

BINDING AAN ONGEBONDENHEID



Een onderzoek naar de sociaal-economische binding en betrokkenheid van ondernemend Almere.

Michiel Wallaard

Studienummer 265760

Begeleider: Prof. Dr. J.P.L. Burgers

Rotterdam, Augustus 2005

Opleiding Sociologie, Faculteit Sociale Wetenschappen, Erasmus
Universiteit Rotterdam

Inhoudsopgave

Inhoudsopgave 2

Voorwoord 4

Hoofdstuk 1: Inleiding 5

- 1.1 Sociaal-economische binding en betrokkenheid van het Almeerse bedrijfsleven, een onderzoek **5**
- 1.2 Een beknopte weergave van de onderzoeksopzet **6**
- 1.3 Almere: een wordingsgeschiedenis **6**
- 1.4 Almere aan het begin van de 21^e eeuw: een sociaal-economische profielschets **10**
- 1.5 De toekomst van Almere: een discussie **13**

Hoofdstuk 2: Probleemstelling, Theoretisch Kader en Operationalisering 15

- 2.1 Probleemstelling **15**
 - 2.2.1 Het theoretisch kader: onderzoekingen naar de betrokkenheid van het bedrijfsleven: Engbersen in Rotterdam (1991) **15**
 - 2.2.2 Het theoretisch kader: de discussie over economische gebondenheid van bedrijven **19**
 - 2.2.3 Het theoretisch kader: naar een typologie van economische gebondenheid **24**
 - Economisch bindingstype 1: Gebondenheid door primaire voorwaarden van het productieproces* **24**
 - Economisch bindingstype 2: Gebondenheid door inbedding in een lokaal expertisenetwerk* **24**
 - Economisch bindingstype 3a en 3b: Gebondenheid door oriëntatie op afnemers en consumenten* **25**
 - Economisch bindingstype 4: Gebondenheid door aantrekkelijkheid en uitstraling van een stedelijk milieu voor het personeel en de gerelateerde branches* **25**
 - Economisch bindingstype 5: Binding vanuit particularistische motieven van de ondernemer* **22**
 - 2.2.4 Het theoretisch kader: sociale gebondenheid **27**
 - 2.2.5 Het theoretisch kader: betrokkenheid **28**
- 2.3 De operationalisering **28**

Hoofdstuk 3: De Resultaten 30

- 3.1 Economische gebondenheid **30**
 - 3.2.1 Binding van Almeerse bedrijven door gebondenheid aan primaire voorwaarden van het productieproces **30**
 - 3.2.2 Binding van Almeerse bedrijven door inbedding in een lokaal expertisenetwerk **31**
 - 3.2.3 Binding van Almeerse bedrijven door een oriëntatie op afnemers en consumenten **32**
 - 3.2.4 Binding van Almeerse bedrijven door aantrekkelijkheid en uitstraling van een stedelijk milieu voor het personeel en de gerelateerde branches **35**
 - 3.2.5 Binding vanuit particularistische ondernemingsmotieven **38**
- 3.3 Sociale binding **39**
- 3.4 Lokale betrokkenheid **41**

3.5 De rol van de gemeente Almere bij het tot stand brengen van sociaal-economische binding en betrokkenheid **42**

Hoofdstuk 4: Conclusie en aanbevelingen 48

4.1. Economische binding **48**

4.2. Sociale Binding **50**

4.3. Economisch beleid in het Almere van de toekomst **51**

4.4. Theoretische implicaties van het onderzoek **52**

Appendix A: Gebruikte vragenlijst voor ondernemers 55

Appendix B: Lijst van deelnemende bedrijven en andere geïnterviewden 58

Literatuurlijst 59

VOORWOORD

Etten-Leur, 29 Augustus 2005

Het zit er bijna op! Met een gevoel van blijdschap schrijf ik dan ook deze zinnen. Over zijn de maanden die ik besteed heb aan het bij elkaar knutselen van deze scriptie en dat is een fijn gevoel, al moet ik toegeven dat ik aan het maken van deze scriptie ook een heleboel plezier beleefd heb. Expres had ik gekozen voor een onderwerp dat enigszins afstond van de minderhedenproblematiek waar ik het laatste jaar toch wel mee ben doodgegooid en waar zeker de helft van mijn studiegenoten op is gaan afstuderen. De reden voor deze afwijkende keuze was een soort allochtonenmoetheid. Het zijn allemaal heel interessante mensen, Marokkanen en Turken, maar volgens mij zijn zij niet de enige interessante sociologische fenomenen die rondlopen in dit land. Daarom ben ik met opzet afgeweken van het gangbare patroon en heb ik gekozen voor iets dat gepercipieerd wordt als grauw en doorsneeachtig en dat juist daarom bijzonder was om te onderzoeken. Het betrof Nederlands meest geminachte stad, Almere en de in de Nederlandse sociologengemeenschap meest geminachte groep mensen: de ondernemers. Een Almeerse ondernemer, dat moest dus wel een heel erg iemand zijn in de ogen van veel van mijn collega-sociologen, dacht ik bij mezelf. Laat ik daar nu eens bij wijze van milde provocatie onderzoek naar gaan doen.

Ik had geen flauw idee wat mij te wachten stond in de polderstad. Ik had er geen enkele band mee, kende er welgeteld nul personen en was dus afhankelijk van hulp van anderen om ingang te krijgen in de lokale ondernemersgemeenschap. Dat is mij redelijk goed gelukt, maar het had niet gekund zonder de hulp van personen die mij enorm geholpen hebben in Almere. Ten eerste wil ik graag noemen Gerard Van Rijk die—als hoofdverantwoordelijke voor de statistische gegevens over de Almeerse economie op het stadhuis daar—besloot om de uitdaging aan te gaan om mij te begeleiden. Hij heeft me echt voortreffelijk geholpen, door het verstrekken van de nodige gegevens, maar ook door te zorgen voor het verkrijgen van de steun van wethouder Halbesma voor dit onderzoek, die bereid was een aanbevelingsbrief te verzenden naar de bedrijven. Daarnaast maakte hij het voor mij mogelijk om indien nodig in Almere te kunnen werken. De brief van Halbesma bleek overigens een brief te zijn die mij erg hielp met het verkrijgen van toegang tot het Almeerse bedrijfsleven. Daarvoor mijn dank.

Verder wil ik vanuit de gemeente Almere graag Anton Bokkers, Paul Denninghof en Douwe Halbesma bedanken voor het verschaffen van heel bruikbare *inside information* en natuurlijk ook de anderen op de beleidsafdeling van Economische Zaken aldaar, voor het mogelijk maken van een gezellig verblijf. Mijn dank gaat ook uit naar Otto Telkamp, die me als directeur van de Vereniging Bedrijfskring Almere erg veel informatie wist te verschaffen en mij mede geholpen heeft met het verkrijgen van een basisinzicht in de Almeerse economische situatie. Mijn dank ten aanzien van de Almerenaren gaat natuurlijk ook uit naar alle mensen die mij te woord gestaan hebben in het kader van het onderzoek, vaak directeuren die in hun drukbezette schema toch tijd hebben vrijgemaakt. Heel erg bedankt dat jullie daartoe bereid waren!

In Rotterdam wil ik tot slot nog Jack Burgers bedanken, die mij uitstekend heeft begeleid naar mijn mening. Natuurlijk was er middenin het onderzoek een moment van teleurstelling voor mij, maar dat staat wat mij betreft los van de goede advisering die hij mij gegeven heeft om het onderzoek handen en voeten te geven. Ach ja en nu we toch sentimenteel bezig zijn, mijn dank gaat natuurlijk ook uit naar mijn ouders, die bereid waren om in de weekenden dat ik thuis was mijn geouwehoer over deze scriptie tot vervelens toe aan te horen! En naar mijn vrienden, die me de nodige afleiding bezorgd hebben waardoor ik met een optimistisch gevoel naar mijn studieafronning heb kunnen werken. Ik wil tot slot iedereen in de stad Almere de groeten doen. Ze verdienen het niet om voor de gekke Henkie van Nederland uitgemaakt te worden, want ze hebben wel degelijk wat meer durf dan de rest van het land en daar moet je gewoon respect voor hebben. Ik kom vast nog eens terug in het Nieuwe Land!

Michiel Wallaard

Hoofdstuk 1: Inleiding

1.1 Sociaal-economische binding en betrokkenheid van het Almeerse bedrijfsleven: een onderzoek.

Dát bedrijven losgezongen zijn geraakt van hun gebondenheid aan een locatie, van hun vestigingsplaats(en), lijkt vandaag de dag wel een vanzelfsprekendheid. Veel mensen lijken er dan ook zonder twijfel vanuit te gaan dat het bedrijfsleven anno 2005 beschrijfbaar is in de termen hypermobiel en losgezongen. Zij handelen ook op basis van dit uitgangspunt. Zo legitimeren regeringen hun bezuinigingsbeleid mede op basis van de aanname, dat bij te hoge collectieve lasten zeer flexibel verplaatsbare bedrijven snel in staat zijn om ergens anders heen te gaan. Omdat deze verplaatsing negatieve gevolgen heeft voor de werkgelegenheid, zijn ze van mening dat verlagen van de belastingdruk niet slechts een keuze, maar zelfs een imperatief is. Linksige oppositiepartijen klagen vervolgens steen en been over dit bezuinigingsbeleid. Zij doen dit vooral door juist die hypermobiliteit en dat losgezongen zijn van bedrijven te vervloeken. Wat beiden (zowel voor als tegenstanders van dit beleid) echter als een voor zich sprekend feit accepteren is *dat* het bedrijfsleven hypermobiel en losgezongen is. Over de feiten bestaat dus een opvallende consensus tussen regeringen, oppositiepartijen, anti-globalisten, sommige wetenschappers en multinationals: Mondiale competitiviteit is dat wat aan het plaatsvinden is. Discussies gaan vooral over de morele implicaties van deze mondiale competitiviteit en over hoe op dit fenomeen gereageerd moet worden. Ze gaan niet over óf ze überhaupt plaatsvindt.

Dit onderzoek—in al haar bescheidenheid qua onderzoeksobject (het bedrijfsleven binnen de Almeerse gemeentegrenzen)—gaat proberen om op meso-niveau te kijken naar of dit opzichschuiven van de discussie over de feitelijkheid van mondialisering in het bedrijfsleven terecht is. *In hoeverre is sociaal-economische gebondenheid van het Almeerse bedrijfsleven bepalend voor de betrokkenheid bij het gemeenschapsleven in Almere?*, zal de centrale probleemstelling van dit onderzoek zijn. Op basis hiervan zal de vraag naar feitelijke mondialisering op het lokaal niveau beantwoord gaan worden.

Het stellen van deze vraag, impliceert het halen van de voortschrijdende mondialisering van het bedrijfsleven uit de sfeer van niet bevragebare vanzelfsprekendheden. Met de mogelijkheid dat voortschrijdende mondialisering geen evidentie is—in ieder geval voor delen van het bedrijfsleven—wordt in ieder geval rekening gehouden. Niet alleen indicatoren voor een voortschrijdende mondialisering van de economie, maar juist indicatoren voor een blijvend lokaal gebonden zijn zullen dan ook opgezocht worden in dit onderzoek. Hierdoor kan de mede door sociale wetenschappers als Sassen (2001), Castells (2000) en Bauman (1998) theoretisch verklaarde internationalisering van de economie getoetst worden op onderdelen van haar empirische houdbaarheid. Het gaat dan met name om de stelling, dat bedrijven meer en meer opereren op een mondiaal schaalniveau en dat zij hierdoor de macht hebben om datgene wat zich op plaatselijk niveau bevindt als irrelevant terzijde te leggen. Hierdoor tonen ze zich niet meer betrokken bij het lokale sociale leven. Of dit werkelijk klopt op het mesoniveau van de provinciestad, wil dit onderzoek in ieder geval ten aanzien van de Nederlandse nieuwe stad Almere onderzoeken. Dat zal geschieden volgens de nu volgende opzet:

1.2 Een beknopte weergave van de onderzoeksopzet

De presentatie van het onderzoek zal zich—nadat het op de voorgaande pagina kort is geïntroduceerd—als volgt ontvouwen. Het inleidende hoofdstuk een zal—naast een korte onderzoeksintroductie en de weergave van de onderzoeksopzet—een schets van de sociaal-economische context van Almere bevatten, die de historische achtergrond van de stad in ogenschouw neemt. De reden is dat—even aannemende *dat* er zoiets bestaat als sociaal-economische binding en betrokkenheid ten aanzien van de Almeerse gemeenschap bij het bedrijfsleven—zij deels te interpreteren moet zijn aan de hand van zo'n historisch gegroeide sociaal-economische context. Schetsen van de Almeerse situatie heeft dus als functie om dat wat er empirisch gevonden wordt aan binding en aan betrokkenheid bij het lokale bedrijfsleven deels te kunnen koppelen aan de lokale specificiteiten van Almere. Natuurlijk zal daarbij niet naar Almere gekeken worden als naar een soort autarkische, zich autonoom ontwikkelende gemeenschap. Dat is immers zinloos, gegeven de vervlechting van datgene van wat zich binnen de gemeente Almere afspeelt met wat zich daarbuiten (heeft) ontwikkeld.

Hoofdstuk twee zal verder gaan met een verheldering van de in hoofdstuk 1.1 al zeer summier uiteengezette probleemstelling, om vervolgens het theoretische kader te presenteren waarbinnen het onderzoek zich afspeelt. Dat theoretische kader is—samen met de opgedane kennis over de historisch gegroeide sociaal-economische ontwikkeling van Almere—bepalend voor vragen die gesteld worden aan de respondenten in dit onderzoek, de werkgevers van de gemeente Almere. Hoe een en ander geoperationaliseerd gaat worden vormt dan ook het sluitstuk van het tweede hoofdstuk.

Vervolgens zullen in het derde hoofdstuk de resultaten gepresenteerd worden. De resultaten van de verzameling van veelal kwalitatieve data worden hier op gestructureerde wijze gepresenteerd. Er wordt weergegeven hoe de werkgevers in Almere hun sociaal-economische binding en betrokkenheid bij de stad formuleren. Vervolgens zal in hoofdstuk vier de probleemstelling worden voorzien van een antwoord op basis van de resultaten en de koppeling daarvan aan het theoretische kader en de sociaal-economische context van Almere. Tot slot zullen er enige aanbevelingen volgen voor Almeerse economische beleidsmakers om in de toekomst de samenwerking tussen lokale overheid en bedrijfsleven beter gestalte te geven.

1.3 Almere: een wordingsgeschiedenis

“Nauwelijks 28 jaar geleden was Almere, wat staat voor ‘Groot Meer’, nog een opgespoten zandvlakte” (Schellart 2004). Almere is dan ook—het is een cliché—een zeer jonge stad, wanneer je haar vergelijkt met steden in Nederland(en ook in Europa) van vergelijkbare omvang. Er is dan ook eigenlijk maar een andere stad—het Engelse Milton Keynes, gelegen tussen Londen en Birmingham—dat in het West-Europese urbane landschap enigszins met Almere te vergelijken is, zowel qua omvang als qua historie en leeftijd.

“For the British in the 1970s, there was no place like Milton Keynes. At least, that's what the advertisements claimed. And for the Dutch, there was no place like Almere. Construction of both towns began in the late 1960s, Almere on reclaimed land east of Amsterdam. While existing cities were crowded, crime-ridden and congested, both Milton Keynes and Almere sold themselves as the opposite: clean, green and spacious, with empty roads, good housing and great business opportunities. Both towns have been a spectacular success: each is the fastest growing city in its respective country, with the highest proportion of young people (Rose 2004)

Almere was dus enerzijds de manifestatie van een Nederlandse suburbane droom die ook leefde in andere landen in Europa (Bruine en Knol 2001:12). Anderzijds was haar ontstaan echter ook een noodzakelijkheid in de ogen van het landsbestuur van destijds. “Wie überaus drang die akute Wohnungsnot auf großflächige Lösungen” (Becker 2000). Almere is dan ook eveneens

het resultaat van dat de Rijksoverheid in 1971 besloot tot bouwen van de stad om “een bijdrage te leveren aan de oplossing van de ruimteproblematiek in het noordelijk deel van de Randstad.” In 1976 werden vervolgens aan de eerste bewoners van Almere—de familie De Clerck—de eerste sleutels uitgereikt (Gemeente Almere 2005). Almere ging toen groeien en dit paste in de idee van het groeikernenbeleid van de overheid.

“Het daadwerkelijke groeikernenbeleid ontstond in de jaren zeventig, toen er meer suburbanisatie in Nederland kwam dan in de toenmalige nationale ruimtelijke nota (...) was voorzien. In deze nota werd het principe van de 'gebundelde deconcentratie' ingevoerd. Twee overwegingen speelden daarbij een rol. Enerzijds was er veel aandacht voor het wonen in een eengezinswoning aan de randgebieden van de grote steden, waar de voordelen van het stedelijke leven gecombineerd konden worden met die van een rustige woonsfeer buiten. Anderzijds was er – om teveel ruimteconsumptie te voorkomen – ook concentratie nodig.” (Bruijne en Knol 2001:14)

Samenvattend kan gezegd worden dat de ontstaansgeschiedenis van Almere ten eerste wortelde in utopisch gedachtegoed, dat gefundeerd was op een idealisering van suburbanisatie. Er was een gevoel van trots dat er qua nieuwbouw gebroken werd met de toen gangbare modernistische hoogbouw waar de functionalistische, modernistische architecten zo voor hadden gepleit gedurende de wederopbouw. De tijd waarin Almere op de tekentafel gecreëerd werd was namelijk “de tijd dat hoogbouw uit de gratie is, dat dominees in een open brief pleiten voor uitstel van de bouw van Lelystad op humanitaire gronden, een architect de zonde van de overmatige hoogbouw belijdt en de eerste flats werden opgeblazen” (Stekelenburg 1999). Daarom ook schrijft Weich (2003) over het ontstaan van Almere:

“The decision to shun the modish compact city model (compact = prosperous) is indicative of the cumulative swagger with which the young architects of the responsible Projektburo strolled into the Zuiderzee wastelands and planned the new town. It also assured that full-blooded urbanites would revile Almere for its suburban façade right from the very beginning” (Weich 2003).

Waar de ontstaansgeschiedenis van Almere ten tweede in wortelde was dus in het groeikernenbeleid, dat expliciet gevoerd werd in de jaren zeventig en dat erop gericht was om de suburbanisatie van Nederland te structureren in de vorm van de gebundelde deconcentratie: de groeikern. Almere was daarbij een van de belangrijkste “bundels van deconcentratie”, gepland als ze was vijftig kilometer van de hoofdstad Amsterdam, die expliciet omschreven werd als donorstad. “De opvang van de 'overtollige bevolking' van de agglomeraties van de historische steden, de zgn. overloop, moet plaatsvinden in overloopkernen,” (Bruijne en Knol 2001:14) was destijds het beleid en Almere was zo'n overloopkern.

Niet alleen was Almere een geplande overloopkern, het is ook een geslaagde overloopkern geworden, als groei het criterium voor geslaagdheid is. Immers, het aantal inwoners dat zich er heeft gevestigd bevindt zich anno 2005 al tussen de honderd zeventig en honderd tachtigduizend. Dát Almere gedurende de jaren van het groeikernenbeleid (grotendeels lopend vanaf 1976—het stichtingsjaar van de stad—tot begin jaren negentig) tevens gefungeerd heeft als overloopkern voor donorstad Amsterdam wijzen de cijfers eveneens uit. Anno 2004 bleken zo'n 57.000 van de ongeveer 170.000 inwoners van Almere de regio Amsterdam als geboorteplaats te hebben, hetgeen een grote overloop impliceert van Amsterdam naar de Flevopolder gedurende decennia. Een overloop, die nog steeds opgeld doet. In 2003 verkasten er namelijk per saldo—als de emigratie van Almere naar Amsterdam wordt afgetrokken van de omgekeerde migratie van Amsterdam naar Almere—in een jaar tijd 2.904 mensen van Amsterdam naar Almere. In de omringende jaren was dat patroon niet anders (Gemeente Almere 2004a:18). Het valt dan ook te betwijfelen of dit in ieder geval in de recente nog te komen jaren anders zal zijn.

Wat verklaart de decennialange vestigingsstroom van Amsterdam naar de nabijgelegen policentrische polderstad Almere, met haar huidige kernen Haven, Stad en Buiten, met haar in aanbouw zijnde kernen Poort en Hout en met haar wellicht nog komende zesde kern Pampus? Iemand die daar een verklaring voor heeft gegeven is ir. Otto. Hij geldt als een van de *founding fathers* van Flevoland, omdat hij van 1963 tot 1976—het stichtingsjaar van Almere—landdrost was van het ZIJP. Wat was nu de ZIJP?

“De ZIJP werd in 1955 ingesteld en had als taak tot aan de gemeentewording de gemeentelijke taken in de drooggevallen gebieden in de Zuidelijke IJsselmeerpolders uit te voeren. Aan het hoofd van de ZIJP stond de landdrost die rechtstreeks onder de minister van Binnenlandse Zaken ressorteerde. (...) Tot het grondgebied van de ZIJP behoorde Oostelijk Flevoland, Zuidelijk Flevoland en de Markerwaard. Door de achtereenvolgende gemeentewordingen slonk het gebied van de ZIJP. In 1972 werd Dronten gemeente, in 1980 Lelystad en in 1984 Almere en Zeewolde” (Nieuw Land Erfgoedcentrum 2005).

Otto vertegenwoordigde dus het overheidsgezag in de Flevopolders in de pionierstijd, in de tijd dat het op gangbare wijze geïnstitutionaliseerde lokale gezag nog niet bestond daar. Zijn verklaring voor de aantrekkingskracht van Almere—en polderbroer Lelystad—wordt hier geciteerd, omdat ze toereikend lijkt:

“In de zomer van 1969 kwam de Hollandse brug bij Muiderberg gereed. Een feit van groot belang. Flevoland kreeg hiermee zijn eerste vaste oeververbinding met de Randstad. De Flevodienst ging met bussen op Amsterdam rijden. Almere lag nog stil te sluimeren in een rietmoeras. Amsterdammers gingen de polder alvast verkennen: via de Oostvaardersdijk. Ze ontdekten daarbij ook Lelystad. Waar huizen met tuinen en cv werden verhuurd. Voor velen een fata morgana in het wijde polderlandschap. Plotseling werd de Dienst Herhuisvesting overstroomd met aanvragen. Omstreeks 1975 werd ongeveer de helft van de woningen aan Amsterdammers toegewezen. Dit alles betekende dat Flevoland begon te functioneren voor het opvangen van de overloop uit de Randstad. Belangrijk voor Amsterdam, waar de stadsvernieuwing afhankelijk was van nieuwe bouwfronten elders. Maar vooral ook voor de mensen zelf, die hiermee een lang gekoesterde wens in vervulling zagen gaan. Een soort stille sociale revolutie, want nu konden voor het eerst ook mensen met een kleine beurs zich een huisje met een tuintje veroorloven”(Otto 2001).

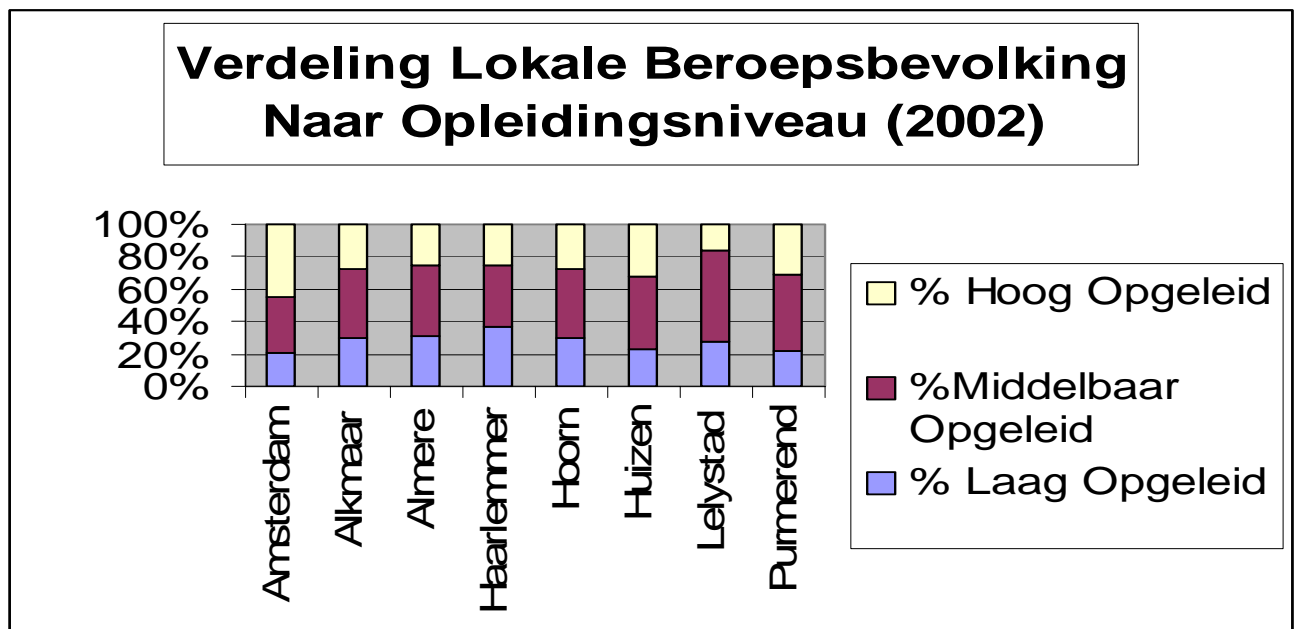
Niet het spannende idee van polderpionier zijn, maar de mogelijkheid tot vervulling van de wens om niet in een etagewoning maar in een huis met een tuintje te wonen verklaarde dus de aantrekkingskracht die Almere had op de Amsterdammers. *Had* op de autochtone Amsterdammers en *heeft* op de allochtone Amsterdammers, zo lijkt het. Immers:

“Uit Amsterdam vertrekken vooral gezinnen met kinderen en paren die een gezin willen stichten. Het aanbod van woningen voor deze groepen is in Amsterdam beperkt, waardoor vaak uitgeweken wordt naar gebieden waar wel genoeg passende woningen staan. Sinds de jaren zeventig trekken veel Amsterdamse gezinnen naar Almere. Het gaat hierbij vooral om Nederlandse gezinnen. Inmiddels is de populariteit van Almere als vestigingsgemeente voor deze groep gedaald en verhuizen zij steeds vaker naar de Haarlemmermeer en Zaanstad. Het afgelopen jaar vertrokken er al meer Nederlanders uit Amsterdam naar de Haarlemmermeer dan naar Almere. Almere wordt steeds populairder bij allochtone gezinnen die uit Amsterdam vertrekken” (Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek 2003).

Hier dient dan ook een nuancering gemaakt te worden ten aanzien van het omschrijven van de groei van Almere in termen van een continue toestroom van—als een homogeen blok op te vatten—Amsterdammers. Er hebben namelijk vanuit Amsterdam *selectieve* migratieprocessen plaatsgevonden in de richting van Almere gedurende de laatste decennia. Anders gezegd, specifieke groepen Amsterdammers zijn juist relatief veel naar Almere getrokken, terwijl andere groepen dat juist relatief weinig gedaan hebben. Wie gingen er nu specifiek naar Almere vanuit Amsterdam? Een respondent vertelde hierover:

“Ik heb in de Amsterdamse Stadsvernieuwing gewerkt, in Amsterdam-Oost. Waar plaats ik de mensen uit? Of naar Purmerend. Of naar Almere. En degenen die een uitkering hadden die gingen naar Lelystad, want daar kon je met een uitkering binnenkomen. En dat schiftte zichzelf uit. Dus wat zag je: De mensen waren hartstikke blij. Ze hadden een huis met een tuintje, want zij hadden geen alternatief. Waar moesten ze naar toe? Drie hoog achter in de Dapperbuurt zagen ze met de kinderen ook niet zitten. Dus zo zijn heel veel mensen in Almere terechtgekomen.”

Het waren dus onder meer Amsterdammers die in het kader van de stadsvernieuwing hun vooroorlogse etagewoning verlieten en daarom nieuwe woonruimte moesten hebben, die hun heil zochten in Almere. Dit waren mensen die relatief vaak laaggekwalificeerd waren en zij droegen dan ook mede bij aan het feit, dat de beroepsbevolking van Almere relatief laaggekwalificeerd is. Laaggekwalificeerd ten opzichte van de beroepsbevolking van Nederland, maar ook vooral laaggekwalificeerd ten opzichte van de beroepsbevolking van donorstad Amsterdam. Dat dit geen specifiek Almere's verschijnsel is, maar voor een groot gedeelte inherent is aan veel van de nieuwe steden en groeigemeenten die Amsterdam moesten ontlastten in het groeikernenbeleid, laat onderstaande tabel zien.



Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek (2002)

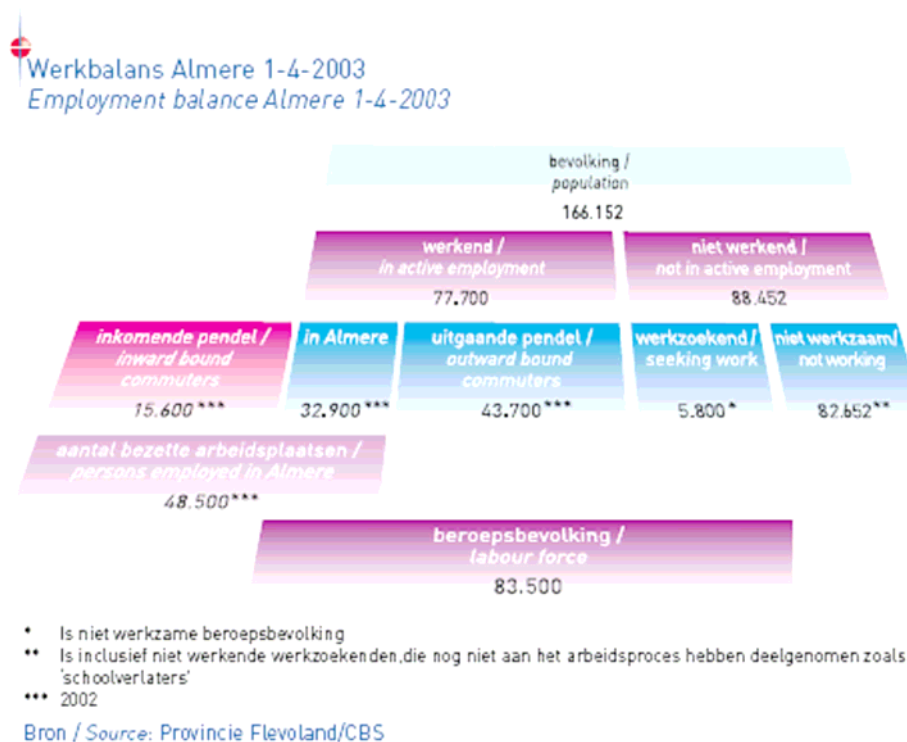
Bovenstaande tabel laat namelijk de verdeling van de lokale beroepsbevolking naar opleidingsniveau zien. Naast Amsterdam worden alle zeven gemeentes gepresenteerd die in het kader van het groeikernenbeleid als dusdanig—als ontlasters van Amsterdam—waren bestempeld (Bruijne en Knol 2001:21). Duidelijk blijkt uit deze tabel dat donorstad Amsterdam qua relatieve gekwalificeerdheid van de beroepsbevolking er met kop en schouders bovenuitsteekt. Ook blijkt dat de twee grootste groeikernen in de Noordelijke Randstad (Almere en Haarlemmermeer) juist over een relatief groot aandeel laaggekwalificeerde mensen beschikken binnen hun beroepsbevolking. Het is dus op basis van deze cijfers onmogelijk om de stelling te ontkrachten dat diegenen die vanuit Amsterdam naar Almere gingen vanaf de jaren zeventig vaak relatief laaggekwalificeerd waren. Daarnaast bevestigen de dienst Onderzoek en Statistiek van de gemeente Amsterdam (2003) en ervaringen vanuit de Amsterdamse stadsvernieuwing dat relatief vaak gezinnen met kinderen of mensen die spelen met de wens om een gezin te stichten voor Almere hebben gekozen. Dit verklaart ook waarom Almere van alle gemeentes in Nederland met meer dan vijftigduizend inwoners het hoogste aandeel binnen de bevolking heeft met een leeftijd van nul tot veertien

jaar en na Hardenberg beschikt over het laagste aandeel alleenstaanden (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003). Relatief laaggekwalficeerd, relatief veel denkend dat goede gezinsomstandigheden eerder vindbaar zijn in Almere en de laatste jaren relatief vaak van allochtone komaf, zo zou de vertrekgroep van Amsterdam naar Almere omschreven kunnen worden.

1.4 Almere aan het begin van de 21^e eeuw: een sociaal-economische profielschets

Met een verleden, dat wortelt in suburbaan utopisch denken en in het zijn van een (letterlijk en figuurlijk) vruchtbare grond voor relatief laaggekwalficeerde Amsterdammers met behoefte aan een semi-stedelijk gezinsleven, is Almere nu de eenentwintigste eeuw binnengetrokken. Ze is toegetreden tot de hitlijst die bestaat uit de top-10 van Nederlands grootste gemeentes en is daar nu steevast de klapper van het jaar. Anno 2005 staat Almere nog op de achtste plaats waar het deze lijst betreft, maar voor 2010 luidt de prognose tweehonderdduizend inwoners, wat de zesde plaats zal betekenen (Gemeente Almere 2004b:6).

Verdere plannen voor uitbreiding daarna zijn al in voorbereiding en daarbij moet voornamelijk gedacht worden aan het Integraal Ontwikkelingsplan. Dit plan “is een gemeenschappelijk product van het rijk, de provincies Flevoland, Noord-Holland en Utrecht en de gemeenten Almere en Amsterdam. In het plan is verkend onder welke voorwaarden Almere op een verantwoorde wijze kan doorgroeien van de huidige 165.000 naar circa 400.000 inwoners rond 2030” (Projectgroep Toekomst Almere 2003:5). Mocht dat aantal inderdaad bereikt worden, dan zal Almere—na Amsterdam, Rotterdam en Den Haag—de grootste stad van het land zijn, qua inwoneraantal. Almere is echter nu al een middelgrote stad. Het herbergde (in 2003) een beroepsbevolking van 83.500 zielen.



Zoals bovenstaande tabel echter laat zien, is er voor een gedeelte van de beroepsbevolking geen baan beschikbaar binnen de gemeente zelf, waardoor pendelen een noodzakelijkheid is. Ook is het zo dat van de arbeidsplaatsen in Almere zelf een aanzienlijk deel bezet wordt door niet-Almerenaren, door inkomende pendelaars. Hierdoor werkt slechts een minderheid van de

beroepsbevolking van Almere in de stad zelf. Uit cijfers die een jaar ouder zijn dan de bovenstaande, blijkt dat ditzelfde verschijnsel ook voorkomt in andere gemeentes in Nederland. Uit deze cijfers blijkt echter ook, dat geen een gemeente met meer dan honderdduizend inwoners over zulk een laag aantal banen per honderd inwoners beschikt als Almere. Waar er in Nederland anno 2002 gemiddeld zevenenveertig banen per honderd inwoners bestonden, waren dat er in Almere slechts vijfendertig. Daarmee behoorde Almere tot het selecte groepje van vijf op de vijfentwintig gemeentes met meer dan honderdduizend inwoners waar minder banen waren per honderd inwoners dan gemiddeld in Nederland. De andere 100.000+-gemeentes waar dit het geval was—Zaanstad, Zoetermeer, Haarlem en Emmen—hadden overigens allen meer dan veertig banen per honderd inwoners, wat een minder hardnekkige pendelproblematiek impliceert (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003).

Immers, één probleem veronderstelt een scheve woon-werkbalans in een middelgrote stad als Almere per definitie—ook al wordt er afdoende werkgelegenheid buiten de gemeentegrenzen gevonden—en dat is het probleem van congestie. Om gebruik te kunnen maken van werkgelegenheid buiten de gemeentegrenzen moet er immers gependeld worden en hoe hoger het aantal pendelaars is in absolute zin, des te hoger is het aantal auto's dat de wegen vult naar werkgelegenheidsgebieden buiten de gemeente. Dit geldt natuurlijk alleen indien er geen andere transportmiddelen zijn (als de trein en de fiets) die ook afdoende voor de verplaatsing van pendelaars kunnen zorgdragen. Van al deze ondersteunende infrastructuur is in het geval van Almere echter niet voldoende sprake, waardoor er files ontstaan. Toeval is het dan ook allerminst dat de wegen van Almere naar Amsterdam prominent vertegenwoordigd zijn in de file top-50 van de verkeersinformatiedienst (Verkeersinformatiedienst 2005).

De infrastructuur rondom de stad Almere verslechtert dus door dichtslippende wegen, wat de economische aantrekkelijkheid van Almere niet ten goede komt. Immers, doordat verplaatsing van goederen en personen vanuit Almere naar de Randstad langer duurt, stijgen de kosten. Dit is een probleem voor de gemeente Almere, want “tussen 2001 en 2010 wordt een jaarlijkse groei van gemiddeld 5000 arbeidsplaatsen nagestreefd” (Gemeente Almere 2004b:11) en infrastructurele tekortkomingen zouden dit streven kunnen fnuiken. Immers, misschien kiezen bedrijven er op basis hiervan voor om zich niet in Almere te (blijven) vestigen, omdat op andere plekken de verplaatsingskosten lager zijn.

Incompatibelheid van het aantal banen en het aantal werkzoekenden binnen de gemeentegrenzen is dus een eerste kenmerk van de economie van Almere. Dit wordt geïmpliciteerd omdat het kan leiden tot congestieproblemen indien de infrastructuur niet toereikend is, wat ook het geval is anno 2005.

Een tweede kenmerk van de economie van Almere is ook al aangestipt en dat is de relatief lage gekwalificeerdheid van de beroepsbevolking. Ook dit wordt door sommigen gedefinieerd als een probleem, bijvoorbeeld door de overheden die schuilen achter het Integraal Ontwikkelingsplan, dat pleit voor groei van Almere naar 400.000 inwoners. Zij stellen dat “de economische impuls in Almere vooral zal moeten ontstaan door een goede bereikbaarheid, voldoende ruimte voor wonen en werken en door een verbreding naar een hoger gekwalificeerde beroepsbevolking” (Projectbureau Toekomst Almere 2003:35). Met andere woorden, handhaving van de huidige relatief lage gekwalificeerdheid van de Almeerse beroepsbevolking, zal er mede toe bijdragen dat de benodigde economische impuls in Almere *niet* zal ontstaan. Over dit denken in de trant van bijvoorbeeld Richard Florida (2002) zal meer gezegd worden in het theoretische kader, dat gepresenteerd wordt in het volgende hoofdstuk. Hierover dient ten aanzien van Almere nog gezegd te worden dat voormalig VVD-wethouder Van Bommel gedurende eind jaren negentig “ondanks veel kritiek begon met de aanleg van een villawijk met Wassenaarse allure, Almere-Overgooi. “Als ondernemers met geld hier komen wonen, volgen hun bedrijven ook”, (Schellart 2004) was zijn motivatie.

Een derde kenmerk van de Almeerse economische structuur behelst het type bedrijven dat zich in Almere heeft gevestigd. Van het—gegeven de omvang van de beroepsbevolking van Almere—relatief lage aantal banen *binnen* de gemeentegrenzen van Almere, zijn er namelijk relatief veel te categoriseren als dat wat in de gouden jaren negentig wel de nieuwe economie genoemd werd.

Indien er namelijk gekeken wordt naar het aandeel van de banen binnen de gemeente, dat gecategoriseerd wordt als ICT dan komt dat in Almere uit op 5,7 procent, terwijl dat aandeel binnen Nederland als geheel uitkomt op 3,5 procent. Dit lijkt te wijzen op een gespecialiseerd zijn van Almere in ICT. Echter, in vergelijking met het aandeel van de ICT-banen binnen het arbeidsaanbod van Zoetermeer, Eindhoven en Amersfoort valt de concentratie van ICT-banen binnen het Almeerse arbeidsaanbod ook wel weer mee. Immers, het aandeel van de ICT-banen in Zoetermeer, Eindhoven en Amersfoort overstijgt—anno 2002—de tien procent en is dus bijna dubbel zo groot als dat binnen het banenaanbod van de nieuwe polderstad (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003).

Een andere banencategorie die wel eens genoemd werd als drager van de nieuwe economie, de zakelijke dienstverlening, is eveneens goed vertegenwoordigd binnen het banenspectrum van Almere. Landelijk gezien werden namelijk anno 2002 14,6 procent van de banen als dusdanig gecategoriseerd, terwijl binnen Almere 22,2 procent van de banen die classificatie kregen (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003).

Kortom, de Almeerse economie kenmerkt zich door relatief veel nieuwe economie. Dit zou wel eens—naast het feit dat de stad ontstaan is in een tijd dat deïndustrialisatie plaatsvond waardoor Almere relatief weinig industriële basis heeft kunnen ontwikkelen—te maken kunnen hebben met een zekere vervlechting van de lokale economie. Het gaat dan om een vervlechting met nabije steden die eveneens hoog scoren als het gaat over het percentage banen binnen het gemeentelijke banenaanbod dat geclassificeerd wordt als ICT of als zakelijke dienstverlening. Immers, ook Utrecht, Amsterdam en Amersfoort zijn toppertjes als het gaat om zulke vormen van arbeidsvoorziening binnen Nederland, terwijl zij juist—nog meer dan Almere(!)—beschikken over een relatief laag aandeel industriële banen binnen hun gemeentelijk banenaanbod (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003). Utrecht, Amsterdam, Amersfoort en Almere maken ook gevierde deel uit van de Noordelijke Randstad en dat was nu precies hét gebied in Nederland waar de economie tijdens de gouden tweede helft van de jaren negentig het sterkst groeide (Marlet en Woerkens 2004:18). Zakelijke dienstverlening en ICT waren toen de dragers van die groei.

Wat als vierde kenmerk van de Almeerse economie kan worden aangemerkt, is de aanwezigheid van aardig wat multinationale bedrijven met hun Europese Hoofdvestiging in Almere. “In Almere zijn ruim 125 buitenlandse bedrijven gevestigd, waarvan veel in Almere hun Europese hoofdvestiging of distributiecentrum hebben” (Gemeente Almere 2004b:11). In hoeverre deze bedrijven een sociaal-economische binding en betrokkenheid bij Almere tentoonspreiden, zal uit dit onderzoek blijken.

Een vijfde kenmerk van de Almeerse economie, is de relatief geringe aanwezigheid van uitgaansvoorzieningen. Voor een lekker avondje uit eten en voor feesten in de kroeg is Almere geen toplocatie. Van alle vijfentwintig gemeenten in Nederland met meer dan honderdduizend inwoners heeft Almere per tienduizend inwoners het laagste aantal restaurants. Voor wat betreft het aantal cafés en bars per honderdduizend inwoners betreft slaagt Almere er nog net in om collega-groeikernen Haarlemmermeer en Zoetermeer voor te blijven. Echter, wanneer er vervolgens gekeken wordt naar het aantal horecavestigingen per honderd inwoners, dan neemt Almere zelfs de laagste plaats in voor wat betreft alle gemeentes in Nederland met meer dan vijftigduizend inwoners (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003). Kortom, waar over het algemeen grotere steden beschikken over relatief veel van zulk soort voorzieningen (bijvoorbeeld vanwege de aanwezigheid van een kritische

massa voor specialistische dienstverlening) gaat dit niet op voor Almere. De nabijheid van een stad die wél een toplocatie is op dat gebied (Amsterdam) plus een onstuimige stedelijke groei, waardoor een bevolkingsvolgend voorzieningenniveau zich nog moet ontwikkelen, zouden daar wel eens debet aan kunnen zijn.

Een zesde kenmerk van de Almeerse economie valt in het verlengde van een kenmerk van de economie van Flevoland en dat is de relatief sterke vertegenwoordiging van de groothandel binnen het banenspectrum. De provincie Flevoland—waarbinnen Almere zorgdraagt voor ongeveer de helft van het aantal inwoners—kent namelijk binnen deze sector relatief veel arbeidsplaatsen (Provincie Flevoland 2004:14). Waar landelijk zeven procent van de werkgelegenheid zich concentreert in de groothandel, daar is dat in de Flevopolder zo'n negen procent. Dit zou misschien te maken kunnen hebben met de centrale ligging van Almere—en Flevoland—binnen Nederland. De voorzitter van MKB-Flevoland in 2004, Gijsberts, zag in ieder geval veel mogelijkheden in Almere voor transport en logistiek. “Ondanks de files, ligt Almere centraal in Nederland. Bovendien is het achterland naar het oosten uitstekend te bereiken” (Schellart 2004).

Wat als zevende kenmerk van de Almeerse economie valt te noteren is de jeugdigheid van de Almeerse economie. Dit is natuurlijk een cliché, maar de cijfers bevestigen het. Van alle gemeentes in Nederland met meer dan vijftigduizend inwoners kende Almere anno 2004 het hoogste percentage starters. Ook kende Almere het hoogste percentage jonge bedrijven van al deze gemeentes, waarbij jonge bedrijven gedefinieerd worden als bedrijven die na 1998 zijn opgericht. De helft van alle bedrijven in Almere zijn na 1998 opgericht, terwijl dat percentage in Nederland gemiddeld ligt op 35,4 procent. Dat deze jeugdigheid ook zo zijn keerzijde heeft, laten de cijfers eveneens zien. Het aandeel opgeheven bedrijven in Almere lag per een januari 2004 namelijk op negen procent, terwijl dat in Nederland als geheel slechts op 5,5 procent lag. Alleen Lelystad zag nog een wat groter percentage opheffingen plaatsvinden, namelijk 9,3 procent (Vereniging voor Statistiek en Onderzoek 2003). Kortom, juist doordat het bedrijfsleven in Almere nog zo jong is draagt het ook een instabiliteit met zich mee die zorgdraagt voor vrij veel opheffingen.

Het achtste en laatste kenmerk van de Almeerse economie, dat nog noemenswaardig is voor dit onderzoek is het hoge percentage nerds binnen de gemeentegrenzen. Met nerds bedoelen Marlet en Woerkens (2004) in navolging van Florida (2002) en Kotkin “ICT-ers en technici” (Marlet et al. 2004:11). Zij zouden “in een bloeiende en innovatieve ICT- en high-tech-sector zorgen voor relatief veel werkgelegenheidsgroei. (...) Een veilige woonomgeving en een huis met moderne voorzieningen en gemakconsumptie zijn voor die groep van belang” (Marlet et al. 2004:11). Almere scoort hoog voor wat betreft het percentage nerds dat behoort tot de gemeentelijke beroepsbevolking. Waar de gemiddelde Nederlandse gemeente met meer dan vijftigduizend inwoners beschikt over een percentage nerds van 6,9 procent, daar scoort Almere een percentage van 8,8 procent. Misschien oefent het deels suburbane woonmilieu van Almere wel aantrekkingskracht op hun uit.

1.5 De toekomst van Almere: een discussie

De vraag is echter, voor hoe lang nog? Sociaal-geograaf Bontje (2003) schreef hierover:

“Als voor groei, en daarmee verdichting, gekozen wordt, verliest Almere zijn aantrekkingskracht als suburbaan woonmilieu. Het streven naar meer 'traditionele' stedelijkheid kan ertoe leiden dat de oorspronkelijke doelgroep van Almere, jonge gezinnen, massaal wegtrekt. De problemen die dan kunnen ontstaan, hebben we in de jaren zeventig al in de grote steden meegemaakt. Zijn de vrijkomende eengezinswoningen straks ook geschikt voor andere huishoudtypen? Hoe voorkomt Almere het importeren van grottestadsproblemen als congestie, criminaliteit, vandalisme, spanningen tussen bevolkingsgroepen, en wie weet zelfs leegstand?”

Almere staat dan ook op een kruispunt van wegen. Het nu nog enigszins suburbane woonmilieu dat de planners van de jaren zeventig ook voor ogen hadden, is onder vuur komen te liggen, vanwege de niet-stedelijkheid die het impliceert. Onder leiding van de neo-modernistische architect Rem Koolhaas wordt er dan ook nu druk gebouwd aan een ander Almere in het stadshart, nabij het Weerwater. Weich (2003) citeert en becommentarieert de plannen van Koolhaas architectenbureau OMA als volgt:

“In ‘Dutchtown: OMA’s Almere Master plan’ (NAI Publishers, 1999), the agency explains: ‘the plan is to a certain degree an attack on everything Almere is: Almere is low, the plan is high; Almere is a grid, the plan is full of diagonals; Almere is low density, the plan is hi-density. More than anything else, it [the plan] wants to be different than Almere.’ The new city centre contrasts ‘the routine of suburbia’ with ‘urban block patterns...to achieve a place of maximum public interaction’ ”

Dat dit geen spanningsloze exercitie is wordt misschien wel te gemakkelijk genegeerd. Het urbaniseren van Almere impliceert namelijk het deels verlaten van het suburbane pad, van de idylle van een huis met een tuintje die Almere groot heeft gemaakt. De droom van suburbanisatie spat als een zeepbel uiteen en wordt ingeruild voor de droom van een soortement van Amsterdam in de Flevopolders. De Amsterdamse socioloog Abram de Swaan (2001) heeft al eens treffend—bij de vijfentwintigste verjaardag van Almere nota bene—geschetst wat voor problemen dit zou kunnen opleveren.

“Het zijn de afzonderlijke woonwensen die leiden tot individuele tevredenheid, maar dan, eenmaal gesommeerd een collectieve meligheid teweeg brengen, een kleinsteedse verveling. Om die te doorbreken wordt dan van hogerhand gestreefd naar pluriformiteit en multiculturalisme, maar dat streven stuit op bedekte weerstand omdat mensen vrezen dat daardoor hun sociale ruimte van morele onaantastbaarheid bedreigd wordt. Dat is het verdriet van de voorsteden. Ook Almere heeft daarvan te lijden.”

Het streven van Almere naar wat gedefinieerd wordt als een echte stad—een stad met een gezonde portie bedrijvigheid, een fikse bevolkingsomvang en een vermaaksindustrie van urbane allure—zou dus wel eens niet zonder slag of stoot gerealiseerd kunnen worden. Gevestigde suburbane wensen van bewoners worden immers deels tenietgedaan als Almere zich focust op het krijgen van meer bedrijvigheid door het opkrikken van de vermaaksindustrie en door het verwerklijken van de logistieke potentie. Zoals het onderzoeksbureau Motivaction terecht opmerkte toen ze in opdracht van de gemeente Almere een leefstijlonderzoek binnen de gemeentegrenzen uitvoerde:

“Als Almere ervoor kiest de urbane leefstijlen meer te gaan bedienen, dient men ervoor te waken de wensen van (op dit moment nog tevreden) suburbane leefstijlen niet uit het oog te verliezen. Te meer omdat dit groepen zijn waarmee de overheid vaak weinig affiniteit heeft en waarmee veel wederzijds onbegrip bestaat. De speciale wensen van deze groepen liggen in de sfeer van veiligheid (surveillerende politie) en voorzieningen voor gezinnen” (Gemeente Almere 2003:18).

Het kapotmaken van de familiale veiligheidsidylle door de wil tot urbanisatie die zo dominant is in het vertoog over de toekomst van Almere zou dan ook wel eens een fout kunnen zijn. Des te belangrijker is het dan ook om inzicht te verschaffen in de sociaal-economische binding en betrokkenheid bij de Almeerse gemeenschap van het lokale bedrijfsleven. Zij worden namelijk binnen alle plannenmakerij gezien als een van de motoren van de urbanisatie veroorzakende schaa sprong. Zien zij zichzelf ook zo? Of hebben zij juist baat bij de instandhouding van een zekere vorm van suburbanisatie? Het in kaart brengen van de bereidheid bij het bedrijfsleven om bij te dragen aan de urbanisatie van Almere is dan ook zeer zeker van belang.

Hoofdstuk 2: Probleemstelling, Theoretisch Kader en Operationalisering

2.1 Probleemstelling

De centrale probleemstelling van het onderzoek is in het voorgaande hoofdstuk al aangestipt. *In hoeverre is sociaal-economische gebondenheid van het Almeerse bedrijfsleven bepalend voor de betrokkenheid bij het gemeenschapsleven in Almere?* Gekeken gaat er in dit onderzoek dus worden naar het bindvermogen dat de plaats Almere heeft voor de bedrijven die binnen haar grenzen gevestigd zijn. Voelen zij zich betrokken met datgene wat er binnen hun gemeentegrenzen plaatsvindt en wat niet direct hun eigen toko aangaat en houdt dit verband met de mate waarin zij in sociaal-economisch opzicht gebonden zijn aan Almere?

Om te spreken in terminologieën als “gebondenheid” en “betrokkenheid”, is meer nodig dan puur aannemen dat deze woorden—die in wezen abstracties aanduiden en niet iets materieel aanwijsbaars—voor Jan en Alleman dezelfde betekenis hebben. Exacte begripsdefiniëring is dan ook—naast toelichting waarom het überhaupt relevant is om zoiets als sociaal-economische gebondenheid en betrokkenheid te onderzoeken—nodig.

Dit hoofdstuk zal dan ook zijn vervolg nemen met het uiteenzetten van het theoretische kader. Puntsgewijs zal de sociologische theorie behandeld worden die de operationalisering van het onderzoek stuurt. In de probleemstelling gebruikte termen als “economische binding”, “sociale binding” en “betrokkenheid” zullen hierbij aan de orde komen en de relevante sociologische theorieën op dat gebied zullen worden behandeld. Hoe de concrete operationalisering van deze theorieën plaatsvindt, wordt daaropvolgend uit de doeken gedaan. Eerst zal echter een onderzoek dat gezien kan worden als een soort van voorloper van het onderzoek over Almere dat hier plaatsvindt—het onderzoek dat Engbersen et al. deden in het Rotterdam van de jaren negentig—besproken worden.

2.2.1 Het theoretisch kader: Onderzoekingen naar de betrokkenheid van het bedrijfsleven: Engbersen in Rotterdam (1991)

Onderzoekingen naar de binding en betrokkenheid van het bedrijfsleven op het mesoniveau van de gemeente behoren nou niet bepaald tot de *core business* van de Nederlandse sociologengemeenschap. Misschien is het wel zo, dat haar overwegend links-liberale oriëntatie ertoe leidt dat ze onderzoeksonderwerpen kiest die met het vaderlandse ondernemersdom niet al te veel te maken hebben. Eerder de Marokkaanse allochtoon in Delftshaven, de bijstandsmoeder in Krispijn en de zwarte school in de Bijlmer lijken hun aandacht te krijgen, niet de blanke succesvolle ondernemer van in de vijftig in Almere.

De vraag is echter of dit terecht is. Immers, het werken binnen de commerciële sector in Nederland is een zeer dagelijkse bezigheid voor een groot deel van de Nederlanders. Waarom worden aspecten van zoiets veelomvattends dan ook niet in diezelfde mate onderzocht door sociologen als de kleine minderheid van enkele honderdduizenden illegalen die ons land rijk is, of de beperkte groep Marokkanen die hier rondloopt?

Het antwoord is misschien wel dat juist fenomenen die anders zijn dan doorsnee interessant zijn in de ogen van sociologen. Echter, is dat wel zo? Bevragen wij onszelf wel eens wat de wortels zijn van wat als vanzelfsprekend wordt gezien, bijvoorbeeld de aanwezigheid van bedrijvigheid? Is dat niet interessant?

Een van de weinige *sociologische* onderzoeken in Nederland die wél het bedrijfsleven binnen bepaalde gemeentegrenzen als specifiek onderzoeksobject heeft is een door Engbersen et al. (1991) uitgevoerd onderzoek. *Civic Responsibility: Over de betrokkenheid van ondernemers bij de economische en sociale ontwikkeling van Rotterdam*, handelt over het thema waar ook dit onderzoek over zal gaan, namelijk de betrokkenheid van ondernemers bij hun vestigingsplaats. Onderzocht werd bij zowel werkgevers van grote ondernemingen als lokale politici in Rotterdam wat hun verwachtingen van elkaar waren ten aanzien van de sociaal-economische ontwikkeling van de stad. De reden dat dit onderzoek gedaan werd had mede te maken met de situatie indertijd—grote werkloosheid—die de lokale politiek dacht beter te kunnen aanpakken met een pro-actief meewerkend bedrijfsleven. De uitkomst van dit onderzoek was in ieder geval dat van een vanzelfsprekende betrokkenheid van het bedrijfsleven niet gesproken kon worden.

“Onder ondernemers bestaat de verwachting dat de overheid haar taak kent met betrekking tot de voorwaarden voor vestiging en dergelijke en dat de overheid zorgt voor een aantrekkelijk woon-, werk- en leefklimaat, maar tegelijkertijd voelen bedrijven zich sterk gebonden aan de internationale economische ontwikkelingen, die hen enigszins onverschillig maken voor het opruimen van de nog resterende stedelijke problemen. Daar zijn ze niet voor in hun ogen. Niet de bedrijven als zodanig raken meer en meer footloose, maar de internationaal georiënteerde en internationaal carrière makende bedrijfsmanagers, die Rotterdam als een doorgangspost en minder als een blijvende doorgangshaven beschouwen” (Engbersen et al. 1991:39).

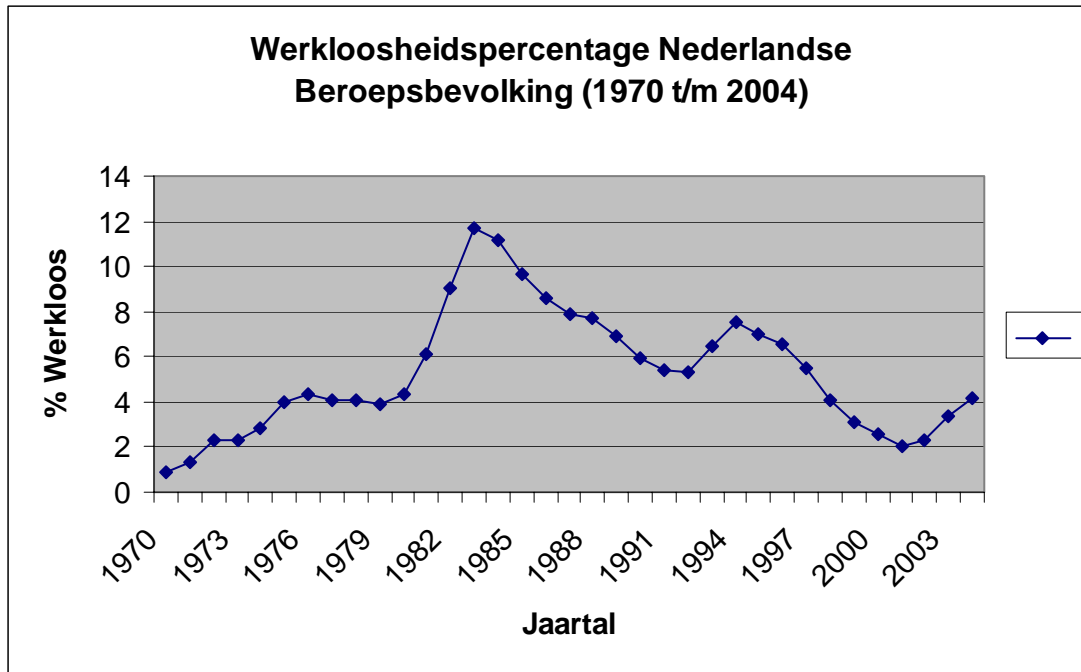
Kortom, het zich sterk gebonden voelen aan internationale economische ontwikkelingen, gecombineerd met de oriëntatie van de top van het bedrijfsleven op een internationale carrière, vormde een hindernis voor lokale betrokkenheid. De economische binding van het onderzochte bedrijfsleven—er waren alleen bedrijven met meer dan honderd werknemers onderzocht—lag dus in de ogen van de werkgevers op een internationaal niveau dat de stad Rotterdam overstijgt. De sociale binding van het bedrijfsleven lag daar evenzeer.

“Het feit dat veel ondernemers georiënteerd zijn op nationale en internationale markten heeft gevolgen voor de mate waarin ondernemers zich *persoonlijk* verbonden voelen met de stad Rotterdam. Ruim 40 procent van de respondenten ziet Rotterdam louter als een plaats waar zij werkzaam zijn. Veelal betrof het directeurs met een internationale carrière die nu voor een bepaalde periode in Rotterdam werkzaam zijn en elders in Nederland wonen. (...) De overige ondernemers voelen zich wel in meer of mindere mate verbonden met Rotterdam. Die persoonlijke binding vloeit meestal voor uit het werk, uit fascinatie voor de stad of uit persoonlijke biografie (geboren en getogen in Rotterdam). Slechts een klein aantal is echter actief in het Rotterdamse sociale en culturele leven en maakt frequent gebruik van de Rotterdamse leefvoorzieningen. Het is vooral deze categorie die erop wijst hoe belangrijk het is dat ondernemers betrokken zijn bij hun stad. In veel gevallen gaat het om ondernemers die werkzaam zijn bij ‘middenbedrijven’ (bijvoorbeeld bouwbedrijven of havenbedrijven)” (Engbersen et al. 1991:17-18).

Het feit dat de economische en de sociale binding van ondernemers met hun vestigingsplaats niet samenvielen met elkaar, zorgde er dus voor dat de sociaal-economische betrokkenheid van ondernemers bij hun vestigingsplaats onomvangrijk was. Omgekeerd leidde het wél samenvallen van economische en sociale binding wél tot betrokkenheid. De assumptie dat naarmate de sociaal-economische binding met de vestigingsplaats groter is er ook sprake is van een grotere betrokkenheid, werd in dit onderzoek dus bevestigd. Belangrijk is dan ook om in dit onderzoek bij de te onderzoeken ondernemers na te gaan in hoeverre er sprake is van sociaal-economische *binding* met de stad Almere. Ook is het belangrijk om na te gaan in hoeverre er sprake is van *betrokkenheid* bij de stedelijke ontwikkelingen.

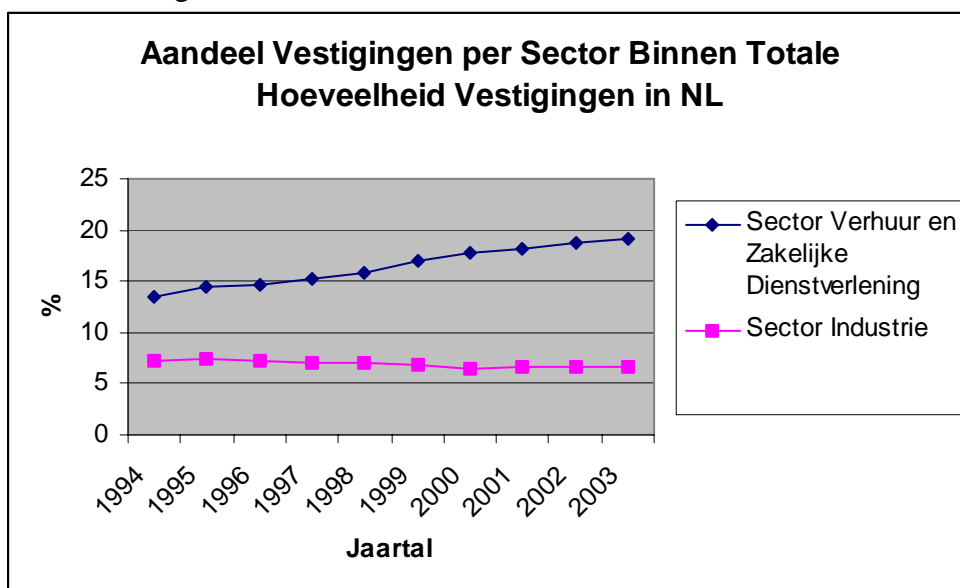
In vergelijking met de periode van het onderzoek van Engbersen et al.—het begin van de jaren negentig—lijkt er een hoop veranderd te zijn in sociaal-economisch opzicht in Nederland. Dit kan effecten hebben gehad op de binding en betrokkenheid van ondernemingen. In de periode dat zij hun onderzoek deden (zie grafiek 2.1) bevond de werkloosheid in Nederland zich op een niveau dat in bijna tien jaar—in 1997 voor het laatst—niet is voorgekomen, ondanks de recente stijgingen.

Bovendien vond dat onderzoek plaats tegen de achtergrond van een nog vrij recent achter de rug zijnde periode van massawerkloosheid. Onderstaand grafiekje relateert de crisissituatie die het kabinet Balkenende in het jaar 2004 schetste dan ook aanzienlijk. Ze bevestigt echter wel dat een nog enkele jaren doorzettende zwakke economie wél de situatie van in de tijd van Engbersen kan doen laten terugkeren.



Grafiek 2.1 Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek(2005)

Naast een andere werkloosheidssituatie is de landelijke economische context waarbinnen het onderzoek van destijds plaatsvond nu ook anders in termen van de economische geografie van Nederland. Het aandeel van de vestigingen in Nederland dat behoort tot de sector verhuur en zakelijke dienstverlening is namelijk aanzienlijk gestegen en is nog steeds stijgende. Het is dus niet gestopt doordat het economisch nu –anno 2005—wat minder gaat. Dit laten de cijfers van onderstaande grafiek 2.2. zien.



Grafiek 2.2 Bron: Centraal Bureau voor de Statistiek (2005)

Het is van belang voor dit onderzoek om te weten of zakelijke dienstverleningsbedrijven meer of minder dan industrieën in economisch opzicht gebonden zijn aan hun vestigingsplaats. Immers, een toename dan wel afname van de economische gebondenheid aan de lokale situatie zou effecten kunnen hebben voor de betrokkenheid van de private sector bij het sociale leven. Als zakelijke dienstverleners meer gebonden zijn in economische zin aan hun vestigingsplaats dan industrieën, dan zou dit—doordat hun aandeel in de vaderlandse bedrijvigheid groeit—wel eens mogelijkheden kunnen bieden voor *meer* sociaal engagement vanuit de private sector.

In hoeverre de economische gebondenheid van zakelijke dienstverleningsbedrijven groter of kleiner is dan die van industrieën valt echter moeilijk in generaliseerbare termen te zeggen. Immers, beide sectoren zijn intern zeer heterogeen, zowel qua bedrijfsomvang als qua markten die ze bedienen. Een vestiging van een groot multinational zakelijk dienstverleningsbedrijf als IBM hoeft dan ook niet per definitie meer economische binding met de vestigingsplaats te hebben dan bepaalde industrieën.

Bepaalde industrieën, zoals havenindustrieën bijvoorbeeld, lijken in economisch opzicht zeer sterk gebonden aan hun vestigingsplaats—omdat ze moeilijk verplaatsbaar zijn—en zijn dus nou niet bepaald losgezongen te noemen. Sommige zakelijke dienstverleners echter lijken juist op het eerste gezicht helemaal niet zo lokaal gebonden, zoals de al genoemde Almeerse grootschalige werkgelegenheidsverlener IBM. Specifieke vormen van zakelijke dienstverlening zouden dan ook onder de loep genomen moeten worden door middel van onderzoek, omdat generaliseren voor deze gehele sector ten aanzien van zijn economische gebondenheid een tricky bezigheid is. Wat blijft staan echter, is dat de toename van de invloed van zakelijke dienstverlening op de economie de lokale economische gebondenheid van dé economie *anders* maakt, niet per se sterker of zwakker.

Een steeds groter wordende rol van de zakelijke dienstverlening en een minder dominante werkgelegenheidsproblematiek kenmerken dus de *economische* contextverandering in de periode tussen het onderzoek van Engbersen et al. en nu. Een opvallende *overeenkomst* die daar tegenover staat is de *politieke* context waarbinnen geopereerd wordt. Opvallend is—wanneer het onderzoek van Engbersen wordt doorgelezen—de mate waarin het toenmalige vertoog over de rol van de overheid en ondernemingen naadloos aansluit bij dat van vandaag de dag, dat van het postfortuynistische kabinet Balkenende. Zo beschreven Engbersen et al.:

“De Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid (WRR) spreekt in haar onlangs verschenen rapport Van de Stad en de rand (1990) over het ontwikkelen van een ‘civic culture’ in de grote steden. In dit WRR-rapport wordt gesteld dat de huidige receptieve bestuurscultuur moet worden vervangen door een responsief grootstedelijk beleid. De WRR is van mening dat de verschillende partijen in de stad een *eigen verantwoordelijkheid* [eigen cursivering – MW] dienen te dragen voor de ontwikkelingen in hun gemeenschap. De WRR benadrukt daarbij het belang van de ontwikkeling van een ‘stedelijke burgercultuur’ en een ‘ondernemingscultuur’” (Engbersen et al. 1991:6-7).

En zo stelt de regeringsverklaring van meer dan twaalf jaar later: “*Verantwoordelijkheid* [eigen cursivering - MW] is niet alleen iets voor de overheid. Het kabinet doet een appèl op ieder individu en elke organisatie” (Balkenende 2003:1). Dat dit gehamer op verantwoordelijkheid voor meer partijen dan de overheid niet louter de terugkeer is van CDA-kretologie na de periode van haar afwezigheid in de landelijke regering—de paarse jaren van 1994 tot 2002—bewijst hetgeen in tussenliggende jaren gepubliceerd is. Immers, in die jaren publiceerde de Sociaal Economische Raad—de SER—evenzeer over zaken zoals maatschappelijk verantwoord ondernemen. Zijn stellingneming anno 2000 was dat een onderneming maatschappelijk verantwoord handelt indien ze “naast het voldoen aan (...) algemene maatschappelijke verwachtingen antwoord geeft op ‘gerechtvaardigde vragen’ vanuit de samenleving, opening van zaken biedt en bereidt is ‘een voortdurende dialoog met de diverse belanghebbenden aan te gaan’” (Hummels et al. 2003:86). Kortom, gedurende de gehele tussenliggende periode is het politiekwetenschappelijke vertoog bij voortduring gekenmerkt door de problematisering van de term verantwoordelijkheid. Het veranderende onderscheid tussen dat wat publieke en privaat is en de daarmee samenhangende nieuwe ordening van verantwoordelijkheden voor overheid en samenleving, is sinds Engbersen et al. (1991) voortdurend in dezelfde sfeer gebleven: de sfeer van problematisering. Dit oreren—of noem

het geleuter—rondom de term verantwoordelijkheid indiceert iets. Het indiceert dat van een vaststaande vanzelfsprekendheid voor wat betreft de betekenis van dit woord ten aanzien van zijn invulling in de publieke en private sfeer geen sprake is. Als van deze vanzelfsprekendheid namelijk sprake zal zijn, had niemand de moeite genomen om erover te praten, omdat dit overbodig zal zijn. Van een vanzelfsprekend verantwoordelijkheidsbesef bij burgers, ondernemingen en de overheid is dus volgens velen geen sprake meer, zowel niet in de tijd van het onderzoek van Engbersen als in het huidige klimaat. Dit besef is ook niet teruggekeerd in de jaren na de studie in Rotterdam in het begin van de jaren negentig, gegeven de ook daarna voortdurende problematisering van verantwoordelijkheden. Of hier werkelijk geen sprake meer van is in het geval van de ondernemers van Almere, gaat onderzocht worden. Gekeken is al in het voorgaande hoofdstuk naar structurele, historische kenmerken van de lokale Almeerse situatie. Of deze kenmerken aanleiding geven tot sociaal-economische binding en betrokkenheid bij Almeerse ondernemers, moet uit de te vergaren data blijken. Of het ondernemer zijn *an sich*—gegeven de gepercipieerde stortvloed aan mondialiseringsprocessen—volgens sociologen nog iets te maken heeft met lokale binding, moet blijken uit de nu volgende bespreking van hoe bepalende urbane sociologen daar tegenaan kijken.

2.2.2 Het theoretische kader: de discussie over economische gebondenheid van bedrijven

Sociologen van naam en faam, zoals Bauman (1998), Sassen (2001) en Castells (2000) hebben zich allen beziggehouden met het proces van mondialisering. Gedrieën hebben ze—zij het elk op een eigen manier—de stelling geponeerd dat lokale economische binding aan het eroderen is en zeker ook voor ondernemingen.

In een uitleg van het complexe werk van Castells *The Rise of the Network Society* (2000) beschrijft Van Dijk (1999) hoe de Spaanse socioloog de erosie van lokale gebondenheid ziet, verklaart en beschrijft via

“the concept of a space of flows transcending a space of places. Flows of capital, information, technology, organizational interaction, images, sounds and symbols go from one disjoint position to another and gradually replace a space of locales 'whose form, function and meaning are self-contained within the boundaries of physical contiguity' ” (Van Dijk 1999:3).

Er vindt dus een geleidelijke “ontworteling” plaats van dat wat vroeger in het lokaal gebonden zijn opgesloten zat in de richting van een ruimte waarbinnen alles niet-geworteld maar juist mobiel is, losgezongen dus. Bauman (1998) tamboereert hierop verder in een radicale toonzetting door over economische gebondenheid van ondernemers te stellen:

“The mobility acquired by ‘people who invest’—those with capital, with money which the investment requires—means the new, indeed unprecedented in its radical unconditionality, disconnection of power from obligations: duties towards employees, but also towards the younger and weaker, towards yet unborn generations and towards the self-reproduction of the living conditions of all; in short, freedom from the duty to contribute to daily life and the perpetuation of the community” (Bauman 1998:9).

Volgens hem is een directe consequentie van het meer mobiel worden van kapitaalstromen, dat kapitaaleigenaars van een onderneming (de investeerders) zich niks meer hoeven aan te trekken van lokale perikelen. Ze zijn daardoor dus niet meer lokaal gebonden, ze kunnen gaan waarheen ze willen. Of dit in de praktijk wel zo is, is natuurlijk de vraag. Ten eerste gaat de vlieger van Bauman alleen eventueel op bij grotere bedrijven. Vooral zij staan namelijk—bijvoorbeeld omdat ze beursgenoteerd zijn—erg open voor internationale investeringsstromen. Een groot deel van de Nederlandse bedrijven is echter niet groot, maar vrij klein qua aantal werknemers en heeft helemaal niet een mondiale groep van investeerders achter zich staan. Daarnaast hoeft—stel *dat* er zoiets bestaat als het totaal losgezongen zijn van een bedrijf—het daaropvolgende totaal losgezongen

gedragen niet gelijk een noodzakelijkheid te zijn. De optie is er, maar blijft in principe slechts een van de mogelijke keuzes van beslissers, beslissers die zelf per definitie ergens aan gebonden zijn, simpelweg omdat het sociale wezens zijn. Werkelijk losgezongen zijn impliceert de *keuze* maken om losgezongen te zijn en het maken van die keuze is, zowel voor investeerders als voor topmanagers, geen noodzakelijkheid.

Bovendien, willen bedrijven wel zo volledig losgezongen zijn als Bauman schetst? Het moeten opereren in een omgeving met overal heen kunnende kapitaalstromen maakt misschien wel juist de behoefte aan coördinatie—aan een zekere structurering dus—groter en voor zo'n structurering is misschien wel gebondenheid nodig. Kortom, Bauman zou wel eens te deterministisch kunnen redeneren door te stellen dat uit de opheffing van barrières voor verplaatsing van kapitaal noodzakelijkerwijs totale ongebondenheid en onbetrokkenheid voortvloeit.

Iemand die er een wat genuanceerdere benadering van het thema losgezongen zijn van ondernemingen op nahoudt is Saskia Sassen (2001). Zij volgt Bauman in de stelling dat erosie van lokale gebondenheid heeft plaatsgevonden. Over de noodzaak voor financiële en zakelijke dienstverleningsbedrijven om een industriële basis te hebben die nationaal georiënteerd is zegt zij namelijk:

“Globalization of manufacturing activity and of key service industries has been a crucial factor in the growth of the new industrial complex dominated by finance and producer services. Yes, manufacturing matters, but from the perspective of finance and producer services, *it does not have to be national* [eigen cursivering – MW]. This is (...) one of the discontinuities (between major cities and nations) in the operation of the economy today compared with two decades ago, the period when mass production of consumer goods was the leading growth engine“ (Sassen 2001:334).

Ze verschilt echter sterk van Bauman door te stellen dat sommige vormen van lokale binding juist *door* dit mondialiseringsproces in importantie toenemen en ze sluit daarbij aan op de eerder in dit hoofdstuk geformuleerde kritiek op Bauman. Coördinatiemechanismen zijn namelijk volgens haar nodig om allerlei decentralisatieprocessen die multinationalaal werkzame bedrijven meemaken te beheersen, omdat meer onzekerheid vraagt om meer structureringmiddelen. De groei van de mate waarin de economie ruimtelijk verspreid is geraakt heeft mede te maken met de geschiktheid om dat tot stand te brengen door middel van telecommunicatie. “But this dispersion has required the expansion of central functions” (Sassen 2001:336). Er is echter nog meer dat de importantie van juist bepaalde locaties doet toenemen.

“An important factor that needs to be considered is the massive infrastructural investments required by telecommunications systems and the organizational complexity that allows firms to maximize the benefits they can derive from such systems (...). This effectively creates barriers to entry. While in principle any city could consider developing telecommunications capacity of the first order and hence compete for a number of functions now concentrated in leading cities, in practice entry costs are so high, in addition to the cost of continuous incorporation of the newest technology, that for the foreseeable future, major cities, have an almost absolute advantage.” (Sassen 2001:336).

Enkele steden nemen dus in de ogen van Sassen juist *toe* qua importantie voor de wereldeconomie omdat vanuit daar met behulp van moderne telecommunicatie de coördinatie van decentralisatieprocessen plaatsvindt. De meeste steden zijn echter niet in staat om zulke functies naar zich toe te trekken in haar ogen. Zij zinken—zo lijkt zij impliciet te zeggen met deze analyse—weg als het gaat om het functioneren als coördinatiecentrum.

Sommige sociologen zijn niet volledig gecharmeerd van het werk van de invloedrijke Sassen. Exemplarisch daarvoor is misschien wel wat Sun erover zegt:

“With an overemphasis on the questions of centrality and of footloose capital, Sassen’s framework tends to encourage a view of the labor force playing a passive role in globalization and of cities as containers instead of active agents” (Sun 2001:2).

Met andere woorden, Sassen—die zoals gedemonstreerd in vergelijking met andere sociologische grootmeesters als Bauman en Castells nog enigszins structureringspotentie aan concrete plaatsen toekent in de economie—gaat te ver. Ze denkt over steden als mannen deden over vrouwen in de negentiende eeuw—als passieve willoze schepsels, voorbestemd om alles maar te ondergaan. In zijn recente werk over Europese steden, valt de Franse socioloog Le Galès Sun bij. Hij stelt, met een vervelende hoop mitsen en maren, dat “cities are not passive spaces suffering the indiscriminate exercise of top-down logics. (...) They are broadly recognized by public and private sector actors at different levels; and they are still protected by states” (Le Galès 2002:262). Daarbij heeft hij het met name over Europese steden overigens.

“He is underlining the necessity of understanding typical European urbanism as a result of a historical grounding of the city as a collective actor. (...) It is the building of consensus that has strengthened European cities. Not all cities on the old continent, of course, have been successful in generating these forces. However, cities have been developing an urban society that is “incomplete,” as it is sketched on the background of nation states, with their own quality and characteristics nevertheless. (...) He makes clear that there are major and longer lasting constraints engraved in the urban societies surviving national dominance. With verve, therefore, he soundly rejects theories that globalization will dissolve the European city in the networks of globalized capitalism” (Eckhard 2003).

Met andere woorden, ondanks pogingen door achtereenvolgens nationaliserende en mondialiserende krachten om Europese steden te ontdoen van hun vermogen om lokale gebondenheid te genereren, hebben ze dat vermogen nog steeds. Ook anno 2002 zijn Europese steden in staat om te fungeren als een platform dat sociaal-economische interacties structureert en daarmee zorgdraagt voor structurele inbedding op stedelijk niveau, voor gebondenheid dus. Partijen binnen steden—bedrijven, verenigingen, politieke partijen, burgers, noem het maar op—opereren nog steeds binnen deze stedelijke structuur. Zij zorgen daarmee voor een blijvend specifiek stedelijk sturingsvermogen. De mogelijkheid bestaat dus volgens Le Galès, dat in weerwil tot de verkondigers van het losgezongen zijn van alles door mondialisering, er wel degelijk nog iets vindbaar is wat je sociaal-economische gebondenheid aan een stad kan noemen.

Er zijn meer belangrijke criticasters van de notie dat bedrijven totaal losgezongen geraken van hun binding aan de vestigingslocatie. Amin en Thrift noemen in dit verband allerlei economische theorieën—afkomstig uit de jaren negentig—die zij samenvatten onder de noemer “new localism” (Amin en Thrift 2002:55):

“Economists such as Paul Krugman insisted that international trade advantages continued to draw on economies of scale offered to firms through local market opportunities in agglomerations. The home base, and local market linkage, thus still mattered. Michael Porter similarly stressed the urban base as a source of international competitiveness, through advantages enjoyed by firms in clusters of interrelated industries. (...) Michael Piore and Charles Sable famously claimed that a growth in demand for design-intensive goods favored the return of industrial production to cities, with agglomeration helping to reduce transaction costs. Later, Michael Storper went on to highlight the role of local ‘untraded interdependencies’ constituted around tacit conventions and informal agreements deemed crucial for economic learning and economic adaptation” (Amin en Thrift 2002:55).

Amin en Thrift hameren op de implicaties van dit denken. Dat specifieke plaatsen belangrijk blijven voor economische ontwikkeling betekent immers dat gemeentelijke beleidsvoerders—in tegenstelling tot de implicaties die het denken van bijvoorbeeld Bauman heeft—ook daadwerkelijk beleid *kunnen* voeren. Economische groei *kan* beleidsmatig gestuurd worden, als je maar als overheid de wederzijdse verstrengeling van bedrijven binnen je gemeentegrenzen bevordert. Immers, bevordering hiervan geeft internationale competitieve productievoordelen.

Ten eerste komt dit doordat wegens agglomeratievoordelen bedrijvigheid kan plaatsvinden met—wegens de nabijheid van de bedrijven waarmee economische vervlechting bestaat—relatief lage

transactiekosten. Immers, bedrijven waarvan hun vervlechting met andere bedrijven *minder* gestructureerd is rond nabijheid hebben hogere transactiekosten. Deze bedrijven moeten namelijk relatief meer afstand overbruggen voor onder meer het leveren aan en overleggen met andere bedrijven en dit verhoogt hun kosten.

Ten tweede komt dit doordat de clustering van bedrijven binnen agglomeraties maakt dat zij—sneller dan gelijksoortige bedrijven die niet bij elkaar geclusterd zitten—vormen van gespecialiseerde kennis kunnen overdragen en kunnen leren van elkaar. Ook vormen van niet-gecodificeerde kennis—bijvoorbeeld kennis die wordt opgedaan door informele uitwisselingen—vindt eerder plaats als mensen bij elkaar geclusterd zitten dan wanneer ze geïsoleerd opereren.

Amin en Thrift zelf zijn echter niet zulke fans van dit “*new localism*” en vallen het op een overtuigende wijze en met verve aan. Internationale competitieve productievoordelen voor steden door middel van agglomeratievoordelen nuanceren ze door te wijzen op de empirie. Om hun nuancering te begrijpen dient het onderscheid begrepen te worden tussen wat wel de verzorgende en de stuwende sector genoemd wordt.

“Stuwende bedrijfstakken genereren (...) inkomsten van buiten (...), terwijl dit voor verzorgende bedrijfstakken maar in beperkte mate geldt. Instellingen en bedrijven in de verzorgende sector hebben een verzorgende functie en zijn vooral gericht op consumenten uit de (nabije) omgeving” (Provincie Flevoland 2004:13).

Volgens Amin en Thrift geldt dat de meeste stedelijke bedrijvigheid gerelateerd is aan de verzorgende sector, aan dienstverlening voor de lokale markt. Zij valt dus voor een aanzienlijk deel buiten het verhaal van internationale competitiviteit. Voor bedrijven die wel behoren tot de stuwende sector—die produceren voor of diensten verlenen aan een gemeenteoverstijgende markt—zijn eerder “traditionele” vestigingsfactoren als de nabijheid van arbeidsmarkten en een goede bereikbaarheid belangrijk. Meer verwijnde aspecten van het zakenmilieu, zoals nabijheid van zakenpartners, doet er voor hen minder toe. (Amin en Thrift 2002:56-57).

Van de vermeende voordelen van een stad als centrum van uitwisseling van niet-gecodificeerde kennis zijn ze ook niet zo zeker. Zo stellen ze dat niet-gecodificeerde kennis—bijvoorbeeld dus het onderling uitwisselen van ervaringen in de bedrijfsvoering—altijd sterk samenhangt met gecodificeerde kennis. Er is een soort continuüm tussen beide, mensen die in bijvoorbeeld een café de niet-gecodificeerde kennis uiteten hebben hem vaak al opgedaan op gecodificeerde wijze, bijvoorbeeld via nota’s, tijdschriften, opleidingen, noem maar op.

Bovendien, zo zeggen zij, wordt de voor competitieve productievoordelen benodigde kennis niet alleen in specifieke laboratoriumachtige lokale businessmilieus geproduceerd, op een op Silicon Valley gelijkend brainpark bijvoorbeeld. Integendeel, het vindt plaats binnen verschillende multinationale divisies van één bedrijf, of het wordt ondersteund door sociale netwerken die internationaal zijn, waarbij ze de mondiaal verspreide Chinese gemeenschapsnetwerken bij naam noemen. De beide geografen concluderen dan ook:

“Cities cannot be read as economic machines, as a bounded economic place with special properties of place. Instead (...) cities have to be seen as a site in distanced economic networks, with site effects that have more to do with the light sociology of economic institutions than with the nature of ties between proximate trading partners” (Amin en Thrift 2002:76).

Bij Amin en Thrift is iets interessants te bespeuren. Ze verklaren zich fel tegenstander van het “*new localism*”—waaronder misschien ook wel Le Galès is te rekenen—door het te verwijten dat het de lokale overheid al dan niet impliciet te veel sturingpotentie toedicht. Het gaat dan om structureringsmogelijkheden die betrekking hebben op het zo inrichten van een stad dat het een motor wordt van economische groei.

Amin en Thrift wijzen er juist op dat de oorzaken voor innovatie en competitiviteit op de wereldmarkt de niet vindbaar zijn binnen al te enge stadsgrenzen. Bovendien moet het belang van steden voor deze mondiale processen—aangezien urbane economieën vooral drijven op het bedienen van de lokale markt—niet overdreven worden. Desondanks kennen ze wel degelijk een, zij het zwakke, stimulerende rol toe aan steden als economische groeimotor:

“We wish to claim a role for specific institutionalized practices within cities. These involve sturdy institutions offering collective assets through organized activity (meeting places, common services, associations, state support) as well as ‘petty’ institutions of no formal constitution (such as informal contact networks). We see both as sources of ‘light’ institutional support: not central for core business activity, but advantageous for tracking opportunity. In addition, we see them as institutions of translation, not territorial embedding: relay points for dispersed network spaces, not sites of economic containment” (Amin en Thrift 2002:72).

Met de nadruk op het realiseren van “lichte institutionele ondersteuning” lijken zij enigszins aan te sluiten bij wat een van de grootste economische goeroes van dit moment, de Amerikaan Richard Florida over steden beweert. Ook hij gelooft niet in de groeipanacee van het al te nadrukkelijke op de bevordering van louter de *economische* interactie binnen de gemeentegrenzen gerichte “*new localism*”.

“The key can no longer be found in the usual strategies. Recruiting more companies won’t do it; neither will trying to become the next Silicon Valley. While it certainly remains important to have a solid business climate, having an effective people climate is even more essential. By this I mean a general strategy aimed at attracting and retaining people—especially, but not limited to, creative people. This entails remaining open to diversity and actively working to cultivate it, and investing in the lifestyle amenities that people really want and use often, as opposed to using financial incentives to attract companies, build professional sport stadiums, or develop retail complexes” (Florida 2002:10).

Juist gedifferentieerd en veelzijdig zijn als stad is belangrijk, aldus Florida. Creatieve steden zijn namelijk steden waar creatieve mensen in ruime zin—kunstenaars, hoogleraren, maar ook IT-ers en ondernemers—zich thuis voelen. Het zijn steden, in de woorden van Amin en Thrift, waar de “lichte institutionele ondersteuning” plaatsvindt. De gedifferentieerdheid en veelzijdigheid daar is als een soort van bron voor deze lichte institutionele ondersteuning om ook als dusdanig te functioneren. In zulke steden heb je namelijk de toffe restaurants, kan je geweldig uitgaan en zijn de beste schouwburgvoorstellingen. Daar komen dan ook de mensen die zichzelf hip en creatief vinden naar toe. Zij stimuleren de economie—want zijn met hun creativiteit dé dragers van economische innovatie en dus groeipotentie—en langs hun weg loopt dan ook de weg naar economische groei. Een creatieve beroepsbevolking is dan ook Florida’s panacee voor economische groei en een niet-creatieve beroepsbevolking frustrereert dit streven (Marlet et al. 2004:11-12).

In hoeverre de aanwezigheid van een creatieve beroepsbevolking voor bedrijven een aanleiding is om zich ergens te vestigen, om zich te binden aan een bepaalde stad, kan in dit onderzoek deels onderzocht worden. Onderzoek van Marlet et al. (2004) naar de creatieve klasse in Nederland wijst namelijk uit dat creatievelingen relatief geconcentreerd zijn in de Noordelijke Randstad, waar ook Almere onder valt. De steden in de omgeving van Almere—Amersfoort, Utrecht en Amsterdam—kennen relatief veel leden van de creatieve klasse, Almere zelf echter niet. Almere telt wel relatief veel ICT-ers binnen haar gemeentegrenzen, die ook gezien worden als de economie aanjagende *Crea Bea’s* volgens de definitie van Florida (Marlet et al. 2004:15,17). Gekeken zal dan ook worden, naar of de relatief niet-creatieve en—zoals het eerste hoofdstuk al demonstreerde—relatief laaggekwalificeerde Almeerse beroepsbevolking een hindernis vormt voor de ontwikkeling van Almere. Of is Almere met haar suburbaniteit een paradijs voor de creatieve computernerd?

Zoals uit het bovenstaande gebleken is, kenmerkt de discussie over de economische gebondenheid van bedrijven zich door een grote levendigheid. Consensus over de concrete invloed van mondialisering op het opereren van het bedrijfsleven op lokaal niveau is er niet echt. Er bestaat een

soort continuüm met aan het ene uiterste die sociologen die beweren dat mondialisering lokale gebondenheid van bedrijven verder en verder aan het uithollen is en aan de andere kant die sociologen die juist de permanentie benadrukken: de permanentie van het lokaal gebonden blijven van bedrijven. De meeste sociologen lijken echter middenposities in te nemen op dit continuüm of benadrukken het optreden van beide processen tegelijkertijd.

2.2.3. Het theoretische kader: naar een typologie van economische gebondenheid

Bovenstaand overzicht van de levendige sociaal-wetenschappelijke discussie over de economische gebondenheid van bedrijven aan steden, laat wel zien dat er een noodzaak is om tot typologisering over te gaan. Immers, als uit deze discussie een ding duidelijk wordt, dan is het wel dat ze alle kanten opgaat. Belangrijk is het dan ook om—voor onderzoeksdoeleinden—over te gaan op een typologie van verschillende soorten bedrijven, die gebaseerd is op de verschillende vormen waarin ze economisch gebonden zouden kunnen zijn. Die vormen zijn in het bovenstaande verhaal al, zij het ongestructureerd, uiteengezet. Nu zullen ze gegoten worden in een typologie bestaande uit vijf verschillende vormen van economische gebondenheid, zodat Almeerse bedrijven op basis van deze typologieën geïnclassificeerd kunnen worden

Economisch Bindingstype 1: Gebondenheid door primaire voorwaarden van het productieproces

Bedrijven die binnen dit bindingstype vallen, hebben gekozen voor een stad als vestigingsplaats, omdat ze zich bevindt in de nabijheid van, of gelegen is in locaties die voor uitvoering van het bedrijfsproductieproces onmisbaar zijn. Te denken valt hierbij bijvoorbeeld aan een Rotterdams havenbedrijf, een Limburgse cementfabriek en een Slochterense gaswinningonderneming. In het geval van Almere valt hier misschien wel te denken aan ondernemingen voor wie de nabijheid van Schiphol onmisbaar is voor hun bedrijfsvoering. Deze bedrijven zijn uiterst moeilijk verplaatsbaar, omdat de bron van hun onderneming zijn simpelweg op een andere plaats onvindbaar is.

Deze bedrijven zijn dus niet bepaald losgezongen te noemen. Echter, *bedrijfsvestigingen* die om deze vorm van economische binding niet verplaatsbaar zijn hoeven natuurlijk niet autonoom te zijn, dat wil zeggen, onafhankelijk van de beslissingen van investeerders. Immers, een havenbedrijf kan eigendom zijn van Chinezen, een cementfabriek kan onderdeel uitmaken van een groter concern met andere prioriteiten en een gaswinningonderneming kan minder rendabel worden omdat er steeds dieper geboord moet worden. Mondialisering en schaalvergroting kunnen dus ook deze bedrijfsvestigingen, die op zichzelf staand niet losgezongen zijn, wel degelijk minder economisch gebonden maken aan hun vestigingsplaats.

Economisch Bindingstype 2: Gebondenheid door inbedding in een lokaal expertisenetwerk

Bedrijven die binnen dit bindingstype vallen zijn gebonden aan hun locatie doordat zij nabij een kennisnetwerk zitten, dat slechts lokaal aanwezig is. We treden hier toe tot het al eerder genoemde terrein van het *new localism*. Hét klassieke voorbeeld van zulk soort inbedding is Silicon Valley. Dit gebied wordt gepercipieerd als het voorbeeld bij uitstek van hoe binnen de nieuwe economie aan economische voorspoed gestalte wordt gegeven. Dit vanwege de daar plaatsvindende clustering van IT-bedrijven en de daar gevestigde innovatieve universiteit. Wat echter ook vaak genoemd wordt als een voorbeeld van dit soort van economische gebondenheid is de media-industrie. Hollywood kan zich in theorie ook bevinden in Boston, maar heeft zich historisch gezien gesetteld in Californië, is vanuit daar geëxpandeerd en heeft vervolgens een eigen groeidynamiek gekregen die niet kopieerbaar is naar andere plaatsen. Wat geldt voor Hollywood, geldt misschien ook wel voor Nederlands eigen mediacentrum Hilversum. In haar nabijheid koestert Almere zich, als vestigingsplaats voor een redelijk aantal van de vaderlandse mediabedrijven.

Wat eveneens onder gebondenheid door inbedding in een lokaal expertisenetwerk kan worden verstaan is dat wat Sassen noemde als de blijvende coördinatiefuncties van wereldsteden. Door de vergroting van de communicatiemogelijkheden in de laatste decennia lijkt sturing op veel meer plaatsen te kunnen plaatsvinden dan vanuit een centraal gelegen hoofdkwartier. Echter, om decentralisatie te kunnen begeleiden binnen de context van mondiaal opererende bedrijven kan paradoxaal genoeg meer centralisatie nodig zijn. Sassen betoogt dat. Er ontstaan in haar ogen wereldsteden waar coördinatiecentra samen geclusterd zijn en om die wereldsteden ook als dusdanig te laten functioneren zijn allerlei vormen van bedrijvigheid nodig die ze ondersteunen. Te denken valt daarbij aan zakelijke dienstverlening die—door middel van specialistische dienstverlening—voor de instandhouding van de centrale coördinatiecentra van multinationals in de wereldsteden zorgdraagt. Een voorbeeld hiervan zijn sommige IT-bedrijven. Misschien herbergt de Almeerse economie wel (IT-)bedrijven die de zulke coördinatiecentra ondersteunen ten bate van de multinationals daar.

Economisch Bindingstype 3a en 3b: Gebondenheid door oriëntatie op afnemers en consumenten

Bedrijven die onder dit type binding vallen hebben niet door een historisch gegroeid expertisenetwerk of door een voor het productieproces onmisbare nabijheid van bepaalde delfstoffen of infrastructuur (zoals Schiphol en de haven van Rotterdam) gekozen voor een locatie. Nee, hun keuze om zich ergens te vestigen heeft te maken met de nabijheid van consumenten of van afnemers. Een voorbeeld van zulk soort bedrijven zou een vestiging kunnen zijn van een groot warenhuis, dat gegeven de groeiende consumentenomvang van de stad Almere ervoor kiest om daar een vestiging te openen. Een voorbeeld van zulk soort bedrijven zijn echter ook bedrijven die ervoor kiezen om zich in Almere te vestigen omdat het (binnen Nederland of binnen Europa) zo centraal ligt en dus een ideale locatie is om vanuit te distribueren.

Een onderscheid binnen dit bindingstype kan gemaakt worden tussen bedrijven die behoren tot de *stuwende sector* (bindingstype 3a) en bedrijven die behoren tot de *verzorgende sector* (bindingstype 3b). Bedrijven vanuit de stuwende sector zullen vanuit dit onderscheid die bedrijven zijn die inkomsten genereren vanuit een de stad Almere overstijgend gebied. Zij zullen dus de keuze voor Almere vanuit een oriëntatie op afnemers en consumenten gemaakt hebben op basis van vestigingsmotieven die Almere overstijgen in geografische zin. Een van die motieven is bijvoorbeeld de idee dat Almere centraal ligt gezien vanuit de *nationale* of *internationale* consumenten- of afnemersmarkt, die zij bedienen.

Voor bedrijven die behoren tot de verzorgende sector gaat deze vlieger echter niet op. Bedrijven opererend binnen de verzorgende sector zullen hun keuze voor Almere namelijk hebben laten bepalen door de aanwezigheid van de *lokale*, intern-Almeerse consumenten- of afnemersmarkt.

Wellicht ten overvloede, ook bedrijfsvestigingen die gerekend worden onder de verzorgende sector kunnen een geringe economische binding aan hun vestigingsplaats hebben, omdat het filialen kunnen zijn van veel grotere internationaal opererende ondernemingen. Vestigingen van Ahold en Vendex in Almere zijn bijvoorbeeld in principe slechts voor een zeer beperkt deel verantwoordelijk voor het totale bedrijfsresultaat, wat economische binding dus niet tot een noodzakelijkheid maakt. Dit is in tegenstelling tot dat ene Almeerse café dat in handen is van één concrete eigenaar, die verder geen andere economische activiteiten ontplooit.

Economisch Bindingstype 4: Gebondenheid door aantrekkelijkheid en uitstraling van een stedelijk milieu voor het personeel en de gerelateerde branches

Met het aanduiden van dit bindingstype wordt er bewogen op het terrein van de eerder gepresenteerde Florida, maar ook in mindere mate op dat van Amin en Thrift. Waar Florida de these poneert dat bedrijven zich daar vestigen waar creatieve mensen wonen en ruimte is voor hippe,

spannende diversiteit, wijzen Amin en Thrift zoals al aangegeven is op de pullfactoren die bepaalde lokaal aanwezige instituties kunnen hebben voor bedrijfsvestiging. Laatstgenoemden denken daarbij aan indirect economische interactie stimulerende ontmoetingsplaatsen zoals hippe cafés, luxueuze golfbanen en gerenommeerde restaurants. Niet de gedachte “bedrijven zitten bij elkaar op een kluitje, leren daardoor van elkaar en daarom gaat het goed met de economie” is hun redenering. Nee, eerder de idee dat indirect economische belangen bij elkaar brengende platformen als golfclubs en borrels van de bedrijfskring werken als een economische stimulans, omarmen zij. Wat Florida en Amin en Thrift met elkaar overeenkomen is in ieder geval dat juist op een *indirecte, subtiële* wijze die samenhangt met het stedelijke milieu, bedrijvigheid gestimuleerd kan worden.

Of Almere beschikt over een dergelijk stedelijk milieu dat bedrijven stimuleert om erheen te gaan is—gegeven haar soms als saai omschreven reputatie—niet vanzelfsprekend. Echter, misschien dat de relatieve nabijheid van het stedelijke milieu van Amsterdam wél iets is dat de bedrijvigheid in Almere stimuleert. Almere is dan een soort tweede keus, een keus om ergens te gaan zitten waar toch nog enigszins de glorieuze uitstraling van Amsterdam vindbaar is, maar dan wel zonder het ruimtegebrek van de hoofdstad.

Bovendien, het als suburbaan omschreven uiterlijk van Almere zou, gegeven de door Marlet et al. bewezen relatieve oververtegenwoordiging van het aantal IT-ers in de stad, misschien een boost kunnen zijn voor zulke bedrijven om zich daar te vestigen. Immers, juist IT-ers verkeren graag in suburbane milieus, zoals al is aangegeven.

Economisch bindingstype 5: Binding vanuit particularistische motieven van de ondernemer

Wat wel eens vergeten lijkt te worden door de grote theoretici van het urbane economiedebat is dat voor veel ondernemingen hun vestiging niet zozeer gebaseerd is op neoklassieke vestigingsmotieven, die uitgaan van winstmaximalisatie en kostenreductie. Vestigingsmotieven als het hebben van aantrekkelijke woonmilieus voor het personeel, nabijheid van de consumenten- en de afnemersmarkt, inbedding in een kenniscluster of noodzakelijke nabijheid van grondstoffen of infrastructuur zijn allen rationaliseerbaar vanuit het economische profijtbeginsel. Veel vestigingen van bedrijven zijn echter niet louter en alleen verklaarbaar vanuit deze motieven. Niet alleen neoklassieke motieven die uitgaan van een bedrijf dat rationeel economische keuzes maakt, maar ook particularistische motieven van bepalende ondernemers kunnen besloten liggen in de vestigingskeuze van bedrijven.

Voor veel bedrijven kan bijvoorbeeld gelden, dat de eigenaar—puur omdat hij toevallig ergens (in de buurt) woont—besluit om aldaar een bedrijfje op te richten. Vervolgens kan er dan mogelijk een hele eigen dynamiek ontstaan die weinig van doen heeft met de grote sociologische economische bindingstheorieën. Particularistische motieven van de ondernemer spelen dus ook een grote rol en dat geldt zeer zeker en misschien wel in sterkere mate dan op andere plaatsen voor Almere, waar vele starters elk jaar de markt opgaan en waar daarnaast bedrijven nog vrij jong zijn en daardoor relatief klein qua omvang. Veel van de bedrijven in Almere zijn dan ook van oorsprong Almeerse bedrijven. Zij zijn geboren en getogen daar en soms al in de pioniersjaren van het eind van de jaren zeventig en het begin van de jaren tachtig ontstaan. Voor hen gelden dan ook misschien vaak particularistische motieven voor bedrijfsvestiging. Zij zoeken niet uit een scala van opties de beste uit op basis van de bij eerdere bindingstypen genoemde criteria. Nee, eerder spruit hun bestaan voort uit de wens van een ondernemer om ergens een bedrijf te beginnen waarna er een groeidynamiek ontstaat die niet uit de aanvankelijke hoogdravende strategische vestigingsoverweging te verklaren is.

Natuurlijk lopen deze vijf bindingsideaaltypes door elkaar heen. Waar het echter om gaat in deze studie, is om voor elk te onderzoeken bedrijf het ideaaltype aan te duiden dat het dichtst benaderd wordt, zodat gekeken kan worden naar of het behoren tot een dergelijk bindingstype leidt tot specifieke vormen van sociale binding en betrokkenheid.

2.2.4. Het theoretische kader: sociale gebondenheid

Naast *economische binding* aan de vestigingsplaats kunnen ondernemers en hun ondernemingen natuurlijk ook *sociale binding* ervaren met de plaats waarin ze gevestigd zijn. Economische en sociale binding zijn echter termen die niet zo een twee drie los van elkaar te zien zijn. Alhoewel er in het alledaagse taalgebruik sprake is van een niet altijd samenvallend spreken over “de economie” en “de samenleving” zijn in de praktijk het economische en sociale intens met elkaar vervlochten. Er is dan ook misschien te veel sprake van een drift bij zowel economische als sociale wetenschappers om alles te kwantificeren en te classificeren. Een drift, die ervoor zorgdraagt dat deze vervlechting bij tijd en wijle uit het zichtveld geraakt.

Zoals uit de uiteenzetting van de verschillende posities in het theoretische sociologiedebat over de rol van stedelijke bedrijvigheid wel is gebleken, is vervlechting het toverwoord om de relatie tussen de sociale en economische binding van bedrijven te beschrijven. Daar waar Bauman het niet bestaan zijn van economische binding aanwijst als de oorzaak voor het niet bestaan van sociale binding, redeneren de *new localists* juist omgekeerd: de sociale binding van bedrijven aan hun stad (het leerzame samenklitten), geeft ze competitieve voordelen en maakt de stad tot een economische groeimotor. Daarnaast draagt een stad wel degelijk nog zorg voor economische binding door de agglomeratievoordelen die het blijvend blijft bieden. Sociale binding en economische binding aan locaties worden dan ook door velen opgevat als een soort van communicerende vaten: is er veel van het een, dan is er ook veel van het ander.

Dit in het achterhoofd hebbend is er een bruikbaar onderscheid nodig voor dit onderzoek om ervoor te zorgen dat sociale binding op een dusdanige wijze gedifferentieerd kan worden dat het niet verward wordt met economische binding. Dit onderscheid wordt gegeven door Putnam (2000). Volgens hem bestaat er net zoals economisch kapitaal—dat de financiële middelen behelst om te leven en dat ook wel geld wordt genoemd—ook zoiets als sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal verschaft evenals economisch kapitaal middelen om te leven. Bij deze kapitaalvorm betreft het echter een andere vorm van middelenverschaffing om te leven, namelijk maatschappelijk middelenverschaffing. Welke vrienden zijn er die bereid zijn om ondersteuning te verlenen bij ziekte? Welke familiebanden zorgen dat iemand zich veilig voelt, of juist opgesloten? Welke contacten zijn er met mensen die in werk kunnen voorzien? Het antwoord op al deze vragen is het antwoord op de vraag naar de hoeveelheid sociaal kapitaal die iemand heeft.

Wat voor dit onderzoek van importantie is, is het onderscheid dat Putnam maakt tussen specifieke vormen van sociaal kapitaal die er bestaan. Hij heeft het namelijk over *bindend* sociaal kapitaal en *overbruggend* sociaal kapitaal. Deze twee vormen van sociaal kapitaal komen nu juist overeen met enerzijds sociale binding die niet zo sterk vervlochten is met economische vooruitgang en anderzijds sociale binding die dat wél is. Putnam stelt:

“Some forms of social capital [bindend sociaal kapitaal – MW] are by choice or by necessity, inward looking and tend to reinforce exclusive identities and homogenous groups. (...) Other networks [overbruggend sociaal kapitaal – MW] are outward looking and encompass people across diverse social cleavages.”

Dit onderscheid is prima toepasbaar als meetinstrument om de sociale binding van ondernemers te onderzoeken. Immers, op basis hiervan behoort het tot de mogelijkheden om enerzijds te kijken naar of ondernemingen en ondernemers sociale binding hebben vanuit persoonlijke, bedrijfsinterne motieven (veel werknemers komen uit Almere, de ondernemer woont zelf in Almere-etc.). Anderzijds kan onder de vlag van het overbruggend sociaal kapitaal van ondernemers en hun ondernemingen gekeken worden naar in hoeverre de bedrijfsvoering bevorderende bedrijfsexterne (zakelijke) contacten gestalte krijgen binnen de stad Almere.

2.2.5. Het theoretische kader: betrokkenheid

Na de uiteenzetting en typering van de discussie over economische gebondenheid en het aangeven van hoe sociale gebondenheid in dit onderzoek opgevat gaat worden, is het nu tijd om aan te geven hoe de betrokkenheid van ondernemingen en hun ondernemers opgevat gaat worden. Instrumenteel daarvoor is het werk van Marco van der Land (2003) *Vluchtige verbondenheid, stedelijke bindingen van de Rotterdamse nieuwe middenklasse*. In zijn onderzoek naar de binding van Rotterdamse middenklassers bij hun stad maakt hij een ideaaltypisch onderscheid tussen drie vormen van binding: Binding door nabijheid, binding door participatie en binding door consumptie. Voor dit onderzoek zal dit onderscheid gebruikt worden om betrokkenheid van een typologiesering te kunnen voorzien.

Betrokkenheid door *binding door nabijheid* omschrijft hij als “een functie van gedeelde afkomst en worteling in een stad” (Van Der Land 2003:69) Mensen voelen zich bij deze bindingsvorm betrokken bij de stad omdat ze er zelf wonen, werken en/of vandaan komen. Hun betrokkenheid vloeit voort uit het feit dat ze er hun alledaagse leven leiden.

Over betrokkenheid door *binding door participatie* schrijft hij dat “het uitingen zijn van wat wel als ‘burgerzin’ wordt aangeduid. (...) Het gaat bijvoorbeeld om vrijwilligerswerk in sportclubs en op scholen, maar het kan ook gaan om participatie in het politieke circuit” (Van Der Land 2003:70). Hiermee doelt Van Der Land dus op een vorm van betrokkenheid bij de stad die voortvloeit uit het deelnemen aan allerlei formele instituties, van de politiek tot de sportclub en van het onderwijs tot de bedrijfskring.

Voor betrokkenheid door *binding door consumptie* tot slot geldt, dat het voortvloeit uit bindingen die “bestaan uit een verzameling partiële en flexibele bindingen met de stad. (...) De sfeer van de stedelijke cultuur en vermaak, kortom van de stedelijke consumptiecultuur, vormt een belangrijk decor waartegen deze bindingen zich afspelen. De stad is een arena van plezier en van belevenissen” (Van Der Land 2003:70). Betrokkenheid bij de stad krijgt bij deze bindingsvorm vooral uiting in het consumptiepatroon van mensen. Om in Almeerse termen te blijven, niet het wonen in Overgooi (binding door nabijheid) niet het mede opstarten van FC Omniworld (binding door participatie) maar het naaktlopen als advocaat Spong op het Almeerderstrand is een uiting van binding door consumptie. Alleen doordat er wat bijzonders te consumeren valt in de stad voelt iemand zich—indien hij of zij het meest valt onder deze bindingsvorm—betrokken bij de stad. Binding door consumptie is volgens Van Der Land dan ook de zwakste vorm van betrokken zijn bij een stad, terwijl binding door nabijheid de sterkste is. Binding door nabijheid is echter ook de meest traditionele vorm van betrokkenheid, terwijl binding door consumptie pas meer en meer aan de oppervlakte is gaan treden gedurende de laatste decennia (Van Der Land 2003).

2.3. De operationalisering

Op basis van het bovenstaande kan er voor elke te onderzoeken onderneming een soort staalkaart gemaakt worden. Daarop kan vastgelegd worden welk type economische binding het meest dominant is bij deze onderneming. Daarnaast kan daarin vastgelegd worden voor de belangrijkste besluitvoerder binnen deze bedrijfsvestiging in hoeverre hij van mening is dat hijzelf en zijn onderneming beschikken over bindend en overbruggend sociaal kapitaal binnen de gemeentegrenzen, waardoor hun sociale gebondenheid aan de stad meetbaar wordt. Tot slot kan aan de hand van de van Van Der Land overgenomen typologie de betrokkenheid geclassificeerd worden.

Om deze staalkaarten te vervaardigen zijn voor dit onderzoek twaalf ondernemers in een mondeling vraagesprek ondervraagd ten aanzien van hun sociaal-economische binding en betrokkenheid bij de Almeerse gemeenschap. Daarnaast zijn er zes ondernemers die door invulling van een vragenlijst de vragen eveneens beantwoord hebben. De keuze van deze ondernemers is met opzet qua sector, omvang en langdurigheid van vestiging in Almere divers geweest. Hiermee wordt getracht om de specifieke relaties tussen binding en betrokkenheid voor de specifieke typen van economische gebondenheid bloot te leggen binnen de Almeerse gemeentegrenzen. Wie overigens eveneens voor dit onderzoek ondervraagd zijn omwille van het verkrijgen van een verder inzicht in de Almeerse

economische situatie, zijn twee beleidsbepalers van Economische Zaken van de gemeente Almere, de lokale wethouder Economische Zaken en de directeur van de bedrijfskring.

Bij deze vraaggesprekken zijn naast vragen die specifiek op de operationalisering van bovenstaand theoretisch kader gericht waren ook vragen gesteld worden die te maken hadden met de specifieke Almeerse context die in het voorgaande hoofdstuk is geschetst. De relatie met de gemeente Almere, de sociaal-economische verwevenheid met Amsterdam, het oordeel over de plaatselijke beroepsbevolking en de mening over de Almeerse schaa sprong kwamen dan ook eveneens aan bod. De hoop is er dat hierdoor niet alleen de werking van sociaal-economische bindingsrelaties *an sich* verhelderd wordt. Nee, door het incorporeren van mogelijke lokale factoren in het verklaringmodel voor de sociaal-economische binding en betrokkenheid van Almeerse ondernemers, wordt getracht om ook eventuele specifiek Almeerse verklaringen voor bindingsrelaties te kunnen geven. De vragen die gesteld worden bij deze interviews zijn zichtbaar in de Appendix. De antwoorden op deze vragen zijn getapt, genotuleerd of beiden en zijn door middel van een kwalitatieve data-analyse met elkaar vergeleken om te komen tot generaliseerbare uitspraken over de binding en betrokkenheid van ondernemend Almere. De resultaten hiervan zullen in het volgende hoofdstuk gepresenteerd worden.

HOOFDSTUK 3: DE RESULTATEN

3.1 Economische gebondenheid

Het meten van de economische gebondenheid van Almeerse ondernemers is in dit onderzoek gedaan door ze er langs meerdere wegen naar te vragen. De vraag is gesteld naar de economische activiteiten die ondernomen worden in Almere. Vervolgens is de vraag gesteld naar de al dan niet bestaande relatie van de specifieke Almeerse bedrijfsvestiging met het grotere bedrijf waar het—wederom al dan niet—deel van uitmaakt. Waar tevens naar gevraagd is, zijn vestigingsplaatsfactoren en kenmerken van de Almeerse economische situatie die gezien worden als bevorderlijk voor het bedrijf zelf. Tot slot is in dit kader gevraagd naar de al dan niet positieve rol die de gemeente vervult, naar de mate waarin er economische relaties bestaan met andere Almeerse bedrijven en naar een eventuele vervlechting van het bedrijf met de stad Amsterdam.

In het voorgaande hoofdstuk werden vijf bindingstypes gepresenteerd die gezien kunnen worden als ideaaltypen op basis waarvan de uitkomsten van dit onderzoek gestructureerd kunnen worden bij de presentatie van de resultaten. Door het stellen van de hierboven genoemde vragen kon deze verhelderende structurering plaatsvinden.

3.2.1. Binding van Almeerse bedrijven door gebondenheid aan primaire voorwaarden van het productieproces

Binnen haar gemeentegrenzen heeft Almere geen bindmiddelen die tot de primaire voorwaarden van het productieproces van haar bedrijven behoren. Afhankelijkheidsrelaties als tussen de KLM en Schiphol of tussen de NAM en Slochteren bestaan dus niet binnen de economische context van Almere. De nabijheid van Schiphol, dat weliswaar niet gelegen is binnen Almere zelf maar wel bereikbaar is in een half uur, speelt echter wel degelijk—zij het niet altijd prominent—een positieve rol bij de bedrijfsvoering van haar ondernemers, zoals blijkt uit onderstaande interviewcitaten:

“Er zijn veel banen op Schiphol. Daardoor zien wij dat wij mensen aan een baan kunnen helpen. Dus vanuit Almere zijn ze bereid te reizen, dat is een. De nabijheid Schiphol is ook een voordeel voor het vestigingsklimaat. Bedrijven vestigen zich graag hier, krijgen daarvoor misschien subsidie, het is aantrekkelijk qua ruimte en het is dichtbij. Als bedrijven hier komen, dan profiteren wij daarvan omdat er meer mogelijkheden zijn.”

“Heel belangrijk. [De nabijheid van Schiphol - MW]
[Daar is toen bij Uw vestiging expres voor gekozen?]-MW]

Ja.

[En waarom is dat belangrijk?]-MW]

Dit is natuurlijk het Europese hoofdkantoor. We hebben regelmatig internationale gasten en relaties. Binnen een half uur zit je hier.”

“Schiphol is belangrijk. Wij handelen nogal in internationale producten, software die we zelf niet bouwen en dat betekent dus dat je de mensen op moet pikken.”

“Divers buitenlands bezoek vanuit andere vestigingen aan Europees hoofdkantoor in Almere.”

IT-ondernemingen geven dus aan dat Schiphol belangrijk is voor de relaties met internationale softwarebedrijven die ze onderhouden. Daarnaast geven diverse multinationals aan dat de nabijheid van Schiphol ze in staat stelt om hun (Europese) hoofdvestiging gemakkelijk te gebruiken ter ontvangst van zakenrelaties en collega's van andere vestigingen van hun bedrijf, die vanuit andere plaatsen in de wereld in Almere arriveren. Tot slot wordt vanuit de uitzendbranche aangegeven, dat Schiphol functioneert als werkgelegenheidscentrum voor de Almeerse bevolking. Kortom, Schiphol is van belang voor Almere, zij het vaak indirect.

Naast Schiphol kwamen twee andere voorbeelden van bevorderlijke, maar geen noodzakelijke, productievoorwaarden die aanwezig zijn in Almere aan het licht. Ten eerste betreft het de door de Almeerse overheid gestimuleerde aanleg van een zeer vooruitstrevende ICT-infrastructuur. IT-onderneming NCCW zegt hierover.

“We hebben toch wel heel veel contacten [met de gemeente - MW] op het gebied van glasvezelnet en over het algemeen zijn we daar redelijk tevreden over. Dat is voor ons belang omdat wij hier een groot rekencentrum hebben staan. Wij wijken uit als het met het rekencentrum misgaat. Dat doen we nu nog naar Lelystad toe. Dat [uitwijken-MW] willen we ook naar andere plekken in Almere doen en glasvezel is dan redelijk essentieel vanwege de communicatie. Stel dat hier een vliegtuig op valt dan moeten wij als automatiseringsbedrijf door kunnen draaien want onze klanten hebben een verbinding met ons. Wij hebben hier een groot rekencentrum en via een wijdvertakt netwerk door het hele land zijn de corporaties aan ons verbonden. Als hier het rekencentrum uitvalt, dan hebben we nu contacten met Lelystad. Dan kunnen we uitwijken naar andere plekken in Almere.”

Opvallend is dit zorgdragen voor vooruitstrevende ICT-infrastructuur door de Almeerse overheid vast en zeker, gezien de bewering van de in het vorige hoofdstuk aangehaalde Sassen (p.16) dat vooral wereldsteden in staat zijn om zulke infrastructurele investeringen te doen. Misschien is Almere een uitzondering die haar regel verder bevestigd, maar toch.

De tweede bevorderlijke productievoorwaarde die in dit onderzoek aan het licht kwam, is afkomstig uit de gesprekken met zuivelproducent Yakult. Deze Japanse multinational had een opvallende reden om voor Almere te kiezen als Europese uitvalsbasis.

“Voor de productie van het bedrijf is goed water nodig, grondwater. Ik ben geen technicus, maar verschillende watermonsters uit Nederland waren genomen. Flevoland had er een van de beste kwaliteit. Het is altijd gezegd dat het een van de redenen was om in Almere te gaan zitten.”

3.2.2. Binding van Almeerse bedrijven door inbedding in een lokaal expertisenetwerk

Bij dit tweede type binding zitten bedrijven vast aan hun vestigingsplaats doordat zij verweven zijn met andere bedrijven in de nabijheid door middel van een netwerk van expertise. Te denken valt dan een ICT-bedrijven à la Silicon Valley of aan mediabedrijven à la Hollywood. In Almere echter, is hier in directe zin wederom geen sprake van. Zowel de ICT- als de mediabedrijven die in Almere gevestigd zijn geven namelijk aan dat er geen sprake is van zulk een verwevenheid.

Zo antwoordt een mediabedrijf op de vraag of het zakenrelaties heeft met andere bedrijven in Almere: “Nee, onze relaties begeven zich voornamelijk in 't Gooi of Amsterdam.” Het geeft het aan dat de reden dat het zich destijds in Almere heeft gevestigd weinig van doen heeft met de aanwezige media-expertise. Een locatie waar vanuit gemakkelijk cliëntèle bereikt kon worden, dat zochten ze. Omdat die cliëntèle zich bevond en bevindt in Amsterdam en Het Gooi, was Almere een goede vestigingsplaats. Ook voor de twee grote bedrijven in de ICT die aan dit onderzoek deelnamen kwam opvallend genoeg niet een clustering van expertise *in Almere zelf* sterk naar voren als voornaamste reden om in Almere te gaan zitten. Nee, juist het feit dat *vanuit* Almere cliëntèle goed bereikt kon worden speelde een grote rol voor het zich daar vestigen. Het klassieke vestigingsmotief van een centrale ligging was voor hen dominant.

“Wij komen uit Noord-Holland. Wij zaten allebei in Noord-Holland. We hebben gezegd dat wij niet in Noord-Holland kunnen blijven, want dan heb je het IJ ertussen zitten. Dus om landelijk te functioneren willen we onder het IJ zitten. We hebben Amsterdam-Zuidoost bekeken, dat lukte niet. Toen hebben we op een bepaald moment gedacht, Lelystad, dat kan wat zijn. Lelystad was echter te ver de polder in en toen kwamen we op Almere uit en we zitten nu op onze derde locatie in Almere-Haven. We zijn met zijn tweeën begonnen en toen wilden we eigenlijk wel landelijk actief worden. Dat geldt eigenlijk nog steeds. En het hele gekke is dat we hier in de polder bijna geen business doen. Dat is eigenlijk iets waarvan we wel de voorkeur hebben om dat te gaan wijzigen. We willen meer actief zijn hier. Een paar klantjes hebben we hier wel, maar het is niet echt zo dat we een regionale speler zijn. We zijn een landelijke speler.”

Een landelijke speler die kiest voor Almere vanuit een veroveringswil ten aanzien van de nationale economie en niet vanuit allerlei aan ICT inherente aanwezigheden in de stad. Dat ondanks het feit dat IT-bedrijven in principe overal kunnen zitten! Gevraagd naar de redenen voor vestiging in Almere aan een ander IT-bedrijf blijkt hetzelfde:

“[Een bedrijf in de IT kan toch in principe overal zitten?]-MW]

Kan in principe overal zitten, dat klopt, maar je zit hier toch redelijk centraal in Nederland. Wij geven ook zelf opleidingen. Als die niet op locatie niet worden gegeven, bij de corporaties, dan worden ze hier gegeven. Dat heeft als voordeel dat Almere redelijk centraal is qua ligging. Wij kunnen nog steeds gemakkelijk mensen hier krijgen omdat je op een centrale locatie in het land zit.”

Niet zozeer specifieke Almeerse expertise lijkt dus bepalend voor de relatief sterke vestiging van IT-ondernemingen daar. Eerder de centrale ligging, de klassieke vestigingsplaatsfactor voor ondernemingen met nieuwe dingen die nieuwe gebieden willen veroveren, lijkt het *Leitmotiv* voor vestiging. Het lijkt erop dat er in Almere vele bedrijven zitten vanuit de idee dat het een ideale locatie is om te fungeren als vertrekpunt waar vanuit nieuwe markten veroverd kunnen worden. Bijvoorbeeld geldt dat voor sommige van de lokale ICT-bedrijven. Echter, ook andere bedrijven lijken sterk vanuit deze gedachtegang voor Almere te hebben gekozen, zoals blijkt uit de bespreking van het derde bindingstype: binding door marktoriëntatie, een cruciale bindingsfactor voor de Almeerse ondernemers.

3.2.3. Binding van Almeerse bedrijven door een oriëntatie op afnemers en consumenten

Bij dit bindingstype gaan bedrijven voornamelijk in Almere zitten vanwege óf logistieke motieven (Almere ligt centraal in de in een wijdere kring dan Almere gesitueerde markt, wat geldt voor bepaalde *stuwende* bedrijven) óf een gerichtheid op de lokale consument. Voor laatstgenoemde gerichtheid geldt dan vooral, dat ze voorkomt onder bedrijven in de zogeheten *verzorgende sector*.

Almere kent vele varianten van bedrijvigheid behorende tot de stuwende sector waarvan hun voornaamste binding met de stad te categoriseren valt onder dit bindingstype. De keuze voor vestiging in Almere heeft dan vooral te maken met het feit dat Almere een locatie is waar vanuit markten buiten de stad eenvoudig bereikt kunnen worden. Genoemd is al de bedrijvigheid in de ICT, die aangeeft voor Almere te hebben gekozen vanwege haar centrale ligging. Echter, voor de—zoals al aangegeven is in het eerste hoofdstuk—relatief talrijk aanwezige groothandelaren geldt exact hetzelfde motief als primaire reden voor vestiging in de nieuwe polderstad.

Zo vertelt een groothandelaar van een bedrijf dat in 1978 in Almere werd opgericht: “Wij wisten dat we landelijk wilden werken, dan zoek je een plek die overal vanuit Nederland redelijk bereikbaar is.”

Ook een wat recenter gevestigde groothandel vertelt over Almere’s centrale ligging: “Dat vinden wij een voordeel want mensen die niet in Almere wonen die kunnen Almere redelijk goed bereiken.”

De groothandelaren en de bedrijven in de ICT staan echter niet alleen in hun benadrukking van de voordeligheid van Almere’s centrale ligging. Maar liefst 12 van de 18 ondervraagde ondernemers noemt de centrale ligging van de stad een belangrijk motief om zich in Almere te vestigen en daaronder vallen alle deelnemende buitenlandse bedrijven, of ze nu uit Amerika, Japan, of Duitsland komen.

“Almere is een belangrijke ontmoetingsplaats voor medewerkers van onze vestigingen,” vertelt ingenieursbureau en een van Almere’s grootste bedrijfsvestigingen Oranjewoud. “Snel vervoer mogelijk per vliegtuig, trein, etc. naar alle afnemers,” vertelt Cascade, een Amerikaanse onderneming die zich gespecialiseerd heeft in het produceren van hydraulische voorzetapparatuur voor vorkheftrucks. Vanuit de transportsector klinkt het geluid:

“Bijzonder belangrijk, de centrale ligging. Geografisch natuurlijk, want je hebt goede snelwegen en nog een redelijke doorstroming mits je nog op tijd de polder uit bent. Ook bijvoorbeeld productiebedrijven en distributiebedrijven zullen zich hier voornamelijk gaan vestigen vanwege de centrale ligging.

[In de toekomst bedoelt U? - MW]

Ja, maar nu ook al, dat kun je merken. Veel distributiebedrijven die zelf de distributie niet doen maar de distributie voor anderen doen vestigen zich hier in deze regio.”

De importantie van de centrale ligging van Almere in de perceptie van ondernemers kan dus niet sterk genoeg benadrukt worden. De behoefte van ondernemingen ten aanzien van hun locatie, lijkt—bezien vanuit de mentale map van ondernemend Almere—niet te bestaan uit een moederschoot die geborgenheid biedt, maar uit een lanceerbasis waar vanuit doeltreffend de omgeving—of die nu gedefinieerd wordt als de Noordelijke Randstad, Nederland, of Europa, getroffen kan worden om economische targets te halen. Almere is dus voor hen voornamelijk de lanceerbasis, niet het doel zelf.

Almere is wél het doel op zich voor die bedrijven waarvan hun binding met de stad voornamelijk bestaat uit het feit dat de stad min of meer samenvalt met de markt waarop ze opereren. Net als de eerder genoemde bedrijven uit de stuwende sector—de ICT-ers, de groothandelaren, de diverse multinationale en nationale ondernemingen—zijn ook zij georiënteerd op afnemers en consumenten. Hun activiteiten in Almere vallen, net als voor de al genoemde bedrijven uit de stuwende sectoren (groothandel, industrie) vooral vanuit zulk een oriëntatie te verklaren. Echter, de afnemers en consumenten bevinden zich voor deze bedrijven, ook wel de verzorgende sector genoemd, voor een flink gedeelte *binnen* in plaats van *buiten* de Almeerse gemeentegrenzen. Daarin verschillen ze als verzorgende sector wezenlijk van de stuwende sector.

Dit onderzoek incorporeerde een zestal overwegend lokaal georiënteerde ondernemers. Daarbij sprongen paradoxaal genoeg ook twee multinationale ondernemingen in het oog. Rabobank en Randstad bleken namelijk ondernemingen te zijn die door hun organisatiestructuur (die gericht is op veel autonomie voor lokale corporaties en rayons) te opereren als zeer gebonden aan de lokale markt. Een lokale gebondenheid die niet eens zo anders voelbaar lijkt als voor schoonmaakbedrijven.

De twee schoonmaakbedrijven die in dit onderzoek participeerden, gaven een motivatie voor lokale gebondenheid—ondanks hun vrij omvangrijke personeelsbestand—door te verwijzen naar hoe iets verderop gelegen bedrijven met hun, Almerenaars, omgaan. Zij—de buiten Almere gevestigde ondernemers—willen namelijk geen schoonmakers uit Almere hebben.

“Voor Almere zijn we een Almeers bedrijf. Voor de overige klanten we een bedrijf uit Almere. "Wat ver weg." “

“Je merkt toch heel gauw dat mensen graag een schoonmaakbedrijf hebben dat in de plaats zelf gevestigd is. Dat blijft gewoon zo. Ze verwachten continuïteit en dat je snel ter plaatse bent. Als je een adresje in Amsterdam hebt met een schoonmaker, wat ga je dan doen als die schoonmaker met vakantie is? Of als hij ziek is, ga je dan gewoon wat schoonmaken? Ze willen toch altijd dat je heel veel panden hebt in een bepaald gebied, omdat je moet kunnen wisselen met je personeel. Ze verlangen als er een contract wordt afgesloten dat er ook elke dag wordt schoongemaakt, het liefst natuurlijk door dezelfde schoonmaker, maar dat kan natuurlijk niet altijd, want mensen kunnen vrij hebben of ziek worden. Ze willen altijd weten hoe duur een vervanging is met ziekte, dat is altijd een van de vragen als je met een offerte komt. Als je dan maar een pand in een grote stad hebt dan vragen ze zich toch wel af van ja, zal dat ooit goed komen?”

Voor schoonmaakbedrijven geldt dus de logica, dat ze omwille van de continuïteitswens van de bedrijven en overheidsgebouwen die ze reinigen gebonden zijn aan hun plaats. Schoonmaken moet plaatsvinden op een gestructureerde basis en een verderop gelegen schoonmaakbedrijf wordt in het garanderen van deze gestructureerde basis gewantrouwd. Ook het feit, dat in geval van calamiteiten—een lek in de school, het moet snel opgesopt worden want morgen komen de kinderen weer—snel ingrijpen nodig is, maakt lokale gebondenheid van schoonmaakbedrijven tot een noodzakelijkheid. Zijn er dan geen grote schoonmaakbedrijven? Ja, maar “landelijke bedrijven hebben ook vaak hier en daar regiokantoorjes,” en opereren dus gedecentraliseerd zodat ze toch kunnen zorgdragen voor de voor goede bedrijfsvoering noodzakelijke lokale binding.

Opvallende andere vormen van lokale gebondenheid van een multinationaal bedrijf dat lokaal opereert, zijn zoals eerder gezegd uitzendbureau Randstad en de Rabobank. Beide ondernemingen

profilieren zich als specifiek Almeers en zijn ook louter en alleen gericht op de Almeerse (particuliere dan wel zakelijke) klant. Voor zowel de Rabobank als voor Randstad geldt dan ook, dat haar organisatorische ontwikkeling opvallend overeenkomt met de ontwikkeling van de stad.

Zo vertelt de directeur van Rabobank Almere:

“Wij zijn een Almeers bedrijf. Toen Almere gesticht werd, eind jaren zeventig, heeft de organisatie van de Rabobank bedacht dat ze daar een zelfstandige bank moesten hebben. Toen hebben ze ook met de stadsstichters de Rabobank Almere opgericht. In eerste instantie zaten daar bestuursleden in vanuit de hoofddirectie van Rabobank Nederland maar zodra er voldoende klanten en leden waren ter plekke hebben ze een bestuur gevormd van die leden en daar is deze bank uit gegroeid. De enige opdracht die een aangesloten bank krijgt in een organisatie van de Rabobank is een goede aangesloten bank zijn voor zijn werkgebied, dus dat betekent die dingen doen die in dat werkgebied gevraagd worden. Dat was in de eerste periode van het ontstaan van Almere heel nadrukkelijk de woningbouw, dus toen waren we eigenlijk haast alleen een hypotheekbank. Op enig moment, zeg maar een jaar of zes/zeven geleden, kwam daar natuurlijk ook een heel belangrijke doelstelling bij van de gemeente Almere, namelijk om ook zelfstandig werkgelegenheid te gaan formeren. Toen heeft de bank zich ook ontwikkeld als een bedrijvenbank en onze doelstelling is dus ook beide delen wat dat betreft te bedienen. Je ziet ook dat de bank zelfs nog iets harder gegroeid is dan de stad. Dat is dus de doelstelling van een aangesloten bank: betrokken wezen op het eigen werkgebied en wat er gebeurd volgen.”

Het rayonhoofd van Randstad heeft bij de vraag naar het waarom van de vestiging van Randstad in Almere eveneens een bedrijfshistorisch verhaal te vertellen dat de stadsgeschiedenis weerspiegelt:

“Het is een groeimarkt. Als je kijkt naar de inwoners. Er worden huizen gebouwd. Dat wil je niet weten. Er is dus er is een enorme toename van inwoners. Ondertussen zitten we volgens mij op de 175.000 [inwoners - MW] en het aantal bedrijven is enorm toegenomen. Dus je ziet dat er ook een hoop bedrijvigheid is. En waar bedrijven zijn en mensen wonen is het voor ons heel aantrekkelijk gebied.

[In hoeverre lukt het U beter om de mensen in Almere een baan aan te bieden? - MW]

Vijfentwintig procent van onze mensen werkt nog buiten Almere, er is toch wel meer aantrekking en zuigkracht vanuit het Gooi en vanuit Amsterdam. Maar je ziet steeds meer mensen die hier ook graag werken. Lekker dichtbij, maar ook de file niet meer in. En wat we wel merken is dat we in drie jaar... Als je kijkt drie jaar geleden werkte ongeveer 40 procent hier en 60 procent buiten Almere. Dat kan ook Lelystad, Emmeloord, Amersfoort zijn, maar toch wel Randstad Amsterdam en Gooi, dat trok heel erg aan. Maar je ziet nu dat mensen toch wel meer in Almere blijven omdat het aantal banen fors is toegenomen.

[Maar ook dus dat bij U het percentage mensen toeneemt dat U in Almere kunt plaatsen? - MW]

Ja, dat is gestegen van 40 naar 75 procent in 3 jaar tijd.”

Uit beide vertellingen valt te constateren dat deze landelijk opererende bedrijven hun organisatie lokaal enorm hebben zien wijzigen door de wijzigingen die de stad heeft ondergaan. Dit geldt verder alleen voor de vooral lokaal en regionaal georiënteerde en lokaal gevestigde ondernemingen, zoals de al eerder genoemde schoonmaakbedrijven. Zij zeggen over de aantrekkingskracht van het groeiende aantal potentiële consumenten in Almere:

“Uiterst goed natuurlijk, daar halen we onze groei uit. Als er een nieuw bedrijventerrein wordt gebouwd houden we het erg in de gaten wie zich daar gaat vestigen om er vroegtijdig op in te kunnen schrijven. Via Internet, de Kamer Van Koophandel, kijken op de borden. Als er een bord komt van hier gaat die en die zich vestigen dan gaan we met het moederbedrijf contact opnemen over het schoonmaken.”

Hetzelfde geldt echter ook voor andere lokaal georiënteerde, niet op schoonmaak gerichte ondernemers. Zij vertellen over het voordeel gevende aanwezig zijn van een groeiend aantal potentiële klanten:

“Er komen nieuwe bedrijven en die zullen toch moeten veranderen van dienstverlener, dat biedt ons een kans. Zit je op een bestaande markt dan moet je andere argumenten naar voren halen, bijvoorbeeld dat je innovatief bent en hier heb je dat in mindere mate. Er komt hier een bedrijf, een productiebedrijf of een dienstverlenend bedrijf en die gaat zich oriënteren op de markt en wij aan de andere kant oriënteren ons op nieuwe bedrijven en vandaar dat we makkelijker tot zaken komen dan op het Oude Land, denk ik. We spreken met andere argumenten.”

“Ja, natuurlijk. Mensen willen wonen en ik maak woningen en mensen willen werken en ik maak werkplekken en mensen willen eten en ik verkoop eten.”

Andere ondernemers, aanvankelijk niet zo georiënteerd op “thuismarkt” Almere, geven aan dat—nu Almere een dusdanige omvang heeft aangenomen—ze zich meer willen oriënteren op mogelijkheden in de stad zelf. De schaa sprong speelt daarin een rol.

“Wij willen ons wel meer als Almeers bedrijf gaan profileren. Wij vinden ook dat Almere onze thuismarkt is. Wij vinden dat we ons niet kunnen veroorloven dat de concurrenten hier scoren. Stel dat wij ons zodanig weten te profileren als Almeers bedrijf en er gaat een schaa sprong plaatsvinden dan profiteren wij daarvan.”

“Wij zouden meer moeten netwerken, omdat wij toch voor bepaalde activiteiten die wij doen meer in de polder willen doen, dat is een van onze actielijsten.”

Bedrijvigheid focust zich dus óók op Almere vanuit de perceptie dat daar groei te realiseren valt. Een perceptie die het volgens sommigen zelfs noodzakelijk maakt om het groeiparadigma inclusief schaa sprong, dat op de planning staat, te handhaven.

“De gehele economische infrastructuur van Almere is gebouwd op groei. Kijk eens naar het aantal makelaars, kijk eens naar het aantal tussenpersonen op financieel gebied, kijk eens naar aannemersbedrijfjes. Niet de grote aannemers van de projecten, maar diegenen die daar net onder zitten, die dus ingeschakeld worden door, installatiebureaus, woninginrichters, maar ook wat er aan onroerend zaakbelasting komt, de opbrengst van grond, de koopkracht van particulieren die hier komen. Als je ziet dat we vorig jaar 900 huizen hebben gebouwd, in plaats van 2000. Ik zou wel eens willen weten wat die 1100 huishoudens die niet komen, wat het economische effect daarvan is. (...) Als dit dus voortduurt, die ik zeg het maar malaise in de bouw. Het zijn niet alleen die nieuwe huizen die niet gebouwd worden. Het zijn ook die 1100 bestaande woningen die niet vrijkomen en die dus weer niet bezet worden. Dat geeft alleen maar aan hoe belangrijk groei voor Almere is en dus voor de economische bedrijvigheid. “

De perceptie van realiseerbare groei blijkt in dit onderzoek—naast de grote functie die de stad kan hebben als lanceerbasis om markten te veroveren—in de mentale map van ondernemend Almere het meest voorname bindmiddel om zich in economische zin te engageren met de stad. Een zekere vrees voor het niet (kunnen) handhaven van dit groeiparadigma leeft. Vooral voor lokaal georiënteerde ondernemers lijkt groeiperceptie het meest sterke economische bindmiddel aan de stad, terwijl voor meer nationaal en internationaal georiënteerde ondernemers de centrale ligging van de stad binnen de markt die ze willen bestrijken essentieel is. Voor de ene categorie ondernemers, diegenen met een nationale en een internationale oriëntatie is Almere dus vooral het lanceerplatform om ergens anders de targets te kunnen halen. Voor de andere categorie ondernemers, diegenen met een lokale of regionale oriëntatie, is de stad lanceerplatform en target in een.

3.2.4. Binding van Almeerse bedrijven door aantrekkelijkheid en uitstraling van een stedelijk milieu voor het personeel en de gerelateerde branches

Almere, een aantrekkelijke vestigingsplaats vanwege haar hippe, ultraculturele stedelijke milieu? Weinig mensen in Nederland zullen deze assumptie onderschrijven. Toch blijkt uit dit onderzoek dat Almere wel degelijk voor sommige bedrijven als een aantrekkelijke vestigingsplaats geldt juist omdat bepaald personeel dat zij graag hebben zich er graag vestigt. Het gaat hier echter niet zozeer om dat personeel dat behoort tot de creatieve klasse die Florida ziet als motoren van werkgelegenheids groei. Artistieke types of studentikoze hooggeleerden zijn volgens de onderzoekingen van Marlet en Woerkens (2004) namelijk nou niet bepaald oververtegenwoordigd in de polderstad.

Slechts 19,4% van de Almeerse beroepsbevolking wordt door hen gerekend tot de creatieve klasse zoals zij die iets anders definiëren dan Florida, tegenover gemiddeld in de gemeenten in Nederland

met meer dan vijftigduizend inwoners 22,1%. Echter, het percentage nerds in Almere ligt juist relatief hoog. Immers, 8,8% van de Almeerse beroepsbevolking wordt door hen gerekend onder de nerds (de technici), die een *onderdeel* uitmaken van de creatieve klasse, terwijl het gemiddelde in gemeenten met meer dan vijftigduizend inwoners ligt op 6,9%. Kortom, bètageoriënteerde creatievelingen zijn oververtegenwoordigd in Almere, wat impliceert dat—gegeven de desondanks bestaande ondervertegenwoordiging van creatievelingen in het totale plaatje—alfageoriënteerde creatievelingen *sterk* zijn ondervertegenwoordigd in de beroepsbevolking van Almere (Marlet et al. 2004:34). Alfageoriënteerde creatievelingen—in de volksmond wel eens de grachtengordel genoemd—spreken dus niet alleen negatief over Almere in kwalitatieve zin, maar geven ook uitdrukking aan dat negativisme door hun kwantitatieve ondervertegenwoordiging in de stad.

Maar goed, het feit dat er in Almere veel bètageoriënteerde creatievelingen wonen uit zich ook in de onderzoeksbevindingen. Uit gesprekken met IT-ondernemers in Almere, blijkt namelijk dat hun personeel graag in Almere komt wonen. Zo vertelt de directeur van een onderneming in de IT, dat het personeel van zijn bedrijf zich graag vestigt in Almere.

Het heeft klaarblijkelijk geen bezwaar tegen het gaan wonen in deze alfamensen vaak als suf bestempelde stad te gaan wonen.

“Wij konden gemakkelijk mensen hier krijgen. Wij kunnen nog steeds gemakkelijk mensen hier krijgen omdat je op een centrale locatie in het land zit. Er is bereidheid om hierheen te verhuizen omdat Almere zelf als stad een groeifunctie heeft en nog relatief goedkoop is.”

Eenzelfde bereidheid bij het personeel om naar Almere te verhuizen signaleert ook een andere ondernemer in de IT.

“We zijn ook begonnen, de eerste personeelsleden kwamen helemaal niet uit Almere omdat je daar geen binding mee hebt en wat we nu zien is dat we, nou, meer als de helft van de mensen komt toch wel uit Almere.

[*Merkt U dat mensen met een achtergrond in de IT graag in Almere zitten? Dat ze dit een fijne woonomgeving vinden? - MW*]

Het personeel is wel redelijk tevreden. Of dat nu ligt of ze in de ICT zitten durf ik niet te zeggen.

[*Nou ja, er is een theorie dat in de VS bijvoorbeeld IT-ers graag in een suburbane omgeving zitten - MW*]

Dat zou best wel eens kunnen, nu je het zegt. Want als je dan ongeveer kijkt hoe dat soort centra rond de steden zitten. Ik zeg altijd maar, geitenwollen sokkenfiguren die zitten liever in een grachtenpandje of die nemen met minder genoeg, zou kunnen.”

Deze uitspraken komen overeen met de bevindingen van Marlet et al. (2004:16). Zij stellen dat nerds zich relatief vaak ophouden in new towns en groeigemeenten, omdat zij “meer uit zijn op gemak in en rond het huis” [dan alfageoriënteerde leden van de creatieve klasse - MW]. Almere past dus in dat beeld. Het negativisme over de stad heerst vooral onder twee andere groepen die zich niet in Almere willen vestigen. Enerzijds betreft dat de alfageoriënteerde creatievelingen, anderzijds betreft het de directeuren van ondernemingen. Zij lijken zich zeer weinig in Almere gevestigd te hebben. Slechts zes van de achttien respondenten in dit onderzoek woonden namelijk zelf in Almere en dit aantal zal nog enigszins positief vertekend zijn, omdat waarschijnlijk de minder betrokken ondernemers die niet in Almere wonen ook minder snel mee hebben gedaan met het onderzoek. Hun oordeel over de stad is dan ook regelmatig onpositief. Sommigen uiten dat ze Almere zien als een stedelijk milieu waar ze niet bepaald graag hun gasten in willen laten wentelen.

“Ik vind dat Almere, hoe vervelend dat ook is, geen sfeer heeft. Het centrum dat is erg leuk, modern en aardig, maar daar ga ik niet met mijn zakenrelaties naar toe om even iets te eten of wat dan ook.”

“Je hebt voor de avond geen uitstraling. Ik ben geen snob, maar je kunt niet tegen gasten zeggen, je hebt maar beperkte restaurantkeuze. Er zijn voor de avond eigenlijk maar heel weinig faciliteiten. Je kunt hier wonen, je kunt hier werken, maar je kunt hier maar heel beperkt recreëren.”

“Op een stad met 170.000 inwoners is er verschrikkelijk weinig horeca. En verschrikkelijk weinig kwalitatief goede horeca. Als je dan mensen met hoge culinaire eisen hebt, bijvoorbeeld Japanners, dan kan je in Almere echt niet thuiskomen.”

“Als je internationale gasten hebt dan gebied de eerlijkheid mij te vertellen dat zoiets meestal toch eerder in Amsterdam zal zijn dan hier. Omdat dat mensen gewoon meer aanspreekt.”

Al deze vier ondernemers vertegenwoordigen ondernemingen die opereren op een landelijke of een multinationale markt. Zij zijn slechts exemplarische voorbeelden van de respons die dit onderzoek opleverde ten aanzien van de vraag of ondernemingen graag hun gasten ontvangen in Almere. Geconstateerd kan dan ook worden, dat van de lichte institutionele ondersteuning die Amin en Thrift aanwijzen als promotoren van economische groei—en dan bedoelen ze daarmee mede het bestaan van verwelkomende stadsuitstraling voor gasten —te weinig sprake is.

Een al meer dan vijfentwintig jaar in Almere woonachtige ondernemer had het volgende te zeggen over dit negeren van de stad door alfageoriënteerde creatievelingen en directeuren van grote ondernemingen en het daaruit voortvloeiende negatieve stadsimago.

“Het beeld dat jij hebt over Almere, de mensen van buitenaf, als hier meer gebeurt, dan wordt dat imago ook beter. Het is al veel beter als het was hoor, want hoe dat hier tien jaar geleden was, het imago van Almere. Toen was het helemaal grauw en grijs en was er niets te doen. Terwijl er hier heel veel te doen is en het zeker niet grauw en grijs is.

[*Wie hebben er dan een dergelijk negatief beeld over Almere?*- MW]

Dan praat ik vooral over de type geitenwollen sokken uit Amsterdam en de rode broeken uit Het Gooi, de kakkers.

[*Eigenlijk de oude economische elite en de culturele elite uit Amsterdam?*-MW]

Nou, niet eens, ik denk de mensen die zich elite voelen. Ik denk niet dat het de elite is. Die zijn de ergste, die er net onder zitten. De elite die hebben nooit kapsones. De kapsones dat komt altijd bij de mensen die er net niet zijn en die zijn het ergste voor het imago van een stad en daar merk je heel veel van. Mensen die ik spreek en die een echelon lager zitten als de directie dat zijn toch de imagoverkrachters.

[*Voor Almere bedoelt U?*-MW]

Voor iedere plaats en voor ieder model auto en voor wat dan ook. Het zijn gewoon heel erge mensen. Mijn zwager is schilder, die zegt altijd, het leukste schilderen is altijd bij het raam van de baas, want die zegt kom binnen en neem een kopje koffie. En de jongen die er net onder zit die kijkt niet op of om, want die vindt dat je gewoon je werk moet doen en je kop moet houden.”

Het is een normatieve vraag of het negatieve imago van Almere onder “de rode broeken uit Het Gooi” en “de geitenwollen sokken uit Amsterdam” terecht zo slecht is. Hun ondervertegenwoordiging in de Almeerse bevolking lijkt echter wel aan te duiden dat dit negatieve imago ook echt bestaat. Het enige mediabedrijf dat aan dit onderzoek deelnam, bevestigt dit. Een in Almere gevestigde mediaondernemer, zelf woonachtig in Naarden, zegt over haar personeel.

“Vijfennegentig procent van onze medewerkers is niet woonachtig in Almere. Dat komt omdat de gekwalificeerde mensen die wij regelmatig nodig hebben woonachtig zijn in Amsterdam, Utrecht, het Gooi of in de verdere Randstad.”

De meer zachte kant van de creatieve economie lijkt dus—vreemde eenden in de bijt als dit bedrijf daargelaten—niet echt besteed aan Almere. In ieder geval niet voor wat betreft de bereidheid van mensen uit deze sector om van de stad—door er te gaan wonen—een meer op hun toegesneden omgeving te maken. Desondanks is Almere wél aantrekkelijk voor mensen die *niet* persé grootstedelijke *swing* hoeven te beleven, waaronder veel mensen die werkzaam zijn in de informatietechnologiesector.

Er zijn echter nog twee andere groepen mensen die relatief veel wonen in Almere en die door hun specifieke eigenschappen voor specifieke bedrijven interessant zijn. Die twee groepen zijn huisvrouwen met kinderen en scholieren op middelbare schoolleeftijd. Zij vormen met hun behoefte aan flexibel, parttime werk een personeelsaanbod waar sommige bedrijven zeer specifiek naar op zoek zijn. Een concreet voorbeeld hiervan zijn callcenters. Vanuit de uitzendsector wordt hierover gezegd:

[*Er zijn veel callcenters hier, zijn parttime werkende vrouwen een voordeel voor zulke bedrijven? - MW*]

“Ja, een heel groot voordeel. We hebben een overschot aan heel leuke moeders die inderdaad parttime willen werken. Callcenters zijn er heel erg happig op want banen in het MBO voor parttime vrouwen missen we eigenlijk nog. Dus we hopen dat nog veel meer callcenters komen.”

Dit wordt inderdaad bevestigd door de directrice van een callcenter. Zij vertelt dat de reden voor haar bedrijf om zich in Almere te vestigen te maken heeft met de potentie die de Almeerse beroepsbevolking heeft qua het vervullen van functies waar haar bedrijf personeel voor zoekt.

“De potentie [aan personeel - MW], we hebben hier een groeistad. Het probleem is dat Hilversum vergrijsd. Alle jeugd trekt eruit. Wij moeten het hebben van jeugd of jonge vrouwen die dat ook als bijbaantje beschouwen. Die zijn er niet in Hilversum dus we gingen ze steeds verder weg halen, dus ook al mensen uit Almere gingen naar Hilversum. En vandaar dat we zeiden, we gaan niet mensen hier naar Hilversum halen, we gaan naar de mensen toe. Het vergrijsd Hilversum dus we gaan gewoon naar een jongere stad.”

Opvallend aan Almere is dus dat bedrijven er niet heentrekken omdat het hooggekwalificeerde, creatieve personeel zich er bevindt, à la Florida, maar dat sommige bedrijven er wél heentrekken vanwege andere karakteristieken van de beroepsbevolking. Juist onderkenning van de potentie van Almere als aanbieder op de arbeidsmarkt van relatief veel flexibel inzetbaar, doch niet zeer hooggekwalificeerd personeel heeft bij bedrijven geleid tot vestiging daar.

3.2.5. Binding vanuit particularistische ondernemingsmotieven

Deze restcategorie van bindingen ontsnapt aan de—de motiveringen van de individuele ondernemer overstijgende—bedrijfslogica waarbij motieven om zich ergens te vestigen herleidbaar zijn tot een meer abstracte economische rationaliteit. Hier zijn het eerder juist wél de motieven van de individuele ondernemer—zijn woonsituatie, zijn wil om na dertig jaar overheidsdienst eens een nieuwe, spannende weg in te slaan in het leven—die leiden tot bedrijfsvestiging ergens. Wanneer er gekozen wordt voor bedrijfsvestiging dan dient dus bij dit bindingstype niet gekeken te worden naar vanuit welke gepercipieerde economische rationaliteit deze vestiging plaatsvindt, maar vanuit welke achtergronden van de onderneming.

Dit onderzoek deed een aantal van deze particularistische ondernemingsmotieven aan het licht komen die bepalend waren voor de bedrijfsbinding van Almere. Weinig verassend zal het zijn dat deze motieven in het bijzonder bij de lokaal georiënteerde bedrijven aan bod kwamen. Interessanter zijn de verhalen achter deze bedrijfsvestigingen.

“Het grote voordeel van Almere vond ik dat je geen notabelen had hier. Wij zaten in Amstelveen en mijn vader wilde daar graag een nieuwe grote winkel hebben. Maar daar kwamen we gewoon niet tussen. De gevestigde orde was daar zo sterk dat je er niet tussen kwam. En heel stomtoevallig, door een advertentie van de Rijksdienst IJsselmeerpolders—van er komt een nieuwe winkel in Almere, wie is er geïnteresseerd, toen werd je redelijk stevig gescreend—zijn we hier naartoe gekomen, dus het is meer een toevalstreffer. En daarna zijn we hier gebleven omdat we natuurlijk zagen wat voor potentie je hier had en ook nog hebt.”

Een transportondernemer vertelde over zijn komst in de Flevopolder in de jaren zestig en de verplaatsing van het bedrijf van zijn vader, die hij later zou opvolgen, naar Almere toen de bedrijvigheidontwikkelingen daar veel gunstiger werden dan in Lelystad. Deze verhalen van de polderpioniers die zich tot op de dag van vandaag bevinden in Flevoland, zijn bij uitstek illustraties van particularistische ondernemersmotieven. Vanuit de aanvankelijke idee om bedrijvigheid te ontplooiën in nieuw land, deels door toeval bepaald, groeiden sommige bedrijven in Nederlands nieuwste provincie uit tot lokale grootheden. Zij lijken de kern te vormen van het sterk betrokken, lokale ondernemingsdom, dat steden als Almere wellicht nodig hebben als bindmiddel ter bevordering van de samenhang in de stad. Waarom deze stelling geponeerd wordt, zal toegelicht

worden bij de bespreken van het aanwezige bindende en overbruggende sociaal kapitaal onder Almeerse ondernemers.

3.3 Sociale binding

Naast de economische binding van ondernemend Almere met de stad heeft dit onderzoek zich ook beziggehouden met de sociale binding van deze ondernemers met de stad. Deze sociale binding is zoals gezegd gemeten door te kijken naar het “*sociaal kapitaal*” van Almeerse ondernemers door middel van een tweedeling in sociale kapitaalvormen. In hoeverre hebben zij binnen Almere de beschikking over “bindend sociaal kapitaal” en “overbruggend sociaal kapitaal”?

Vormen van bindend sociaal kapitaal, gezien als binding met de stad vanuit persoonlijke, bedrijfsinterne motieven (de ondernemer woont in Almere, veel personeel woont in Almere), doken zeer zeker op in het onderzoek.

Zoals gezegd wonen zes van de achttien respondenten in Almere zelf. Zij zijn vaker betrokken bij de stad dan de respondenten die buiten Almere wonen. Binding met de stad door zelf in de stad woonachtig te zijn lijkt dus belangrijk. Of daarnaast ook een hoog percentage personeelsleden dat woonachtig is in de stad een positief effect heeft op het lokale engagement van de ondernemer, valt echter niet echt uit de verzamelde empirie op te maken. Ondernemers die aangeven veel personeel te hebben dat afkomstig is uit Almere tonen namelijk niet per definitie veel of weinig betrokkenheid. Hun eigen houding tegenover participeren in lokale activiteiten lijkt meer bepalend te zijn. Zo zegt een respondent:

“Er is wel een groot familiegevoel hier, dus we proberen wel wat familiegevoel in het bedrijf te ondersteunen maar het is niet echt verweven met het gemeenschapsleven in Almere, die dingen moet je ook een beetje scheiden. Er zijn wel bedrijven die bij wijze van spreken grote sponsorzaken en dat soort zaken doen, dat doen wij niet op heel significante schaal, omdat wij daar in economisch opzicht geen enkel belang bij hebben, omdat wij in Almere gewoon geen klanten hebben zitten. Lokale bekendheid is voor onze business niet interessant en dan denk ik dat het veel effectiever is dat je zorgt dat de mensen die er werken het fijn hebben en het naar hun zin hebben. Het belang dat je wel nog hebt is dat je als werkgever goed te boek staat. Maar we zullen nooit hoofdsponsor worden van een lokale sportvereniging en grote sommen geld gaan geven.”

De directrice van een Almeers callcenter met veel lokaal personeel antwoordt op de vraag of haar bedrijf zich betrokken voelt bij het Almeerse gemeenschapsleven:

Ik heb er niets mee.

[*En het personeel, vragen zij wel eens of U iets wil sponsoren?*-MW]

Nee, eigenlijk ook niet. Ik geloof alleen dat we ergens in een gidsje staan voor de dierenambulance of zo. Ik geloof dat ik dat sponsor, dat datgene het enige is.

Een andere ondernemer, in tegenstelling tot voorgaande respondenten wél in Almere woonachtig, verwoordt de sociale binding van zijn onderneming met de stad als volgt:

“We zitten in de VBA, we doen mee in het platform E-City, Wij ondersteunen hier de marathon in Almere. Die mensen hebben computers nodig, nou, dan krijgen ze van ons computers. Wij zijn bordsponsor van de voetbalclub hier, Omniworld, dat een profclub gaat worden. (...) Het is meer vanuit een sociaal oogpunt dan vanuit een economisch oogpunt dat we sponsoren. Dat stukje naamsbekendheid lukt nog wel eens een keer. Maar als je echt zegt, komt daar business, dan is dat niet veel van toepassing. Ze hebben hier een bordenfestival, de Haven sponsoren we, dat zijn dus eigenlijk dingen in de omgeving. We hebben veel meer een sponsorbeleid. Ieder personeelslid, als hij sport in een team dan mag hij zijn team in een uitrusting stoppen.”

Voor alle duidelijkheid, al deze respondenten hebben een onderneming met een nationale dan wel multinationale clientèle. Dat impliceert dat aan sponsoring van Almeerse doelen *geen* economische reciprociteitverwachtingen ten grondslag ligt. Dit ligt natuurlijk anders bij ondernemingen waarbij dit wél het geval is. Bij hun is sponsoring, maar ook het zakendoen met andere Almeerse bedrijven, wél

mede gebaseerd op reciprociteitverwachtingen. Zakenrelaties en sponsorrelaties zijn bij hun dus vormen van *overbruggend sociaal kapitaal*: het helpt ze vooruit in de bedrijfsvoering.

Echter, het past niet om zulke vormen van sponsoring, die meer van doen hebben met het voor wat hoort wat principe, in een negatief moreel kader te plaatsen. Immers, handelen op basis van reciprociteitverwachtingen is iets wat het gehele sociale leven kenmerkt. Je wordt geen vrienden met iemand waar je niks mee hebt en die je geen gezelligheid of kameraadschap terug weet te geven. Je gaat niet louter en alleen naar school omdat het leren je intrinsiek plezier schenkt, maar ook omdat je er later ook harde valuta voor verwacht terug te ontvangen.

Zo vertelt een lokale bankdirecteur over de activiteiten die zijn op een lokale markt georiënteerde onderneming verricht:

“Je moet eens kijken wat voor bestuurlijke functies er allemaal gedaan worden door mensen die hier werken, dat is onvoorstelbaar. Of het nu bij de vrijwilligerscentrale is, of bij tante Truus of bij sportverenigingen of bij weet ik wat allemaal. Dus mensen die hier werken zijn toch wel heel betrokken. Daarnaast krijgen we natuurlijk een wereld aan sponsoraanvragen langs waar we—als het enigszins mogelijk is en het past ons—aan meedoen natuurlijk. En we faciliteren natuurlijk nog wel eens een keer het een en ander, ook in dit gebouw, wat voor verenigingen is dus ja we proberen daar wel aandacht aan te schenken. Dat hoort bij ons maatschappelijk verantwoord ondernemen.”

Bij een dergelijke quote kan gelijk de negatieve opmerking geplaatst worden in de trant van: Voor jullie is het een noodzakelijkheid om goed te boek te staan in het gemeenschapsleven en jullie verwachten toch bepaalde revenuen te kunnen genereren voor al jullie sociaal lieve inspanningen. Kortom, het is louter eigenbelang wat jullie doen. Vergeten wordt dan vaak de centrale rol die reciprociteitrelaties per definitie hebben als bindweefsel van het sociale leven en dat het niet-bestaan ervan juist een groter probleem is voor het betrokken geraken op elkaar dan het wel bestaan ervan. Sommige ondernemers die geïnterviewd zijn waren zich zeer bewust van de reciprociteitrelatie waar ze zich in bevinden versus de Almeerse gemeenschap. Gevraagd naar of hij wel eens sponsorde antwoordde een vooral op de regionale markt opererende ondernemer, langdurig woonachtig in Almere:

“Ja, heel veel, wij doen er heel veel aan. Dat kost ook heel veel centjes maar dat levert ook heel veel op denk ik. Tante Truus sponsoren wij bijvoorbeeld, dat is een project waar geestelijk gehandicapten een cafe/restaurant exploiteren, dat is gewoon een leerproject. En voor de rest eigenlijk alle sportverenigingen. We doen mee met Omniworld. We sponsoren voetbalverenigingen en de schaatsvereniging in Almere. We sponsoren de skatevereniging in Almere. Bijna alles waar medewerkers van ons in actief zijn dat doen we gewoon en als er kunstwerken gemaakt worden en wij worden ook gevraagd dan doen we dat ook, zo werkt dat volgens mij in een normale gemeenschap. En omdat ik parasiteer op deze bevolkingsgroepen, verwachten ze ook wat van mij, dat vind ik terecht.”

Wat eerder verontrustend zou kunnen zijn, is het niet bestaan van de idee van een reciprociteitrelatie met de lokale gemeenschap die bij sommige Almeerse bedrijven lijkt te leven. Zo antwoordden twee van de grotere ondernemingen in Almere op de vraag naar of ze zich betrokken voelen bij de stad: “Niet actief betrokken naast werkgeverschap voor medewerkers die in Almere wonen.”

“Geen sponsoring. Wij zijn Europees denkend en kennen veelal veel klanten buiten Almere. Volgens mijn inschatting niet al te veel betrokkenheid.”

Ook bij deze ondernemingen zou een negatieve opmerking geplaatst kunnen worden, nu in de trant van: Jullie zijn een bedrijf dat profiteert van de mensen hier, maar jullie doen niks terug voor de gemeenschap. Echter, ook hier weer dient een belangrijke kanttekening geplaatst te worden. De economische reciprociteitrelaties waar deze bedrijven zich in bevinden zijn, in tegenstelling tot die van voorgaande bedrijven, vaak niet voornamelijk lokaal gesitueerd. Zij zijn dat alleen voor wat betreft de lokale arbeidsmarkt. Deze bedrijven hebben echter natuurlijk vooral reciprociteitrelaties met deels abstracte aandeelhouders en klanten die niet persoonlijk gekend worden. Het onder ogen

zien van de reciprociteitrelatie die er met de lokale bevolking bestaat —al was het maar omdat de ondernemer arbeidskracht aan de lokale beroepsbevolking onttrekt—vindt daardoor minder gemakkelijk plaats. Niet in de laatste plaats gebeurt dat niet, omdat binnen het geheel van reciprociteitrelaties die zulke ondernemingen onderhouden het aandeel van de lokale reciprociteitrelaties kleiner is dan bij ondernemingen die vooral afhankelijk zijn van lokale clientèle. Immers, hun multinationale wederkerigheidrelaties zijn met bedrijven, consumenten, arbeiders en soms ook aandeelhouders die zich bevinden binnen een veel wijdere geografische kring dan die van pak hem beet de bakker uit Almere-Haven.

Dat dit niet onder ogen zien van de verplichtingen die de deels lokaal gesitueerde reciprociteitrelatie lijkt te scheppen voor multinationaal georiënteerde ondernemingen echter geen noodzakelijkheid hoeft te zijn, bewijzen een aantal van hen. Zij stellen zich wel degelijk op als, om maar een modieuze term te gebruiken, maatschappelijk verantwoorde ondernemers. Zo geven diverse multinationale ondernemingen aan wél te sponsoren. Zij nemen wél deel aan het drukke verkeer van het maatschappelijke middenveld. Determinisme is in deze zin dus niet op zijn plaats. Het niet hebben van een extreem sterke reciprociteitrelatie met de stad, een relatie waar de toekomst van de onderneming volledig van afhangt, hoeft niet per definitie te leiden tot onbetrokkenheid. Voor zowel een neomarxistisch als een neoliberal verhaal over de noodzakelijke, determinerende werking van een kapitalistische markt en de consequenties die dat heeft voor de sociale binding van bedrijven is in dit onderzoek dan ook geen bewijs gevonden. Sociale binding van een onderneming met de stad, is deels een keuze die los van zulke noodzakelijkheden gemaakt *kán* worden.

3.4 Lokale betrokkenheid

Om de betrokkenheid van ondernemend Almere te meten is getracht om uit te vinden in hoeverre de ondernemers te kenschetsen zijn als *betrokken door binding door nabijheid, betrokken door binding door participatie en betrokken door binding door consumptie*.

Betrokkenheid door binding door nabijheid krijgt gestalte wanneer iemand actief is in de stad doordat hij of zij daar zelf woont. Hiervan is in Almere zoals gezegd maar weinig sprake. Slechts zes van de achttien respondenten wonen zelf in de stad. Echter, wanneer de definitie van betrokkenheid door binding door nabijheid iets wordt opgerekt, dan vallen onder ondernemers die zich betrokken tonen door nabijheid ook mensen met een engagement met het project Flevoland. Ook ondernemers die afkomstig zijn uit andere delen van Flevoland dan Almere maar wél bedrijvig zijn in de stad, voelen zich namelijk soms mede door hun nabijheid betrokken bij de ontwikkeling van Almere. Het onderscheid dat Flevolanders maken tussen wat zij “Het Oude Land” noemen en “Het Nieuwe Land”, waarbij zij natuurlijk het betere Nieuwe Land vertegenwoordigen, is daarvoor illustratief. Er zijn dan ook wel degelijk ondernemers die zich vanuit hun woonbiografie, die zich laat kenschetsen als een decenniaoverstijgend verblijf in de Flevopolder, geëngageerd tonen met het Flevo-project, waar ook Almere onderdeel van uitmaakt.

Betrokkenheid door binding door participatie krijgt gestalte wanneer een respondent aangeeft mee te doen aan het actief vormgeven van het Almeerse gemeenschapsleven. Deze vorm van betrokkenheid is slechts bij een minderheid van de ondernemers geconstateerd en komt het minst voor bij op het Oude Land woonachtige ondernemers. Zo vertelt een respondent over deelname aan het Almeerse gemeenschapsleven:

“Ik weet net hier het parkeren en hier loop ik naartoe en 's avonds ga ik dan weer weg.”

Een beperkte minderheid—bestaande uit drie van de achttien respondenten—negerend, is dit antwoord exemplarisch voor de participatie van de Almeerse ondernemerselite in het niet-zakelijke gemeenschapsleven.

Exemplarisch is dit antwoord echter niet, wanneer participatie in het gemeenschapsleven opgevat wordt als participatie in het *zakelijke* gemeenschapsleven. Een enkeling geeft aan actief te zijn in de Kamer Van Koophandel of in VNO-NCW Flevoland. Daarnaast geven elf van de achttien

respondenten aan dat hun onderneming lid is van de lokale bedrijfskring, de VBA, die zichzelf ook ziet als bindmiddel ter bevordering van de participatie in het gemeenschapsleven. Enkele kritische noten over de wijze waarop deze organisatie erin slaagt om de betrokkenheid van ondernemers te genereren werden echter wel gekraakt door de Almeerse ondernemers.

“We zijn lid, meer niet. We komen er wel, alleen wat ons opvalt, is dat je bekende gezichten die je normaal in het bedrijfsleven tegenkomt daar nooit ziet. Vooral zie je daar overheidsdienaren plus aanhang, mensen die rechtstreeks zaken doen met de overheid. (...) Maar ik voel me wel een beetje schuldig, het initiatief moet je toch bij jezelf neerleggen en je moet je niet verschuilen achter dit soort argumenten om toch niet te komen.”

“We zijn een tijdje lid geweest van de Vereniging Bedrijfskring Almere. Dat is natuurlijk een erg mooie netwerkvereniging. Alleen daar kwamen wij ook tot de conclusie dat er heel veel relatief kleine bedrijven daar aan deelnamen. Die zagen een relatief groot bedrijf binnenkomen en die sprongen allemaal op dat grote bedrijf om hun diensten aan te bieden. Dus daar zijn wij geen lid meer van of daar gaan we gewoon niet meer naar toe omdat onze doelgroep daar niet is.

[*Er zijn gewoon geen interessante partners voor U binnen de bedrijfskring?* - MW]

Nee.”

De lokale bedrijfskring wordt dus door sommigen binnen ondernemend Almere gezien als een organisatie met een te eenzijdig ledenbestand, dat voor de grotere bedrijven in Almere oninteressant is om mee te netwerken. Daarnaast geven sommige grote spelers in ondernemend Almere aan dat ze al rechtstreeks contact hebben met het college van B & W en dat de noodzaak om via de bedrijfskring hun wensen te articuleren tegenover de overheid daardoor niet bestaat. Andere ondernemingen ervaren hun participatie binnen de VBA echter wél als positief en belangrijk en dan geldt dat vooral voor bedrijven met een lokale clientèle en ondernemingen die veel met de lokale overheid te maken hebben.

De laatste vorm van betrokkenheid die in dit onderzoek is gemeten is betrokkenheid door binding door consumptie. Bij deze vorm van betrokkenheid gaat het niet om het actief vormgeven van het Almeerse (gemeenschaps)leven, maar om het passief gebruikmaken van het aanwezige voorzieningenaanbod dat aanwezig is binnen de stad Almere. Uit deze meting blijkt dat het met de consumptieve binding aan de stad Almere niet al te best gesteld is. Zoals al is aangegeven, wordt gebruikmaking van Almeerse horecavoorzieningen wanneer gasten ontvangen moeten worden nou niet bepaald als een vanzelfsprekendheid gezien door Almeerse ondernemers. Winkelen in de stad doen ze er ook niet veel, mede omdat ze er vaak niet wonen. De tocht naar specifieke Almeerse trekpleisters wordt ook niet veel ondernomen, want echte trekpleisters, die ziet men niet. Alleen (wederom) de lokaal georiënteerde ondernemers geven aan veel gebruik te maken van de Almeerse voorzieningen en signaleren ook dat het niveau ervan sterk aan het verbeteren is.

3.5 De rol van de gemeente Almere bij het tot stand brengen van sociaal-economische binding en betrokkenheid

Bij de onderzoeken naar de binding en betrokkenheid van ondernemend Almere is rekening gehouden met de lokale context. Daarom begint dit onderzoek met de weergave van een stadsgeschiedenis van Almere en de specifieke Almeerse eigenaardigheden die deze stadsgeschiedenis heeft voortgebracht.

Zoals is aangegeven in deze stadsgeschiedenis, die besloten is met een aanzet tot een discussie over de toekomst, heeft de gemeente Almere zich door middel van het Integrale Ontwikkelings Plan geconformeerd aan een zogeheten Schaalsprong. De wens is er om de stad uit te breiden naar vierhonderdduizend zielen. Aangestipt is al de spanningen die zo'n eventuele schaalsprong met zich mee kunnen brengen. Het suburbane Almere gaat wellicht deels verloren als de stad echt groot wordt, terwijl het misschien wel juist zo is, dat dit huidige nog vrij suburbane uiterlijk de mensen in zulke

grote getallen vanuit Groot-Amsterdam naar de Flevopolder heeft doen trekken. De tevredenheid van de huidige bevolking met de stad kan dus in het geding komen bij zo'n schaa sprong.

Een tweede kanttekening die in deze inleiding gemaakt werd bij deze schaa sprong, was de vraag naar het engagement van ondernemend Almere ten aanzien van deze schaa sprong. Zien zij brood in het urbaniseren van hun omgeving, of gaat hun persoonlijke voorkeur uit naar continuering van de huidige situatie, omdat ze in hun ogen voordeliger is?

Bij alle respondenten is gevraagd naar hun persoonlijke mening over deze schaa sprong. Tevens is gevraagd naar hun kijk op het functioneren van de lokale overheid. Hun kijk op het huidige optreden van de gemeente, gecombineerd met hun mening over de toekomst van het schaa springende Almere, wordt daarbij gezien als indicatief voor de sociaal-economische bindmiddelen ten opzichte van haar ondernemers, die de gemeente *zelf* eventueel zou weten te genereren.

De blik van ondernemend Almere op het huidige functioneren van de gemeente Almere, valt niet als homogeen te kenschetsen. Er blijken binnen de Almeerse ondernemersgroep zeer verschillende perspectieven te zijn waar vanuit het handelen van de gemeente beschouwd wordt. Die verschillende perspectieven hebben zowel te maken met de verschillende waardering van het handelen van de gemeente, als met de vrij ongelijksoortige omgang die de diverse bedrijven hebben met de gemeente. Voor de ene geïnterviewde respondent blijkt de gemeente Almere een belangrijke (zaken)partner te zijn.

“Gemeente Almere is een belangrijke opdrachtgever. Langs deze lijnen zijn er diverse contacten zowel op bestuurlijk als op ambtelijk niveau (persoonlijk contact)”

“Wij maken voor ze schoon, het is een belangrijke klant. We hebben een aantal niet aan onderwijs gerelateerde gebouwen van ze, zoals de bibliotheken, het bedrijfsgebouw waar de vuilafval wordt afgehaald en een aantal school- en gymzalen. Ja, dat was de eerste klant de gemeente Almere. Toen wij begonnen toen heeft de gemeente ons een pandje gegund, zo is het begonnen.”

Voor andere ondernemers—en zeer zeker niet alleen voor de zeer kleintjes onder hen—is de gemeente niets meer dan iets ver verwijderds. Zo zeggen twee qua aantal arbeidsplaatsen relatief grote, maar qua clientèle binnen de landsgrenzen opererende ondernemers:

“We hebben daar eigenlijk geen contact mee. We zijn bij een makelaar geweest. De gemeente zou misschien formeel toestemming hebben moeten geven, maar bij de Kamer Van Koophandel schrijf je jezelf in en het is klaar.”

“De contacten zijn redelijk summier. We hebben niet dagelijks contact (...) en dat is niet echt nodig want wij kunnen zonder die contacten ook functioneren. Houdt het daar eens op.”

Voor multinationale grotere ondernemingen lijkt de gemeente zich echter weer wel wat zichtbaarder op te stellen:

“Ik denk dat je kunt zeggen dat Yakult een heel goede relatie heeft met de gemeente. Vanaf het begin, over en weer. Het is voor de gemeente Almere ook belangrijk dat ze namen als Yakult in hun midden hebben. Daar maken ze ook wel gebruik van. (...) Wanneer er een delegatie is van potentiële buitenlandse investeerders in Almere worden ze hierheen gebracht.”

“Er zijn rechtstreekse contacten, o.a. met B & W, evenals via Economische Zaken en ook Grondzaken. (...) Gemeente is direct bereikbaar!”

Bedrijven hebben verschillende verwachtingen van de gemeente Almere en de gemeente Almere stelt zich ook verschillend op tegenover verschillende bedrijven. Niet iedere onderneming krijgt evenveel aandacht van de gemeente en omvang lijkt zeer zeker niet het enige criterium te zijn voor het al dan niet geven van overheidsaandacht. Op de afdeling Economische Zaken zijn op de gang enerzijds de plaatselijke multinationals als een soort trofeeën met foto en al opgehangen, terwijl anderzijds lokale

trots—bijvoorbeeld de vanuit Almere sterk geworden groothandelaren en bedrijven uit de IT—minder zichtbaar zijn.

In de contacten met deze vanuit Almere gegroeide ondernemingen lijkt nog wel een en ander verbeterbaar. Een greep uit de klachtenbus signaleert dat er ontevredenheid bestaat over het niet gunnen van opdrachten aan de eigen lokale ondernemers. Het betreft een probleem waar de bedrijfskring veel aandacht voor vraagt bij de lokale overheid.

“Ze besteden het uit in Amsterdam bij een concurrent,” wordt verteld door een callcenter dat over heel Nederland opdrachten voor opinieonderzoek uitvoert, als antwoord op de vraag naar of de gemeente wel eens opdrachten geeft.

“Wij hebben een aantal aanbiedingen - en die zijn dan zuiver commercieel - bij de gemeente lopen. Onze beleving is dat de gemeente Almere niet eens focust op in ieder geval de producten die ze dan bij ons of andere Almeerse bedrijven zouden kunnen afnemen. Dat we niet eens uitgenodigd worden voor een aantal opdrachten.”

Dit niet gunnen van opdrachten staat niet los van wat sommige ondernemers zeggen over de wijze waarop met de al bestaande ondernemers wordt omgegaan, namelijk slechter dan met de nieuwkomers. Zij tonen soms wel wat teleurstelling over de omgang van de gemeente met ze. Drie in Almere woonachtige en vrij betrokken ondernemers zijn in het uiten van deze teleurstelling opvallend eenduidig in hun oordeel:

“Als je het verschil ook hoort tussen ondernemers die van buiten af naar Almere komen en die door Economische Zaken zowat in de watten worden gelegd en een bestaande ondernemer die wat uit wil gaan breiden, daar zit een wereld van verschil tussen. Zodra je er zit dan ben je uit dat acquisitietraject. Hetzelfde geldt dat als je binnengehaald wordt door de ene club en je komt bij de volgende club dan zit daar ook weer een wereld van verschil tussen. De eerste is bezig met een bedrijf naar Almere te halen en is dus super klantgericht. De volgende die begint met dat mag niet, dat mag niet, dat niet en dat kan niet. Het heeft natuurlijk ook wat met verwachtingen te maken. Als je met veel egards wordt behandeld in dat voortraject dan worden je verwachtingen voor het vervoltraject natuurlijk ook heel erg hoog. En dan valt het dubbel tegen en dat hoor ik dus wel heel veel. Als je dan de opening wil gaan doen en je hoort wat er allemaal voor komt kijken. Ik begrijp de problematiek wel die er achter zit, alleen als ondernemer heb ik daar wel eens een andere gedachte over. Dat heeft iets te maken met hoe zo'n gemeente gewoon dingen afstemt. Hoe dat organisatorisch marcheert.”

“We staan wel eens in contact met ze [de gemeente - MW]. Dan is het ook een beetje een teleurstelling om het zo maar te zeggen.(...) In het begin waren we nauw betrokken bij de oprichting Almere E-City. Dat is een platform waarin de bedrijven in de ICT bij elkaar komen. De gemeente wilde daar graag aandacht aan besteden, om ondernemers te trekken volgens mij. Volgens mij waren het gewoon sessies om grond te verkopen, laat het maar eens gewoon genoemd.”

“We zijn net winkels aan het openen in Amsterdam. Dat kunnen we alleen maar omdat we hier een stevige basis gekregen hebben van de Rijksdienst ooit. Ik hoop dat ze ons daarin koesteren. Dat neem ik Douwe Halbesma [wethouder Economische Zaken van Almere - MW] wel eens kwalijk, als je ons een beetje koestert en ons een beetje helpt met groei dan worden we nog veel groter dan alleen in die plaats. Ik ben redelijk succesvol geworden hier in Almere. Omdat ik redelijk succesvol ben geworden, kan ik gemakkelijk uitbreiden buiten Almere, omdat je daar centjes voor heb, zo simpel is het gewoon. Ik moet me hier echt doodvechten voor een locatie, terwijl ik ze gewoon in andere plaatsen gewoon kan kopen of aangeboden krijg, nou, dat frustrereert me mateloos. Toen wij hier in het begin kwamen wilde niemand hier naartoe, want niemand wist hoe het zou worden, niemand wist hoe het economisch zou gaan. Het was echt pionieren. In de middle of nowhere een winkel neerzetten zonder dat je weet of er wel misschien mensen gaan komen. Wij waren de eerste supermarkt in Almere. Er woonden 1500 mensen hier. De grote arbeidsgroei komt van ons vandaan en dan denk ik van ja, alle ondernemingen die hier graag een locatie willen worden op een hoop geveegd en wie het meest biedt heeft hem. Dat kan ook een bedrijf uit Rotterdam zijn dat verder niets hier heeft en die doet helemaal niets [voor de gemeenschap - MW] Ik vind niet dat je cadeautjes moet geven hoor. Ik zeg altijd van daar vraag ik niet naar, ik wil dezelfde prijs betalen of meer dan iemand van buitenaf maar ik vind wel dat ik meer rechten heb. Kijk maar wat we gedaan hebben en wat we doen voor de gemeenschap. Ik vind dat je daar eigenlijk wel wat voor terug mag hebben.”

De idee lijkt sterk te leven bij de lokaal gewortelde ondernemers dat de gemeente ze—wanneer ze zich eenmaal gevestigd hebben in de stad—ziet als een abstractie. Echte, daadwerkelijke

betrokkenheid van de gemeente die zorgdraagt voor optimale bevordering van hun eigen bedrijfsleven, van hun *local heroes*, zien ze niet altijd. Het genereren van binding en betrokkenheid in dezen zal dus niet alleen vanuit het bedrijfsleven, maar ook vanuit de gemeentelijke organisatie zelf voor verbetering vatbaar kunnen zijn.

Het algemene oordeel over de gemeente anno nu onder de respondenten kan—de hierboven geschetste problematiek even niet in ogenschouw nemend—gekenschetst worden als redelijk positief. Vooral de multinationale ondernemingen spreken uit dat ze een positief oordeel hebben over de omgang van de gemeente Almere met hen. Ook ondernemers die de gemeente Almere als klant hebben laten zich positief uit over de lokale overheid. Er zijn echter ook klachten over het niet krijgen van opdrachten van de gemeente Almere, geuit door ondernemers uit de schoonmaaksector, de groothandel en het opinieonderzoek. Tot slot zijn er ondernemers die, ondanks hun relatief grote aandeel in de plaatselijke werkgelegenheid—want alle deelnemende bedrijven aan dit onderzoek hebben minimaal 50 arbeidsplaatsen—aangeven zelden contact te hebben met de gemeente. Een zekere wederzijdse onverschilligheid lijkt bij deze categorie bedrijven de relatie te karakteriseren die ze onderhouden met de overheid.

Naast naar hun houding tegenover de overheid van vandaag de dag, is ook naar de houding van ondernemend Almere tegenover de schaa sprong van de stad naar vierhonderdduizend inwoners in 2030 onderzoek verricht. Zij is daar overwegend positief over:

“Daar kunnen we in ieder geval aan bijdragen doordat wij daarvoor opgesteld staan. Wij zijn ervoor, het is ons vak om die expansie te financieren en te faciliteren en we zijn in staat om zelfstandig te investeren erin, dus dat is ook geen probleem. Als het gebeurt dan zijn we er klaar voor en dan willen we het ook heel graag. Ik denk ook dat het noodzakelijk is.”

“Ik denk dat wij daarvan zouden profiteren. (...) Stel dat wij ons zodanig weten te profileren als Almeers bedrijf en er gaat een schaa sprong plaatsvinden dan profiteren wij daarvan.”

“Ik ben het er inhoudelijk heel erg mee eens dat datgene een doelstelling is. Ik denk dat er heel veel mogelijkheden en kansen zijn en dat er ruimte is, om dat ook te realiseren. Het een hangt inderdaad niet met elkaar samen dus als je het aantal inwoners wil verhogen moet je ook banen kunnen aanbieden. Volgens mij zijn er voor beide partijen heel veel kansen. Wat we daar zelf aan doen is dat ook alleen maar vertellen aan iedereen.

[Aan wie?- MW]

Aan een flexwerker, aan de bedrijven, intern aan collega's.

[Van hier komt een schaa sprong?- MW]

Hier gaat het gebeuren.”

Er zijn echter—zij het in minder mate—ook kritische kanttekeningen gemaakt door de respondenten en die hebben te maken met onder meer de fileproblematiek.

“Mijn eerste reactie is: als de aan- en afvoerwegen maar aangepast worden aan de te verwachten verkeersstromen. Erg leuk, voor mij hoeft het niet zo nodig.”

“Deze schaa sprong zal ten koste gaan van de huidige gang van zaken en heeft invloed op files etc.”

“Een van de grote bottlenecks is de bereikbaarheid van Almere om bedrijven hiernaartoe te krijgen. Er is best bereidheid van de gemeente. Er is ook best bereidheid om in infrastructuur zoals IT en dergelijke te investeren, maar de wegen ernaar toe zijn vreselijk. Ik moet eerlijk zeggen, als Almere niet oppast, zou dat zelfs voor hen kunnen betekenen dat bedrijven hier wegtrekken. Wij houden hier nu al rekening mee dat je eigenlijk na half vier geen afspraak meer kunt plannen in Almere. Want als mensen vanuit de kant van Amsterdam hier naartoe moeten komen dan zit je in de file. Dus als dat nog veel erger zal worden dan...”

Echter, over het algemeen wordt aan de fileproblematiek die zou kunnen ontstaan niet al te zwaar getild.

“Laat het dan maar vastlopen daar. Ik bedoel meer dan stilstaan kunnen we niet hoor. Je zet ze [de mensen in Den Haag - MW] meer onder druk door gewoon de opdrachten uit te voeren dan door steeds maar te roepen jullie dit en jullie dat.

[Dus U bent gewoon een groot voorstander van dat het gewoon gebeurt en als het qua infrastructuur fout loopt dan gaat er vanzelf wel een signaal van uit, denkt U, dat er wat aan gedaan gaat worden? - MW]

Ja hoor, het is nog nooit anders geweest. Zo wordt er in Nederland omgegaan. Als je wel eens in het buitenland, in uitbreidingsgebieden komt, sta je er versteld van wat voor infrastructuur er in eerste instantie wordt aangelegd voordat men überhaupt een steen op de grond neerlegt. In Nederland heb ik dat nog nooit meegemaakt, daar is het altijd omgekeerd. En dat heeft, denk ik, alleen maar te maken met onze investeringsstructuur: je moet het eerst verdienen voordat je het uit kan geven.”

[Bang voor congestieproblemen? - MW]

“Dat gaat gebeuren, maar met bedreigingen moet je omgaan, vandaar dat we het vertrekpunt gaan verleggen en nachtdistributie gaan doen. Uiteindelijk komt er ook aanpassing wat betreft infrastructuur. Ook alternatieven worden misschien verder ontwikkeld. Denk maar eens aan treinspoor. Boten hebben ze ook al gehad hier. Dus dat lost zichzelf wel op.”

Een tweede kanttekening die sommige respondenten maken bij de Schaalsprong is het gebrek aan opleidingsfaciliteiten, die zij zien als een noodzakelijke voorwaarde voor een stad met vierhonderdduizend inwoners.

“Wat wel van belang is, is dat men ervoor zorgt dat ook het onderwijs meeloopt.

[Wat mist U concreet in het Almeerse onderwijsaanbod? - MW]

Dat is op een heel breed vlak. Dat is echt het onderwijs op het niveau HBO. Dat kan op allerlei vlakken zijn. Ik weet, we hebben hier een PABO, we hebben onderwijs in IT. Als ik iemand van de HEAO nodig hebt, dan komt hij ergens anders al vandaan. En dat betekent, dat wat je heel veel ziet is dat wanneer studenten op een bepaald moment het ouderlijke huis verlaten ze op een bepaald zich toch gaan vestigen in de stad waar ze de studie genoten hebben.”

“Een tweede punt wat hindert in de bedrijfsontwikkeling is dat Almere eigenlijk heel weinig voorzieningen heeft op het gebied van hotel en opleidingsfaciliteiten.”

Dit gebrek aan voorzieningen is bijna clichématig voor ontwikkelingsstad Almere. Ze kan echter niet vaak genoeg aangestipt worden als noodzakelijke voorwaarde voor een goede Schaalsprong. In de perceptie van ondernemend Almere is vooral de noodzaak om meer opleidingsfaciliteiten nodig te hebben zéér dominant aanwezig:

“Het gros van onze medewerkers zijn mensen van het HBO natuurlijk en het nadeel is natuurlijk dat je hier die opleidingen niet hebt, dus ze vertrekken naar Amsterdam, of naar Utrecht of naar Zwolle. De enige opleiding die wij hier hebben dat is Information Engineering en dat is uitstekend, maar de PABO daar heb ik ook niet zoveel aan. Het nadeel is dat als ze [uit Almere vertrekkende studenten - MW] een keer vertrokken zijn dat ze niet zo gemakkelijk weer terug te halen zijn. Dus wat wij heel veel doen is toch stagiaires van de Hoge School Van Amsterdam enzovoorts hierheen te halen, om maar te zorgen dat we ze laten zien hoe leuk het is om in Almere te werken. Maar goed, ik hoor nou net toevallig vanmorgen -we hebben een nieuwe hypotheekadviseur nodig en we moeten nou ook maar eens een advertentie zetten - maar in ieder geval intern zijn ze niet te vinden.

[Dus er moet wat gedaan worden aan het krijgen van zulk soort opleidingen in Almere - MW?]

Dat is een kip en ei verhaal natuurlijk. Jeugd van 17\18 jaar vindt het heel leuk om eens een keer de stad uit te gaan. Dus het zou haast al een Hogeschool moeten zijn die zo veel aantrekkingskracht heeft dat ze ook van buitenaf mensen hierheen halen. Dan is Amsterdam wel heel dichtbij. Ik heb er niet zo een twee drie een oplossing voor. Ik heb met het Instituut ook wel gesproken en dan hoor je hoeveel instroom je moet hebben per jaar om een fatsoenlijke hogeschoolopleiding op te zetten. Dat is nogal wat hoor. Natuurlijk, het is een kip en ei verhaal, je zult er een keer mee moeten beginnen, maar wie betaalt dat dan, dat is de vraag.

[En hebben ze er in Amsterdam zin in? - MW]

We hebben dus dependances en het nadeel van dependances is dat als het iets minder gaat dan zegt een school: dan trek ik het terug. En als je een zelfstandige hebt, een zelfstandige unit die voor zichzelf verantwoordelijk is dan is de drive om te blijven bestaan vele malen groter.”

“Iemand die hier woont en uit huis gaat, die gaat studeren in Utrecht of Amsterdam en die blijft daar ook vaak hangen. Die krijgt daar zijn eigen gezelligheid, maar ook is daar heel veel werk dus ze komen toch niet zo gauw terug.

[Dus het is lastig om hooggekwalificeerd personeel te vinden? - MW]

Ja, die zijn hier niet. Die komen vooral vanuit buiten Almere en de banen die hier veel zijn, zijn technische hogeschoolfuncties. Dus technische engineeringachtige functies en die hebben we hier eigenlijk niet, dus we willen eigenlijk ook een opleiding starten hiervoor.

[Maar er zijn toch veel mensen met een achtergrond in de IT in de beroepsbevolking? - MW]

Ja, die zijn natuurlijk een paar jaar geleden zo verwend dat ze met nul diploma en een beetje achtergrond in de IT een lease-auto konden uitzoeken. Dat is heel erg scheefgegroeid. Je ziet wel dat daar nu veel mensen wel beschikbaar zijn maar dat ze andere banen hebben. Wat me wel opvalt is dat die mensen toch net niet voldoen aan het profiel van wat we hier zoeken. Teamleiders logistiek, commerciële managers, die zijn er eigenlijk niet. Commerciële mensen van de hogeschool hebben we weinig.”

Veel behoefte lijkt er dus te zijn aan personeel met een bètageoriënteerde opleidingsachtergrond in combinatie met commerciële vaardigheden. Dit personeel is momenteel moeilijk vindbaar in Almere zelf en moet dus van buiten de polderstad gehaald worden. Daarbij is er de suggestie vanuit de ondernemers in Almere, dat het creëren van opleidingen in die richting die behoefte deels wél zal kunnen vervullen. Het mes snijdt dan aan twee kanten. Immers, studenten krijgen een speciale sociale band met de stad waar ze hun opleiding hebben genoten terwijl ze hun eerste stappen zetten richting volwassenheid. Daarnaast krijgen ze de kans om aan de stad gebonden te blijven in economische zin, omdat ze hun werkgelegenheid kan bieden die overeenkomstig is aan hun opleiding. Zorgdragen en misschien zelfs in figuurlijke zin hard vechten voor het krijgen van meer opleidingen in Almere, is dan ook wellicht een belangrijkere taak voor de lokale politiek om de Schaalsprong te doen laten slagen dan het bouwen van nog eens honderdduizend huizen.

HOOFDSTUK 4: CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN

In hoeverre is sociaal-economische gebondenheid van het Almeerse bedrijfsleven bepalend voor de betrokkenheid bij het gemeenschapsleven in Almere? Aan de hand van deze centrale probleemstelling is dit onderzoek verricht. Het is nu tijd om deze probleemstelling van een antwoord te voorzien. Dit zal plaatsvinden door middel van het koppelen van de resultaten aan de geschetste lokale context en het theoretische kader.

4.1 Economische Binding

Om het antwoord op de probleemstelling goed te kunnen geven is—aan de hand van de beschikbare literatuur—het theoretische kader zo samengesteld, dat het een typologie opleverde van verschillende vormen van binding die bedrijven zouden kunnen hebben met hun locatie. Aan de hand van deze typologie zijn de resultaten gepresenteerd en op basis daarvan kan geconcludeerd worden, dat niet al de van te voren gepresenteerde bindingstypen—in ieder geval voor de Almeerse situatie—van sterk belang zijn.

Binding door aanwezigheid van primaire voorwaarden van het productieproces bestaat amper in Almere, al geven sommige—veelal multinationalaal georiënteerde—bedrijven aan dat ze de relatieve nabijheid van Schiphol als voordelig zien. Anderen zien enig voordeel in de lokale ICT-infrastructuur. Ook binding door aanwezigheid van een lokaal expertisenetwerk, een soort van kenniscluster à la Silicon Valley en Hollywood, komt niet veel voor in Almere, waardoor haar ambities als zowel ICT- als mediastad anno nu niet volledig van realiteitszin getuigen. Echter, de mogelijkheden zijn er wel voor in de toekomst. Ruimtegebrek in de huidige mediastad Hilversum kan op termijn lijden tot een stijging van de vraag naar locaties in Almere onder mediabedrijven. Daarnaast zal een sterkere gecentreerdheid van bètaopleidingen in Almere een nog sterkere gecentreerdheid van ICT-bedrijven in de polderstad kunnen bevorderen.

Binding door de aanwezigheid van een op een bepaalde manier aantrekkelijk stedelijk milieu voor het personeel bestaat wél in Almere. Echter, dan moet niet à la Florida gedacht worden in voor Almere naïeve termen als sfeervolheid, gezelligheid en hippe creativiteit in grachtenpandjes. Aantrekkelijk is Almere juist als moderne stad voor de bètageoriënteerde hoogopgeleide met een technische achtergrond, die werkt in bijvoorbeeld de ICT. Deze groep mensen, met duidelijk andere behoeften als alfageoriënteerde progressieve intellectuelen, woont graag in Almere, is helemaal niet zo op een kekke cafécultuur gericht, maar vindt in Almere nog de suburbane rust die het wenst. Die wens kan zeer zeker gefnuikt worden indien in de toekomst Almere zich te zeer gaat richten op het verkrijgen van een dichtbebouwde, sterk verstedelijkte inrichting. Dan zal de stad wel eens juist dat segment van de hooggekwalificeerde beroepsbevolking dat er nu wel graag woont geleidelijk aan kwijt kunnen raken.

Beter zal het zijn om te streven naar het verkrijgen van opleidingsfaciliteiten, die de binding van jonge bètageoriënteerde mensen aan de stad vergroot. Immers, de aanwezigheid van opleidingsfaciliteiten in een stad maakt het aantrekkelijker voor studenten om ervoor te kiezen om juist daar hun vormende adolescentiejaren door te brengen. Ze creëren dan ook bij uitstek sociale binding met een stad, waardoor gestreefd kan worden naar het verkrijgen van een meer betrokken, meer omvangrijke en daardoor sterkere economische elite dan de stad nu heeft.

Een opvallende ontdekking in dit onderzoek, is dat sommige bedrijven in Almere gevestigd zitten omdat het als jonge groeistad een stedelijk milieu biedt dat nou juist *niet* bepaald gelijkgeschakeld kan worden aan dat hoogwaarde milieu voor creatievelingen dat Florida schetst. Nee, juist omdat in Almere veel laaggekwalificeerde mensen zitten met behoefte aan parttime werk op flexibele basis,

hebben bedrijven die deze mensen zoeken zich gevestigd in Almere. Allerlei vormen van callcenters die als paddestoelen uit de grond schieten in Almere zijn daar pregnante voorbeelden van. Jonge vrouwen en scholieren, beiden relatief oververtegenwoordigd binnen de beroepsbevolking van de stad, zijn de mensen die vaak in aanmerking komen voor zulk werk. Een sterker bewustzijn binnen de stad, dat ze in deze een sterk punt heeft om bedrijven te kunnen aantrekken, verdient dan ook aanbeveling. Te meer daar in het bijzonder relatief laaggekwalificeerde vrouwen een kwetsbare groep zijn op de arbeidsmarkt.

Het belangrijkste bindingstype voor bedrijven om zich in Almere te vestigen, is het aanbod aan relatief laaggekwalificeerde flexwerkers echter bij lange na niet. Nee, vestigingsfactor nummer een in Almere voor de grotere bedrijven is—en dat zal niet echt verbazen—de centrale ligging van de stad. Almere is centraal gelegen in Nederland, volgens op nationale markten georiënteerde ondernemers en Almere is centraal gelegen in Europa, volgens op multinationale markten gerichte ondernemers. Almere is voor hen een soort van ideaal gelegen rovershol waar vanuit allerlei markten veroverd kunnen worden. Vestiging van bedrijvigheid in Almere heeft dus niet zozeer te maken met karakteristieken die inherent zijn aan de stad zelf, zoals een aantrekkelijk woonklimaat, de nabijheid van bedrijven waarmee geclusterd kan worden of de aanwezigheid van bepaalde faciliteiten die het primaire productieproces van een bedrijf doen laten plaatsvinden. Een uitzondering is echter de karakteristiek, dat Almere als vestigingslocatie zich gemakkelijk leent voor verplaatsing naar markten die zich buiten de stad zelf bevinden. Almere als lanceerplatform om andere markten te kunnen bereiken (en niet als container waaruit veel waardevols te graaien valt) is dan ook de metafoer die gebruikt kan worden om deze situatie te beschrijven.

Opvallend is in deze, wanneer gekeken wordt naar de acquisitieopstelling van de gemeente Almere, dat de rol van Almere als lanceerplatform verkocht wordt aan *multinationale ondernemingen*. De rol die Almere zou kunnen vervullen als aantrekkelijke vestigingslocatie voor op de nationale markt georiënteerde ondernemingen lijkt, gegeven de vaak beperkte contacten die de gemeente onderhoudt met bijvoorbeeld groothandelaren, echter niet voldoende beseft te worden bij de lokale autoriteiten. Veel groothandelaren die wegens ruimtegebrek ergens anders in de centraal gelegen delen van Nederland in de knel komen te zitten de komende jaren, zouden wellicht Almere als optie kunnen overwegen, indien de gemeente zich op dat punt meer profileert. Dit profileren zou echter kunnen conflicteren met het reserveren van ruimte voor vierhonderdduizend inwoners. Immers, zulke vormen van bedrijvigheid zijn vaak ruimte-extensief en de gemeente Almere wil juist de stad intensiever gaan bebouwen met meer woningen.

Wat eveneens opvallend is, is dat het vestigingsargument van de centrale ligging ook voor de gesproken respondenten vanuit de ICT- en mediasector een prominente plaats inneemt. Dit is opmerkelijk, omdat over zulke sectoren vaak wordt gezegd, dat vestiging in de nabijheid van kennisclusters de norm is en van een dergelijke nabijheid is in de stad zelf geen sprake, al liggen voor de mediabedrijven Amsterdam en Hilversum wel redelijk nabij.

De relatieve oververtegenwoordiging van ICT-bedrijven in Almere heeft dus niet zo veel te maken met de plaatselijke aanwezigheid van een specifieke op hen gerichte infrastructuur. Meer heeft het te maken met het feit, dat er voor het introduceren van een dergelijke nieuwe vorm van bedrijvigheid Almere relatief vaak gekozen wordt als uitvalsbasis naar de rest van het land. Voor diegenen die iets nieuws willen toevoegen aan het spectrum aan economische activiteiten dat al bestaat binnen de landsgrenzen, is Almere vanwege haar centrale ligging vaak een overweging als opstartlocatie waard. Dat wordt gedemonstreerd door het relatief omvangrijk gevestigd zijn van ICT-bedrijven in de stad. Binding door oriëntatie op afnemers geldt als voornaamste bindmiddel voor op nationale en internationale markten georiënteerde bedrijven in Almere. Binding door oriëntatie op consumenten geldt echter als voornaamste bindmiddel voor de grotere, op lokale markten georiënteerde bedrijven in de stad. Zij zijn vrij unaniem in het aanwijzen van de stedelijke groei gedurende de laatste decennia als verklaring voor hun groei. Zij wensen dan ook dat die groei blijft plaatsvinden, door bijvoorbeeld de Schaalsprong. Groei van het aantal potentiële consumenten in Almere geldt bij hen

dus als voornaamste bindmiddel aan de stad. De afhankelijkheidsrelatie tussen de stedelijke ontwikkeling en hun bedrijfsontwikkeling lijkt vaak groot. Ze genereert dan ook over het algemeen de sterkste mate van betrokkenheid bij bedrijven ten opzichte van de stad die gemeten is.

Wanneer gepraat wordt over de oriëntatie op lokale markten als voornaamste bindmiddel, dan is het belangrijk om te realiseren dat het hier niet louter *lokaal begrensde* ondernemingen betreft. Sommige nationaal dan wel internationaal opererende ondernemingen zijn namelijk zo gestructureerd, dat zij het voor hun bedrijfsresultaten verstandig achten om te opereren in een lokaal gedecentraliseerde vorm. Te denken valt daarbij aan uitzendbureaus (je moet de lokale markt kennen), aan supermarkten (zelfde motief) en aan een bank als de Rabobank, die wegens haar coöperatieve opzet per definitie lokaal geworteld is. Deze bedrijfsvestigingen zijn allen sterk gebonden aan de lokale markt, terwijl de grotere organisatie waarvan zij deel uitmaken dat niet persé hoeft te zijn.

Een bindmiddel dat tot slot onderzocht is in dit onderzoek, is het vermogen van de lokale overheid om zorg te dragen voor economische binding met de stad. Een al veronderstelt beperkt vermogen hiertoe kwam hierin tot uiting. Echter, gezegd dient te worden, dat de gemeente weliswaar niet zo sterk economische binding weet te genereren—tenzij met haar directe klanten—maar wel verschil kan uitmaken in de mate waarin bedrijven betrokken zijn. Bedrijven die spreken van een positieve relatie met de gemeente uiten dat namelijk mede doordat ze in contact hebben gestaan met de gemeente, terwijl bedrijven die het meest te klagen hebben dit vooral doen vanuit het niet-bestaan van contact. Onbekend maakt onbemind lijkt hier dus opgeld te doen en de gemeente zou zich misschien iets beter moeten realiseren dat het geven van opdrachten aan het lokale bedrijfsleven zowel een economisch bindmiddel als een generator van sociale betrokkenheid is. Teveel voelen lokale bedrijven zich behandeld als een abstractie, die op een hoop gegooid wordt met andere niet-lokale bedrijven en om dit gevoel weg te poetsen is nog wel wat werk te verrichten voor de lokale overheid. Begrijpelijk is haar redenering, dat er bij het geven van opdrachten, wat het uitgeven van belastinggeld impliceert, verantwoord moet omgegaan worden met gemeenschapsgeld. Lokale bedrijven moeten dus niet per definitie deze opdrachten krijgen. Echter, misschien is deze redenering te ver doorgesloten. Misschien ontbreekt daarin het besef, dat juist lokale ondernemingen met opdrachten van de lokale overheid hun geld weer terugpompen in dezelfde lokale gemeenschap. Misschien gaan ze dit juist wel meer doen indien de afhankelijkheidsrelatie met de gemeente door middel van het krijgen van opdrachten sterker wordt.

4.2 Sociale binding

Naast de economische binding is in dit onderzoek ook de sociale binding van ondernemingen in Almere onder de loep genomen. Hieruit bleek, dat er voor veel bedrijven weinig sprake is van een sterke sociale binding. Alleen qua markt en qua woonsituatie regionaal begrensde ondernemers demonstreerden een sterk samenvallen van bindend sociaal kapitaal—door hun woonsituatie in de streek—en overbruggend sociaal kapitaal—door de aanwezigheid van hun zakenrelaties in de streek. De meeste ondernemingen die deelnamen aan dit onderzoek vielen echter niet te classificeren als dit door regionale begrenzing samenvallen van bindend en overbruggend sociaal kapitaal. Dit heeft waarschijnlijk ermee te maken, dat juist de economische situatie van Almere zich bij uitstek leent voor het in sociaal-economische zin overbruggen van daar waar je lokaal gevestigd zit. Juist het paradoxale feit dat Almere in Nederland misschien wel dé stad is waar je moet zitten om heel mobiel te kunnen zijn, maakt het samenvallen van bindend sociaal kapitaal en overbruggend sociaal kapitaal voor de ondernemersklasse weinig voorkomend. Een opvallende overeenkomst duikt hier op met de onderzoekingen van Engbersen aan het begin van de jaren negentig in havenstad Rotterdam. Daar toonden ondernemers zich weinig betrokken bij de stad zelf vanwege een de stad overstijgende markt oriëntatie. Bedrijven zaten en zitten daar doordat ze dicht bij de haven niet begrenst maar mobiel kunnen zijn, want vanuit dáár kunnen ze wereldzeeën bevaren.

Een bindingsplaats vinden waar vanuit je zo ongebonden mogelijk kan opereren, dat is dé opdracht voor op interregionale markten georiënteerde ondernemers. Zulke ondernemers hebben zowel in Rotterdam als in Almere hun pleisterplaats, want daar is mobiliteit bij uitstek mogelijk. Dit heeft natuurlijk gevolgen voor de betrokkenheid van de ondernemers in Almere bij hun stad. Daar waar niet echt sterk je economische belangen liggen daar zul je niet zo snel betrokken bij zijn, tenzij je er ondanks het gebrek aan rechtstreekse economische profijtelijkheid voor *kiest* om toch betrokken te zijn.

4.3 Economisch beleid in het Almere van de toekomst

Wél blijkt dat de opstelling van bijvoorbeeld de gemeente, maar ook van de individuele ondernemer, in het genereren van betrokkenheid er toe doet. Wie een betrokken ondernemer wil zien in zijn stad, moet zich dan ook belangstellend tegen hem opstellen, kennis hebben over zijn bedrijfsvoering en demonstreren dat zijn zorgen gedeeld worden. Daar is te weinig sprake van bij waarschijnlijk niet de gemeente Almere in het bijzonder, maar bij overheden in hun algemeenheid. Contact louter gebaseerd op regeltjes die moeten worden afgedwongen of op acquisitie, is waarschijnlijk te weinig voor het genereren van zowel een betrokken overheid als een betrokken ondernemer.

Daarom ook zal juist de Schaalsprong een mogelijkheid zijn voor de gemeente Almere om haar bestaande bedrijfsleven op een meer gestructureerde wijze te betrekken bij de stedelijke ontwikkeling. Natuurlijk moeten bedrijven niet hijgerig lastig gevallen worden en moeten ze niet voor elk wisselstukje gevraagd worden naar hun mening over de stedelijke ontwikkeling. Niet voor niets zijn er namelijk bestuurders aangesteld in dit land, die op basis van visie richting moeten geven ten aanzien van waar we heengaan in de toekomst. Echter, genegeerd wordt teveel de rol die ondernemers kunnen hebben voor de overheid als informatieverschaffers over de ontwikkelingen in de stad. Sommigen van de respondenten in dit onderzoek—bijvoorbeeld louter op een lokale schaal opererende ondernemers zoals een bankdirecteur en een rayonhoofd van een uitzendbureau, maar ook een directeur van een bedrijfskring—toonden zich ware stadssociologen. Zij beschikten over een zeer bruikbare helikopterview die inherent was aan hun positie in het economische leven van de stad. De gemeente moet deze kennisbronnen koesteren en doordrongen zijn van het gedeelde belang dat ze samen met deze ondernemers heeft om de stad verantwoord te laten groeien. Een groeicoalitie kan dan ook gesloten worden als gebruik wordt gemaakt van hun potentie.

Pessimisme over een wegsijpelende betrokkenheid van ondernemers, dat vaak zo inherent is aan het dogmatisch linkse sociologenwereldje, heeft dit onderzoek dus niet opgeleverd. Wel heeft het hopelijk meer inzichtelijk gemaakt hoe de economische binding van ondernemend Almere zich uit. Als lanceerplatform om mobiel te kunnen operen. Als goudmijntje voor bedrijven met behoefte aan flexibel inzetbaar personeel. Als stad met een deels gerealiseerde, deels nog te vervullen bètageoriënteerde profilering, een profilering die de aanwezigheid van meer opleidingsfaciliteiten als voorwaarde kent om versterkt te worden.

Het onderzoek heeft ook aangegeven, dat juist de vestigingsplaatsfactoren van Almeerse bedrijven (aanwezigheid van flexibel inzetbaar personeel, mogelijkheden om mobiel te kunnen opereren) sociale binding en betrokkenheid niet tot een noodzakelijkheid maken. Immers, met flexibel inzetbaar personeel hoeft geen langdurige werkrelatie te worden opgebouwd die sociale binding impliceert. Bovendien, wanneer een bedrijf het voor zijn winstgevendheid mede moet hebben van mobiel kunnen opereren, dan is juist ongebondenheid een pre. Daarom zou de gemeente Almere zich sterker dan nu het geval is ten taak moeten stellen om veel werk te maken van het genereren van die betrokkenheid, want het *hééft* effect, het maakt wat uit als het gemeentebestuur op bezoek komt, als de gemeente een klant is van je lokale onderneming.

De oproep aan de gemeente Almere is er dan ook om, als gemeente die politieke markten heeft uitgevonden en probeert midden in de samenleving te staan, een innovatieve houding aan te nemen tegenover haar ondernemers. Vergroot de kennis over hen, sta werkelijk in contact met ze op een basis die gestructureerd is en niet ad-hoc. Er is een verschil tussen overheidsneutraliteit en overheidsonverschilligheid. Een *level playing field* is belangrijk, verantwoorde overheidsuitgaven ook, maar inzicht in hoe dit veld echt in elkaar zit in de lokaaleconomische arena is misschien nog wel het allerbelangrijkst.

Veel ondernemers zijn tevreden over de opstelling van de gemeente en dat is terecht. Groeigemeente Almere lijkt inderdaad meer ruimte te bieden voor ondernemersinitiatief dan andere plaatsen in Nederland waar de bureaucratisering misschien nog wel wat meer roet in het eten heeft gegooid. Dit is niet in de laatste plaats zo omdat Almere nog de fysieke ruimte heeft voor initiatieven die op andere plaatsen ontbreekt. Dit moet echter wél vastgehouden worden. Het al te rigide streven naar het hebben van vierhonderdduizend inwoners in 2030 kan ondernemersinitiatief doen sneuvelen in bureaucratische onmogelijkheden. Daar zal voor gewaakt moeten worden.

Belangrijker is het dan ook misschien wel dat er voor gezorgd wordt dat het bedrijfsleven blijft groeien, dan dat de bevolking blijft groeien. Immers, een stad die volledig wil zijn dient te beschikken over een afdoende omvangrijk bedrijfsleven, afdoende omvangrijke opleidingsfaciliteiten en een afdoende omvangrijke sfeercreërende sector. Al deze zaken zijn nu nog niet op orde, al zijn er wel degelijk verbeteringen bespeurbaar. De focus zou wellicht meer op deze zaken moeten liggen dan op het binnenhalen van zoveel mogelijk inwoners. De achterliggende gedachte zou in de eerste plaats moeten zijn, dat iemand zich pas volledig Almerenaar kan vinden wanneer hij zich daar volledig zou kunnen ontplooien.

Het bestaan van onvoldoende opleidingsfaciliteiten maakt het tot een noodzakelijkheid voor jongeren om uit de stad weg te trekken. Het maakt de stad bovendien onvoldoende aantrekkelijk voor adolescenten van buiten die een binding zouden kunnen krijgen met de stad. Het bestaan van onvoldoende sfeercreërende voorzieningen, hoewel daar hard aan wordt gewerkt, maakt het voor mensen met veel eisen wat dat betreft onaantrekkelijk om in de stad te verblijven—al was het maar voor even—of om uiteindelijk erin te wonen. Het bestaan van te weinig binnen de gemeentegrenzen gevestigde werkgelegenheid tot slot, maakt het onmogelijk voor iedere Almerenaar om een volledige Almerenaar te zijn, want hij kan daar niet volledig wonen, werken en recreëren. Een onvolledige binding en betrokkenheid met de stad is niet alleen een keuze voor ondernemers en andere betrokkenen bij de stad, het is een noodzakelijkheid. De onvolledigheid van de stad dwingt ze tot het niet-bestaan van binding met de stad op het sociale, economische, recreatieve of educatieve vlak, zelfs als ze dat niet zouden willen. De belangrijkste taak voor het overheidsbestuur de komende decennia is dan ook niet het nastreven van een kwantitatieve verhoging van het inwonertal, maar het maken van een sprong naar een kwalitatief volledige stad, die haar potentie als centrale speler in Nederland met verve gaat waarmaken. Hopelijk heeft dit onderzoek enige handvaten kunnen aanrijken om een stap te zetten in die richting.

4.4 Theoretische implicaties van het onderzoek

Dit onderzoek kende meerdere ondernemers die redeneerden in de trant van “*wij hebben geen direct economisch belang bij de stad, dus wij zijn er niet bij betrokken.*” Het kende echter evenzeer ondernemers die, ondanks het evenmin evidente belang dat zij hebben bij lokale sponsoring en gemeenschapsactivisme, daar wel degelijk in participeerden. Betrokken zijn is soms een noodzakelijkheid, maar altijd op zijn minst een mogelijkheid. Deterministisch redeneren à la sociologen als Bauman en Castells lijkt dan ook niet op zijn plaats. Doordat hun werk al bij voorbaat gericht lijkt op het bewijzen van de erosie van economische

gebondenheid van bedrijven en daardoor betrokkenheid met de concrete leefwereld van mensen, kenmerkt het zich door een te eenzijdige gerichtheid. Er wordt gezocht naar condities waaronder de uitholling van economische gebondenheid kan plaatsvinden en niet naar het omgekeerde, dat wil zeggen naar condities die sociaal-economische binding en betrokkenheid blijven bestendigen in de wereld van vandaag.

Hierdoor ontstaat er een blinde vlek voor binding en betrokkenheid bevorderende factoren die misschien wel net zo ontsproten zijn aan liberaliseringmechanismen als die factoren die de betrokkenheid doen eroderen. Concreet kijken naar het mesoniveau van de Almeerse economische situatie leert in ieder geval, dat juist bepaalde liberaliseringstendensen nieuwe vormen van betrokken bedrijfsvoering hebben gecreëerd.

Gedemonstreerd is dat de groei van uitzendbureaus door toenemende arbeidsflexibilisering niet alleen leidt tot afnemende betrokkenheid bij het wel en wee van de beroepsbevolking. Nee, juist voor deze uitzendbureaus lijkt het een noodzaak te zijn om intensief betrokken te zijn bij de lokale werkgelegenheidssituatie, want betrokkenheid impliceert voor hun kennisvergaring over de lokale situatie en dat levert hun business op. Hierdoor is het misschien wel inherent aan hun bedrijfsvoering dat ze betrokken zijn bij het gemeenschapsleven, waardoor gesteld kan worden dat arbeidsflexibilisering op een paradoxale manier lokale betrokkenheid ook bevordert. Een andere uit liberaliseringmechanismen ontstane vorm van bedrijvigheid, de door uitbestedingtendensen ontstane groei van schoonmaakbedrijven, heeft eveneens een nieuwe bedrijvigheidvorm gecreëerd die betrokkenheid impliceert. Immers, schoonmaakbedrijven kunnen door de noodzaak om tijdig en gecontinueerd te kunnen schoonmaken vaak alleen georiënteerd zijn op lokale markten en moeten betrokken zijn bij die lokale markt om te kunnen functioneren. Zelfs als ze—wat overigens ook geldt voor de uitzendbureaus—eigenlijk deel uitmaken van een landelijk dan wel multinationalaal opererend bedrijf, dan blijft lokale autonomie een vereiste om succesvol te blijven.

Wat evenzeer niet op zijn plaats lijkt als de onheilsprofetie van Castells en Bauman, is het *New Localism*, dat door Amin en Thrift zo met verve bestreden is en dat ook in dit scriptieonderzoek weinig voeten aan de grond weet te krijgen. Gelijksortige bedrijven die samenklitten in Almere omdat ze de nabijheid van elkaar bevorderlijk vinden voor hun bedrijfsvoering vindt amper plaats in Almere. Zoals gezegd is de reden dat er relatief veel bedrijven uit de IT zitten eerder de centrale ligging dan het effect van zwaan kleef aan. Een hernieuwd belang van stedelijkheid voor economische profijtelijkheid is dan ook misschien geldig voor andere steden, maar niet voor Almere. In ieder geval niet wanneer van profijtelijkheid verondersteld wordt dat ze ontstaat door agglomeratievoordelen, innovatieclusters en goede sociale milieus voor creatievelingen.

Vormen van economische profijtelijkheid die inherent zijn aan stedelijke clustering maar die *niet* door de *New Localists* genoemd worden zijn echter *wel* opgedoken in dit onderzoek. Deze vormen zijn echter inherent aan de specifieke stedelijke structuur die ontwikkelingsstad Almere heeft opgebouwd en niet klakkeloos toepasbaar op andere steden. Te denken valt daarbij aan twee dingen.

Ten eerste valt te denken aan het feit, dat een ontwikkelingsstad in de mentale map van ondernemers economische groei impliceert en daarom bedrijvigheid weet aan te trekken. Ten tweede valt te denken aan dat een ontwikkelingsstad specifieke mensen aantrekt (jonge gezinnen!) die voor specifieke bedrijven interessant zijn, voornamelijk bedrijven met veel behoefte aan flexibele arbeid. Het personeel dat zij zoeken correspondeert namelijk met het arbeidsaanbod van een groeigemeente, dat relatief veel bestaat uit mensen die bezig zijn met gezinsopbouw. Het correspondeert dus met de behoefte van relatief jonge vrouwen—en soms zelfs mannen vandaag de dag—die met jong kroost in huis niet per definitie op een fulltime baan zitten te wachten, maar die wel parttime werk zoeken. Op een binnen de sociale

wetenschap nog weinig besproken manier kan een ontwikkelingsstad dus—vanwege haar specifieke sociale structuur en vanwege haar voor bedrijven te verwachten gestage groei van het aantal potentiële klanten—specifieke bedrijven aantrekken.

Dit wil echter niet de suggestie wekken van het hebben van een panacee voor stedelijke economische groei, die soms zo spreekt uit de literatuur van de New Localist. Nee, wat overweldigend uit de bestudering van de mentale map van ondernemend Almere is voortgekomen, is de realisering dat een stad een dergelijke economische groeifunctie niet heeft. Ondernemers—met uitzondering van de te vaak in de wetenschappelijke literatuur qua belang sterk onderschatte lokale ondernemers—denken namelijk niet zo vaak over een vestigingslocatie als over een pan vol met eten die het bedrijf moet voeden. Nee, het eten is ergens anders, het is vindbaar op en synoniem aan de gemeentegrenzen overstijgende markten. Wat de vestigingslocatie wel is voor zulke bedrijven, is hooguit de lege pan, maar vaak worden onderdelen van de pan ook nog eens ergens anders vandaan gehaald. Met andere woorden, een vestigingslocatie stelt niet altijd zo heel veel voor, het is wel vaak voor grotere bedrijven het bindmiddel om ongebonden te zijn.

Die behoefte aan dat bindmiddel blijft. Om te kunnen opereren op een markt, hoe uitgestrekt en complex ook, is namelijk enige kennis van die markt en het daarom hebben van een overzichtspunt waar vanuit die marktkennis vergaard kan worden een noodzakelijkheid. Het hebben van een structureringspunt in een ongestructureerde want zeer complex mondialiserende wereldmarkt blijft dus voor bedrijven een noodzakelijkheid om te komen tot een reductie van complexiteit die noodzakelijk is om economisch te blijven functioneren.

Immers, zoals de briljante Duitse socioloog Luhmann betoogt: Reductie van complexiteit met behoud van complexiteit, dat is de voorwaarde voor sociale systemen om voort te blijven bestaan. Dat is ook waar bedrijven, die communiceren binnen het economische sociale systeem, behoefte aan hebben en dat is ook, waarom zowel de New Localists als de neomarxistisch redenerende Castells en Bauman de fout ingaan.

Eenzijds lijken bedrijven geen behoefte te hebben aan al te verstikkende samenclustering binnen steden, die ze beknecht in hun handelingsvrijheid, zoals de New Localists betogen. Door zich te veel te richten op één locatie als bron van economische profijtelijkheid, kunnen bedrijven namelijk de noodzakelijke flexibiliteit verliezen die nodig is om mondiaal te kunnen opereren. Anderzijds hebben bedrijven ook geen behoefte aan het losgezongen zijn van tijd en plaats als een spacende paddogebruiker (maar dan ook nog een zonder de wens om uit zijn trip terug te keren) zoals Bauman en Castells lijken te suggereren. Nee, de crux zit hem juist in de balans vinden tussen het aan de ene kant hebben van structuur verschaffende gebondenheid van je bedrijf en het aan de andere kant hebben van de middelen om mobiel te kunnen zijn. Die middelen om mobiel te kunnen zijn, zijn misschien wel juist die middelen die ook binding verschaffen. Tenminste, dat zou je denken als je ziet dat bedrijven die zich binden aan Almere, juist daardoor ongebonden kunnen zijn. De stad van Leaseplan bewijst misschien dan ook wel bij uitstek, hoe een economie van vandaag de dag functioneert.

APPENDIX A: GEBRUIKTE VRAGENLIJST VOOR ONDERNEMERS

Geachte ondernemer,

De vragenlijst bestaat uit twee delen. In het eerste deel zullen er elf vragen gesteld worden naar zaken die te maken hebben met de binding met en betrokkenheid bij Almere van de bedrijfsvestiging waarin U werkzaam bent. Voor de beantwoording van deze vragen is per vraag een halve pagina ingeruimd. Mocht dat niet genoeg ruimte zijn dan kunt U gebruik maken van de achterzijde van de pagina. Wij verzoeken U zo bondig mogelijk te formuleren. In het tweede deel van de vragenlijst zullen er een klein aantal informatieve vragen gesteld worden over uw eigen woonsituatie, werk, deelname aan het Almeerse gemeenschapsleven en gebruikmaking van Almeerse voorzieningen. Wij willen hier benadrukken dat de anonimiteit van uw antwoorden volledig zal worden gegarandeerd.

Hoogachtend,

Michiel Wallaard

Vragen DEEL 1

- 1 Zou U kunnen formuleren wat voor (economische) activiteiten er binnen uw *Almeerse bedrijfsvestiging* ontplooid worden?
- 2 Maakt uw bedrijfsvestiging onderdeel uit van een overkoepelend bedrijf? Zo ja, zou U kunnen beschrijven welke relaties uw vestiging onderhoudt met andere vestigingen binnen het bedrijf (in termen van onderlinge toeleveranties, besluitvormingsprocessen, enzovoorts)?
- 3 Zou U kunnen aangeven welke factoren ertoe geleid hebben dat (een van) uw bedrijfsvestiging(en) zich in Almere bevind(en)? Waren er alternatieve opties elders die ten faveure van Almere niet gekozen zijn?
- 4 Zou U kunnen beschrijven op welke wijze uw vestiging in contact staat (of heeft gestaan) met de gemeente Almere? Zou U daarbij kunnen aangeven in hoeverre de (mogelijke) relatie die uw vestiging heeft met de gemeente Almere uw bedrijf tot tevredenheid stemt?
- 5 Zou U kunnen omcirkelen welk van de onderstaande kenmerken van de Almeerse economische situatie U ziet als bevorderlijk voor uw *eigen bedrijfsvoering*? Zou U kunnen toelichten waarom U deze kenmerken ziet als bevorderlijk door naast de omcirkelde kenmerken een motivatie te geven voor uw omcirkeling?

1. Nabijheid van Schiphol

2. Nabijheid van media-industrie rondom Hilversum

3. Nabijheid van internationaal zakencentrum Amsterdam

4. Aanwezigheid van (groeidend) aantal (potentiële) consumenten in Almere

5. Centrale ligging binnen Nederland (en Europa): Logistieke voordelen

6. Aanwezige ruimte voor bedrijfsvestigingen en bedrijfsuitbreidingen

7. Omvangrijke relatief laaggekwalificeerde beroepsbevolking (gevolg: makkelijke beschikbaarheid benodigde laaggekwalificeerde arbeidskrachten)

8. Nabijheid van creatieve en relatief hooggekwalificeerde beroepsbevolking van Amsterdam en Utrecht

- 6 Onderhoud uw bedrijfsvestiging *economische* relaties met andere bedrijven binnen de Almeerse gemeentegrenzen? Zo ja, zou U kunnen aangeven wat deze relaties behelzen en in hoeverre ze belangrijk zijn voor uw bedrijfsvoering? Zo nee, zou U kunnen aangeven waarom van zulke economische relaties geen sprake van is?
- 7 Zou U kunnen aangeven in hoeverre uw bedrijf zich betrokken voelt bij het Almeerse gemeenschapsleven? Zou U daarbij kunnen aangeven waar die betrokkenheid zich in uit? (Daarbij valt te denken aan sponsoring van verenigingen, deelname aan sociale projecten, maar ook een rol vervullen in de Vereniging Bedrijfskring Almere of in contact staan met lokale politici en meedenken over de ontwikkeling van Almere.)
- 8 Zou U kunnen aangeven—bijvoorbeeld door een verwijzing naar uw bedrijfsgeschiedenis en naar de mate waarin uw personeel zich betrokken voelt bij de stad Almere—in hoeverre uw bedrijf zichzelf beschouwt als een Almeers bedrijf? Ziet u zichzelf als dusdanig, of heeft U liever dat uw bedrijf gezien wordt als een Amsterdams, een Nederlands of een multinationalaal bedrijf?
- 9 Zou U kunnen aangeven in hoeverre U uw bedrijfsvestiging ziet als vervlochten in economische zin met de stadsregio Amsterdam?
- 10 *In de lokale en landelijke politiek wordt momenteel druk gediscussieerd over of Almere een schaa sprong moet ondergaan. De stad zou dan een verdubbeling van het aantal inwoners moeten realiseren en binnen enkele decennia tussen de drie en vierhonderdduizend inwoners gaan herbergen. Om dit te realiseren wordt gerekend op een grote economische expansie van de Almeerse economie.*
Hoe staat uw bedrijf tegenover deze schaa sprong? In hoeverre denkt U dat uw bedrijfsvestiging—momenteel behorend tot de grotere bedrijfsvestigingen in Almere—bij zal kunnen dragen aan deze expansie?
- 11 Gebruikt uw onderneming Almere als een stad om zaken in te doen, bijvoorbeeld door middel van zakendiners, lunches, businessclubs, netwerken via de bedrijfskring, enzovoorts? Zou U kunnen aangeven in hoeverre er in (de Almeerse tak van) uw onderneming wel eens wordt uitgeweken naar plaatsen buiten Almere om zaken te doen en waarom dat gebeurt?

Vragen DEEL 2

Tot slot willen wij U een paar vragen over U zelf stellen.

Wat is uw geslacht? _____ man/vrouw (doorhalen wat niet van toepassing is)

Wat is uw geboortjaar? _____

In welke gemeente bent U woonachtig? _____

Hoe lang bent u al in deze gemeente woonachtig? Sinds: _____

In welke andere plaatsen en/of landen heeft U nog meer gewoond?

Wat is uw huidige functie? _____

In hoeverre *neemt U deel* aan het Almeerse gemeenschapsleven? (U kunt hierbij denken aan het actief zijn in een lokale sportvereniging, de lokale politiek, het georganiseerde bedrijfsleven, enzovoorts)

In hoeverre *maakt U gebruik* van Almeerse voorzieningen? (U kunt hierbij denken aan bioscoop-, theater- en cafébezoek in Almere, uit eten gaan in restaurants, kijken naar lokale sportverenigingen, gebruikmaken van de Almeerse winkels en recreëren in de Oostvaardersplassen of aan de Almeerse stranden)

Wij danken U hartelijk voor uw medewerking.

APPENDIX B: LIJST VAN DEELNEMENDE BEDRIJVEN EN ANDERE GEÏNTERVIEWDEN

Voor dit onderzoek zijn 30 bedrijfsvestigingen in Almere met allen meer dan vijftig arbeidsplaatsen aangeschreven of ze wilden deelnemen aan dit onderzoek. Daarvan hebben er uiteindelijk achttien, schriftelijk dan wel mondeling, deelgenomen aan het onderzoek. Zes van deze bedrijven verzonden de vragenlijst, de overige twaalf respondenten zijn in het kader van dit onderzoek geïnterviewd gedurende gesprekken van dertig tot zestig minuten. Deze gesprekken staan op minicassette en zijn later uitgewerkt. Ze vonden plaats op locatie, dat wil zeggen, bij de bedrijven zelf. Aan de geïnterviewden die deelnamen aan het onderzoek zijn exact dezelfde vragen gesteld als aan de respondenten die participeerden door de vragenlijst schriftelijk te beantwoorden. De hier onderstaande bedrijven hebben meegewerkt aan het onderzoek:

625 TV-Producties
Beiersdorf
Cascade
Oranjewoud Ingenieursbureau
Schoonoord Cleaning Service
Prenatal
Borgh
Rabobank Almere
Van Duijnen
Holwerda Transport
Randstad Almere
NCCW
Yakult
Piramide
Bloksma
Bun Holding
Intomart Datacall
Hodal Dienstverlening

Naast bovenstaande bedrijven zijn in het kader van dit onderzoek nog vier andere personen geïnterviewd. Het betreft twee beleidsambtenaren van de afdeling Economische Zaken van de gemeente Almere, de heren Bokkers en Denninghof, de directeur van de Vereniging Bedrijfskring Almere, dhr. Telkamp en de wethouder Economische Zaken van de gemeente Almere, dhr. Halbesma. Met alle vier de respondenten is er een gesprek gevoerd van tussen de zestig en de negentig minuten. Deze gesprekken dienden met name als aanvulling van datgene wat vanuit de bedrijven zelf verteld werd. Ze bleken allen erg informatief te zijn voor het vergaren van informatie over de Almeerse economische situatie.

Literatuurlijst:

- Amin, A. en Thrift, N. (2002) *Cities: Reimagining the Urban*. Cambridge: Polity Press
- Balkenende, J.P. (2003) Regeringsverklaring 11 juni 2003. www.regering.nl
http://www.regering.nl/Images/0611%20regeringsverklaring%20balk%20II_tcm42-17917.pdf
(6-2-2005)
- Bauman, Z. (1998) *Globalization: The human consequences*. Oxford: Blackwell Publishers
- Becker, J. (2000) Ego-Land. Schöner Wohnen in Dutchtown. *Freitag* (4-2-2000)
<http://www.freitag.de/2000/06/00061701.htm> (10-2-2005)
- Bontje, M. (2003) Almere moet niet eeuwig willen groeien. *Geografie* December 2003
http://www.geografie.nl/geografie/inhoud_show.php?id=281 (3-2-2005)
- Boschma, R. (2003) De nieuwe economische geografie. *Geografie* September 2003
http://www.geografie.nl/geografie/inhoud_show.php?id=245 (3-2-2005)
- Bruijne, E. de en Knol, F. (2001) *Gewenste groei : bevolkingsgroei en sociaal-ruimtelijke ontwikkelingen in ex-groeikernen*. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
http://www.scp.nl/publicaties/boeken/9037700314/Gewenste_groei.pdf (10-2-2005)
- Burgers, J. (2000) Formele en informele solidariteit. In: A.E. Komter, J. Burgers en G. Engbersen. *Het cement van de samenleving. Een verkennende studie naar solidariteit en cohesie*. Amsterdam: University Press p. 103-111
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2002a) Beroepsbevolking; Naar regio. *CBS Statline*
<http://statline.cbs.nl> (20-2-2005)
- Centraal Bureau voor de Statistiek (2004) Bevolking; maandcijfers per gemeente en overige regionale indelingen. *CBS Statline* <http://statline.cbs.nl> (20-2-2005)
- Castells, M. (2000) *The rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell Publishers
- Dalm, R. van (2003) Regionaal econoom Richard Florida: 'Talent, technologie en tolerantie' (interview met Richard Florida). *Geografie* December 2003
http://www.geografie.nl/geografie/inhoud_show.php?id=286 (4-2-2005)
- Dijk, J.A.G.M. van (1999) The one-dimensional Network Society of Manuel Castells. *New Media and Society* 1 (1) p. 127-138 <http://www.gw.utwente.nl/vandijk/Castells-Network-Society-web.pdf> (5-2-2005)
- Eckhard, F. (2003) Buchbesprechungen: Global Urbanism - The European Way (boekbespreking van "European Cities" van Patrick Le Galès). *DISP* 153 Nr.2/2003
www.nsl.ethz.ch/disp/reviews/153/153_lega.pdf (5-2-2005)

Eijck, D. van (2004) Een baan naast de deur is er niet meer ; Volkstelling van Centraal Bureau voor de Statistiek laat explosie woon-werkverkeer zien. *NRC Handelsblad* (30-8-2004) Binnenland; p. 2

Engbersen, G., Komter, A., Schuyt, C.J.M. en Sluis, J. van der (1991) *Civic Responsibility: Over de betrokkenheid van ondernemers bij de economische en sociale ontwikkeling van Rotterdam*. Leiden: Rijksuniversiteit Leiden. Utrecht: Rijksuniversiteit Utrecht.

Eykelen, C. van (2003) 'Hoofdstad trekt de verkeerde bedrijven'. *Het Parool* (21-2-2003) Economie; p. 8

Florida, R. (2002) The Rise of the Creative Class. *Washington Monthly* 34 (5) 15-25

Galès, P. le (2002) *European Cities: Social Conflicts and Governance*. Oxford: Oxford University Press

Gemeente Almere (2001) *Balanced growth The Netherlands fifth largest city of tomorrow*. Almere: Gemeente Almere

Gemeente Almere (2003) *Sociale Structuurschets Almere. Leefstijlen in Almere. (beknopt overzicht leefstijlenonderzoek onder Almerese bevolking door onderzoeksbureau Motivaction)* Juni 2003. <http://www.almere.nl/Docs/Samenvatting%20Leefstijlen%20in%20Almere.doc> (4-2-2005)

Gemeente Almere (2004a) *Sociale Atlas 2004*. <http://www.almere.nl/smartsite.dws?id=10538> (22-1-2005)

Gemeente Almere (2004b) *To the point. Kerngegevens Almere*. <http://www.almere.nl/0011-0012/0012-0020/tothepoint/point1.pdf> (20-2-2005)

Gemeente Almere (2005) Almere in jaartallen. www.almere.nl <http://www.almere.nl/smartsite.dws?id=12144> (10-2-2005)

Gemeente Amsterdam Dienst Onderzoek en Statistiek (2003) Amsterdam in Cijfers, Jaarboek 2003 verschenen. *O+S Nieuws* <http://www.dos.amsterdam.nl/nieuws/10057> (19-2-2005)

Land, M. van der (2003) *Vluchtige Verbondenheid: Stedelijke verbindingen van Rotterdams nieuwe middenklasse*. Proefschrift Erasmus Universiteit Rotterdam

Marlet, G. en Woerkens, C. van (2004) *Atlas voor gemeenten2004. De 50 grootste gemeenten van Nederland vergeleken*. <http://www.xs4all.nl/~chryso/Atlas-voor-gemeenten-2004.pdf> (3-2-2005)

Otto, W.M. (2001) Van toekomstbeeld naar werkelijkheid. *Stadsarchief Almere* <http://www.almere.nl/smartsite.dws?id=13169> (5-2-2005)

Projectbureau Toekomst Almere (2003) *Toekomst Almere. Integraal ontwikkelingsplan. Een gezamenlijke visie op verbonden uitdagingen*. www.vrom.nl/get.asp?file=Docs/ruimte/IOP_Almere.pdf (5-2-2005)

Putnam, R.D. (2000) *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster

Rose, S. (2004) G2: Arts: Urban outfitters: One will get cafes and plazas. The other will have a pop centre and a 'Megabioscoop'. Steve Rose visits Milton Keynes and its Dutch twin Almere to find out what happens when a new town gets a makeover. *The Guardian* (15-7-2004) Guardian Features Pages p. 16

Sassen, S. (2001) *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, N.J.: Princeton University Press

Savage, M. (2003) Book Review Cities: Reimagining the Urban. *Sociology* 37 (4) 806-808

Schellart, M. (2004) Slechte ontsluiting stuit groei Almere. Achtste stad van Nederland claimt meer asfalt en rails. *Ondernemen!* September 2004
http://www.mkb.nl/Ondernemen!/Artikelen/359_476.158 (18-2-2005)

Stekelenburg, E. (1999) Almere kijkt terug. *Archined* (1-2-1999)
<http://www.classic.archined.nl/news/9902/almere25.html> (3-2-2005)

Stil, H. (2004) Stad loopt verder leeg. *Het Parool* (26-11-2004) Economie; p. 99

Sun, R-S. (2001) Review Essay Exploring Critical Approaches to Global Cities Studies. *Critical Planning* Summer 2001
<http://www.sppsr.ucla.edu/critplan/past/documents/vol8/011%20Sureview.pdf> (6-2-2005)

Swaan, A. de (2001) Lezing bij de viering van het 25-jarig bestaan van Almere. *Stadsarchief Almere*. <http://www.almere.nl/smartsite.dws?id=1688> (5-2-2005)

Vereniging voor Statistiek en Onderzoek (2003) Stedenvergelijking 50.000+-steden. *VSO: Vereniging voor Statistiek en Onderzoek*
<http://www.vsonet.nl/bestanden/MEETLAT%2050.000+.XLS> (4-1-2005)

Verkeersinformatiedienst (2005) File Top-50 over 2004. *De VerkeersInformatiedienst*
<http://www.verkeersinformatiedienst.nl/top50.html> (20-2-2005)

Weich, J. (2003) Almere: Last exit to Utopia. *Travel Intelligence*
http://www.travelintelligence.com/wsd/articles/art4print_3080.html (6-2-2005)

Wiegman, M. (2004) De nieuwe goeroe van de stopera. *Het Parool* (20-3-2004) Amsterdam; p.2