstelling zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

Wat zijn de behoeften en belevingen van bestaande ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte?

Wat zijn van de behoeften en belevingen van startende ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte?

Deelvragen

De deelvragen zijn gebaseerd op wensen van de opdrachtgever. De opdrachtgever heeft aangegeven in een gesprek met ons onderzoeksteam dat hij in ieder geval antwoord wilde hebben op topics die zijn besproken bij de workshop Wijkeconomie⁶, die in opdracht van de gemeente is gehouden, zie paragraaf 1.1, bron 1. Verder moeten de mogelijkheden wat betreft microkrediet onderzocht worden. Ook moet er ruimte overblijven voor andere punten die aangegeven kunnen worden door de ondernemers. Om de onderzoeksvragen goed te formuleren, zijn de deelvragen op de volgende topics gebaseerd:

Huisvesting

Voldoet de huisvesting van bestaande ondernemers?

Deze vraag is opgenomen in het onderzoek om er achter te komen of de huisvesting van ondernemers voldoet aan de behoefte.

Wat zijn de uitbreidingsmogelijkheden van startende en bestaande ondernemers?

Zijn er mogelijkheden voor uitbreiding van startende ondernemers en bestaande ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte.

Wat is de behoefte van (startende) ondernemers naar een combinatie van woonwerkruimtes?

Om erachter te komen of de huidige vestigingsmogelijkheden voldoen aan de behoefte van (startende) ondernemers.

Opleiding

Hebben bestaande en startende ondernemers behoefte aan opleidingen die positief van invloed kunnen zijn ter ondersteuning van de bedrijfsvoering van hun onderneming?

Om antwoord op de vraag te krijgen: vormt het opleidingsniveau een probleem voor het uitoefenen van een onderneming?

⁶Workshop Wijkeconomie (afdeling RO/EZ gemeente Groningen, 30 november 2007)

Personeelsbehoefte

In hoeverre is er behoefte aan personeel uit de Korrewegwijk en de Hoogte?

Om een beeld te krijgen hoe afhankelijk de ondernemers zijn van personeel uit de Korrewegwijk en de Hoogte.

Algemene ondersteuning in de bedrijfsvoering

Is er behoefte aan ondersteuning van ondernemers in de bedrijfsvoering?

De reden voor deze deelvraag is om te inventariseren of er behoefte is aan ondersteuning in de bedrijfsvoering.

Is er behoefte aan financiële steun in de vorm van microfinanciering?

De gemeente vraagt zich af of er behoefte is aan ondersteuning op financieel gebied en eventuele microfinanciering.

Toekomstplannen

Wat zijn de toekomstplannen en ontwikkelingen van bestaande en startende ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte?

Om er achter te komen wat voor soort ondernemingen er zitten: willen ze uitbreiden, investeren of juist afbouwen. Op deze manier ontstaat er een beeld wat voor type ondernemers er in de wijken gevestigd zijn.

Ondersteuning bij opvolging

Is er behoefte aan ondersteuning bij opvolging?

De reden voor deze deelvraag is om te inventariseren of er behoefte is aan opvolging in de bedrijfsvoering

Uitval en faillissement verminderen

Tegen welke problemen loopt een ondernemer in de Korrewegwijk en de Hoogte aan bij het opstarten van een onderneming?

Om inzicht te krijgen wat de bezwaren en problemen zijn bij het opstarten van een onderneming.

Wat is de reden van de hoge uitval en faillissement van ondernemingen?

Om inzicht te krijgen in de problemen betreffende uitval en faillissement, zodat maatregelen en voorzieningen getroffen kunnen worden.

Onderwerpen vanuit de ondernemer

Heeft de ondernemer zelf ook andere behoeften m.b.t. het ondernemen waarvoor maatregelen of voorzieningen kunnen worden getroffen?

Met als doel dat er een compleet en helder beeld verkregen wordt van de behoefte en beleving van ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte.

1.4 Begripsafbakening

Om verwarring te voorkomen worden in deze paragraaf kort de veelgebruikte termen in dit rapport toegelicht.

Potentiële ondernemers

Dit betreft “ondernemers” die met het idee lopen om binnen de Korrewegwijk of de Hoogte binnen een afzienbare tijd een bedrijf te starten. Deze groep is verder in het onderzoek niet aan bod gekomen.

Startende ondernemers

Dit betreft ondernemers die korter dan twee jaar bestaan of korter dan twee jaar zijn gevestigd in de wijk. Deze groep is apart gedefinieerd, omdat blijkt dat dit de eerste overlevingsfase is. Bovendien kunnen deze ondernemers nog goed terugkijken op hun startperiode.

Bestaande ondernemers

Onder bestaande ondernemers wordt bedoeld bedrijven die twee jaar of langer zijn gevestigd in de wijk, waaronder ook eenmanszaken en vrije beroepen. Onder ondernemingen wordt niet verstaan: particuliere verkoop, illegale handel en illegale arbeid. Die laatste groep blijkt in de praktijk in de onderzoeksperiode niet benaderbaar te zijn (en veelal ook geen belang te hebben bij in beeld komen).

Korrewegwijk en de Hoogte

De Korrewegwijk telt 8.375 bewoners en bestaat uit verschillende deelbuurten met een eigen karakter: de West-Indische buurt, de Oud-Indische Buurt, de Nieuw Indische Buurt, de Kop Indische Buurt en de Korrewegbuurt.

De Hoogte ligt samen met de Korrewegwijk ten noorden van de binnenstad van Groningen. De wijk is in de jaren 30 gebouwd en heeft een stedelijke uitstraling. De Hoogte bestaat uit drie buurten: Tuindorp de Hoogte, Selwerderwijk Noord en Zuid en het industrieterrein De Hoogte. Deze is gelegen in het noord westen van onderstaand figuur. In de wijk wonen 3165 mensen.



Figuur: Kaart indeling buurten Korrewegwijk en De Hoogte

Kamer van Koophandel

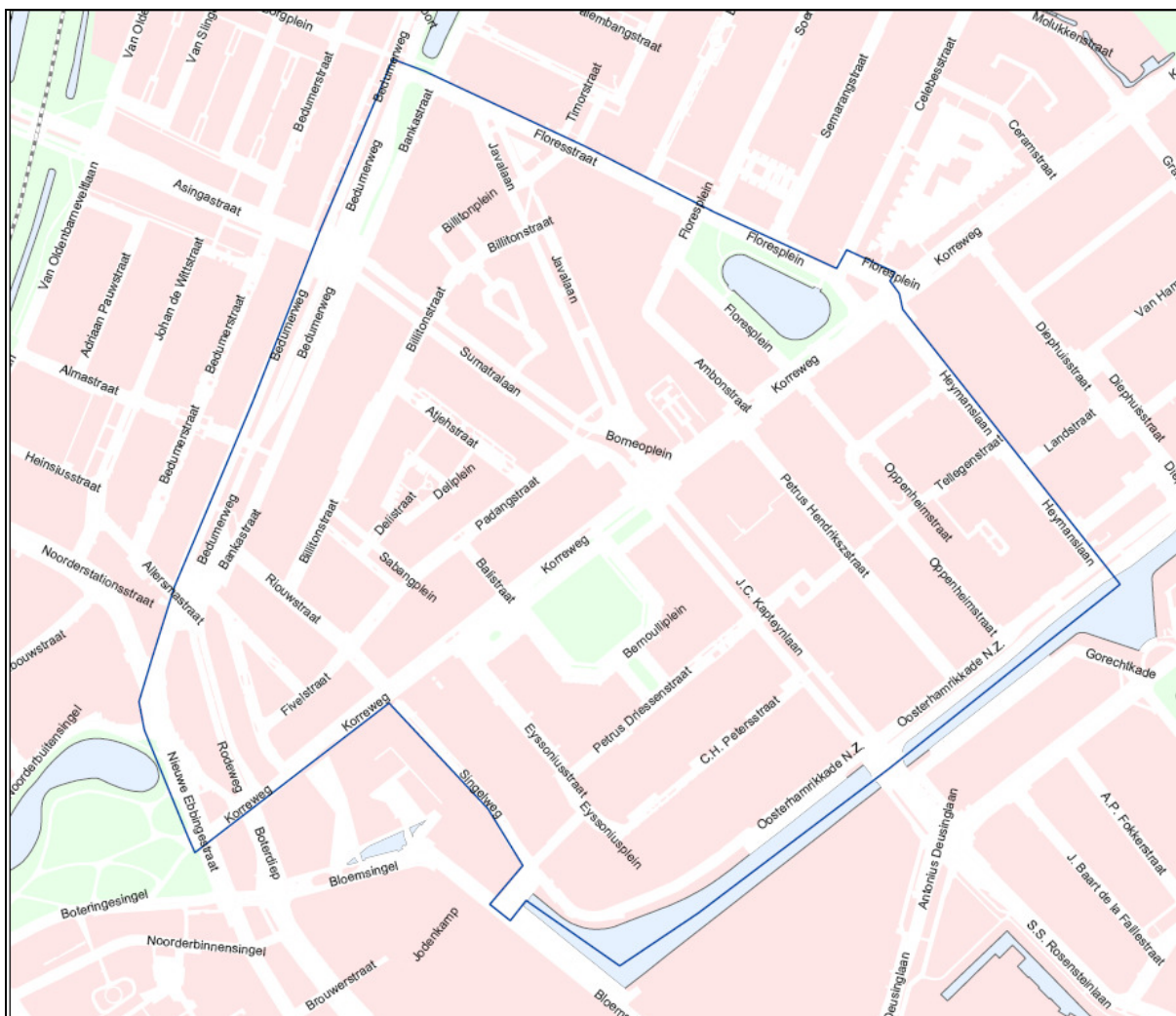
De Kamer van Koophandel is een bedrijvenregister waar alle V.o.F., B.V., N.V., en Holdings in staan. In het bedrijvenregister staat onder andere informatie over de branche waarin het bedrijf gevestigd is en het jaarrapport.

Microfinanciering

Microfinanciering maakt leningen aan (startende) ondernemers beschikbaar van minder dan 25.000 euro, dit in combinatie met advies en begeleiding. Veel startende en kleine ondernemers hebben moeite om financiers te vinden, omdat het om kleine bedragen gaat, ze weinig zekerheden kunnen bieden en banken de risico's moeilijk kunnen beoordelen.

Zone betaald parkeren

Een bepaald gebied in de Korrewegwijk is betaald parkeren. Dit gaat om het deel binnen de blauwe lijn in de afbeelding hieronder. De Hoogte is vrij parkeren.



1.5 Verwachting

Aan de hand van het eerder uitgevoerde onderzoek Wijkeconomie Helpman kan een hypothese gemaakt worden. De Korrewegwijk en Helpman zijn echter niet dezelfde wijken. Het verschil ligt voornamelijk in de verhouding tussen koop- en huurwoningen. De Korrewegwijk en De Hoogte hebben meer huurwoningen dan Helpman, waar het grotendeels koop is (66%).⁷

Uit het onderzoek Wijkeconomie Helpman is gebleken dat ondernemers zich graag in een aantrekkelijke wijk vestigen. Volgens dit onderzoek zullen bedrijven zoals makelaarskantoren en hypotheekadviseurs zich eerder vestigen in een wijk als Helpman, omdat het aantal koopwoningen hier ook groter is. De bedrijven in de Korrewegwijk en De Hoogte hebben naar verwachting vooral een buurtfunctie.

Verwacht wordt dat het woonmilieu van de ondernemers verbeterd zal moeten worden. Een verbeterd woonmilieu kan zorgen voor een betere wijkeconomie. De verwachting is dat er een behoefte is aan een beter sociaal klimaat zodat ondernemers een koopkrachtiger publiek krijgen. Daarnaast is het voor ondernemers interessant om erachter te komen hoe klanten getrokken kunnen worden uit omliggende wijken.

Uit cijfers van de Kamer van Koophandel blijkt dat 95% van de startende ondernemers in Nederland binnen twee jaar stopt. Met betere begeleiding zou dit aandeel mogelijk verkleind kunnen worden. Verwacht wordt dat als de Gemeente Groningen startende ondernemers gaat helpen door middel van microfinanciering (waar ook begeleiding bij hoort), het aantal ondernemingen in de wijk zal toenemen en bestaande ondernemers zullen worden behouden.

Naar aanleiding van de workshop van de Gemeente Groningen kan geconcludeerd worden dat wanneer een wijkbewoner een bedrijf opstart, dit motiverend werkt voor anderen. De verwachting van de Gemeente Gronings is dat potentiële ondernemers in de wijk wel willen ondernemen maar niet durven.

Opleiding

Bestaande en startende ondernemers zullen behoefte hebben aan opleidingen die positief van invloed zijn op de bedrijfsvoering van hun onderneming. De verwachting is dat het opleidingsniveau niet een probleem hoeft te zijn voor het uitoefenen van een onderneming.

Personeelsbehoefte

De verwachting is dat de ondernemers niet specifiek behoefte hebben aan personeel uit de wijk. Dit omdat het niet van belang is waar het personeel vandaan komt, maar wat hun opleidingsniveau is.

Ondersteuning in de bedrijfsvoering

De verwachting is dat er veel behoefte is aan ondersteuning in de bedrijfsvoering. Veel ondernemingen stoppen namelijk na de eerste jaren. Als er meer ondersteuning zou plaatsvinden kan dat aantal worden teruggedrongen. Ook verwachten wij dat er veel ondernemers zijn die graag gebruik zouden willen maken van microfinanciering, omdat het voor veel bedrijven moeilijk is geld te lenen. Ook ondersteuning in de bedrijfsvoering op het gebied van financieel advies zal wel voldoende draagvlak krijgen.

⁷Abbink, L (2007) Onderzoeksrapport Wijkeconomie Helpman Verkregen op 10 maart 2008, intern document Hanzehogeschool Groningen

Ondersteuning bij opvolging

De verwachting is dat veel ondernemers die zoeken naar een opvolger behoefte hebben aan ondersteuning bij opvolging. Waarschijnlijk hebben veel mensen nog niet bij opvolging stilgestaan.

2. Onderzoeksmethode

De ondernemers

Er zijn in de wijk 303 ondernemers gevestigd die een vermelding hebben in de Gouden Gids. Dit aantal is te groot om iedereen te interviewen, daarom is voor het onderzoek een deel van de ondernemers geïnterviewd.

Er zijn uiteindelijk vijfentwintig ondernemers geïnterviewd, waarvan acht startende (0-2 jaar) ondernemers zijn en zeventien langer bestaande ondernemers. Omdat dit een kwalitatief onderzoek is onder een kleine groep kan niet worden gesteld dat de uitspraken representatief zijn voor alle ondernemers in de genoemde wijken.

De ondervraagde ondernemers zijn gekozen uit verschillende branchetypes. Uit iedere gekozen branche zijn maximaal twee ondernemers gekozen. Dit om een verscheidenheid aan te brengen in branchetype onder de ondernemingen. De Korrewegwijk en de Hoogte zijn de wijken waarop het onderzoek betrekking heeft. Het industrieterrein de Hoogte is buiten beschouwing gelaten, omdat deze ondernemers in augustus 2007 al zijn ondervraagd (weliswaar op een beperkter aantal onderwerpen).

Tijdens het onderzoek is er geprobeerd met potentiële ondernemers in contact te komen, dit is ons echter niet gelukt. De groep ondernemers die tussen 0 en 2 jaar geleden is begonnen wordt geacht voldoende te kunnen terugkijken op hun startperiode en bovendien ook nu nog niet tot de stevig gevestigde categorie ondernemers te behoren. Dit zou iets kunnen zeggen over de behoefte aan ondersteuning van startende ondernemers.

Uitvoering

Dit kwalitatieve onderzoek is uitgevoerd door middel van het afnemen van een half gestructureerd interview. De vragen staan hierbij vast maar er is veel ruimte voor de eigen inbreng van de geïnterviewde.

De interviews zijn om praktische redenen door twee personen afgenomen. Dit in verband met het notuleren van de interviews, omdat er geen gebruik kon worden gemaakt van audiovisuele hulpmiddelen.

Voorafgaand aan het interview hebben we het belang van het interview duidelijk gemaakt. Zo wordt het belang van medewerking voor de ondernemers ook duidelijk. Hierbij is rekening gehouden worden met voorgaand onderzoek. Veelal werd eerst in de rol als klant opgetreden voordat het interview plaatsvond.

De interviews zijn als volgt gestructureerd:

1. Introductie (Hier is het doel van het gesprek, de opbouw en de tijd genoemd worden).
2. Het middenstuk. (Hier is de topiclijst behandeld en er is dieper op zaken ingegaan die zich daar voor lenen.)
3. De afsluiting. (Is op een natuurlijke manier afgesloten. Het geheel is samengevat en de gesprekspartner werd hartelijk bedankt).

De geïnterviewden hebben een aantal vaste interviewvragen beantwoord. Vervolgens is hier indien nodig op doorgevraagd. Op basis van de gegeven antwoorden zijn de behoeften en belevingen van de ondernemers in kaart gebracht.

Verwerken van gegevens

Voor het verwerken van de antwoorden is de volgende methode gebruikt:

1. Het inventariseren van de belangrijkste gevonden termen.
2. Het evalueren van deze termen. Welke waarde hebben ze als er gekeken wordt naar de bedoeling van de geïnterviewde? Hoe zijn de woorden gebruikt?
3. Het groeperen van de gegeven antwoorden.
4. Het coderen. Een onderling samenhangende verzameling woorden krijgt een code.

5. Het sorteren van de gecodeerde begrippen en het aanbrengen van een hiërarchie hieraan.
6. Het zoeken van een verband tussen de begrippen, welke combinaties horen bij elkaar of beïnvloeden elkaar?
7. Het zetten van de gevonden verbanden in een grafisch model.
8. Het evalueren of het model een antwoord op de vraag geeft.

Onderzoeksmethode

Er is gekozen voor kwalitatief onderzoek omdat het moeilijk is gevoelens van ondernemers uit te drukken in cijfers. Het gaat om de behoeften van de ondernemers in de wijk en dit kunnen cijfers niet weergeven. Niet alle behoeften zijn van te voren al bekend, zodat er ruimte moest worden gegeven aan de ondernemers. Deze kwalitatieve gegevens zijn verkregen aan de hand van een half gestructureerd interview dat bij de ondernemers is afgenomen. Aan de hand van een vragenlijst met open vragen was er de mogelijkheid om door te vragen en op die manier zoveel mogelijk informatie te verkrijgen over de wensen en behoefte van de ondernemers.

Uitvoeringsprocedure en verloop van het veldwerk.

De ondernemers zijn direct benaderd. In de meeste gevallen is er zonder afspraak geïnterviewd. Om deze reden is het aantal meewerkende ondernemers hoog. Ook kon er bij de ondernemers die aangaven er geen heil in te zien toch een gesprek gestart worden. De ondernemers zijn aan de hand van tweeëntwintig vragen geïnterviewd, met de mogelijkheid ergens dieper op in te gaan.

Voor dit onderzoek zijn 25 ondernemers ondervraagd. Dit aantal is niet representatief voor de gehele wijk. Het geeft wel een beeld van wat er mogelijk leeft in de wijk onder ondernemers. Voor een individuele aanpak zal verder gekeken moeten worden. De informatie die gebruikt is voor dit onderzoek is niet ouder dan twee jaar. Hierdoor zijn de verkregen resultaten ook bruikbaar voor vervolgonderzoeken. De vraag "Wat is uw huurprijs?" is op verschillende manieren beantwoord en daardoor niet goed te interpreteren.

3. Resultaten

3.1 Algemene informatie

Om een goed beeld te krijgen van de ondernemers die geïnterviewd zijn is gevraagd naar leeftijd en geslacht. Er deden 16 mannen en 9 vrouwen mee aan het onderzoek. De leeftijd van de geïnterviewden varieert van 24 tot 73 jaar.

Heeft u een huur- of koop pand?

Het valt op dat bij de startende ondernemers er één ondernemer is die de helft van zijn pand in eigendom heeft door middel van splitsing. De rest van de startende ondernemers heeft een huurpand. Bij de ondernemingen die langer dan twee jaar gevestigd zijn hebben 7 van de 17 een kooppand, 10 huren de bedrijfsruimte.

Wat is de huurprijs?

De huurprijs loopt nogal uiteen. Veel van de ondernemers waren niet op de hoogte van de huurprijs en/of het aantal vierkante meters. Hieronder geven we een overzicht van de ondernemers met een huurpand die wel antwoord hebben gegeven.

Bedrijf:	maand	per m ² jaar	jaar	totaal
Onderneming bestaat 0 tot 2 jaar				
Plus			€150.000	1130 m ²
Slagerij Patrick Knot	€1.500,00			
Pets Place		€120		
Slagerij Halal	€520,00			
AMA center		€108		
Snackbar Hunze	€950,00			
Onderneming bestaat 2 jaar of langer				
Janny's Bar	€590,00			
Terre des Hommes		€60		
Bloemhuis Flora	€621,00			120 m ²
Primera	€150,00			
Mijn eigen onderneming	€500,00			
Toko rama	€416,00			

Woont u in de buurt van de zaak?

Bij deze vraag willen we graag erachter komen hoeveel ondernemers er in de wijk zelf wonen en hoeveel mensen er in de wijk willen wonen. Op deze manier kunnen we ook zien of er behoefte is aan woon/werkruimte.

Startende ondernemers

		Woont u in de buurt van de zaak		Totaal
		Nee	Ja	
Wilt u in de buurt van de zaak wonen	Nee	3	0	3
	Ja	1	3	4
Totaal		4	3	7

Bij de startende ondernemers is er één die graag in de wijk wil gaan wonen. Deze is er ook mee bezig. Voor de rest is iedereen tevreden over waar hij of zij woont.

Bestaande ondernemers

		Woont u in de buurt van de zaak		Totaal
		Nee	Ja	
Wilt u in de buurt van de zaak wonen	Nee	10	0	10
	Ja	1	3	4
Totaal		11	3	14

Ook bij de bestaande ondernemers is er één die graag naar de wijk wil verhuizen. Deze uitkomst is opvallend gezien het feit dat deze ondernemer heeft aangegeven misschien over een jaar te willen stoppen met de zaak. Uit de ondervraagden zijn er twee die boven hun onderneming wonen. Dit zijn Brons motoren en Alldro drogisterij.

3.2 Locatie

Hoe is de locatie en de bereikbaarheid?

De helft van de startende ondernemers heeft aangegeven dat de uitstraling zeer matig is. Echter is het merendeel van de startende ondernemers tevreden over de locatie van hun bedrijfspand. Hierbij hebben zeven van de acht ondernemers aangegeven dat ze zeer goed te spreken waren over de bereikbaarheid en de parkeergelegenheid. Er zijn volgens deze ondernemers een voldoende aantal parkeerplaatsen en het gratis parkeren wordt door alle startende ondernemers gewaardeerd.

Alle ondervraagde ondernemers die langer dan twee jaar gevestigd zijn in de wijk zijn tevreden over de locatie van hun bedrijfspand. Ook zijn alle ondernemers positief over de bereikbaarheid van hun pand. Er is door één ondernemer overigens wel aangegeven dat de bereikbaarheid steeds minder wordt door de 30 km zone bij zijn onderneming. Door een klein aantal ondernemers is aangegeven dat er meer winkels in de wijk mogen komen. Volgens de ondernemers trekt dit meer mensen naar de wijk toe. Er wordt overlast ervaren door de ondernemers wat betreft drugsgebruik. Vooral de Albert Heijn ervaart regelmatig overlast van dealers maar ook van winkeldiefstal en bedreiging.

Wat betreft de parkeergelegenheid zijn de meningen van de bestaande ondernemers verdeeld. Ongeveer de helft van de ondernemers is ontevreden over de parkeermogelijkheden in de wijk. Éénderde van de ondernemers wil graag betaald parkeren invoeren. Dit willen zij omdat er veel studenten hun auto voor de zaak parkeren en dan vervolgens naar school gaan. Hierdoor kunnen klanten van deze bedrijven niet meer dicht bij de zaak parkeren.

Er is een kleine minderheid van de ondernemers die voor de afschaffing van het betaald parkeren is. Deze ondernemers ervaren omzetederving door het betaald parkeren. De producten in het assortiment van deze ondernemers zijn namelijk goedkoper dan wat betaald moet worden aan parkeergeld. De ondernemers zijn het met elkaar eens over het feit dat het parkeren 's avonds een "drama" is.

Wat vindt u van de uitbreidingsmogelijkheden?

Van de startende ondernemers zijn er drie ondernemers die graag zouden willen uitbreiden, maar hier niet de mogelijkheid toe hebben. Onder de ondernemers die wel de mogelijkheid hebben om uit te breiden is niemand van plan om uit te breiden. Zie onderstaande tabel.

Startende ondernemers (0-2 jaar)		Wilt u uitbreiden?		Totaal
		Nee	Ja	
Heeft u uitbreiding mogelijkheden?	Nee	2	3	5
	Ja	3	0	3
Totaal		5	3	8

Van de bestaande ondernemers zijn er vier ondernemers die de wens hebben om de zaak uit te breiden, maar hier niet de mogelijkheden toe hebben. Het overgrote deel van de ondernemers heeft niet de mogelijkheid om uit te breiden, maar heeft hier ook geen behoefte aan. Er is een enkeling die de mogelijkheid heeft om uit te breiden, maar die hier geen gebruik van maakt. Zie onderstaande tabel.

Bestaande ondernemers (>2jaar)		Wilt u uitbreiden?		Totaal
		Nee	Ja	
Heeft u uitbreiding mogelijkheden?	Nee	12	4	16
	Ja	1	0	1
Totaal		13	4	17

Wat vindt u van de huisvesting?

Wanneer er bij de startende ondernemers niet gekeken wordt naar de uitbreidingsmogelijkheden, dan zijn alle startende ondernemers tevreden over hun huisvesting in de wijk. Er wordt door één ondernemer aangegeven dat de huisvesting voldoet aan zijn financiële behoefte. Er wordt wel weinig met de klachten van huurders gedaan.

Wanneer er niet wordt gekeken naar de uitbreidingsmogelijkheden van de panden, zijn drie van de achttien ondernemers ontevreden over de huisvesting. Bij de bestaande ondernemers is er een ondernemer die een huurbaas heeft die niet of nauwelijks gebreken verhelpt. Eén ondernemer wil graag verhuizen naar industrieterrein de Driebond, maar zijn fietsenwinkel voldoet niet aan de eisen van het bestemmingsplan.

3.3 Personeel

In hoeverre is er behoefte aan personeel uit de Korrewegwijk en de Hoogte?

De hoeveelheid personeel die ondernemingen nodig hebben ligt grotendeels aan de branche. Daarnaast speelt het opleidingsniveau een belangrijke rol bij de keuze van personeel. Voor de ondernemers is het van ondergeschikt belang of deze mensen uit de wijk komen. De ondervraagde supermarkten zijn een uitzondering hierop. Zij geven aan dat personeel uit de wijk een goed visitekaartje is voor hun bedrijf.

Vier van de acht ondernemers in de categorie 'startende ondernemers' geeft aan dat ze behoefte hebben aan personeel uit de wijk. Een randvoorwaarde is dat het personeel over het juiste opleidingsniveau moet beschikken.

Er zijn dertien van de achttien bestaande ondernemers die behoefte hebben aan personeel, slechts drie hiervan hebben behoefte aan personeel uit de wijk.

3.4 Opleiding en ondersteuning

Welke opleiding heeft u gevolgd? Hebt u behoefte aan opleiding voor u zelf of uw personeel?

Alle startende ondernemers hebben een opleiding gedaan, behalve de slagerij Halal . In sommige gevallen is niet duidelijk welke opleidingen ze gedaan hebben. Wat opvalt is dat er niemand is die een ondernemingsopleiding heeft gedaan.

Slagerij Halal heeft behoefte aan personeel met een opleiding. De slagerij heeft al verschillende mensen in dienst gehad zonder opleiding en deze mensen vonden het erg moeilijk het vak te leren Er is onder de ondernemers geen behoefte aan een opleiding voor zichzelf of hun personeel. Alleen de Plus supermarkt heeft eventueel belang bij veiligheidstrainingen van of via de gemeente.

Uit de gesprekken met de bestaande ondernemers is gebleken dat de meeste mensen een opleiding hebben gedaan. Er zijn drie mensen die geen opleiding hebben gedaan. Twee van deze ondernemers zijn al lang bezig met het uitoefenen van hun bedrijf.

Zou u ondersteuning willen hebben in de bedrijfsvoering?

Van de startende ondernemers heeft bijna de helft van de bedrijven behoefte aan ondersteuning. Men heeft vooral behoefte aan ondersteuning op het gebied van reclame, met als doel het vergroten van de naamsbekendheid. Slagerij Knot zou graag een marktonderzoek willen gericht op doelgroep, behoefte en wensen. De ondernemers die hier geen behoefte aan hebben, hebben voor het merendeel een accountant of vallen onder een franchiseorganisatie. De franchiseondernemingen worden voldoende ondersteund door de overkoepelende organisatie.

Over het algemeen hebben de bestaande ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte geen behoefte aan ondersteuning in de bedrijfsvoering. Twee ondernemers geven aan een accountant te hebben. Uit dit onderzoek is niet gebleken of de rest van de ondernemers een accountant in dienst heeft. De volgende ondernemers zijn hierop een uitzondering: De Primera zou graag ondersteuning in de bedrijfsvoering willen hebben. Zij hebben moeite met de hoeveelheid studenten in de wijk en zou graag met het assortiment hier wat meer op in willen spelen. Het is de eigenaar alleen nog niet duidelijk hoe hij dit kan doen. Alldro zou graag ondersteuning willen bij het samenstellen van het assortiment.

Heeft u behoefte aan financiële steun in de vorm van microfinanciering?

Tijdens de gesprekken met de startende ondernemers werd het duidelijk dat het moeilijk is financiële hulp te krijgen. Meer dan de helft van de startende ondernemingen heeft belang bij financiële steun. Dit met uiteenlopende doelen als uitbreiding, beveiliging en algemeen financieel advies.

Bij de bestaande ondernemers is er bijna geen behoefte aan ondersteuning. Terres des Hommes zou echter wel graag financiering willen hebben, maar zij besteden het geld uit buiten de wijk (in arme landen), waardoor dit voor de gemeente niet interessant is. Bloemhuis Flora heeft moeite met het krijgen van financiering. Graag zou ze meer willen weten over de mogelijkheden voor financiering.

Heeft u behoefte bij steun bij opvolging?

De startende ondernemers hebben geen behoefte aan steun bij opvolging. Deze ondernemers zijn nog maar net begonnen en hebben daarom waarschijnlijk nog niet over opvolging nagedacht.

Uit de gesprekken met de bestaande ondernemers is naar voren gekomen dat bijna niemand behoefte heeft aan steun bij opvolging. Sommige hebben er nog niet over na gedacht en een kleine minderheid overweegt de onderneming te verkopen.

3.5 Bedrijfsvoering

Toekomstplannen

In onderstaande tabel zijn de toekomstplannen van startende ondernemers en langer gevestigde ondernemers weergegeven.

Toekomstplannen	Categorie	Ondernemer bestaat 0 – 2 jaar	Ondernemer bestaat langer dan 2 jaar
Geen toekomstplannen		2	9
Binnenkort stoppen		-	2
Uitbreiden		4	3
Stijgende omzet genereren*		2	-
Overname		-	1
Afhankelijk van onderzoek naar klandizie		2	1

* Bedrijfsleider speciaal aangetrokken voor omzetverhoging.

Eén van de onderwerpen die hierbij meteen opvalt is dat een groot deel van de ondernemers die langer dan twee jaar in de wijk gevestigd zijn, geen toekomstplannen hebben. Hieruit komt naar voren dat er geen stijgende omzet wordt behaald en dat er geen uitbreidingsplannen zijn. Deze ondernemers hebben niet een groeiend bedrijf. De vraag is of dit ligt aan de ambitie van de ondernemers of aan hun mogelijkheden. De overige toekomstplannen zijn met een laag percentage verdeeld over de andere ondernemingen.

De hoogte van de omzet

Ondernemer bestaat 0 – 2 jaar:

Zeer goed (en/of stijgend): 3

Goed: 2

Voldoende: 2

Slecht (en/of dalend): 1

Bij de startende ondernemers komt naar voren dat slechts één van de acht zijn omzet als slecht ervaart. Hier tegenover staat dat de rest van de ondernemers een omzet heeft die voldoende tot zeer goed is. Er zijn zelfs drie ondernemers met een omzet die zeer goed en stijgend is. Dit geeft aan dat voor startende ondernemers zeker kansen zijn in de wijk.

Ondernemer bestaat langer dan 2 jaar:

Zeer goed (en/of stijgend): 2

Goed: 10

Voldoende: 2

Slecht (en/of dalend): 3

Bij de langer gevestigde ondernemers komt naar voren dat drie van de zeventien ondernemers een slechte en/of dalende omzet hebben. Veertien van de ondernemers heeft een omzet die voldoende tot zeer goed is. Het aantal ondernemers dat een omzet genereert die zeer goed en stijgend is, is hier wel een stuk lager dan bij de net gestarte ondernemers.

Oudedagvoorziening

Vooraf onder de bestaande ondernemers is het vaak duidelijk dat een oudedagvoorziening erg belangrijk is, 12 van de 17 ondernemers heeft iets geregeld. De ondernemers zonder oudedagvoorziening geven vaak aan dat het te duur is. Dit geeft ook aan dat de zaken niet gaan zoals ze horen te gaan en dit wordt ook duidelijk aan de hand van de omzetcijfers die dan niet goed zijn.

Onder de ondernemers die nog maar kort gevestigd zijn, is het aantal dat een oudedagvoorziening heeft een stuk lager. Slechts de helft heeft een oudedagvoorziening. Dit komt in de meeste gevallen omdat het voor starters nog te duur is om maandelijks een bedrag hiervoor opzij te leggen. Het geld kan vaak beter gebruikt worden als investering in het bedrijf. Hier komt bij dat de eerste jaren vaak niet winstgevend zijn. Wanneer er meer winst gemaakt wordt, gaan ondernemers vaak geld opzij zetten voor een oudedagvoorziening.

Percentage klanten uit de wijk

Of een onderneming de klanten vooral uit de wijk aantrekt, is afhankelijk van de branche. Dit komt duidelijk naar voren uit het onderzoek. Een fietswinkel, scooterwinkel of belastingkantoor hebben niet meer dan 5% van hun klanten in de wijk zitten. De rest trekt ruim de helft van de klanten uit de wijk. Het percentage klanten dat uit de wijk afkomstig is, is puur afhankelijk van de branche.

Criminaliteit

Het valt op dat groepen zich heel specifiek verzamelen op bepaalde plekken. De twee locaties waar vooral criminaliteit en verslaving plaatsvinden zijn het Floresplein en de Oosterhamriklaan. Er wordt zelfs gesproken van terrorisme op sommige plaatsen. Hier komt bij dat het ook overdag gebeurt en dat het door kinderen gezien wordt. Ondernemers vinden dat de gemeente hier keihard tegen moet optreden. Door de criminaliteit in deze gebieden van de wijk is het voor personeel dat 's avonds de straat nog op moet niet veilig. Vooral voor

vrouwelijk personeel is dit vervelend, want zij moeten samen met de eigenaar naar buiten en mogen niet alleen de straat op 's avonds.

In andere gebieden in de wijk is helemaal geen criminaliteit of overlast van drugsgebruikers. Het is dus duidelijk dat de groepen zich op bepaalde plekken verzamelen.

Vervuiling

In veel delen van de wijk is vervuiling van de straten. Dit is vooral in de Indische buurt en rond de Oriëntaal Aziatische supermarkt het geval. Dit terwijl andere delen van de stad goed schoon worden gehouden door de milieudienst. Op dit gebied heeft de wijk een grote achterstand met de rest van de stad.

Publiek

Het publiek dat in de wijk komt is vooral publiek met een laag inkomen. Dit is volgens veel ondernemers een probleem voor de onderneming. Het zijn mensen die weinig uit kunnen geven en daardoor heeft de onderneming weer minder inkomsten.

Er is daarnaast voor ondernemingen vaak ook behoefte aan meerdere ondernemingen in de buurt van hun eigen winkel. Op deze manier trekt een deel van de wijk meer publiek, waardoor er meer mensen in de winkel zullen komen.

Voor een uitgebreidere beschrijving van de onderwerpen vanuit de ondernemer wordt u verwezen naar bijlage 2.

4. Conclusie

Naar aanleiding van de gehouden interviews is er een beeld gevormd van de behoeften en belevingen van de ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte. De resultaten geven een antwoord op de probleemstelling en de deelvragen.

De probleemstelling 'Wat is de behoefte en beleving van bestaande en startende ondernemers naar voorzieningen en maatregelen in de Korrewegwijk en de Hoogte?' zal behandeld worden aan de hand van de deelvragen.

Huisvesting

Voldoet de huisvesting van bestaande ondernemers?

Uit de resultaten kan worden opgemaakt dat de huisvesting over het algemeen geen probleem vormt voor de ondernemers.

Wat zijn de uitbreidingsmogelijkheden van startende en bestaande ondernemers?

De ondernemers die willen uitbreiden hebben niet de mogelijkheid hiervoor..Ondernemers die niet uit kunnen breiden trekken in de toekomst mogelijk uit de wijk weg. Om de groeiende ondernemers te behouden voor de wijk zouden er meer uitbreidingsmogelijkheden moeten komen.

Opleiding

Hebben bestaande en startende ondernemers behoefte aan opleidingen die positief van invloed zijn op de bedrijfsvoering van hun onderneming?

De ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte hebben niet of nauwelijks behoefte aan opleidingen voor zichzelf of voor hun personeel.

Er zijn een aantal ondernemingen die personeel met een specialistische opleiding nodig hebben. Dit is het geval bij de slagerij, fietsenwinkel, motorzaak en scooterzaak, maar over het algemeen is er weinig vraag naar personeel met opleiding. Dit is positief voor de werkloze bevolking van de Korrewegwijk en de Hoogte zonder opleiding. Dit geeft aan dat er zeker kansen zijn voor hen in de wijk.

Personeelsbehoefte

In hoeverre is er behoefte aan personeel uit de Korrewegwijk en de Hoogte?

De startende ondernemers hebben meer behoefte aan personeel dan de bestaande ondernemers. Bestaande ondernemers zijn al voorzien van personeel en hier zit weinig verloop in. De supermarkten in de wijk zijn een uitzondering, zij zijn voortdurend op zoek naar nieuw vulpersoneel en kassiers, maar het personeel hoeft niet uit de wijk te komen.

Algemene ondersteuning in de bedrijfsvoering

Is er behoefte aan ondersteuning van ondernemers in de bedrijfsvoering?

Bij de ondersteuning in de bedrijfsvoering is er een verschil in uitkomsten tussen startende en bestaande ondernemers. Bij de startende ondernemers is er bij circa één op de drie behoefte aan ondersteuning. En dan vooral in het verhogen van de naamsbekendheid. Bij bestaande ondernemers zijn er twee van de zeventien ondernemers die behoefte hebben aan ondersteuning in de bedrijfsvoering.

Is er behoefte aan financiële steun in de vorm van microfinanciering?

Bij de startende ondernemers heeft de helft behoefte aan financiële steun in de vorm van financiering. De bestaande ondernemers hebben vrijwel geen behoefte aan microfinanciering. Microfinanciering is echter gecombineerd met advies, dus het antwoord op deze en de vorige vraag is van belang.

Toekomstplannen

Wat zijn de toekomstplannen en ontwikkelingen van bestaande en startende ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte?

Wat opvalt is dat een groot deel van de ondernemers die langer dan twee jaar in de wijk gevestigd zijn geen toekomstplannen heeft. De reden hiervan is niet bekend.

Bij de net gestarte ondernemers is moeilijk te zien wat de toekomstplannen zijn. Deze ondernemingen moeten eerst een bepaalde draai in de wijk vinden. Wel valt op dat 40% van de ondernemers graag wil uitbreiden binnen twee jaar. Dit geeft aan dat er zeker een kans is in de wijk voor startende ondernemers.

Ondersteuning bij opvolging

Is er behoefte aan ondersteuning bij opvolging?

Bij de meeste ondernemers is er geen sprake van opvolging. Dit komt omdat veel ondernemers er nog niet over hebben nagedacht en ook een aantal zal het bedrijf verkopen als oudedagvoorziening. Voor bedrijven waar het slecht gaat en die op het punt staan om ermee te stoppen is ondersteuning bij opvolging wel een goed punt. Dit omdat het voor hen moeilijk is een opvolger te vinden. Omdat veel bedrijven een pand of bedrijf als oudedagsvoorziening zien is dit een toekomstig risico.

Uitval en faillissement verminderen

Tegen welke problemen lopen ondernemers in de Korrewegwijk en De Hoogte aan bij het opstarten van een onderneming?

Een groot deel van de ondernemers geeft aan dat ze ontevreden zijn over de bureaucratie en de hoeveelheid kosten en tijd die ze moeten maken voordat ze kunnen beginnen met ondernemen.

Een aantal ondernemers loopt tegen het probleem aan dat ze bij het starten hun doelgroep niet duidelijk in beeld hebben.

Onderwerpen vanuit de ondernemer

Heeft de ondernemer zelf ook andere behoeften m.b.t. het ondernemen waarvoor maatregelen of voorzieningen kunnen worden getroffen?

Criminaliteit

De twee locaties waar criminaliteit en verslaving vooral plaatsvinden zijn het Floresplein en de Oosterhamriklaan. In andere gebieden in de wijk is helemaal geen criminaliteit of overlast van drugsgebruikers. Het is dus duidelijk dat de groepen zich op bepaalde plekken verzamelen.

Vervuiling

In veel delen van de wijk is er vervuiling van de straten. Dit is vooral in de Indische buurt en rond de Oriëntaal Aziatische supermarkt het geval. Dit terwijl andere delen van de stad goed schoon worden gehouden door de milieudienst. Op dit gebied heeft de wijk een grote achterstand met de rest van de stad.

Publiek

Het publiek dat in de wijk komt heeft een laag inkomen. Het zijn mensen die weinig uit kunnen geven en daardoor heeft de onderneming weer minder inkomsten.

<p>Er is daarnaast voor ondernemingen vaak ook behoefte aan meerdere ondernemingen in de buurt van hun eigen winkel. Op deze manier trekt een deel van de wijk meer publiek, waardoor er meer mensen in de winkel zullen komen. De synergie van bedrijvigheid is een belangrijk aandachtspunt om bedrijven te laten franchisen en winkelcentra te concentreren.</p>

Maatregelen gemeente

Er is niet een eenduidig beeld ontstaan van de behoeften en belevingen van de ondernemers. De maatregelen die de gemeente aandraagt worden niet altijd gewaardeerd door de ondernemers. De maatregelen en voorzieningen die voortgekomen zijn uit de workshop wijkeconomie van de afdeling RO/EZ Gemeente Groningen sluiten deels aan bij de wensen en behoeften van de ondervraagde ondernemers. Het lijkt alsof maatregelen al direct worden afgewezen vanwege een negatief beeld van de gemeente. Deze maatregelen zijn echter ook met name bedoeld voor potentiële ondernemers, die in dit onderzoek niet meegenomen zijn.

Een door de ondernemers niet onderkend risico is de pensioenvoorziening op basis van waardevermindering/waardevermindering van het pand waarin de onderneming is gevestigd. Ook opvolging is een aandachtspunt waar door de ondernemers niet aan is gedacht, maar waar vanwege behoud van ondernemerschap juist wel aan gedacht kan worden.

Ondernemers verwachten meer steun en medewerking van de gemeente. Op dit moment vinden ondernemers dat het verlenen van vergunningen en plaatsen van bijvoorbeeld een fietsenrek te lang duurt. Daarnaast zouden ze graag willen dat er meer wordt schoongemaakt in de wijk door de milieudienst. Het imago van de gemeente is over het algemeen niet goed. De ondernemers vinden de gemeente vaak te langzaam en over de communicatie zijn ze ook niet tevreden. Dit is een algemeen heersend gevoel en niet altijd op wezenlijk concrete zaken terug te voeren, maar wel van belang bij het promoten van maatregelen.

5. Aanbevelingen

Aan de hand van dit onderzoek kunnen wij de volgende aanbevelingen doen:

- 1) De Gemeente Groningen en de woningcorporaties moeten zich inzetten om de bouwplannen in het kader van de wijkvernieuwing zo spoedig mogelijk uit te voeren. Het moet zoveel mogelijk voorkomen worden dat ondernemers in de Korrewegwijk en de Hoogte omzet mislopen door vertraging van de wijkvernieuwing.
- 2) De maatregelen en voorzieningen die de gemeente Groningen voor ogen heeft om het ondernemerschap in de wijk te bevorderen moeten worden geïmplementeerd als maatwerk. Er is een duidelijk onderscheid tussen startende en gevestigde ondernemers. Potentiële ondernemers zijn niet onderzocht.
- 3) De communicatie tussen de gemeente en ondernemers zal de komende jaren verbeterd moeten worden. Veel ondernemers hebben het gevoel dat er slecht naar ze geluisterd wordt en dat er weinig gebeurt met hun inbreng. Dit schaadt het imago van de gemeente.
- 4) Er is bij de ondernemers onvoldoende bekend over de mogelijkheden van microfinanciering. Startende ondernemers hebben hier vaak wel behoefte aan, leningen bij banken zijn vaak lastig. Er kan meer publiciteit aan de mogelijkheden voor deze vorm van financiering worden gegeven, vooral ook omdat dit gekoppeld is aan advies.
- 5) Een goede vraag voor een vervolgonderzoek zou zijn: Wat zijn de wensen en behoeften naar voorzieningen en maatregelen van potentiële ondernemers. Het opsporen van deze ondernemers is lastig gebleken en vraagt veel voorbereiding, maar is wel belangrijk voor een completer beeld.
- 6) Om de ondernemers te behouden die willen uitbreiden in de Korrewegwijk en de Hoogte zullen de komende jaren uitbreidingsmogelijkheden moeten worden gerealiseerd door de Gemeente Groningen in de vorm van regelluwheid en het faciliteren van bedrijvigheid in bestemmingsplannen.

6. Evaluatie

Bij de verschillende interviews is er gebruik gemaakt van een vragenlijst, en deze vragenlijst is weer opgesplitst in een aantal topics. Op deze lijst zijn een aantal onderwerpen beschreven die tijdens het interview aan bod zijn gekomen. Door deze manier van interviewen blijft er wel structuur in het interview. Daarnaast blijft er veel speelruimte voor eigen inbreng en de beleving van de ondernemers. Deze manier van interviewen hebben wij als zeer positief ervaren.

Tijdens ons proefinterview zijn we erachter gekomen dat het interviewen meer gestructureerd moest verlopen. Tijdens dit interview hadden we een beperkte topiclijst waardoor er onvoldoende leidraad was. Dit zorgde ervoor dat het interview chaotisch verliep. Aan het einde van dit proefinterview was het niet duidelijk of we alle onderwerpen besproken hadden. Dit interview is uiteindelijk niet opgenomen in het rapport.

Gedurende de interviews bleek dat de tijd een probleem was. De interviews duurden langer dan verwacht, de gemiddelde tijd per interview was 1,5 uur.

In eerste instantie was het de bedoeling om de interviews op te nemen. De ondernemers stelden dit echter niet op prijs. We hebben er daarom voor gekozen de interviews met twee personen af te nemen, hierdoor kon één iemand de vragen stellen en de ander de antwoorden notuleren.

Bij het benaderen van de potentiële ondernemers hebben wij problemen ondervonden. Het was lastig deze te vinden. Er is contact opgenomen met de Kamer van Koophandel om te achterhalen welke mensen informatie hebben aangevraagd met betrekking tot het starten van een onderneming. De Kamer van Koophandel kon deze gegevens om privacyredenen niet vrijgeven. Op 19 maart is er contact opgenomen met Eddy Bijleveld van de afdeling SOZAWA, om via hem in gesprek te komen met potentiële ondernemers. Hij heeft beloofd terug te bellen, dit is niet gebeurd. Als reactie hierop is er (22 maart) opnieuw gebeld, Eddy Bijleveld konden we toen ook niet te pakken krijgen.

Uit het contact met de heer Connie Eldering (Mijneigenonderneming B.V.) hebben we informatie gekregen over waar startende ondernemers uit een werkloze situatie tegen aan lopen.

Er is een aantal deelvragen die niet beantwoord zijn in dit onderzoek.

Wat is de reden van de hoge uitval en faillissement van ondernemingen?

Deze vraag hebben we niet beantwoord gekregen omdat de ondernemers die we hebben gesproken hun onderneming gewoon uitoefenen. Ook is dit altijd een gevoelig onderwerp.

Bij het verwerken van de gegevens kwamen we erachter dat de verzamelde gegevens soms erg verschillend waren per interviewer. Iedere interviewer ging op andere aspecten dieper in en kreeg daardoor ook andere antwoorden. Ook hadden we het gevoel dat er soms sociaalwenselijke antwoorden werden gegeven. Bij het trekken van de conclusies kwamen we er achter dat we graag meer informatie hadden willen hebben op bepaalde punten. Ook was het interviewen vanuit de gemeente soms reden tot weerstand tegen de met de gemeente geassocieerde maatregelen.

7. Literatuurlijst

Abbink, L (2007) Onderzoeksrapport Wijkeconomie Helpman geraadpleegd op 10 Maart 2008, via <http://bb.helo.hanze.nl>

De kracht van de wijk (7 april 2007), geraadpleegd op 9 april 2008 via www.nicis.nl

G27 Actieplan Wijkeconomie (E. Helder, voorzitter G27, oktober 2007), geraadpleegd op 11 maart 2008 via www.nicis.nl/kenniscentrum

Pleinenlint Schilderswijk / Transvaal (2007) geraadpleegd op 10 maart 2008, via www.nicis.nl/kenniscentrum

Vragen voor ondernemers Korrewegwijk (Lies Oldenhof, 12 juli 2007)

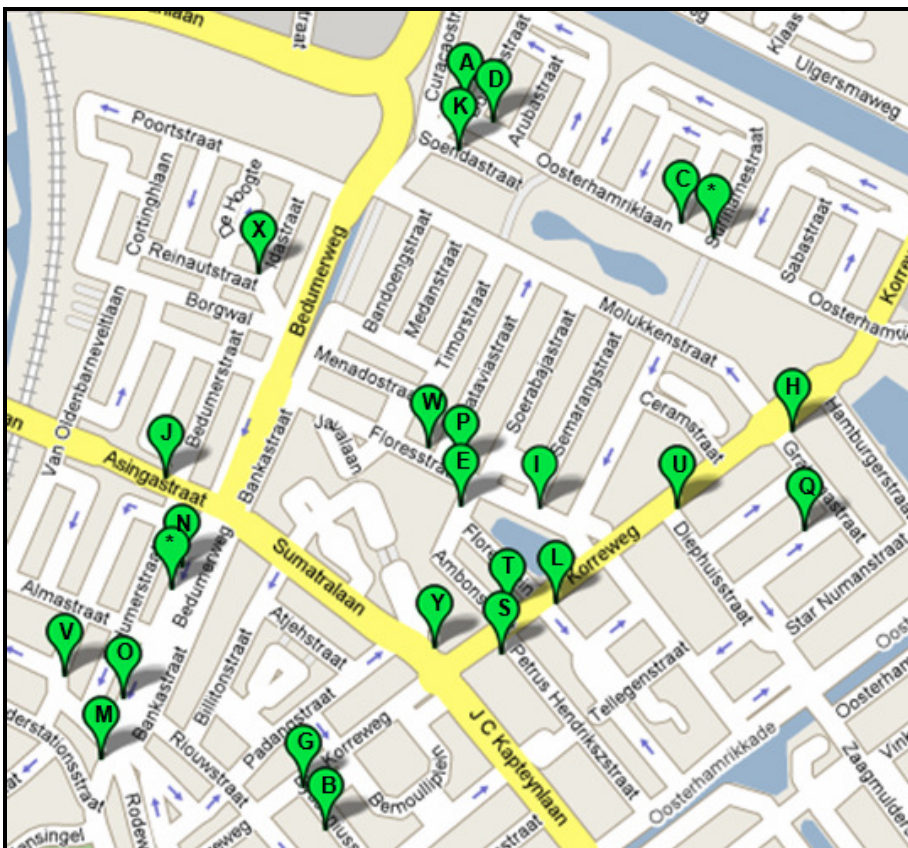
Wijkactieplan de Hoogte (13 september 2007), geraadpleegd op 11 maart 2007 via www.vrom.nl

Wijkactieplan Korrewegwijk (13 september 2007), geraadpleegd op 11 maart 2007 via www.vrom.nl

Workshop Wijkeconomie (afdeling RO/EZ gemeente Groningen, 30 november 2007)

8. Bijlagen

Bijlage 1. Geïnterviewde ondernemers in de Korrewegwijk en De Hoogte



Afbeelding: Korrewegwijk en De Hoogte

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
A	Plus
B	Oriëntal Aziatische supermarkt
C	Osiris
D	Slagerij Patrick Knot
E	Pets Place
F	Slagerij Halal
G	AMA center
H	Snackbar Hunze

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
I	Albert Heijn
J	Brons Motoren
K	Leeuw Tabakshop
L	Janny's Bar
M	Bike Centre Dik
N	Elle Westra Scooters
O	Hengelsport Noord
P	Terre des Hommes
Q	Noot & van der Kooi
R	Bloemhuis Flora
S	Klaas Drenth Groente en Fruit
T	Primera
U	Fietsencentrum Bus
V	Mijn eigen onderneming
W	Alldro
X	Toko rama
Y	De Paardenschuur

Bijlage 2

Wat is uw geslacht?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	Man.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Man.
Osiris	Vrouw.
Slagerij Patrick Knot	Man.
Pets Place	Vrouw.
Slagerij Halal	Man.
AMA center	Man.
Snackbar Hunze	Vrouw.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Vrouw.
Brons Motoren	Vrouw.
Leeuw Tabakshop	Man.
Janny's Bar	Vrouw.
Bike Centre Dik	Man.
Elle Westra Scooters	Man.
Hengelsport Noord	Man.
Terre des Hommes	Man.
Noot & van der Kooi	Man.
Bloemhuis Flora	Vrouw.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Vrouw.
Primera	Man.
Fietsencentrum Bus	Man.
Mijn eigen onderneming	Man.
Alldro	Man.
Toko rama	Man.
De Paardenshuur	Vrouw.

Wat is uw leeftijd?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	30.
Oriëntal Aziatische supermarkt	31.
Osiris	36.
Slagerij Patrick Knot	54.
Pets Place	42.
Slagerij Halal	36.
AMA center	24.
Snackbar Hunze	49.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	30.
Brons Motoren	48.
Leeuw Tabakshop	46.
Janny's Bar	73.
Bike Centre Dik	40.
Elle Westra Scooters	53.
Hengelsport Noord	65.
Terre des Hommes	60.
Noot & van der Kooi	50.
Bloemhuis Flora	37.
Klaas Drenth Groente en Fruit	35.
Primera	52.
Fietsencentrum Bus	45.
Mijn eigen onderneming	48.
Alldro	44.
Toko rama	55.
De Paardenshuur	46.

Hoe lang bestaat het bedrijf al?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	De eerste Plus supermarkt bestaat sinds 1988.
Oriëntal Aziatische supermarkt	10 jaar.
Osiris	5 jaar.
Slagerij Patrick Knot	Sinds 1 november.
Pets Place	6 jaar.
Slagerij Halal	2,5 jaar, ik heb het bedrijf 1,5 jaar geleden overgenomen en het bestond toen 1 jaar.
AMA center	Het bedrijf bestaat 1 jaar, ik ben zelf al die tijd eigenaar geweest.
Snackbar Hunze	Meerdere jaren, ik weet niet exact hoelang.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Het hoofd concern AH bestaat al sinds 1887
Brons Motoren	24 jaar.
Leeuw Tabakshop	Het bedrijf bestaat sinds 1988.
Janny's Bar	24 jaar.
Bike Centre Dik	Het bedrijf bestaat al 75 jaar.
Elle Westra Scooters	Het bedrijf bestaat 29 jaar.
Hengelsport Noord	Het bedrijf staat al 43 jaar, maar deze eigenaar heeft het bedrijf 9 jaar geleden over genomen.
Terre des Hommes	Het bedrijf is in Groningen vier jaar geleden opgericht (2004). Geen opstartproblemen.
Noot & van der Kooi	30 jaar.
Bloemhuis Flora	Het bedrijf bestaat al 25 jaar. Ik heb het bedrijf al 16a 18 jaar.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Ik weet niet precies hoe lang maar al heel erg lang. Mijn vader is dit bedrijf vroeger begonnen en het is nog steeds van hem (67).
Primera	Het bedrijf bestaat al een hele lange tijd min. 20 jaar. Ik heb het bedrijf 6 jaar geleden overgenomen.
Fietsencentrum Bus	Het bedrijf bestaat al 75 jaar, ik ben nu zelf 26 jaar eigenaar. Hiervoor was het bedrijf van mijn vader.
Mijn eigen onderneming	Sinds 1989.
Alldro	Het bedrijf bestaat al 25 jaar, ik ben zelf al die tijd eigenaar geweest.
Toko rama	12 jaar.
De Paardenshuur	Het bedrijf bestaat al 30 jaar, maar mevrouw is sinds 12 jaar zelf eigenaar.

Hoe lang bent u hier gevestigd?

Onderneming bestaat 0 tot 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	Dit filiaal zit hier nu 1 jaar. Hiervoor zat hier een Edah.
Oriëntaal Aziatische supermarkt	Het bedrijf is in Groningen 4 maand geleden geopend.
Osiris	1,5 jaar.
Slagerij Patrick Knot	Sinds 1 november.
Pets Place	1,5 jaar.
Slagerij Halal	Het bedrijf is hier sinds het begin al gevestigd.
AMA center	Het bedrijf is hier sinds een half jaar hier gevestigd en hiervoor in het floreshuis.
Snackbar Hunze	Sinds 1 jaar.

Onderneming bestaat 2 jaar of langer

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Het bedrijf is hier sinds 1996 gevestigd.
Brons Motoren	Sinds het begin (24 jaar).
Leeuw Tabakshop	Het bedrijf is hier sinds 1994 gevestigd.
Janny's Bar	1984.
Bike Centre Dik	Het bedrijf is overgenomen door de zoon . Het is een familiebedrijf.
Elle Westra Scooters	Sinds 1989, 19 jaar.
Hengelsport Noord	Sinds 1999.
Terre des Hommes	Het bedrijf is hier sinds 2004 gevestigd.
Noot & van der Kooi	Ik ben sinds 6 jaar compagnon.
Bloemhuis Flora	Het bedrijf is hier sinds het begin al gevestigd.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Het bedrijf is hier sinds het begin al gevestigd.
Primera	Het bedrijf is hier sinds het begin al gevestigd.
Fietsencentrum Bus	Het bedrijf is hier sinds het begin al gevestigd.
Mijn eigen onderneming	Sinds 2006.
Alldro	Het bedrijf is hier sinds 10-12 jaar gevestigd.
Toko rama	Sinds 12 jaar.
De Paardenshuur	Sinds 30 jaar.

Heeft u een huur of kooppand?

Onderneming bestaat 0 tot 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	Huur.
Oriëntaal Aziatische supermarkt	Helpt koop en helpt huur. Het pand is gesplitst door samenvoeging van 2 panden.
Osiris	Huur.
Slagerij Patrick Knot	Huur.
Pets Place	Huur.
Slagerij Halal	Huur.
AMA center	Huur.
Snackbar Hunze	Huur.

Onderneming bestaat 2 jaar of langer

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Huur.
Brons Motoren	Koop.
Leeuw Tabakshop	Huur.
Janny's Bar	Huur. Mevrouw zou het pand ook niet willen kopen.
Bike Centre Dik	Koop.
Elle Westra Scooters	Koop.
Hengelsport Noord	Koop.
Terre des Hommes	Huur.
Noot & van der Kooi	Koop.
Bloemhuis Flora	Huur.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Huur.
Primera	Huur.
Fietsencentrum Bus	Koop.
Mijn eigen onderneming	Huur.
Alldro	Huur.
Toko rama	Huur.
De Paardenshuur	Koop.

Wat is de huurprijs?**Onderneming bestaat 0 tot 2 jaar**

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	Ca. € 150.000,- per jaar (BVO 1130m ²).
Oriëntal Aziatische supermarkt	Onbekend.
Osiris	Niet bekend.
Slagerij Patrick Knot	€ 1500,- per maand.
Pets Place	€ 120,- per m ² per jaar.
Slagerij Halal	De totale huur voor het pand bedraagt € 520,- per maand.
AMA center	€ 108,- per m ² per jaar.
Snackbar Hunze	€ 950,- per maand.

Onderneming bestaat 2 jaar of langer

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Niet terug te vinden in systeem, wordt centraal geregeld door AH.
Brons Motoren	N.v.t.
Leeuw Tabakshop	Niet bekend.
Janny's Bar	€ 590 per maand.
Bike Centre Dik	N.v.t.
Elle Westra Scooters	N.v.t.
Hengelsport Noord	N.v.t.
Terre des Hommes	De huurprijs is ongeveer € 60,-/m ² . In totaal zijn er 20 winkels van terre des hommes in Nederland.
Noot & van der Kooi	N.v.t.
Bloemhuis Flora	Mevr. Geeft aan dat de oppervlakte van de winkel +/- 120m ² is en de huurprijs per maand bedraagt €621,-.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Geen idee mijn vader regelt dat allemaal.
Primera	De winkel is opgesplitst in een verkoop gedeelte en een magazijn. De huur van het verkoopgedeelte bedraagt € 150,- per m ² per jaar..
Fietsencentrum Bus	N.v.t.
Mijn eigen onderneming	€ 500,- per maand.
Alldro	Geen antwoord.
Toko rama	€ 416,- per maand.
De Paardenshuur	N.v.t.

Woont u in de buurt van de zaak?

Onderneming bestaat 0 tot 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	Nee, buiten Groningen. Ik zou het ook niet willen.
Oriëntaal Aziatische supermarkt	Ja, nabij het UMCG.
Osiris	Mevrouw woont in de Korrewegwijk.
Slagerij Patrick Knot	Nee, woon in Rodeschool. Wil ook niet in de buurt wonen, geniet van de rust buiten de stad.
Pets Place	Nee, we wilden wel graag in de wijk gaan wonen we hadden een bod gedaan op een woning maar dit bod was helaas te laag. We zijn echter nog wel steeds op zoek in de wijk.
Slagerij Halal	Ja, ik woon al jaren in de wijk vanaf '93.
AMA center	Nee.
Snackbar Hunze	Ja.

Onderneming bestaat 2 jaar of langer

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Nee, buiten Groningen, vroeger wel gewoond in mijn studententijd.
Brons Motoren	Boven de zaak.
Leeuw Tabakshop	Woont een portiek verder dan de winkel.
Janny's Bar	Niet meer maar de dochter wel die staat ook regelmatig in de zaak..
Bike Centre Dik	Nee, buiten Groningen, woonde voorheen boven het pand.
Elle Westra Scooters	Nee, buiten Groningen en wil ook niet in de buurt wonen.
Hengelsport Noord	Nee, buiten Groningen, wil wel in de stad wonen.
Terre des Hommes	Nee, buiten Groningen en wil ook niet in de buurt wonen.
Noot & van der Kooi	Nee in Bedum.
Bloemhuis Flora	Mevr. Woont niet in de buurt maar in Paddepoel. Ze heeft wel lang in de wijk gewoond maar woont zo mooi en wil niet terug.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Nee ik woon in Paddepoel en mijn vader ook. Vroeger hebben we hier wel gewoond maar zijn verhuist naar Paddepoel en dat bevalt zeer goed dus blijven we lekker daar.
Primera	Nee, ik woon niet in de buurt van de zaak ik woon in Friesland en wil hier niet weg. De afstand van huis tot mijn werk vind ik wel te doen.
Fietsencentrum Bus	Ja, ik woon zelf in de wijk.
Mijn eigen onderneming	Lutjegast. Ik houd werk en privé graag gescheiden.
Alldro	Ja ik woon zelf in de wijk, een appartement boven de zaak.
Toko rama	Nee.
De Paardenschuur	Nee.

Wat vindt u van de uitbreidingsmogelijkheden?**Onderneming bestaat 0 – 2 jaar**

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	De oppervlakte van de winkel is voldoende. Er kan met deze ruimte zelfs nog uitgebreid worden.
Oriëntaal Aziatische supermarkt	Het is een winkelpand van ongeveer 1000 m ² . Er is ook een ruim magazijn aanwezig die eventueel kan worden gebruikt als uitbreiding van de winkel.
Osiris	Het pand is voldoende groot. Er zijn nog genoeg mogelijkheden in het pand zelf om uit te breiden. Maar er zijn geen uitbreidingsplannen.
Slagerij Patrick Knot	Op dit moment niet nodig, er zijn ook geen uitbreidingsmogelijkheden mogelijk.
Hallal Slagerij	Dhr. Wil graag uitbreiden naast zijn zaak zit een ophaal punt voor kranten. Graag zou hij deze ruimte er ook bij willen huren om uit te breiden. Ik zou dan mijn assortiment willen uitbreiden met groente
Pets Place	We hebben eigenlijk geen mogelijkheden wat betreft uitbreidingen. We zouden onze zaak echter wel willen vergroten.
Snackbar Hunze	Zijn er niet, maar ook geen behoefte aan.
AMA center	Misschien is het mogelijk om de zaak uit te breiden, anders is het de bedoeling om een 2 ^e zaak te openen.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Oppervlakte winkel voldoende, nee maar voldoet.
Brons Motoren	Er is geen uitbreidingsmogelijkheid, maar het is ook niet nodig. De ruimte voldoet prima.
Leeuw Tabakshop	De oppervlakte van de winkel voldoet, er zijn geen uitbreidingsmogelijkheden, dit is geen probleem.
Janny's Bar	Die zijn er niet. Maar die zijn ook niet nodig.
Bike Centre Dik	Er zijn geen uitbreidingsmogelijkheden. Uitbreiden is pas mogelijk als iemand van de burens weggaat. Wanneer de mogelijkheid er is wil de ondernemer meteen uitbreiden. parkeren. De locatie is goed bereikbaar.
Elle Westra Scooters	Er is genoeg ruimte en de ondernemer wil ook niet uitbreiden.
Hengelsport Noord	Geen behoefte meer aan uitbreiding. Ook niet de ruimte.
Terre des Hommes	Er zijn geen uitbreidingsmogelijkheden. De bedrijfsleider zou dit wel graag willen. Daar komt nog bij dat het waarschijnlijk te duur is momenteel, omdat het wel terugverdiend moet worden.
Noot & van der Kooi	Deze zijn er niet, maar dat is ook niet nodig.
Bloemhuis Flora	Geen uitbreidingsmogelijkheden, ik heb achter nog een kas/ serre bijgebouwd nu is alles vol en kunnen we verder niet uitbreiden. Geen behoefte om verder uit te breiden.
Klaas Drenth Groente en Fruit	We hebben daar geen behoefte aan.
Primera	Er zijn geen verdere mogelijkheden tot uitbreiding. Ik heb daar ook geen plannen voor.
Fietsencentrum Bus	We hebben daar geen behoefte aan.
Toko rama	In 2011 wordt de straat gesloopt en herbouwd, dan zou ik graag willen uitbreiden.
De Paardenshuur	Niet mogelijk maar ook geen behoefte aan.
Alldro	Slecht de constructie van het pand biedt geen mogelijkheden. Er is wel

	behoefte aan uitbreiding. Verhuizen behoort daarom ook tot de mogelijkheden.
Mijn eigenonderneming	Ik heb nu geen uitbreidingsmogelijkheden meer, maar dat heb ik op het moment ook niet nodig.

Hoe is de locatie, de bereikbaarheid?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar 8 ondernemingen

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Veel verpauperde woningen. Er worden veel mensen in deze woningen gestopt die de wijk geen goed doen. De locatie is goed bereikbaar. Parkeerplaatsen zijn ook goed.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Het is een mooie locatie, aan de rand van het centrum. Wel heeft dit gebied een slechte uitstraling. Dit komt vooral door een rommelige omgeving waar veel afval in de straten rond slingert. Ook worden de straten rond de winkel als afvalstortplaats gebruikt.
Osiris	Bereikbaarheid is erg matig. Klanten kunnen ons bedrijf niet gemakkelijk vinden. De uitstraling van de wijk is erg slecht.
Slagerij Patrick Knot	Locatie niet optimaal, veel gesloopt in de aanliggende straten, dit heeft een negatief effect op de omzet. Vage doelgroep, veel studenten en ouderen in de wijk lastig om daar op in te spelen. Bereikbaarheid is goed, ruim voldoende parkeerplaatsen.
Hallal Slagerij	Goede locatie gratis parkeren, soms heb ik wel wat last van het laden en lossen van de Albert Heijn. Ook zijn er hier veel jongere kinderen die soms lopen te schreeuwen voor de winkel.
Pets Place	Goede locatie mooi centraal in de wijk gelegen. Parkeergelegenheid voor de deur.
Snackbar Hunze	Goede locatie en een goede bereikbaarheid.
AMA center	Goede locatie. Bereikbaarheid is ook goed.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Prima locatie, alleen regelmatig overlast van het Floreshuis en aangrenzende parkeerplaats. (achter floreshuis). Overlast van dealers, winkeldiefstal en bedreiging.
Brons Motoren	De locatie is goed bereikbaar. Parkeerplaatsen zijn niet nodig. Onze klanten komen op de motor.
Leeuw Tabakshop	De locatie is goed bereikbaar. Voldoende parkeerplaatsen.
Janny's Bar	Voor mevrouw haar bedrijf is de locatie prima. Mevrouw is niet afhankelijk van de bereikbaarheid.
Bike Centre Dik	De locatie is prima. Veel vaste klanten die weten waar ze kunnen parkeren. De locatie is goed bereikbaar.
Elle Westra Scooters	De locatie is prima. Veel vaste klanten die weten waar ze kunnen parkeren. De locatie is prima bereikbaar.
Hengelsport Noord	Prima locatie, alleen het betaald parkeren is een groot nadeel. Het betaald parkeren is 6 jaar geleden ingesteld en sinds dat moment zijn er klanten die weg blijven, omdat het parkeren vaak duurder is dan het product dat ze kopen (aas, dobber, haken, etc.) De locatie is goed bereikbaar.
Terre des Hommes	Prima locatie, het is een redelijk gebouw van een particuliere belegger. Er moet helaas wel 6 maand op een fietsenrek gewacht worden. De locatie is goed bereikbaar. Parkeerplaatsen tekort en er is vooral behoefte aan een fietsenrek, maar dit duurt dus 6 maand. Bij de bedrijfsleider onduidelijk waarom!
Noot & van der Kooi	De locatie is goed, s'avonds is parkeren een ramp, maar dan zijn wij er bijna nooit.
Bloemhuis Flora	Goede locatie alleen vind ik dat er best wat meer winkels moeten komen dat trekt ook meer mensen aan.
Klaas Drenth Groente	Goede locatie, ook goede bereikbaarheid ook al is het parkeren soms

en Fruit	een probleem.
Primera	Het is een goede locatie namelijk langs de drukke Korreweg. Het parkeren is hier altijd wel moeizaam. Het is hier wel betaald parkeren maar vaak zijn alle plekken wel vol en is het voor mensen moeilijk een plekje te vinden om even snel een pakje sigaretten te halen.
Fietsencentrum Bus	De locatie is goed bereikbaar. Alleen ik zou willen dat ze hier ook betaald parkeren gaan invoeren nu zetten alle studenten hier hun auto neer en lopen ze naar school toe, waardoor mijn klanten niet meer kunnen parkeren.
Toko Rama	Goede locatie, goede bereikbaarheid.
De Paardenschuur	Goed, parkeren voldoende.
Mijn eigen onderneming	De locatie is goed. Dicht bij het Noorderstation. Veel van de cliënten komen met de fiets of het openbaar vervoer.
Aldro	Wordt steeds minder, omzet loopt terug door het SIBOGO-terrein en het betaald parkeren is een probleem. Wordt steeds slechter door de nieuwe 30 km-zone.

Wat vindt u van de huisvesting?**Onderneming bestaat 0 – 2 jaar**

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Ja, voldoende ruimte.
Oriëntal Aziatische supermarkt	De huisvesting is prima.
Osiris	Het is goedkoop. De huisvesting voldoet naar de financiën. Maar de huurbaas doet weinig met de klachten van de ondernemer.
Slagerij Patrick Knot	Pand heeft voldoende oppervlakte.
Hallal Slagerij	Ja ik vind dit een prima locatie
Pets Place	Goede locatie, zouden echter wel wat meer winkels mogen komen zo trekken we namelijk ook meer publiek aan.
Snackbar Hunze	Goed.
Ama center	Absoluut.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Oppervlakte winkel voldoende.
Brons Motoren	Ik woon er al 24 jaar en ik kom hier al mijn hele leven. Ik zou er absoluut niet weg willen. Er is wel sprake van overlast, maar het is nu minder erg dan een paar jaar geleden.
Leeuw Tabakshop	Ja, dit is een prima locatie.
Janny's Bar	Matig de huurbaas verhelpt geen gebreken. Er zijn een aantal ernstige gebreken in het pand maar de huurbaas wil nergens van weten. Mevrouw is bezig met haar laatste jaar daarom zit ze er ook niet meer echt achteraan.
Bike Centre Dik	Het is een prima locatie. Wel zou de ondernemer graag een groter pand hebben op een andere locatie, bijvoorbeeld op industrieterrein de driebond. Helaas is dit erg lastig, want een fietswinkel voldoet niet aan de eisen van het industrieterrein, dus geeft de gemeente hier geen toestemming voor.
Elle Westra Scooters	Het is een prima locatie. De huisvesting voldoet prima.
Hengelsport Noord	Het is een prima locatie.
Terre des Hommes	Het is een prima locatie. Het personeel knapt zelf veel op aan het pand, zodat het een mooi pand blijft.
Noot & van der Kooi	Goed.
Bloemhuis Flora	Goede locatie, zouden echter wel wat meer winkels mogen komen zo trekken we namelijk ook meer publiek aan.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Ja ik vind dit een prima locatie. Mijn zaak is vanaf de weg ook goed zichtbaar.
Primera	Ja ik vind dit een prima locatie. Mijn zaak is vanaf de weg ook goed zichtbaar Ik vind dat er door de jaren heen een beetje te veel studenten zijn komen wonen. Ik heb liever gezinnen dat is beter voor mijn omzet. Voor de rest heb ik weinig hinder van studenten.
Fietsencentrum Bus	Ja ik vind dit een prima locatie.
Toko rama	Goed.
De Paardenshuur	Goed.
Mijn eigenonderneming	Dit pand is goedkoop en laagdrempelig om binnen te lopen.
Alldro	Nee, de plaats wel maar te weinig vloeroppervlak.

Hoeveel personeel heeft u? Hoeveel uit de wijk?**Onderneming bestaat 0 – 2 jaar**

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	42 personeelsleden komt ongeveer 25% uit de wijk.
Oriëntaal Aziatische supermarkt	13 personeelsleden, waarvan 1 uit de wijk
Osiris	Geen
Slagerij Patrick Knot	4 parttimers, waarvan niemand uit de wijk
Pets Place	2 personeelsleden. 1 is mijn dochter en komt niet uit de wijk want die woont nog gewoon thuis. 1 personeelslid komt uit Selwerd.
Slagerij Halal	Geen
AMA center	4 personeelsleden en die komen niet uit de wijk.
Snackbar Hunze	Geen personeelsleden (man en dochter)

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Hoeveelheid personeel niet bekend, kassiers en vulpersoneel grotendeels uit de wijk, leidinggevend personeel vooral afkomstig buiten de buurt.
Brons Motoren	2 en die komen niet uit de wijk.
Leeuw Tabakshop	Geen personeel
Janny's Bar	Mevrouw is op papier ZZP. Maar in de praktijk blijkt dat haar dochter 2 maal in de week in de zaak staat. En dat nog een 3 ^e twee maal in de week.
Bike Centre Dik	6 personeelsleden, komen niet uit de wijk
Elle Westra Scooters	2 personeelsleden, komen beide niet uit de stad
Hengelsport Noord	Er is geen personeel. ZZP'er
Terre des Hommes	Er werken 35 vrouwen, de meeste hiervan komen uit de omgeving. Het zijn zoveel, omdat ieder personeelslid één dagdeel werkt. Het is vrijwilligerswerk en daarom maar één dagdeel. Op deze manier is er het minster verzuim door personeel.
Noot & van der Kooi	1 personeelslid en ze woont in de straat
Bloemhuis Flora	1 personeelslid en die komt niet uit de wijk
Klaas Drenth Groente en Fruit	2 personeelsleden en die komen allebei niet uit de wijk
Primera	2 personeelsleden en die komen allebei niet uit de wijk
Fietsencentrum Bus	2 personeelsleden en die komen allebei niet uit de wijk
Mijn eigen onderneming	6 personeelsleden, maar niemand komt uit de wijk. Sommige freelancers wel.
Alldro	Nee, ik heb twee mensen personeel die allemaal een opleiding gedaan hebben en mocht er behoefte aan een opleiding zijn dan regel ik dat voor ze.
Toko rama	Geen personeel.
De Paardenschuur	3 personeelsleden, 2 komen uit de wijk

Heeft u behoefte aan personeel uit de wijk?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus	Ja, alleen de “goede krachten” uit de wijk. Het opleidingsniveau ligt hier erg laag, maar het is wel een visitekaartje uit de wijk, dus de mensen moeten wel vertegenwoordigd zijn.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Ja, wanneer er personeel nodig is, is het belangrijk dat ze in de buurt wonen en daardoor flexibel inzetbaar zijn.
Osiris	Nee, Op dit moment is er geen behoefte aan personeel.
Slagerij Patrick Knot	Ja, geen voorkeur waar ze vandaan komen dus ook vanuit de wijk zeer welkom.
Pets Place	Ja, Het is wel makkelijk maar heb niet specifiek behoefte aan personeel uit de wijk.
Slagerij Halal	Ja als ze het juiste opleidingsniveau hebben en een diploma hebben.
AMA center	Ja, geen voorkeur uit welke wijk ze komen.
Snackbar Hunze	Nee, geen behoefte aan personeel.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Ja, kassiers en vulpersoneel
Brons Motoren	Op dit moment hebben we voldoende personeel. Maar personeel is erg moeilijk te vinden in deze branche. En dan kijken we naar zaken als ervaring en niet uit welke wijk ze komen.
Leeuw Tabakshop	Nee, überhaupt geen personeel nodig
Janny's Bar	Nee, Mevrouw heeft geen behoefte aan vast personeel
Bike Centre Dik	Ja, Alleen als ze goed opgeleid zijn. Dit hoeft dus niet specifiek uit de wijk te komen.
Elle Westra Scooters	Nee.
Hengelsport Noord	Nee, geen behoefte aan personeel.
Terre des Hommes	Ja.
Noot & van der Kooi	Nee, we hebben voldoende personeel.
Bloemhuis Flora	Nee.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Nee, geen personeel verder nodig.
Primera	Nee, we hebben voldoende personeel.
Fietsencentrum Bus	Nee, geen behoefte aan personeel.
Mijn eigen onderneming	Bij nieuw personeel maakt het niet veel uit waar ze vandaan komen.
Alldro	2 personeelsleden en die komen allebei niet uit de wijk.
Toko rama	Nee, geen behoefte aan personeel.
De Paardenshuur	3 personeelsleden, 2 komen uit de wijk.

Welke opleiding heeft u gevolgd?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	MBO en HBO retail
Oriëntal Aziatische supermarkt	De gevolgde opleiding is een laboratorium opleiding in Rotterdam en er is 10 jaar horeca ervaring opgedaan
Osiris	Sport en gezondheid
Slagerij Patrick Knot	Diverse opleidingen, Detailhandel
Pets Place	Geen opleiding gevolgd
Slagerij Halal	Lagere school
AMA center	MBO niveau, opleiding ICT
Snackbar Hunze	MBO

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	HBO en interne AH opleidingen
Brons Motoren	Alle nodige vakopleidingen (voor motoren en middenstand)
Leeuw Tabakshop	Onbekend.
Janny`s bar	Niet echt een opleiding gevolgd. Mevrouw is wel in bezit van sociale hygiëne
Bike Centre Dik	Een technische MBO-opleiding
Elle Westra Scooters	Niet bekend
Hengelsport Noord	Niet duidelijk, bedrijf is overgenomen als hobby
Terre des Hommes	Bedrijfsleider is afkomstig uit de zakenwerelden heeft een business achtergrond. Dit is vrijwilligerswerk.
Noot & van der Kooi	Havo en MBA
Bloemhuis Flora	Ik heb de opleiding Bloemistenvak gevolgd in Eelde
Klaas Drenth Groente en Fruit	AGF, Aardappel, groente en fruit
Primera	MBO
Fietsencentrum Bus	Detailhandel
Mijn eigen onderneming	Psychologie.
Alldro	MBO
Toko rama	Geen, lagere school
De Paardenshuur	MBO horeca

Hebt u behoefte aan opleiding voor u zelf of uw personeel?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Eventuele veiligheidstrainingen zijn welkom. De rest wordt in ieder geval zelf geregeld.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Er hoeft niet direct een opleiding te zijn, maar het personeel moet wel ervaring hebben.
Osiris	nee
Slagerij Patrick Knot	Op dit moment niet, maar in de toekomst wel interesse in een opleiding op het gebied van catering.
Pets Place	Nee, daar hebben we geen behoefte aan
Slagerij Halal	Ik zou voor personeel wel een opleiding willen ze moeten namelijk goed vlees kunnen snijden. De mensen met diploma zijn moeilijk te vinden. Verlopig neem ik echter nog geen personeel aan financieel is dit nog niet mogelijk
AMA center	Nee, het personeel volgt al een opleiding. Ik heb veel mensen die werken en leren, of stage lopen hier.
Snackbar Hunze	Nee

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Nee, Personeel en ik wordt intern door AH opgeleid.
Brons motoren	Het personeel is al opgeleid
Leeuw tabakshop	Nee, geen opleiding nodig
Janny`s bar	nee
Bike Centre Dik	Het is belangrijk dat het personeel technische kennis heeft en een technische achtergrond of opleiding. Het personeel moet bekend zijn met het vak.
Elle Westra Scooters	Nee, geen opleiding vereist. Personeel wordt verkregen via de BOVAG. Er is dan zekerheid van personeel met vakkennis.
Hengelsport Noord	Nee, er is geen behoefte aan opleiding, want er is genoeg kennis en personeel is niet nodig. Hiervoor is de winkel te klein
Terre des Hommes	Nee, er is geen behoefte aan opleiding, wel aan mensen die graag willen, omdat het vrijwilligerswerk is.
Noot & van der Kooi	Wij zorgen dat we up to date blijven, maar dat verzorgen we zelf voor.
Bloemhuis Flora	Nee is niet nodig.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Nee
Primera	Ik heb geen personeel en heb hier verder ook geen behoefte aan
Fietsencentrum Bus	Nee ik heb twee mensen personeel die hebben allemaal een opleiding gedaan en mocht er behoefte aan een opleiding zijn dan regel ik dat voor ze.
Mijn eigen onderneming	Nee
Alldro	Nee ik heb twee mensen personeel die hebben allemaal een opleiding gedaan en mocht er behoefte aan een opleiding zijn dan regel ik dat voor ze.
Toko rama	Nee
De Paardenshuur	Nee

Er is binnen de ondernemers geen behoefte voor een opleiding of voor hun personeel.

Zou u ondersteuning willen hebben in u bedrijfsvoering?**Onderneming bestaat 0 – 2 jaar**

Bedrijf:	Antwoord:
Plus supermarkt	Nee, dit hebben we al uit het hoofdkantoor
Oriëntal Aziatische supermarkt	Ondersteuning in de vorm van reclame voor het bedrijf zou heel handig zijn. De naamsbekendheid kan nog veel beter worden. Omdat het een speciaalzaak is weten niet veel mensen van het bestaan van het bedrijf.
Osiris	Mevrouw heeft al een eigen accountant. Die haar adviseert in de bedrijfsvoering
Slagerij Patrick Knot	Advies c.q. hulp is altijd welkom, in het bijzonder op het gebied van een doelgroeponderzoek. Op dit moment is het niet duidelijk wat de behoefte van de klanten is, hier zou ik graag meer inzicht in willen krijgen.
Pets Place	Nee, we krijgen hulp van het hoofdkantoor hierbij. Pets place is een grote franchise waarbij je wordt geholpen door het hoofdkantoor
Slagerij Halal	Ja, voor mij is het heel lastig krediet (onmogelijk) te krijgen. Ik zou graag wat krediet willen hebben om mijn assortiment te vergroten.
AMA center	Nee
Snackbar Hunze	Nee

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Nee, n.v.t. wordt centraal geregeld door AH
Brons Motoren	Nee, dit hebben we niet nodig.
Leeuw tabakshop	Niet nodig, de zaken zijn goed geregeld, door een accountant
Janny`s bar	Nee, mevrouw heeft haar eigen accountant. Deze ondersteund haar ook in de bedrijfsvoering
Bike Centre Dik	Niet nodig
Elle Westra Scooters	Niet nodig
Hengelsport Noord	Niet nodig
Terre des Hommes	Niet nodig
Noot & van der Kooi	Nee
Bloemhuis Flora	Ik heb geen ondersteuning nodig. Toen de gulden verdween en de euro kwam hadden wij het wel moeilijk met de omschakeling, hier hadden we graag wat meer begeleiding in willen hebben.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Nee
Primera	Ja, meer op het gebied hoe ik mijn assortiment meer kan aanpassen op de studenten
Fietsencentrum Bus	Nee
Mijn eigen onderneming	Nee, wij bieden zelf de ondersteuning aan startende ondernemingen
Alldro	Ik zou wel steun willen hebben op het gebied van promotie. Ook zou ik graag wat ondersteuning willen met het veranderen van mijn assortiment.
Toko rama	Nee
De Paardenshuur	Nee

Heeft u behoefte aan financiële steun in de vorm van microfinanciering en financieel advies ?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Subsidie is altijd welkom. In ieder geval voor de beveiliging.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Financiële steun en advies zijn niet nodig.
Osiris	Nee
Slagerij Patrick Knot	Financieel advies en een vorm van financiering is altijd welkom
Pets Place	Nee
Slagerij Halal	Als het mogelijk is, zou mooi zijn
AMA center	Nee
Snackbar Hunze	Ja, ik zou wel graag weten wat de mogelijkheden zijn het is voor ons erg lastig geld te lenen.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Nee, n.v.t. wordt centraal geregeld door AH
Brons motoren	Nee, we redden ons prima
Leeuw tabakshop	Nee, geen financiële steun nodig
Janny's bar	Mevrouw heeft geen behoefte aan krediet. Ze is toch niet meer van plan te gaan investeren op haar leeftijd.
Bike Centre Dik	Nee
Elle Westra Scooters	Nee
Hengelsport Noord	Nee
Terre des Hommes	Er is altijd behoefte aan welke vorm van financiële ondersteuning dan ook. Het geld gaat naar een goed doel, dus iedere euro is welkom.
Noot & van der Kooi	N.v.t
Bloemhuis Flora	Eigenlijk geen mogelijkheden het is voor ons eigenlijk onmogelijk geld te lenen. Als dit wel mogelijk is zouden we het graag willen weten.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Nee
Primera	Nee
Fietsencentrum Bus	Niet nodig
Mijn eigen onderneming	Nee dat is niet nodig.
Alldro	Nee
Toko rama	Het is moeilijk geld te lenen. Menneer wil er liever niet aan beginnen.
De Paardenschuur	Niet nodig

Heeft u behoefte bij steun bij opvolging?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Nee
Oriëntal Aziatische supermarkt	Hier zijn we nog niet mee bezig we zijn net begonnen.
Osiris	Nee
Slagerij Patrick Knot	Als het zo ver is, zou ik daar zeker wel behoefte aan hebben.
Pets Place	Nog niet over nagedacht maar wellicht neemt mijn dochter de zaak over.
Slagerij Halal	Nee, als ik met de zaak stop verkoop ik hem gewoon
AMA center	Nee ik ben nog jong en ga stop verlopig nog niet.
Snackbar Hunze	Nee

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Nee
Brons motoren	Nee
Leeuw tabakshop	Nee
Janny`s bar	Nee, mevrouw heeft nog nooit hierover na gedacht. Waarschijnlijk stopt mevrouw met de uitvoering van haar onderneming. Er is volgens mevrouw niemand die geïnteresseerd is.
Bike Centre Dik	Nee
Elle Westra Scooters	Nee
Hengelsport Noord	Nee
Terre des Hommes	Hier is nog niet over nagedacht
Noot & van der Kooi	Nee
Bloemhuis Flora	Nee, ik weet nog niet wie mij op gaat volgen. Als ik stop verkoop ik de zaak.
Klaas Drenth Groente en Fruit	Als mijn vader stopt stop ik ook en verkopen we de zaak.
Primera	Nee, ik weet nog niet wie mij op gaat volgen. Als ik stop verkoop ik de zaak.
Fietsencentrum Bus	Daar ben ik nog niet mee bezig en heb daar ook nog niet over nagedacht.
	Nee
Alldro	Nee
Toko rama	Nee
De Paardenshuur	Nee

Wat zijn uw toekomstplannen?**Onderneming bestaat 0 – 2 jaar**

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Dat hangt af van de bouwplannen van de gemeente. Er moet in de buurt wel gebouwd worden anders gaat de stekker er uit. Maar eerst afschrijven op de winkel en dan pas investeren.
Oriëntal Aziatische supermarkt	In totaal zijn er 15 oriëntals in Nederland gevestigd. Het bedrijf wil blijven groeien en ook nog nieuwe vestigingen openen in andere steden.
Osiris	Er zijn geen concrete plannen voor de toekomst
Slagerij Patrick Knot	Afhankelijk van mogelijk onderzoek welke behoeften de klant heeft.
Pets Place	We zouden in de toekomst nog wel een Pets place willen in Lewenborg.
Slagerij hallal	Ik zou graag uit willen breiden als daar mogelijkheden voor zijn.
AMA center	Verder uitbreiden of een nieuwe vesting openen
Snackbar Hunze	Onbekend

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Stijgende omzet genereren voor deze vestiging.
Brons motoren	Doorgaan zoals we nu bezig zijn.
Leeuw Tabakshop	Tot zijn zeventigste wil deze meneer op deze manier verder gaan.
Janny's Bar	Dit wordt haar laatste jaar. Na 25 jaar wil ze dan graag met pensioen.
Bike Centre Dik	Het bedrijf wil graag uitbreiden, omdat de winkel eigenlijk veel te klein is. Het bedrijf heeft veel ambitie om te groeien.
Elle Westra Scooters	Veel investeren in studentenpanden. Het bedrijf wordt in de toekomst overgenomen door de zoon van de ondernemer.
Hengelsport Noord	De ondernemer stopt er waarschijnlijk aan het einde van dit jaar mee. Als er geen opvolging is, zal het bedrijf ermee stoppen.
Terre des Hommes	Stijgende omzet genereren voor deze vestiging. Het afgelopen jaar is de omzet met 15% gestegen. Ook wil de stichting van 1 naar 2 projecten, maar wel continuering van hoe het nu gaat. De investeringen die de stichting kan doen hangt af van sponsors en kredieten.
Noot & van der Kooi	Gewoon hier blijven.
Bloemhuis Flora	Ik heb verder geen plannen voor de toekomst, ik ga gewoon zo door.
Klaas Drenth groente & fruit	Geen, zolang mijn vader gewoon doorgaat met werken ga ik ook gewoon door met de zaak.
Primera	Ik heb geen plannen voor de toekomst ik ga gewoon zo door.
Fietscentrum Bus	Geen plannen het gaat op deze manier goed en we gaan gewoon zo verder.
Mijn eigen onderneming BV	Ik ben bezig met een project "talent in actie". Dit komt neer op mensen die niet volledig inzetbaar zijn aan elkaar te koppelen.
Alldro drogisterij	Verder uitbreiden
Toko Rama	Wil in 2011 uitbreiden.
De paardenshuur	Niet, geen investering gepland.

Hoe ervaart u de hoogte van uw omzet?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Stijgend, maar is nog veel te doen de komende jaren om de omzet te verhogen. Er moet nog 25 tot 30% bij op.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Zeer Goed, dik tevreden over de omzet. Dit komt mede doordat dit de enige vestiging in het Noorden van het land is. Het bedrijf trekt klanten vanuit leeuwarden, assen, zwolle etc.
Osiris	Voldoende, omzet cijfers zijn stabiel. Maar kunnen zeker nog verbeterd worden
Slagerij Patrick Knot	Stijgend, maar zeer langzaam, ik heb er nog een baantje naast anders kan ik niet rondkomen.
Pets Place	Goed
Slagerij hallal	Matig (slecht)
AMA center	Goed
Snackbar Hunze	Voldoende

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Stijgend, maar is nog veel te doen de komende jaren om de omzet te verhogen.
Brons motoren	Goed.
Leeuw Tabakshop	Goed, tevreden met de omzet.
Janny's Bar	Het horeca bedrijf is erg seizoensgebonden. Mevrouw is gebaat bij warm en droog weer.
Bike Centre Dik	Goed, dit blijkt ook uit het feit dat de ondernemer het liefst vandaag nog gaat uitbreiden.
Elle Westra Scooters	Goed, de zaken gaan goed en de ondernemer is hier erg tevreden over.
Hengelsport Noord	Dalend, de omzet is de afgelopen jaren heel erg terug gelopen. Dit heeft te maken met de visserij die terugloopt en het betaald parkeren dat mensen weghoud.
Terre des Hommes	Stijgend, maar is nog veel te doen de komende jaren om de omzet te verhogen.
Noot & van der Kooi	Goed, we maken zelfs geen reclame omdat we genoeg werk hebben.
Bloemhuis Flora	Voldoende, maar kan beter
Klaas Drenth groente & fruit	Voldoende we kunnen ervan leven.
Primera	Goed, maar loopt terug dit is mede te verklaren door de hoge tabak prijs en omdat de gezinnen uit de wijk trekken.
Fietscentrum Bus	Goed, de vele studenten hier is echt een plus
Mijn eigen onderneming BV	Goed
Alldro drogisterij	Dalend, de omzet wordt steeds minder
Toko Rama	Slecht, dit komt door opening Aziatische supermarkt.
De paardenshuur	Goed genoeg, constant. Alleen aan het eind van de maand is er altijd een lichte daling in de omzet omdat dan het geld van klanten veelal mensen uit de bijstand en studenten op is.

Hoe hebt u uw oude dagvoorziening geregeld?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	Oude dagvoorziening is nog niet geregeld.
Oriëntal Aziatische supermarkt	Oudedagvoorziening is geregeld.
Osiris	Oude dagvoorziening is geregeld.
Slagerij Patrick Knot	Oude dagvoorziening is niet geregeld.
Pets Place	Oude dagvoorziening is geregeld.
Slagerij hallal	Oude dagvoorziening is niet geregeld. Op dit moment te duur.
AMA center	Oude dagvoorziening is geregeld.
Snackbar Hunze	Oude dagvoorziening is niet geregeld.

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Oude dagvoorziening is geregeld.
Brons motoren	Oude dagvoorziening is geregeld.
Leeuw Tabakshop	Oude dagvoorziening is nog niet geregeld.
Janny's Bar	Mevrouw heeft haar oude dagvoorziening geregeld bij de R.V.S en heeft daar een leuk bedrag bij elkaar gespaard.
Bike Centre Dik	Oude dagvoorziening is geregeld.
Elle Westra Scooters	Oude dagvoorziening is geregeld d.m.v. investering in studentenpanden.
Hengelsport Noord	Oude dagvoorziening is geregeld.
Terre des Hommes	Oude dagvoorziening is geregeld.
Noot & van der Kooi	Oude dagvoorziening is geregeld.
Bloemhuis Flora	Oude dagvoorziening is niet geregeld. Op dit moment te duur.
Klaas Drenth groente & fruit	Oude dagvoorziening is geregeld.
Primera	Oude dagvoorziening is niet geregeld.
Fietscentrum Bus	Oude dagvoorziening is geregeld.
Mijn eigen onderneming BV	Deze onderneming is nu landelijk. Ik hoop er tegen die tijd nog steeds van te kunnen leven.
Alldro drogisterij	Oude dagvoorziening is geregeld
Toko Rama	Oude dagvoorziening is niet geregeld.
De paardenschuur	Oude dagvoorziening is niet geregeld.

Kunt u een percentage aangeven welk deel van de omzet uit de wijk komt en welke daarbuiten?

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	60% uit de wijk
Oriëntal Aziatische supermarkt	5% uit de wijk
Osiris	90% uit de wijk
Slagerij Patrick Knot	70% uit de wijk
Pets Place	80% uit de wijk
Slagerij hallal	80% uit de wijk
AMA center	50% uit de wijk (computerverkoop) & 30% uit de wijk (diensten)
Snackbar Hunze	75% uit de wijk

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	80% uit de wijk
Brons motoren	15% uit de wijk
Leeuw Tabakshop	0% uit de wijk (twijfelachtig)
Janny's Bar	90% uit de wijk
Bike Centre Dik	3% uit de wijk
Elle Westra Scooters	5% uit de wijk
Hengelsport Noord	60% uit de wijk
Terre des Hommes	75% uit de wijk
Noot & van der Kooi	1% uit de wijk
Bloemhuis Flora	80% uit de wijk
Klaas Drenth groente & fruit	75% uit de wijk
Primera	40% uit de wijk
Fietscentrum Bus	50% uit de wijk
Mijn eigen onderneming BV	5 - 10% uit de wijk
Alldro drogisterij	80% uit de wijk
Toko Rama	5% uit de wijk
De paardenshuur	75% uit de wijk

Onderwerpen vanuit de ondernemer

Onderneming bestaat 0 – 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Plus Supermarkt	<p>Er is veel overlast van diefstal, bedreigingen, geweld en drugs. Ook in de fietstunnel wordt veel gedeald. Dit kost extra personeelsuren i.v.m. de veiligheid en bewaking.</p> <p>Het onderwijs (vooral basisonderwijs) moet veel beter in de wijk. Stagiaires uit de wijk van 14 jaar kunnen niet eens optellen.</p> <p>De woningcorporaties moeten veel beter letten op de samenstelling in de wijken (van de bevolking). Er wordt nu veel “rotzooi” in de huizen gestopt. En er zijn veel 1 á 2 persoons huishoudens, terwijl er meer in de huizen past. Dit is jammer voor de omzet.</p> <p>De besluitvorming van de gemeente moet efficiënter. Ze slopen eerst veel maar bouwen er te langzaam weer nieuwe woningen. Hierover is geen goede communicatie tussen de gemeente en de corporaties. Alles wordt uitgesteld. Op deze manier maken ze de ondernemers kapot en het lijkt wel of de gemeente het expres doet om de ondernemers naar andere wijken te krijgen. Kortom de besluitvorming moet efficiënter en het woonbeleid beter.</p>
Oriëntal Aziatische supermarkt	<p>De uitstraling van het gebied waar de supermarkt gevestigd is, is niet mooi. Het is er altijd donker en de lantaarnpaal is al een half jaar defect. Hierdoor geeft het 's avonds een onveilig gevoel aan vooral het vrouwelijke personeel.</p> <p>De uitstraling van de omgeving is ook erg somber. Dit komt vooral dat rondom het pand de straten worden gebruikt als vuilnisbelt. Er worden zelfs kapotte tv's gedumpt. Deze troep wordt ook niet opgeruimd. De ondernemer heeft het al eens opgeruimd, maar er wordt steeds weer troep gedumpt. De ondernemer wil best helpen met het verhelpen van het probleem, maar wil ook graag zien dat er wat aan gedaan wordt, want anders is het onbegonnen werk.</p> <p>Daarnaast is er veel overlast van junkies bij de winkel en heeft ook al 2 keer in vier maand tijd aangifte gedaan bij de politie, maar die doet hier vervolgens niets mee.</p> <p>De parkeerplaatsen naast de deur zijn ook altijd vol, omdat het gratis parkeren is, maar daardoor is er vaak geen parkeerplaats voor de klanten. De zijkant van het gebouw heeft een special paint beschildering op de gehele zijwand. De ondernemer is nu verplicht dit weg te halen, maar dit heeft er altijd al gezeten. Onduidelijk waarom dit juist nu weggehaald moet worden door de ondernemer.</p> <p>Al met al is er sprake van een sombere sfeer rond het pand.</p>
Osiris	<p>Er is overlast door verslaafden, echter wordt dit wel veroorzaakt door het bedrijf BnW. Deze heeft een internetcafé voor verslaafden.</p>
Slagerij Patrick Knot	<p>Wijkvernieuwing heeft veel vertraging opgelopen, dit heeft zeer negatieve effecten op de omzet.</p> <p>Niet blij met het feit dat je al veel geld kwijt bent voordat je kan beginnen met ondernemen.</p> <p>Zou graag een onderzoek willen naar de behoeften van de klant in deze wijk.</p>
Pets Place	<p>Er zouden hier best wat meer winkels mogen komen. Als hier bijv. een bakker komt zullen er meer mensen voorbij mijn zaak komen waardoor de omzet zal stijgen.</p>
Slagerij hallal	<p>Ik zou graag wat meer reclameborden willen hebben waardoor het voor</p>

	de mensen duidelijker wordt dat ik hier gevestigd ben. In het verleden heb ik ook advertenties gezet maar deze waren ook erg duur. Wat ook op valt is het aantal mensen in de wijk met een uitkering van de sociale dienst, wanneer de uitkering binnen is kopen ze en daarna is het weer rustig.
AMA center	Geen
Snackbar Hunze	Geen

Onderneming bestaat langer dan 2 jaar

Bedrijf:	Antwoord:
Albert Heijn	Kassiers en vulploeg moeten 's avonds veilig naar huis kunnen, op dit moment is dat nogal eens twijfelachtig. Een mogelijke oplossing: gesprek met de wijkagent, veiligheid in de wijk verbeteren.
Brons motoren	De punten waar ik mij aan erger en die de gemeente naar mijn idee moet aanpakken is het sociale gebeuren: <ul style="list-style-type: none"> • Overlast • Vervuiling • Verloedering Straatvuil is een grote ergernis. En straatvuil trekt straatvuil aan. De Johan de Witstraat is netjes en blijft daardoor netjes en deze straat is een bende. En als ik dan de gemeente bel komen ze hier met een zure kop schoonmaken alsof het mijn schuld is. Overleg met de milieudienst levert ook niets op. Twee jaar geleden heeft de gemeente een honden uitlaatplaats beloofd. Hier hebben we nog steeds niets van gezien. Drugs overlast is erger geweest, maar nog steeds aanwezig. Meer verlichting in de Jacob Catstraat zou al een stuk helpen. Als ik de politie bel laten ze mij het werk doen. Dan moet ik nummerborden gaan noteren enzovoorts. Ik ben best bereid iets te doen, maar als ik bel moeten ze gewoon komen. Tegen de tijd dat ze klaar zijn met vragen is het kwaad al geschied en zijn ze te laat. Ze maken het mijn probleem. De sociale controle zou ik graag weer wat hoger hebben. Ik ken graag al mijn burens. Ik sta voor ze klaar en zij voor mij. Maar dat gaat er een beetje af dat is jammer.
Leeuw Tabakshop	Nieuwbouw is een goede ontwikkeling voor de buurt.
Janny's Bar	Volgens mevrouw is de wijk 25 jaar stil blijven staan. Ook ergert mevrouw zich aan de hoge precario rechten. Wanneer mevrouw voor 3 maanden een terras wil hebben kost haar dit 600 euro. Voor een kleine onderneming is dit te veel geld. Ook is mevrouw niet geïnteresseerd om een gesprek aan te gaan met andere ondernemers.
Bike Centre Dik	De ondernemer is erg tevreden over de gang van zaken. Het parkeren kan soms lastig zijn, maar de ondernemer ziet dit niet als probleem. Klanten komen specifiek daar voor de fietsen en zoeken wel een plekje verderop in de straat.
Elle Westra Scooters	De ondernemer is tevreden over de gang van zaken. De ondernemer heeft een accountant in dienst, heeft ook geen begeleiding nodig. Er is ook een goede handel door het verstrekken van leningen voor scooters. De ondernemer merkt geen drugsoverlast in de wijk.
Hengelsport Noord	Het betaald parkeren moet worden afgeschaft. Dit kost de eigenaar omzet. Daar komt nog bij dat de betaalautomaat ruim 300 meter verderop zit. Klanten zijn langer bezig met het halen van een kaartje dan het kopen van bijvoorbeeld aas om te vissen. Het gebeurt zelfs dat er boetes worden uitgedeeld terwijl iemand bij de parkeerautomaat staat. Hier moet wat aan gedaan worden.

Terre des Hommes	Minister Vogelaar kan veel verbeteren in de wijk. Meer renovatie en meer ondernemers. Er wordt ook veel gedeald op straat en kinderen zien dit ook. Hier moet keihard tegen worden opgetreden, maar dit gebeurt niet. Bij het buurthuis dat vlakbij zit gebeuren extreme dingen. Dit lijkt op een soort van terrorisme en dit behoud mensen van ondernemen in de wijk. In de zaak is ook 3 à 4 maal per jaar criminaliteit.
Noot & van der Kooi	Voor het ondernemersschap in de buurt zou er wat meer parkeergelegenheid mogen komen, maar eigenlijk is dat niet mogelijk hier. Auto's worden hier 's nachts wel eens vernield. Verder hebben wij geen overlast. Het percentage studenten in de wijk is te hoog. Hierdoor staan er overal fietsen. Daardoor wordt het wat rommelig. Tegenwoordig zijn de brandgangen richting de fietsenschuurtjes afgesloten met een hek. Dat heeft veel goedgegaan.
Bloemhuis Flora	Een aantrekkelijke regeling voor een oudedagsvoorziening.
Klaas Drenth groente & fruit	We hebben een bord aan een paal voor de zaak langs het fietspad staan met aanbiedingen erop. We worden steeds gebeld door de gemeente dat we dit moeten weghalen enzo. Als we dit weghalen merken we dat meteen in de omzet vandaan dat wij het ook laten staan. Maar er schijnt wel een boete op te staan. Wat vindt u van de studenten in deze wijk? Ik vind het wel positief we hebben ons assortiment er ook een beetje op aangepast we hebben nu ook kant en klaar maaltijden en salades die zeer in trek zijn bij de studenten.
Primera	Geen
Fietscentrum Bus	Geen
Mijn eigen onderneming BV	Voor startende ondernemers zou er minder bureaucratie mogen zijn. In het aanvragen van krediet of subsidie gaat teveel tijd en geld zitten. En dat terwijl de ondernemers gewoon bezig willen. Zelfs een ondernemersplan heeft pas zin als een bedrijf zijn eerste jaar al achter de rug heeft. Naar mijn idee zijn eerst alleen de drie pilaren van belang: de ondernemer; de markt en de financiering. Qua overlast valt het mee. Er wordt wel wat gedeald e.d., maar het valt mee. Wel mag er een goede balans komen in de woonverdeling. Het is vaak te anoniem in een stad. De gemeente moet laagdrempelig blijven voor de ondernemers. Het is nu vaak te complex voor startende ondernemers.
Alldro drogisterij	De gemeente heeft een x aantal jaren geleden toegezegd dat de winkels op het Floresplein een hoofdfunctie in de wijk zouden krijgen. Maar de gemeente is dit niet nagekomen door de realisatie van het SIBOGO terrein. Ook is de communicatie met de gemeente moeilijk, er wordt van het kastje naar de muur gestuurd.
Toko Rama	Geen
De paardenshuur	Geen