



Hogeschool van Amsterdam

URBAN MANAGEMENT

Samen werken aan een inclusieve wijkeconomie in Amsterdam Zuidoost

Wander Meulemans, Martha Meerman, Eltje Bos & Marijke Wildeboer



CREATING TOMORROW



COLOFON

Auteurs: Wander Meulemans (Lectoraat gHRM), Martha Meerman (Lectoraat gHRM), Eltje Bos (Lectoraat Culturele en Sociale Dynamiek) en Marijke Wildeboer (Lectoraat Culturele en Sociale Dynamiek)

Met medewerking van alle respondenten, de tientallen studenten van de opleidingen Cultureel Maatschappelijke Vorming, Bedrijfseconomie, HRM, Toegepaste Psychologie en BedrijfskundeMER, Zita Ingen-Housz, Ria Braaf, Partick Dorder, Ludwig Brown, Nies Medema, Nisrine el Fassi, Richard Severin, Viroen Soebedar, Joop Zinsmeister, N ria Arbon s Aran, Elke van der Heijde, Hafid Ballafkih, Laura Vonk, Camille Hollanders, Ronique Hortencia, Willem van Winden, Judeska Alleyne, Annet van Hoorn, Roy Ristie, Nicolien Ari ns en de kenniskring van het Lectoraat gHRM van de Hogeschool van Amsterdam.

Dit document is een uitgave van Urban Management en het Centre for Applied Research on Economics & Management (CAREM) van de Hogeschool van Amsterdam (HvA). Reacties op dit document zijn welkom en kunnen gestuurd worden aan w.r.meulemans@hva.nl

  Hogeschool van Amsterdam
December 2017

Overname van informatie uit deze publicatie is toegestaan onder voorwaarde van een volledige bronvermelding:

Meulemans, W.R., M.G.M. Meerman, E. Bos & M. Wildeboer (2017). *Samen werken aan een inclusieve wijk economie in Amsterdam Zuidoost*. Urban Management, Centre for Applied Research on Economics & Management, Lectoraat Human Resource Management. Hogeschool van Amsterdam, 2017

Wibautstraat 3b
Postbus 1025
1000 BA Amsterdam
www.hva.nl/urbanmanagement
<http://www.hva.nl/carem>

Ten geleide: ruimte voor een bredere betekenis

Wanneer we spreken over ‘wijkeconomie’ gaat het vrijwel altijd over ‘de markt’ van vraag en aanbod in een wijk welke vaak in kwantitatieve financieel-economische termen wordt beschreven. Als we de definitie van wijkeconomie er op naslaan dan zien we dat er ook ruimte is voor een bredere betekenis van het begrip. De definitie luidt: “*Het volledig benutten van de economische potenties van een wijk en haar bewoners, waardoor een bijdrage wordt geleverd aan de economische vitaliteit en de leefbaarheid van een wijk.*” (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Er is dus ook een wijkeconomie die niet altijd in getallen uit te drukken is. Dat laatste hebben we aangegrepen en met dit artikel kijken wij hoe bewoners en lokaal ondernemers tegen hun wijkeconomie aankijken.

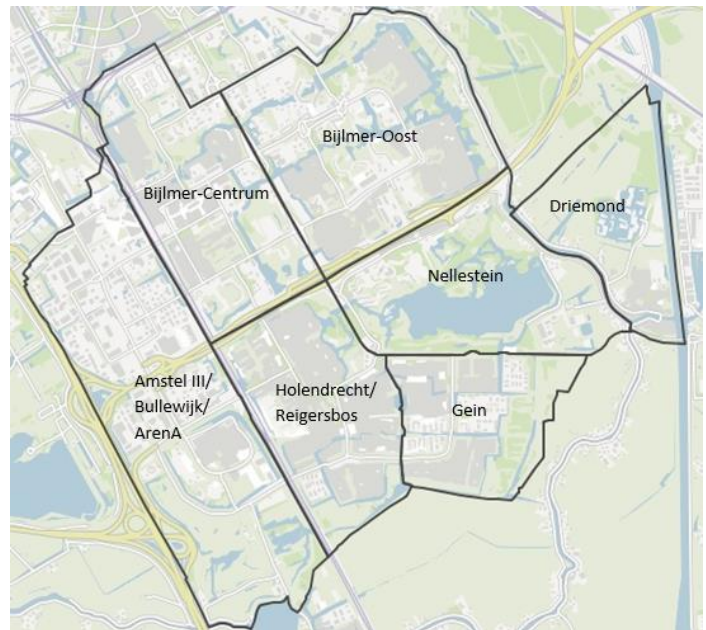
Wij deden ons onderzoek in het cultureel diverse Amsterdam Zuidoost waar relatief veel werkloosheid en sociale problemen bestaan maar tegelijkertijd ook veel economische dynamiek te zien is. We wilden weten hoe bewoners in hun levensonderhoud voorzien en (zo) waarde creëren in de wijk. Op welke manier doen ze dat, samen of alleen, en hoe dragen zij bij aan de leefbaarheid van de wijk? Wij voerde hiervoor 20 focusgesprekken (N=119) met diverse groepen mensen. De groepen bestaan onder andere uit winkeliers, ZZP’ers, vrijwilligers, ‘werklozen’ en mantelzorgers. Elke groep kreeg van ons een tegenprestatie voor het gesprek aangeboden in de vorm van kennis die op de Hogeschool van Amsterdam (HvA) aanwezig is. Zo leerden wij over de wijkeconomie en zij leerden onder meer hoe ze effectief een jaarrekening konden opmaken van HvA studenten Bedrijfseconomie.

Uit onderzoek blijkt dat wanneer de respondenten spreken van ‘*economische potenties*’ (het creëren van waarde) in de wijk ze allereerst denken aan het verdienen van geld. De respondenten weten dat er op een steenworp afstand van hun woonwijk, op het bedrijventerrein ArenA, veel geld wordt verdiend. waarvan weinig tot niets bij de bewoners en ondernemers uit de wijk terecht komt. Ze zien dat er mensen in de wijk wonen die geld proberen te verdienen en dat dit moeizaam verloopt. Ze zouden graag gezien worden door bedrijven aan de ArenA zijde maar weten niet goed hoe ze dit aan moeten pakken en zichzelf moeten presenteren. In hun verhalen horen we daarnaast ook dat voor de respondenten wijkeconomie verder gaat dan het alleen het verdienen van geld. Waardecreatie (en vitaliteit)

beschrijven ze op een zachtere manier. Ze willen er voor elkaar zijn, elkaar helpen om zo van Zuidoost een betere plek te maken om te wonen en te werken. Hier komen ze echter nauwelijks aan toe omdat ze het hoofd boven water moeten houden met hun gezin en ook klaar willen staan voor anderen in hun naaste omgeving die precare positie zitten. Hoe ze dat doen beschrijven we in dit verslag.

De economie van een ‘stad’ in een stad: Amsterdam Zuidoost

Het middaguur was ruim verstreken en het begon steeds harder te regenen. De drukte op de markt van het Anton de Komplein was vandaag dan ook al voorbij. Het is op een grijze dag als deze lastig te beseffen hoe bijzonder het Amsterdamse stadsdeel Zuidoost met haar specifieke uiteenlopende stedenbouwkundige concept en haar cultureel diverse bewoners eigenlijk is. Ten oosten van het spoor wonen maar liefst 85 duizend mensen en ten westen van het spoor (ArenA



Afbeelding 1: Amsterdam Zuidoost (eigen bewerking)

gebied) zijn sinds de jaren 90 vele grote nationale en internationalen bedrijven neerstreken (zie o.m. Bruijne, 2002).

Kijkend naar het inwonersaantal, hun uiteenlopende achtergronden, de uitstekende regionale vervoersverbindingen en de economische activiteit zou je Zuidoost kunnen typeren als een ‘stad’ in een stad (afbeelding 1). Steden worden vaak getypeerd door diverse ruimtelijke verschillen. Ook deze komen voor in Zuidoost. Zo profiteert het bedrijven- gebied in het ArenA gebied op tal van terreinen van de internationale vrije markt economie met alle voordelen van dien en floreert het gebied als één van Amsterdams sterkste economische centra. Het beeld van het woongebied is minder positief, gemeentelijke statistieken laten zien dat dit deel van Zuidoost een plaats is met relatief veel werkeloosheid en sociale problemen. In sommige wijken van Zuidoost leeft een derde van de inwoners

onder het bestaansminimum en hebben huishoudens te maken met een hoge schuldenlast (Gemeente Amsterdam, 2013, 2015, 2016). Het zijn dit soort beelden die de ronde doen over een gebied en in schril contrast staan tot elkaar.

Terwijl een enkele vrouw in regenkleding snel nog een paar grapefruits koopt bij een Surinaamse groente- en fruitkraam komt het besef op bij de onderzoekers dat het op een meer zonnige dag hier barst van mensen uit allerlei windstreken die hier hun inkopen doen. Een dergelijk beelden horen ook bij Zuidoost: het is letterlijk de markt waar de dynamische en kleurrijke wijkeconomie van het stadsdeel zichtbaar is. En zo bestaan er nog veel meer beelden van zichtbare en onzichtbare activiteiten in de woon- en werkgebieden.

Het woongebied van Zuidoost heeft sterke raakvlakken met het door Doug Saunders ontwikkelde begrip arrival city. Het is een plaats waar migranten van over de hele wereld aankomen en emanciperen. In de arrival cities, vaak aan de randen van grote steden, nemen mensen de eigen vertrouwde concepten van wonen, van ondernemen en samenwerken uit het eigen land mee naar een stad waar een kant en klare context bestaat van regels over hoe te leven en te werken (Saunders, 2011). Cijfers van de gemeente Amsterdam tonen aan dat in de woonwijken van Zuidoost veel economische activiteit plaatsvindt. Ten opzichte van de gehele stad zijn er relatief veel starters en ZZP'ers te vinden en is er ook sprake van een bloeiende informele economie. Groepen mensen proberen hier vanuit een onzekere arbeidsmarktpositie te overleven. Ze beginnen een horecazaak, starten een informele taxiservice, sluiten zich aan bij een vrijwilligersorganisatie om jongeren van de straat te houden of verzorgen tot 's avonds laat een zieke buurvrouw omdat zij simpelweg vinden dat mensen voor hun naasten horen klaar te staan (Gemeente Amsterdam, 2015a; Obbink, 2017).

Alvorens met mensen te praten en te besluiten wie we voor ons onderzoek nodig hadden, wilden we ons eerst oriënteren op definities en opvattingen over wijkeconomie. De oriëntatie omvatte een literatuurstudie, gesprekken met ambtenaren van het stadsdeel Zuidoost en mensen op de markt tegenover het stadsdeel. Het ging hierbij niet alleen over geld maar ook over vitaliteit en leefbaarheid en vooral ook

over het ‘handelen’, oftewel samenwerken want in wijken wonen mensen ‘samen’ en dat suggereert verbondenheid.

Het begin van een onderzoeksvraag

De nationale overheid beseft dat wijk economie verweven is met de levens van mensen en definieert het begrip op een brede manier zoals hiervoor al is aangegeven: *“Het volledig benutten van de economische potenties van een wijk en haar bewoners, waardoor een bijdrage wordt geleverd aan de economische vitaliteit en de leefbaarheid van een wijk.”* (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Bij economische vitaliteit wordt gedacht aan de wens om het geld niet de wijk uit te laten stromen maar ervoor te zorgen dat het juist in de wijk uitgegeven wordt. Het zou ten goede moeten komen aan de leefbaarheid van de wijk en moeten zorgen voor goed functionerende economische voorzieningen zoals een supermarkt, groentewinkel, kapper of wasserij (Star & Bax, 2001). Het Anton de Komplein huisvest niet alleen de fysieke markt maar aan het plein is ook het stadsdeelkantoor van Zuidoost gevestigd. In dit gebouw zijn de lokale beleidsambtenaren te vinden waarvan wij veronderstellen dat de ambtenaren werken vanuit de definitie die door het ministerie is aangereikt. Om dat te verifiëren besloten we in het stadsdeelkantoor te starten met ons onderzoek om te peilen of die veronderstelling klopt. De leidinggevende organiseerde een ronde tafel met beleidsambtenaren en gebiedsmanagers, de ogen en oren van de wijk.

De term ‘wijk economie’ is onder de groep lokale ambtenaren die zich bezig houden met de economie van Zuidoost bekend maar over de invulling ervan bestaat discussie. Elementen uit de definitie komen terug maar grofweg gezien vatten sommige ambtenaren de term wijk economie financieel-economisch en beleidsmatig op en anderen kijken vooral vanuit een sociaal en persoonsgerichte perspectief. Weer anderen vinden dat wijk economie vooral te maken heeft met het verdienen en uitgeven van geld in de wijk. Buurtbewoners werken in bedrijven en ondernemingen die soms groeien en succesvol zijn of failliet gaan. Het stimuleren van de diffusie van geld en middelen binnen het geografisch afgebakende Zuidoost is voor hen één van de belangrijkste opgaven waar de overheid zich mee bezig zou moeten houden.

De grote bedrijven op het bedrijventerrein (ArenA) van het stadsdeel trekken mensen en middelen van buiten aan en het door hen verdiende geld vloeit vaak de wijk weer uit, aldus de ambtenaren. De uitdaging voor het stadsdeel is dan ook om de spill-over effecten, oftewel de economische bijvangst die deze bedrijven in potentie met zich meebrengen, te zien, te benoemen en ten goede te laten komen aan de leefbaarheid in de woonwijken. Volgens een aantal ambtenaren zou de overheid een rol moeten spelen om de informele activiteiten naar de formele economie om te zetten. Het is de taak van de overheid ondernemers daarbij te helpen. Goed overheidsbeleid waarin activiteiten van bewoners en ondernemers gestructureerd worden is voor hen de belangrijkste voorwaarde om die spill-over effecten te bewerkstelligen, de formele economie te versterken en de leefbaarheid te vergroten. Een ander deel van de deelnemers aan ons gesprek probeert voornamelijk door de ogen van de lokale ondernemers en bewoners naar de wijk economie te kijken. Wijk economie gaat naar hun idee niet alleen over geld verdienen maar zeker ook over sociale waardecreatie en participatie. Zo bieden bijvoorbeeld sociale ondernemingen de mogelijkheid om dat te verwezenlijken. De ambtenaren die deze opvatting uitdragen hebben het moeilijk om zich met de bestaande gemeentelijk regelgeving te verenigen en vragen zich af welke rol de overheid speelt of zou moeten spelen, als het gaat om het zien en waarderen van de dagelijkse bezigheden van bewoners. Ze benoemen de ongelijke rollen die bestaan tussen burger en ambtenaar, de (stereotype) beeldvorming over de behoeftes onder bewoners, de onduidelijkheid over de inzet en vertegenwoordiging van voormannen en -vrouwen van diverse bewonersgroepen. Ze vragen zich af waarom 'de' bewoners niet in gesprek willen met het stadsdeel en welke inwoners zich stil houden (Meerman & Meulemans, 2016).

Het gesprek dat wij voerden geeft aan dat op de plek waar er nagedacht wordt over en gewerkt wordt aan de versteviging van de wijk economie verschillende opvattingen bestaan over het spectrum waarbinnen de economie van en voor de wijk zich afspeelt. Een deel van de ambtenaren beziet dit spectrum sterk vanuit economische beleidskaders terwijl een ander deel door de ogen van de bewoners en lokaal ondernemers kijkt en daarmee een sociaal-maatschappelijke focus hanteert. De bewoners moeten immers het geld verdienen en/of uitgeven in Zuidoost en op deze manier dus ook de leefbaarheid vergroten. Het is de rol van de overheid om bij te dragen aan een inclusieve omgeving waarin de

economische potentie van de bewoners in de wijk benut wordt, aldus een deel van de deelnemers aan het gesprek.

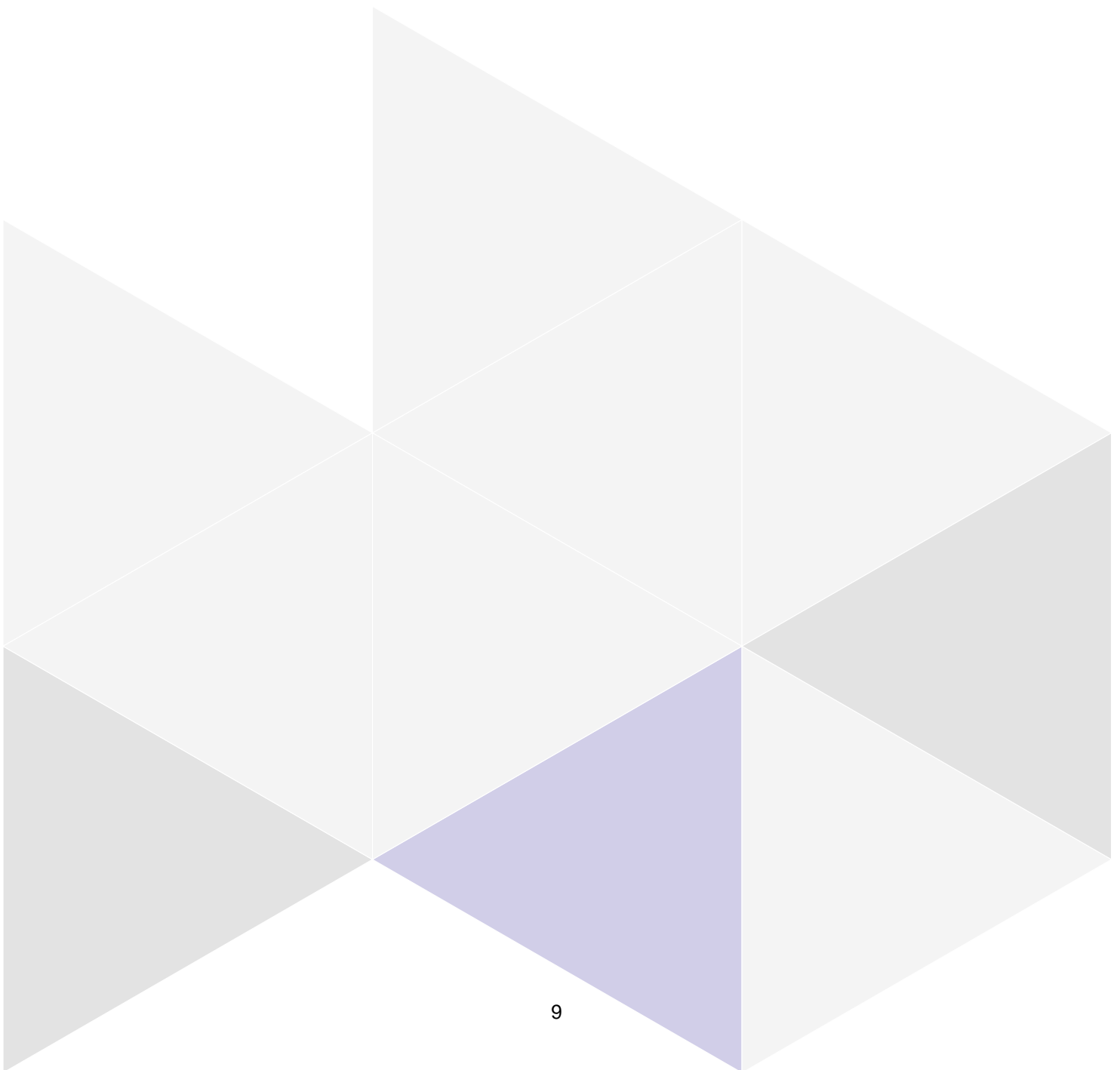
Terug naar de steeds rustiger wordende markt op het Anton de Komplein waar de wijk economie het meest zichtbaar is. Het is een voor de hand liggende plek om als aanvulling op het gesprek met het stadsdeel te peilen wat inwoners en verkopers denken over het begrip wijk economie.

... “*Wat bedoel je...*”, “*Ik weet het niet*” is vaak het antwoord in gebroken Nederlands en kwam steevast terug als reactie op de vraag waar men aan denkt bij de economie van de wijk. Slechts één koopman uit Venserpolder verbond de term met het verdienen van geld, geld dat voor zijn eigen portemonnee is bedoeld. Hij verbond de term niet aan Zuidoost zelf, terwijl weldegelijk geld onttrekt aan de wijk en het deels hier ook uitgeeft.

De reacties op de markt verwonderde niet. De term wijk economie komt voornamelijk voor in de beleidsstukken van de overheid en rapporten van adviesbureaus. De term verwijst naar de bewoners en lokale ondernemers die geld verdienen, geld uitgeven en/of participeren in vrijwilligersorganisaties of op andere wijze bijdragen aan de economische vitaliteit en de leefbaarheid van Zuidoost. En daarover hebben de mensen uit Amsterdam Zuidoost natuurlijk wel een mening zonder deze te koppelen aan de term wijk economie. Om tot een dieper begrip te komen moeten we weten hoe mensen, wiens leven zich afspeelt in de wijk, leven en werken. Contact met lokale netwerken (verenigingen, stichtingen en kerkelijke organisaties) en ondernemers in de witte, zwarte en grijze economie waar werk wordt verricht is daarvoor een randvoorwaarde.

Nadat de eerste kraampjes op de markt het voor gezien houden vanwege de toenemende regen, start voor ons een zoektocht om de beelden van mensen over de wijk economie te achterhalen. Om deze beelden te achterhalen moesten we concreet vragen naar wat mensen doen in Zuidoost. Met andere woorden, door het over hun activiteiten te hebben kunnen wij inzage krijgen wat er gebeurt in hun wijk economie. Wat gebeurt er in de wijk economie van Amsterdam Zuidoost? Dit splitsten wij op in de volgende subvragen: Welke activiteiten laten mensen zien, doen ze dat alleen of samen en hoe dragen

zijn bij aan de vitaliteit en leefbaarheid van de wijk? Welke kansen zien ze en welke belemmeringen ervaren ze? De antwoorden op deze verkennende vragen zijn nodig om verder na te denken over mogelijke interventies om de wijk economie in dit specifieke deel van Amsterdam te versterken.

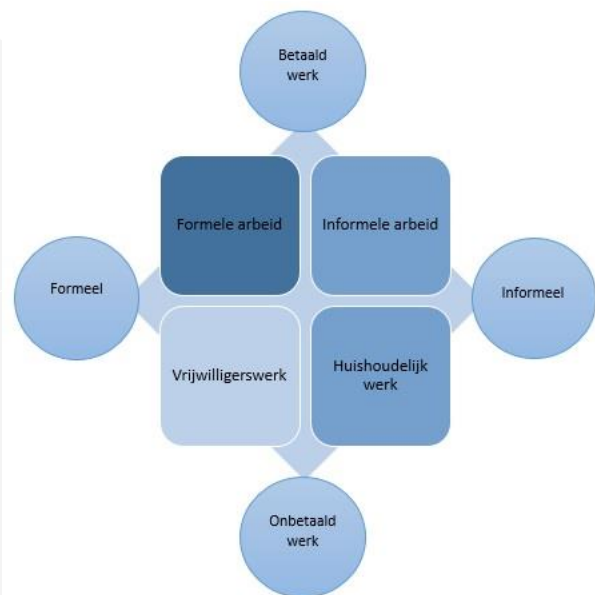


Een theoretisch intermezzo

Om de activiteiten die plaatsvinden in het kader van de wijkeconomie te begrijpen zijn concepten nodig die met het thema zijn verbonden. Het begrip waarde creatie bijvoorbeeld laat zien hoe breed het begrip wijkeconomie kan worden opgevat. Wijkeconomie krijgt verschillende vormen als mensen alleen handelen of samenwerken. De interventies die het gevolg zouden kunnen zijn van onze verkenning zijn het meest inzetbaar als mensen samenwerken. De invulling van het begrip leefbaarheid geeft tot slot richting aan de verbetering of verdieping van de wijkeconomie. In dit intermezzo duiken we allereerst in de theorie om het gesprek met de bewoners en ondernemers richting te geven.

Wijkeconomie: over materiele en immateriële waardecreatie

Grofweg een derde van de werkgelegenheid bij bedrijven in een willekeurige wijk wordt bezet door bewoners uit diezelfde wijk. Een goed voorbeeld hiervan zijn startende ondernemers die in dezelfde wijk woonachtig zijn, een bedrijf aan huis hebben of in hun wijk een werkruimte huren. Over het algemeen kijken mensen positief aan tegen het werken in hun woonwijk; ‘zien werken, doet werken’ (Aalders et al, 2008; Bulterman et al, 2007).



Afbeelding 2: verschillende aspecten van de economie (Mok, 2011)

Wijkeconomie wordt voornamelijk beschreven in termen van de formele economie die zichtbaar is in statistieken, belastingopgaven en soortgelijke formele financiële overzichten. Maar, of dat nu leuk is of niet, er bestaat ook zoiets als een informele economie die eigenlijk altijd en overal op de wereld bestaat en bestaan heeft, de superrijken doen er aan en de mensen met een precare arbeidsmarktpositie. Het gaat over ruilhandel waar de werkelijke waarde van de ruil niet wordt vastgelegd en over zwart werk waar productieve activiteiten en dienstverlening onder schuilgaat. Het gaat over belastingontduiking. Deze diensten die verricht worden in bijvoorbeeld huishoudens van de goed verdienende midden en

hogere klasse, zijn 'gaten' in de markt die op een onzichtbare manier worden opgevuld. Schoonmaaksters die dagelijks in busjes van Zuidoost naar Het Gooi gebracht worden zijn hier een voorbeeld van. Dit zijn oude vormen van activiteiten die worden aangevuld met nieuwe manieren van organiseren waar nog geen regels voor zijn ontwikkeld. Voor sommige bewoners en ondernemers is het een levenshouding om vanuit een sterk wantrouwen tegenover de overheid in de informele economie te werken. Soms zijn ze verstrikt geraakt in het bureaucratisch web en willen niets meer met de overheid te maken hebben. Er zijn mensen die kiezen voor de informele economie, en er zijn mensen die onwetend zijn en 'als vanzelfsprekend' op een dergelijke manier aan het werk zijn. (Ypeij & Snel, 2004).

Voor ons zijn beide vormen een onderdeel van de wijkeconomie en laten ons hierbij inspireren door de ordening van Mok (2011). Mok noemt naast de gangbare formele arbeid ook andere vormen van arbeid die noodzakelijk zijn om de (in) formele arbeid te laten draaien. (afbeelding 2). Huishoudelijk werk, vrijwilligerswerk en zorgarbeid hoewel niet betaald, zijn voorbeelden en een noodzakelijk onderdeel van de economie waar de formeel werkende hun voordeel bij hebben. Het zijn aspecten van informele arbeid en gedrag waarmee geen tastbare euro's in omloop worden gebracht maar waarmee wel waarde wordt gecreëerd. Formele en informele, betaalde en onbetaalde activiteiten ze overlappen in de praktijk en komen in combinatie voor.

Samenwerking: individu en collectief

Wijkeconomie wordt vaak in verband gebracht met kleinschaligheid en zelfstandigheid. Het zijn individuen die buurtsupermarkten, groentezaken, restaurants, kappers en wasserijen oprichten. Het zijn ZZPers die (zowel formeel als informeel) veelal voorzieningen aanbieden voor mensen die in de wijk wonen, ze zorgen voor levendigheid in de wijk en dragen bij aan de versterking van het maatschappelijk verkeer (Ministerie van Economische Zaken, 2010). Ze doen dat (op papier) alleen maar in de praktijk werken ze veel vaker samen met familie of andere buurtgenoten. Samenwerking maakt individuen vaak weerbaarder en succesvoller. Volgens Smit en Kortstee (2008) organiseren mensen samenwerking grofweg op twee dimensies: de mate waarin sprake is van regelmaat. Gaat het om incidenteel problemen

oplossen of om structurele samenwerking. Er is ook een inhoudelijke dimensie: de mate waarin strategisch wordt nagedacht over samenwerking. We onderscheiden:

- Operationele samenwerking: ondersteuning bij dagelijkse werkzaamheden (duur: korter dan 1 jaar).
- Tactische samenwerking: het bundelen van producten en/of diensten (duur: 1 á 2 jaar).
- Strategische samenwerking: gezamenlijk een nieuwe ontwikkelen of opzetten van een nieuw bedrijfsmodel (duur: langer dan 2 jaar).

Individuele die een samenwerking overwegen hebben dus de mogelijkheid een vorm te kiezen die het best bij hun situatie past. De vorm is wel mede bepalend voor het succes. Winkeliers die bijvoorbeeld gezamenlijk hun winkelcentrum promoten bereiken hier een kostenvoordeel mee. Ook kunnen mensen zich binnen een samenwerkingsverband specialiseren in de taken waarin zij goed zijn. Hierdoor kunnen betere resultaten worden bereikt dan op afzonderlijke basis. Samenwerking levert echter niet louter voordelen op. Een deelnemer aan een samenwerkingsverband raakt immers een deel van haar onafhankelijkheid kwijt. Bij beslissingen moet hij of zij meer met anderen rekening houden. Daarnaast speelt ook een goede verstandhouding tussen de samenwerkingspartners een belangrijke rol. Zeker bij de intensievere vormen van samenwerking kunnen relaties stranden. Onderlinge waardering in het netwerk (of groep) zoals Nussbaum (2011) dit noemt bepalen dus mede het succes van de groep.

Leefbaarheid: mogelijkheden scheppen vanuit een precaire positie

Het werk dat mensen doen en waar ze toe in staat zijn, wordt volgens Sen (2009) beïnvloed door de sociale en economische context waarin een persoon opgroeit en socialiseert. Vanuit een sociaal oogpunt moeten mensen de vrijheid hebben om het leven te kiezen dat bij hen past en doen wat zij vinden dat ze moeten doen, in relatie tot de mogelijkheden die hen ter beschikking staan. Hij noemt dit de capability benadering. Nussbaum (2010, 2011) beschrijft capabilities als het geheel van activiteiten die voor mensen waardevol zijn. Het begrip verwijst naar wat iemand feitelijk kan, wat zijn of haar eigen mogelijkheden zijn, in relatie tot de mogelijkheden die de omgeving biedt.. De combinatie van deze

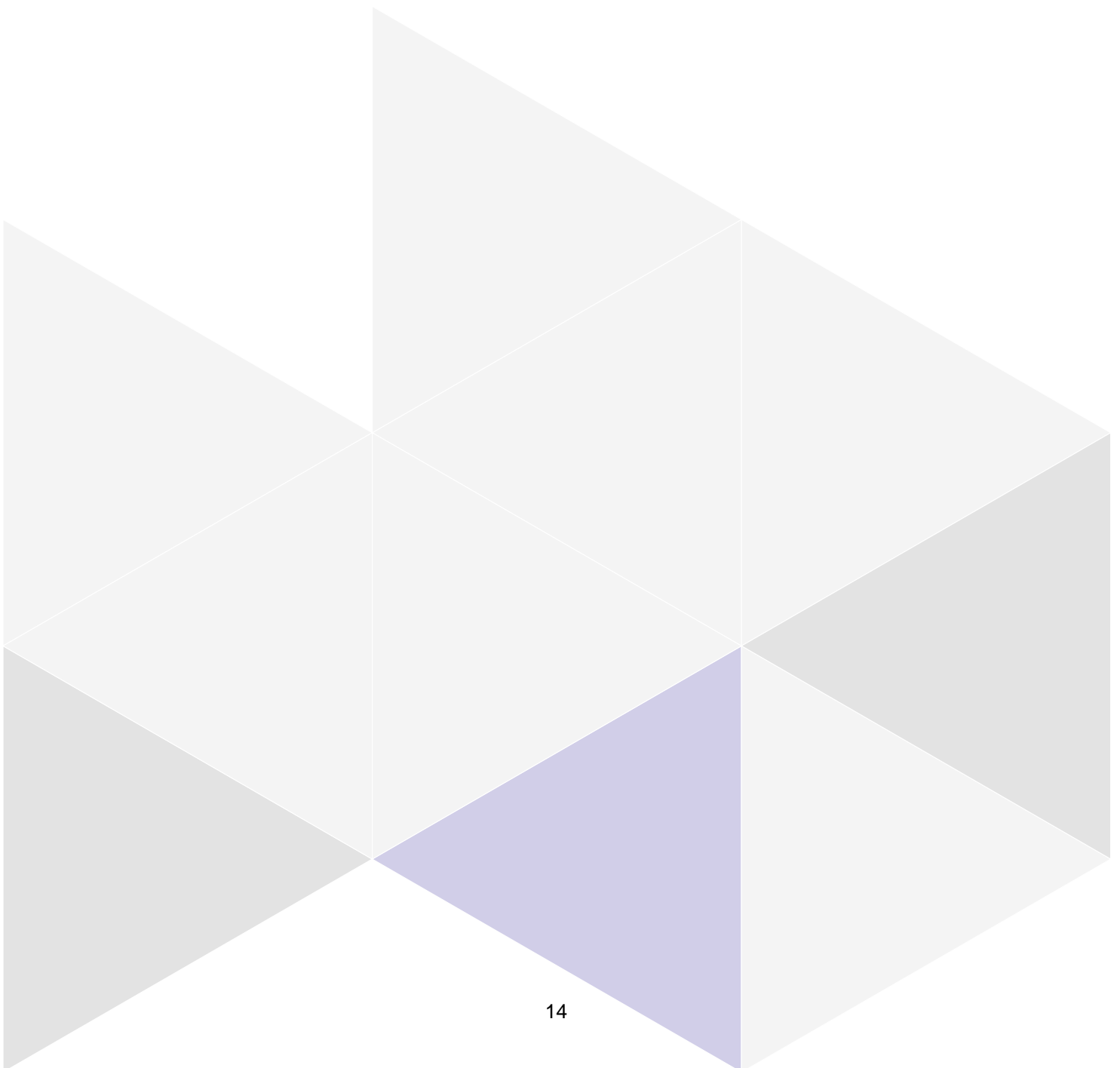
betekenissen zijn nodig om de totaliteit aan kansen binnen de specifieke politieke, sociale en economische omgeving te benutten (Nussbaum, 2011). Van een capability kan sprake zijn als ¹:

- Individuen fysiek en geestelijk zijn toegerust om activiteiten te kunnen uitvoeren,
- Zij over de kennis en vaardigheden beschikken dat ook te doen,
- Ze in een omgeving leven waar zij die kennis en vaardigheden kunnen inzetten,
- Er ondersteuning voor handen is om daadwerkelijk te kunnen waarmaken wat ze voor ogen hebben,
- Hun activiteiten worden gewaardeerd door het netwerk thuis, maar ook door de omgeving (gebied, bedrijf) waarbinnen het werk wordt uitgevoerd.

De sociaal economische omgeving is van invloed op het gebruik van capabilities. In Amsterdam zuidoost hebben zoals gezegd relatief veel mensen een zwakke sociaal-economische positie (Gemeente Amsterdam, 2017). Socioloog Guy Standing (2014) zou hen het predikaat precariaat meegeven: mensen met een onzekere arbeidsmarktpositie en geen vast inkomen. Standing onderscheid in die groep de ‘grinners’ die in vrijheid voor die positie kiezen en ‘groaners’ die gedwongen in het precariaat zitten, ze hebben geen alternatief. Studenten en backpackers kunnen onder de grinners worden gerekend en de jongeren die niet aan de juiste stage kunnen komen of lange tijd en gedwongen tijdelijke baantjes hebben onder de groaners. Onzekerheid in het voorbeeld van jongeren gaat vaak gepaard met een vangnet in de gezinnen. Dat vangnet is er vaak bij de grinners en niet bij de groaners. De laatsten groeien op in buurten waar nauwelijks sprake is van een werkethiek. Zij leggen zich erbij neer dat hun carrière niet in loonarbeid ligt, ze willen graag zelfstandig zijn maar beschikken niet altijd over een ondernemende houding. Ouderen zijn meestal groaners tenzij ze zelf of hun partner een goed pensioen hebben vergaard. Ze moeten opboksen tegen goedkope jongeren. Een ander voorbeeld zijn de groaners onder de etnische minderheden die, afhankelijk van de groep die in de meerderheid is geconfronteerd worden met achterstelling. Dit is een extra barrière om de arbeidsmarkt te betreden (Shildrick e.a., 2010; Standing,

¹ Vrij naar Nussbaum (2011)

2014). “Groaners” kunnen hun bestaan vaker lastig vormgeven, zeker in een situatie waarbij de overheid zich terugtrekt en er veel van eigen initiatieven wordt verwacht om de leefbaarheid van de stad op pijl te houden (Ferlie e.a., 2007; Ballafkih e.a., 2016).



Werkwijze

In de woongebieden in de omgeving van het Anton de Komplein verwachten we een verscheidenheid aan initiatieven en ondernemerschap te vinden. Uit publicaties van de gemeente Amsterdam blijkt dat het aandeel ZZP'ers hoog is, hoger dan in Amsterdam als geheel, dat er opvallend veel startende ondernemingen zijn en bewoners ook bereid zijn om vrijwilligerswerk aan te pakken. Er zijn gegevens bekend van een bloeiende informele economie op het gebied van transport, catering, kinderopvang, kleding en schoonmaakwerk. Voor veel bewoners is er sprake van een preciaire arbeidsmarktpositie en ligt het gemiddelde inkomen lager dan in de rest van Amsterdam, het werkloosheidscijfer is relatief hoog (Gemeente Amsterdam, 2017).

Om inzicht te krijgen in de scope van het onderwerp wijk economie hebben wij gekozen om focusgroepsbijeenkomsten te organiseren om samen en niet individueel, feiten en opvattingen op te halen en uit te wisselen en zo tot dieper inzicht te komen. Met een semi-gestructureerde vragenlijst gingen steeds twee onderzoekers het gesprek aan. De deelnemers werden na afloop van het groepsgesprek ook geënquêteerd over hun individuele activiteiten en inkomsten.

Wij spreken van een focusgroep als de deelnemers elkaar kennen en een zelfde soort activiteit ontplooiën in Amsterdam Zuidoost. Dit doen ze soms al georganiseerd, bijvoorbeeld via een vrijwilligersorganisatie of ondernemersvereniging en soms ongeorganiseerd, zoals bijvoorbeeld ZZP'ers die een zakelijke dienst aanbieden. Het gaat vaak om activiteiten die door de bewoners van de wijk worden toegestaan en gebruikt, waarover de (morele) opvattingen bestaan die door een grote groep van de wijk worden gedeeld. Door deze laatste toevoeging zijn criminele activiteiten uitgesloten van onderzoek. Door deze brede insteek beogen wij een grote diversiteit aan bewoners en lokaal ondernemers te spreken.

What is in it for me?

Bij de keuze van respondenten hebben we ons gericht op de ordering van Mok (2011), van betaald en onbetaald werk, formele en informele arbeid en naar groaners en grinders van Standing (2014). Omdat niet iedereen gemakkelijk te bereiken is wilden wij ze opzoeken op plaatsen waar ze elkaar normaliter

tegenkomen. Op basis van onze ervaringen met soortgelijk onderzoek in Amsterdam Nieuw-West (Ballafkih e.a., 2016) konden wij aannemen dat ook in Zuidoost mensen niet zomaar met ons in gesprek zouden gaan. We kwamen met hen in contact via ons eigen netwerk en benaderden sleutelpersonen die in Zuidoost wonen en/ of werken en vroegen hen om samen met ons groepen van bewoners en ondernemers te organiseren. De sleutelpersonen wezen ons de weg en gaven aan dat vertrouwen de basis is om daadwerkelijk tot een gesprek te komen. Anonimiteit is daarvoor een randvoorwaarde maar mensen zouden zich ook afvragen: *'what is in it for me?'* Om deze reden besloten wij, naast de garantie van anonimiteit, een tegenprestatie aan te bieden in de vorm van kennis of een activiteit waarin studenten van de Hogeschool van Amsterdam een hoofdrol zouden spelen. De groep mocht zelf bepalen waar behoefte aan was. Zo wilde een groep hulp bij het maken van een business model van bedrijfskundestudenten, een andere groep had behoefte aan kinderopvang en vroeg studenten hun daarbij te helpen. Bij weer een andere groep hielpen studenten bedrijfseconomie bij het op orde brengen van de financiële administratie van de onderneming. Deze intensieve afstemming was het resultaat van de eerste focusgroeps gesprekken met bewoners en lokale ondernemers. Het vormde ook de basis om met deze methodiek (een gesprek voor een 'tegenprestatie') ons netwerk te verbreden en verder de wijk in te gaan waardoor wij in 2016 uiteindelijk met 20 groepen gesproken hebben (zie bijlage 1). We bezochten ze in het bijzijn van onze studenten in hun winkels, buurthuizen, gebedshuizen, scholen, tuinen en gemeenschappelijke werkruimtes en kwamen waar nodig op een later moment terug om de tegenprestatie te verwezenlijken.

De gesprekken

We hebben, zoals eerder aangegeven, 20 groepen gesproken en weten zeker dat we niet van een dwarsdoorsnede kunnen spreken. Er zijn natuurlijk ook voor ons groepen onzichtbaar gebleven, bij anderen lukte het maar niet om tot een gezamenlijke datum te komen en ook kwam het voor dat groepen niet op een afspraak met ons kwam opdagen omdat men het naar eigen zeggen vergeten was. De groepen die wij uiteindelijk bereikt hebben zijn vaak niet eenduidig in één van de kwadranten van Mok (2011) in te delen, zoals World of Food koks (kader 1) die formeel inkomen genereren vanuit hun mini-restaurant.

Kader 1: World of Food koks

Een groep van 8 World of Food koks was bereid om in groepsverband met ons te praten over de wijze waarop zij een bijdrage leveren aan de wijk economie van Zuidoost. De groep bestaat voornamelijk uit vrouwen, zijn gemiddeld rond de 40 jaar oud, hebben een Surinaamse of Antilliaanse achtergrond en hebben een middelbare beroepsopleiding gevolgd. Zuidoost kennen ze goed, want ze wonen er vaak al tientallen jaren met hun gezin. Ze typeren zichzelf als een groep diverse mensen die passie hebben om te kokkerellen, “*Eigenlijk zijn we allemaal starters die onze hobby hebben thuisgelaten*”. Hun voorgeschiedenis is divers. Sommige waren toe aan een verandering en hebben hun baan opgezegd terwijl de meeste anderen hiervoor geen betaald werk hadden. Ze zijn allen op bepaalde mate op zoek naar zelfontplooiing en hopen deze in de World of Food gevonden te hebben. In het gebouw wordt heel verschillend gedacht over samenwerken en een individuele onderneming. Sommige bedrijven gedragen zich als één familie terwijl anderen zich hebben aangesloten om op een gemakkelijke manier de eigen onderneming op te zetten. Allen onderkennen te weinig tijd te hebben om samen te werken (zie Meulemans, 2017).

Bij de meesten is er een overlap te zien in hun activiteiten, ze verrichten betaalde formele arbeid maar geven ook aan er nog iets naast te doen. Soms verdienen ze daarmee een klein bedrag en een andere keer doen ze dit vrijwillig. Uit de gesprekken blijkt dat wanneer respondenten informeel activiteiten verrichten ze dit vrijwel nooit als groep doen maar als individu. Ook de indeling of een groep tot de grinner of groaner (Standing, 2014) behoort is niet altijd eenduidig vast te stellen. In een kwart van alle groepen zitten de grinders en groaners door elkaar heen. Een goed voorbeeld hiervan zijn de koks van

World of Food. Deze groep is niet homogeen, er zijn namelijk mensen die vrijwillig een carrière switch hebben gemaakt en mensen die noodgedwongen “als laatste kans” hun heil zoeken in het culinaire ondernemerschap. Sommige waren hiervoor adviseurs in het bedrijfsleven en kozen voor een carrière in de keuken en andere waren werkeloos. De individuen verdienen gemiddeld ongeveer €1000 netto per maand. De verschillen tussen de groepen zijn echter groot. Er zijn groepen die gemiddeld €1750 netto verdienen (ZZP Zakelijke Dienstverlening) en er zijn groepen die vrijwel niets verdienen (Afrikaans dames collectief; kader 2).² Duidelijk is wel dat de inkomens beneden modaal zijn (modaal is ca. €2150 netto volgens een raming van het CPB, 2016). Na verdere analyse van de gesprekken vallen zeven groepen onder de grinders en zes groepen onder de groaners. Vooral in de groepen met ZZP’ers troffen we mensen die vrijwillig zijn gaan ondernemen én anderen die dit uit noodzaak zijn gaan doen. Aan de hand van de begrippen wijkeconomie en waarde-creatie, samenwerken en leefbaarheid hebben wij de uitspraken van de deelnemers geordend.

² Na ieder groeps gesprek hebben we een individuele kwantitatieve vragenlijst afgenomen met daarin onder meer vragen over persoonskenmerken, arbeid en inkomen.

Tabel 1: overzicht van de groepen gekoppeld aan Mok (2011) en Standing (2014)³

Groep	Formele arbeid (betaald)	Formele arbeid (onbetaald)	Informele arbeid (betaald)	Informele arbeid (onbetaald)	Grinners (GRI)/ Groaners GRO)
Koks World of Food	x				GRI&GRO
Dames collectief			x	x	GRO
Studenten-vrijwilligers		x			GRI
Sociaal ondernemers	x			x	GRI
Zakelijke Dienstverleners	x			x	GRI&GRO
Winkeliers Ams. Poort	x				GRI
Medew. pop-up store		x		x	GRO
Mantelzorgers		x			GRO
Jongerenwerkers		x			GRI
Huiswerkbegeleiders		x			GRO
Startende ondernemers	x		x		GRI&GRO
Werkzoekende		x		x	GRO
Ouderen vrijwilligers		x		x	GRO
Vrouwelijke starters	x		x	x	GRI&GRO
Medew. Gezondheidscent.	x	x			GRI
Creatief ondernemers	x	x			GRI
ZZP Soc.-maatsch. werk		x			GRI&GRO
Antilliaanse Jongeren	x				GRI
Sociaal ondernemers	x		x		GRI&GRO

Wijkeconomie: van geld verdienen tot waardecreatie

Stilte..., daarmee begon vrijwel ieder gesprek nadat de vraag op tafel kwam hoe de groep de economie van Zuidoost zou omschrijven. Het begrip wijkeconomie zette eigenlijk een ieder direct aan het denken en vaak na enige aarzeling legde de meest welbespraakte respondenten hun eerste ideeën op tafel: ‘geld, inkomen, werk maar ook culturele diversiteit, creativiteit en saamhorigheid’, waren de eerste associaties. Deze termen waren het startschot om met elkaar in discussie te gaan over men kijkt naar de waarde van de wijk.

Waarde werd vaak vertaald in termen van geld en inkomen en ook het uitgeven in de wijk werd meer dan eens genoemd in de gesprekken. *“Ik ben niet iemand die zich daar [de wijkeconomie] echt mee bezighoudt. Maar als ik echt om me heen moet kijken en over de economie van Zuidoost moet praten*

³ De resultaten van 19 groepen zijn in deze paragraaf verwerkt. 1 groep bestond uit vertegenwoordigers van het stadsdeel, deze resultaten zijn verwerkt in een vorige paragraaf

dan denk ik meer van: je hebt mensen die geld uitgeven maar ook ondernemers die mensen wat aanbieden. Maar daarnaast denk ik ook dat het gaat over ons als bewoners zelf, waar je werkt of hoe je je brood verdiend [...]”. (Mantelzorgers)

Het gesloten systeem van geld verdienen en geld uitgeven, zoals ook sommige ambtenaren van het stadsdeel dat benoemen, wordt door sommigen als uitgangspunt gehanteerd. De inwoners van Zuidoost geven volgens eigen zeggen, bewust geld uit (bij bekenden) in de wijk om zo het lokale systeem draaiende te houden. De meeste zijn alleen niet zeker of gesloten ook echt gesloten is. Het valt op het verdienen van geld vrijwel altijd eerst gekoppeld wordt aan het ArenA gebied, aan de grote bedrijven. Ze gaan er vanuit dat daar het geld wordt verdiend en ze weten dat dit geld onvoldoende in de woonwijken van Zuidoost terecht komt. In vrijwel elk gesprek komt dan ook de vraag op tafel of de bedrijven van de ArenA wel echt bij de wijk horen. Ze creëren geen waarde voor de wijk in financiële zin en dus spreken sommige deelnemers dan ook over ‘externe bedrijven’ of ‘bepaalde bedrijven’ wanneer ze over het bedrijventerrein spreken. De meeste deelnemers vinden dat er een zeer zwakke band is tussen de woonwijk en de bedrijven uit het ArenA gebied.

Zo merkt een deelnemer op:

“Ik vind [dat het gaat om] geld instroom en uitstroom en ik heb het idee dat er geld minder goed hier naar binnenstroomt en eerder uitgaat terwijl er wel bepaalde bedrijven behoorlijk wat geld verdienen, [bijvoorbeeld] Ziggo Dome en heel veel mensen zie je hier naar toe komen met de metro en avonds weggaan. Ik heb het idee dat weinig geld hier naar binnen druppelt. Er wordt wel veel verdiend maar het komt niet in het achterland [de woonwijken van Zuidoost], het blijft daar ergens in een soort van toren maar het komt niet terecht in Zuidoost”. (Sociaal ondernemers)

De deelnemers hebben moeite om vanuit dit punt het gesprek weer op de woonwijken te betrekken. Maar uiteindelijk beseft men zich wel dat wat in het Arena gebied creëert wordt niet zomaar in de wijk terecht komt. Daar moeten de bewoners of de overheid zich voor inspannen en zien wat de waarde wel is voor de woonwijken. De ondernemers en bewoners kunnen de grote bedrijven veel bieden zoals bijvoorbeeld de grote culturele diversiteit. Vrijwel iedereen is trots op de eigen etnische afkomst en de etnische diversiteit van Zuidoost. Daar zouden ze meer mee te koop moeten lopen. Die diversiteit is duidelijk zichtbaar en heeft betrekking op de activiteiten die mensen verrichten. Op veel plekken in de wijken is de diversiteit terug te vinden in de vele kleinschalige winkels.

Kader 2: Afrikaanse ondernemers

Een groep Afrikaanse vrouwen willen een onderneming opzetten, samen of alleen. De onderneming wil een breed pakket aan producten en diensten aanbieden die geschikt moeten zijn voor de lokale en voor de internationale markt (lees: Afrikaanse markt). Nu opereren ze hoofzakelijk individueel en vanuit huis. Ze hebben zich georganiseerd om ervaring op te doen, deze samen te delen en veel te leren over budgettering, netwerken, plannen en presenteren. Belangrijk doel van de groep is om samen activiteiten te ondernemen om zo uit het isolement te komen en de mogelijkheid te bieden op een zelfstandige wijze goed voor zichzelf en voor hun kinderen te zorgen. Een kerngroep van acht vrouwen komt wekelijks bij elkaar om een vorm te vinden hoe ze dat het beste kunnen doen. Ze nemen hun kinderen mee en eten samen. Niet alleen de op te bouwen onderneming maar ook de wekelijkse samenkomst trekt ze uit hun isolement. Ze laten aan elkaar zien hoe ze graag leven en werken.

“Er is heel veel diversiteit en door die diversiteit zie je ook een heleboel dingen, zoals ondernemingen in gastouderbedrijven, café’tjes, eetgelegenheden, beautywinkels en kappers.” (Startende ondernemers)

Maar bewoners zitten elkaar ook in de weg want het type bedrijven dat ze beheren is soms eentonig. Zo is er bijvoorbeeld te veel horeca. Een deelnemer: *“Het is ook eenzijdig. Ik kan me ontzettend ergeren aan in een winkelstraat waar drie van dezelfde zaakjes staan waardoor ze elkaar gewoon weg concurreren”.* (ZZP’ers)

Een belangrijk onderdeel van de wijkeconomie in Zuidoost komt spontaan aan de orde. Mensen spreken over ‘*vanuit huis werken*’, en refereren daarmee naar de informele economie. Het is iets dat uniek is voor Zuidoost, het hoort bij de wijk en de bewoners storen zich er niet aan. Ze verdienen immers geld en springen bij als iemand hulp nodig heeft. Een snorder zorgt ervoor dat iemand voor een schappelijke prijs die slecht ter been is naar de markt op het Anton de Komplein kan komen.

“Ik denk dat er wel een grote overlevingsmentaliteit hier is omdat het inkomen best wel laag is in Zuidoost zodat mensen daarnaast gaan kijken wat ze nog kunnen doen om voor hun gezin te zorgen. Als we kijken naar bijvoorbeeld snorders, dat is iets wat meegenomen is vanuit het buitenland, vanuit Suriname is dat hier naartoe gekomen. Mensen doen dat om te overleven. Als jouw salaris niet genoeg is om je huur te betalen wat kan je daarnaast nog doen om je kinderen te voeden. Dus mensen hebben hier heel erg een overlevingsdrang. Hetzelfde geldt voor in de zomer dat de buurvrouw snoepjes verkoopt, of ijsjes maakt in haar vriezer, en dat verkoopt aan kinderen in de buurt. Of dat iemand goed is in kleren maken, en dat je dan de buurvrouw vraagt om voor de kerk een mooi jurkje te maken voor je kindje. Dat gebeurt hier erg veel waardoor mensen meer met elkaar praten en zo ook minder snel naar de winkel gaan. Het is makkelijker om naar de buurvrouw te stappen dan naar de Amsterdamse Poort te gaan [...].” (Student-vrijwilligers)

Informeel handelen is noodzakelijk om de economie van Zuidoost te kunnen laten draaien, aldus de meerderheid van de deelnemers. Het is onlosmakelijk verbonden met de lage inkomens en werkeloosheid in de wijk. Toch zijn er ook kritische geluiden te horen over mensen die voor langere tijd informeel geld verdienen. Niet iedereen heeft hier begrip voor. Deze ondernemers blijven informeel omdat ze vinden dat ze aan te veel regels moet voldoen om iets op te starten, ze geen belasting willen betalen en het inmiddels erg gewend zijn om met de extra inkomsten te leven.

Het creëren van waarde in de wijk gaat over meer dan alleen het verdienen van geld. *Handelen in de wijk om geld te verdienen en handelen in de wijk om elkaar te ondersteunen zouden verweven met elkaar moeten zijn*, aldus een sociaal ondernemer (zie Hogenstijn, 2016).

Toch wordt vrijwilligerswerk en mantelzorg vrijwel niet genoemd als waarde creërende partij en dus onderdeel van de wijkeconomie. Als dit ter sprake kwam ging het over elkaar helpen op een vriendschappelijk niveau. Dit doet men vaak niet via een vrijwilligersorganisatie maar door burenhulp. Het is altijd individueel en op basis van de hulpvraag die er op dat moment is. Als de buurvrouw ziek is maakt een buurtgenoot een pan soep voor haar kinderen. Iedereen helpt op deze manier wel iemand in Zuidoost.

In een groep mantelzorgers wordt er sterk getwijfeld op de vraag of zij wel waarde creëren: *“Misschien draag je een steentje bij. Maar het is lastig, [...], het [mantelzorg] voelt als een full time job. Maar je doet het natuurlijk vrijwillig. Je doet het meer uit liefde voor diegene en niet voor het geld.”*

(Mantelzorger)

Activiteiten en samenwerking: individu en collectief

De respondenten zetten elkaar aan het denken over de rol die zij in de wijk vervullen. Vaak gaven ze eerst antwoord vanuit hun eigen persoonlijk ervaring: “Ik doe dit...” of “ik ben bezig met dat”. Tijdens veel gesprekken bleek dat er veel mensen met dezelfde activiteiten bezig zijn. Bij de koks van World of Food lag dit voor de hand maar in andere groepen, zoals de startende ondernemers, was dit niet op voorhand duidelijk. Op de vraag waarom de groep bijeen kwam was het antwoord vaak tweeledig. Op individueel niveau zeiden de mensen vooral geïnteresseerd te zijn in wat de Hogeschool kwam brengen.

Men hoopte vaak, zoals beloofd, dat studenten konden helpen met bijvoorbeeld een administratief vraagstuk en dat samenkomen eerder tot scholing leidt: *“[...] eerlijk gezegd ben ik hier voor de ontmoeting en voor een gesprek waar ik misschien iets van kan leren en hopelijk kunnen de studenten mij helpen met mijn vraag als we klaar zijn”*, aldus een deelnemer uit de groep met huiswerkbegeleiders.

Het gesprek met ons over de wijkeconomie en de eventuele bijdrage daaraan is voor verschillende mensen ook een manier om elkaar te ontmoeten. Soms hebben mensen elkaar al maanden niet meer gesproken en is men nieuwsgierig waar de ander mee bezig was. Er worden uiteenlopende redenen

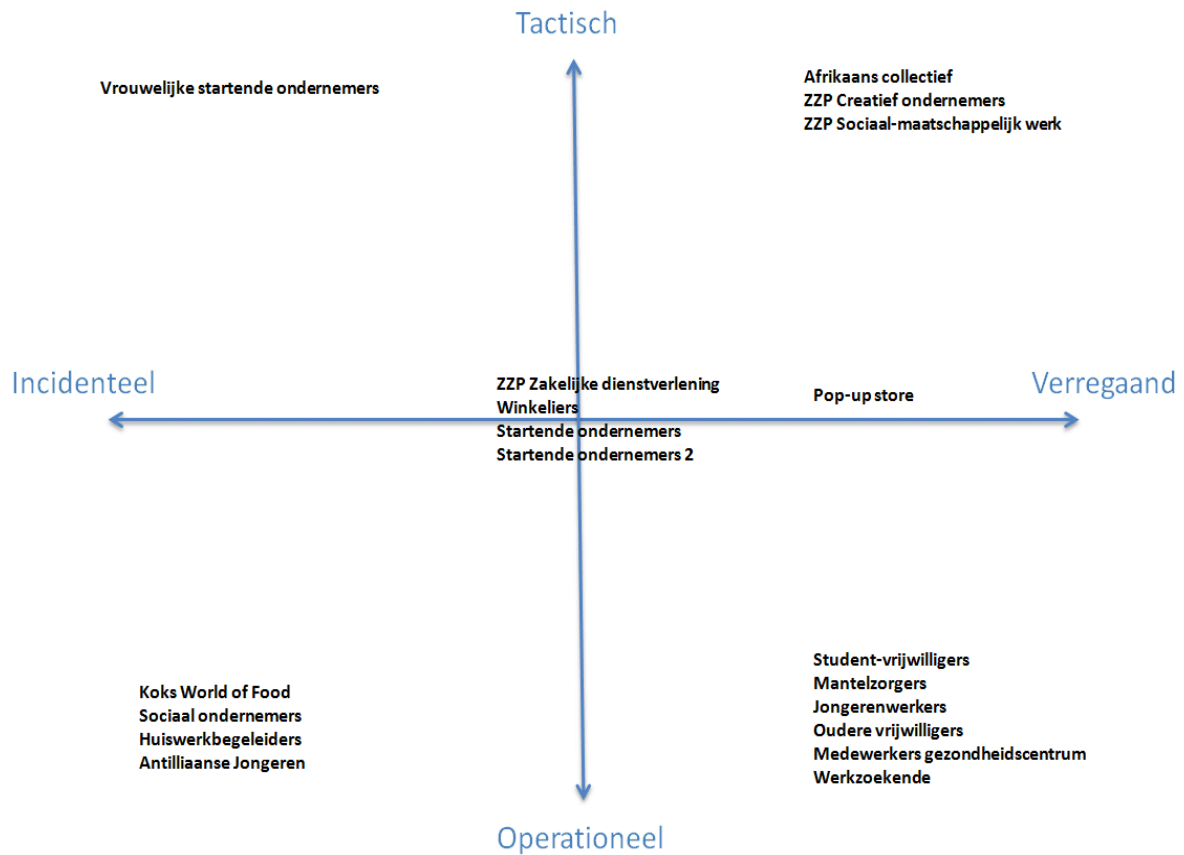
genoemd waarom mensen zich verbinden aan een groep. Het verdienen van geld is een bindende factor maar niet de enige. Zo werd ook gezegd dat mensen naar de groep komen omdat zij en hun kinderen daar gratis eten krijgen. De mensen die wij spraken voelen zich verbonden omdat ze trots zijn op hun woonplek en hun cultuur. Uit die cultuur komt vaak een product of dienst voort. Een Nederlands-Surinaamse respondent verkoopt bijvoorbeeld Surinaamse koekjes en voelt zich verbonden met een groep koks die passie heeft voor de keuken van het moederland. Een andere respondent biedt rouwverwerking aan speciaal voor Antilliaanse mensen en probeert hier geld mee te verdienen zodat ze als alleenstaande haar gezin kan onderhouden. Zij voelt zich thuis bij een groep vrouwelijke starters die met dezelfde vragen zit als zij. Persoonskenmerken, zoals geslacht, leeftijd, religie of een onzekere inkomenspositie zijn verbindende factoren. Daarnaast komen groepen tot stand uit sociale noodzaak. Ze vormen een sociale onderneming of starten een buurtinitiatief. Zo is er een groep die zich zorgen maakt over het milieu en zich ten doel stelt om duurzaamheid op de kaart te zetten in Zuidoost, anderen maken zich zorgen over mensen in de buurt die aan de kant dreigen te komen staan. Mensen die zich in dergelijke groepen organiseren zijn niet op zoek naar winsten maar wilden vooral een maatschappelijk probleem aanpakken. Men ziet verborgen armoede of jongeren die dreigen af te glijden in de criminaliteit. Dit willen zij tegengaan en vanuit deze noodzaak komt men samen. Ze willen genoeg verdienen om van te kunnen leven maar verder willen ze vooral bezig met het helpen van de zwakkere in de maatschappij. Daarnaast zijn er groepen die om meer zakelijke redenen elkaar opzoeken.

In directe bewoordingen wordt geld verdienen door lid te worden van de groep niet vaak genoemd maar we bezochten verscheidende groepen met hoofdzakelijk commerciële doelen. ZZP'ers, starters of winkeliers voelde zich in die zin met elkaar verbonden: *“Wij hebben een idee over een product, maar hoe kunnen we een onderneming starten zodat we kunnen beginnen met geld verdienen?”* of *“Wij ondernemen met onze winkel in hetzelfde winkelcentrum en willen samenwerken”*.

Doel van samenkomst was dus niet expliciet het verdienen van geld maar eerder een kennisvraag of het besef dat je samen sterker zou kunnen staan.

Vanuit de gesprekken kunnen wij een beeld schetsen in hoeverre de groepen intern samenwerken. Wanneer wij dit visualiseren aan de hand van Smit en Kortstee (2008) dan zien we dat grofweg driekwart van de groepen vooral operationeel samenwerken (figuur 1). Men verleent vooral praktische hulp. Een World of Food kok komt bijvoorbeeld kruiden te kort en leent deze dan bij een collega kok. Een ander voorbeeld zijn ZZP'ers die een andere ZZP'er helpen bij het invullen van de belastingaangifte. Hierbij speelt 'ons kent ons' en vertrouwen in elkaar een grote rol. De samenwerking binnen de groepen ontstaat meestal nooit dit niveau. Slechts bij een paar groepen is er sprake van een tactische samenwerking op een langere termijn. Bij deze groepen is er dan vrijwel altijd een persoon betrokken die als begeleider fungeert. Deze begeleider is vaak een zelfstandig professional die soms in Zuidoost woont of al langere tijd actief is in Zuidoost. Hij of zij voelt zich betrokken bij de economisch-sociale problematiek, heeft vaak een hogere opleiding genoten, is daarom ook het aanspreekpunt van de groep en onderhoudt contacten met de omgeving van de groep (waaronder het stadsdeel). Tot slot valt op dat de groepen die actief zijn in de formele economie, zoals winkeliers of starters (5 van de 19 groepen) niet lijken samen te werken. Soms doen ze dit licht operationeel wanneer de gemeente bijvoorbeeld haar parkeertarief aanpast en zij daar tegen willen protesteren. Er is echter nauwelijks sprake van een periodiek overleg tussen deze ondernemers. Startende ondernemers geven aan niet goed te weten waar zij gelijkgestemden kunnen om mee samen te werken. Voor winkeliers is deze uitkomst opvallend te noemen want alle winkelcentra in Zuidoost beschikken over een ondernemersvereniging waarbij men elkaar in theorie periodiek zou kunnen ontmoeten.

Figuur 1: vormen van samenwerking aan de hand van Smit en Kortstee (2008)⁴



Slechts een klein aantal respondenten noemt het een gemis dat er niet tactisch wordt samengewerkt in een groep en dat er dus ook nauwelijks tussen groepen wordt samengewerkt. Er is geen tijd om echt handen en voeten aan een tactisch vergaande samenwerking te werken. Zo moeten de koks van World of Food hun keuken bijna 10 tot 12 uur per dag openhouden, 7 dagen per week, exclusief voorbereidingen en opruimen. Voor de winkeliers gelden dezelfde uren en als de winkel gesloten is wil men tijd doorbrengen met zijn of haar familie. Mantelzorgers helpen naast een drukke baan weer een of meerdere kennissen of familieleden waardoor en nauwelijks tijd is voor het eigen sociale leven (kader 3). Bij enkele deelnemers aan de groepsgesprekken is concurrentie ook een reden om verregaande samenwerking af te houden. Vooral startende ondernemers lopen niet te koop met hun bedrijfsidee al zijn deze deelnemers het meest zoekende naar kennis over ondernemersvaardigheden.

⁴ Omdat wij geen bewoners en ondernemers hebben gesproken die verregaand en strategisch samenwerken hebben wij het niveau 'strategisch' niet opgenomen in dit figuur.

“Ik wil gewoon samen werken met iemand die iets heel goed kan wat ik niet kan, want twee weten meer dan een. Dan kan ik mijn eigen ding blijven doen, kan ik mij focussen op waar ik goed in ben. Intussen in dat proces, in die samenwerking, ga ik iets leren over hoe ik mijn bedrijf moet runnen. Ik hoef niet de beste te worden, ik wil geen duizend ondernemingen.” (Startende Ondernemer)

Kader 3: Mantelzorgers

We spraken met de mannelijke leden van een familie met een Surinaams/Hindoestaanse achtergrond. Allen werken of studeren fulltime. Samen zorgen ze voor hun vrouw, respectievelijk moeder die enige tijd geleden verlamd is geraakt door meerdere herseninfarcten. Een neef uit deze familie zorgt mee maar zorgt ook voor zijn eigen zieke moeder. De familie kan iedere maand moeilijk rondkomen van het salaris van de vader en heeft weinig tot geen tijd voor zichzelf. *“Ik wil er het beste uit halen. Ik heb geaccepteerd dat ik zelf bepaalde dingen nu niet kan doen en wil andere mantelzorgers helpen door mijn*

Het hebben van een druk bestaan was niet de enige reden die werd genoemd om het samenwerken op een laag pitje te houden. In sommige gesprekken kwam aan de orde dat in andere delen van Amsterdam mensen en groepen een net zo druk bestaan hebben maar wel succes hebben door samen te werken.

Een van de respondenten uit een groep jongeren heeft hier een uitgesproken verklaring voor: *“De inwoners van Zuidoost moeten hun mentaliteit veranderen in een positieve mentaliteit en meer initiatief tonen en ‘go get it’ attitude toepassen. Over het algemeen zijn wij heel creatief wij kunnen heel veel dingen, alleen de stap van creativiteit naar ondernemerschap is heel groot en de belangrijkste drempel is dan toch de mentaliteit. Mensen in de gemeenschap van Zuidoost moeten ook meer samenwerken en elkaar ondersteunen bij het streven van hun doelen. Groepen leven langs elkaar heen. Dit zijn grotendeels toch ook cultureel gescheiden werelden”.* (Antilliaanse Jongeren).

Deze citaten verdiepen het argument dat er ‘geen tijd’ is voor samenwerking. Het heeft met cultuur te maken, welke aldus deze respondenten, minder gesloten zou moeten zijn. Men zou uit de eigen groep moeten durven stappen en andere in de eigen groep durven toelaten.

Leefbaarheid: mogelijkheden scheppen vanuit een precaire positie

In de meeste groepen wordt er vooral op een dagelijkse en praktische manier samengewerkt. Veel respondenten zijn hier content mee. Het ligt immers in hun directe bereik en levert ook direct iets op. Veel mensen hebben daarmee een modus gevonden om in onzekerheid van bijvoorbeeld een vast inkomen, te overleven.

Maar er worden meer mogelijkheden genoemd. De deelnemers aan de gesprekken noemen kansen als ze over het Arenagebied spreken. Ook zij kunnen daar geld verdienen door hun producten en diensten af te zetten, ze kunnen er leren over ondernemerschap en geholpen worden om ook op die manier mee te doen. Winkeliers, startende ondernemers en ZZP'ers zien deze plaats in feite als een commerciële marktplaats. Maar anderen, zoals sociaal ondernemers, vrijwilligers en jongerenwerkers (kader 4) zien deze plek weer als ontmoetingspunt waar mensen in een andere context terecht kunnen komen, daarvan kunnen leren en zich kunnen ontplooiën.

Een respondent uit een groep met Ghanese jongerenwerkers zegt hierover: *“Ik merk gewoon dat alles binnenshuis wordt gehouden in de Ghanese gemeenschap. Ik wil juist meer samenwerken met gevestigde bedrijven en netwerken zo dat zij zien hoe het er bij ons toegaat en wij zien hoe het bij hun gaat. Dat zal ons juist sterker maken”*. (Jongerenwerkers)

Kader 4: Vrijwilligers

Deze groep bestaat uit personen die op dit moment geen betaald werk hebben. Sommige hebben verslavingsproblemen en anderen zijn simpelweg boventallig geraakt. Ze zijn allen al enige tijd werkeloos en wonen ook al lang in Zuidoost. De groep komt samen om vrijwilligerswerk te verrichten in de stadstuin van de Empowerment Coöperatie Amsterdam en hopen zo bij te dragen aan een duurzamer Zuidoost. In de stadstuin wisselen ze van gedachten over hun ideeën over een beter leven en hun individuele wensen om iets voor zichzelf te beginnen. Voor deze groep lijkt dit ook de enige mogelijkheid om uit de *“...er zijn ontzettend veel mensen die niet de opleidingspapieren hebben om banen te vinden. Die kunnen eigenlijk alleen maar ondernemen. Maar die moeten dan wel allerlei vormen van ondersteuning hebben”*.

Alle deelnemers aan de groeps gesprekken willen de mogelijkheden benutten die het Arena-gebied biedt maar op de vraag hoe ze dit moeten doen is geen duidelijk beeld.

Een deelnemer uit een groep ondernemers zegt dat *“...de medewerkers van die bedrijven [de mogelijkheden] de wijk in moeten komen. Zuidoost is meer dan ‘het poortje’” [Winkelcentrum de Amsterdamse Poort naast het station].*

Vooraf gevestigde ondernemers, zoals winkeliers, wijzen vaak naar de gemeentelijke organisatie in het stadsdeel, die hier een vooraanstaande rol in zou moeten spelen. Het zou de spil moeten zijn in de wijk om netwerken te vormen, ontmoetingen te organiseren tussen verschillende ondernemingen om nieuwe ideeën samen te kunnen vormgeven. Anderen hebben de overheid niet nodig en willen zich juist vanuit eigen kracht laten zien wie ze zijn aan de ondernemers ‘aan de overkant’.. Een groep vrijwilligers die een stadstuin bewerkt in de wijk probeert zich zelf letterlijk op de kaart te zetten door de bedrijven actief te benaderen. Ook de startende ondernemers willen zelf in contact komen met de bedrijven aan de andere kant van het spoor. Ze weten alleen niet wie ze daar moeten en kunnen spreken, laat staan waar het gesprek over zou kunnen gaan.

Slechts een enkeling spreekt een concreet idee uit over manieren om geld te verdienen en mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt verder te helpen. Met duurzaamheid als persoonlijke drijfveer zou deze sociaal ondernemer ‘mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt’ in contact willen brengen met het Arena-gebied: *“Wij zouden met onze sociale onderneming, uit onze wijk, met die bedrijven [Arena-zijde] kunnen samenwerken. Zodat wij zorgen dat er op dat eiland [Arena-zijde] al het papier, plastic noem maar op, ingezameld wordt voor gescheiden verwerking. Misschien kunnen ze ons dan hier een fee voor betalen, of zoiets”.* (Medewerkers Pop up store)

De deelnemers aan dit onderzoek noemen niet alleen het Arena gebied als partij waar mogelijkheden zijn. De deelnemers zien ook veel potentieel in de woonwijk. Ze zien mensen die dezelfde wensen, problemen of vraagstukken hebben. Tijdens onze gesprekken ontstond er vaak een besef dat men kan

leren van 'peers'. Vooral ZZP'ers en startende ondernemers willen elkaar vinden. Ze zijn vaak gedreven door een creatief idee en willen hiermee inkomen verwerven. Het *willen* groeien en jezelf dus ontwikkelen is een sterke drijfveer voor ze. Een respondent vertelde dat hij net een klein pand heeft gehuurd om een lunchroom te beginnen maar nu al opzoek was naar een tweede locatie en dat hij er op korte termijn nog twee á drie andere vestigingen bij zou willen elders in de stad. Degelijke ambities, *'klein beginnen maar snel willen groeien'* werden vaak genoemd, zelfs bij enkele koks uit World of Food die nog maar net waren gestart. Of dat altijd verstandig is is de vraag maar wij leerden ervan dat de deelnemers het zelf willen aanpakken maar een te beperkte kennis hebben over het *'hoe'* van die aanpak. Ze zijn op zoek in hun eigen omgeving hoe dit te leren.

"[...] misschien met andere ondernemers meer gaan samenwerken. He, jij weet hier wat vanaf, jij weet daar wat vanaf. Zoiets? Of, vind ik heel interessant natuurlijk, zou je jezelf veel meer in zo'n buurt in zo'n wijk, in Zuidoost, maar het mag van mij ook Nieuw-West zijn, weet ik veel waar in Amsterdam, moet je misschien daar gaan zoeken, bij de bewoners zelf, gewoon heel klein beginnen". (Startende Ondernemers)

Zoals gezegd zijn er ook andere groepen die behoefte hebben aan het delen van kennis met gelijkgestemden alleen lijkt dit voor de meesten minder urgent te zijn. Ze vinden dat het goed is om van elkaar op de hoogte te zijn maar hebben vaak geen beeld of het ook nuttig is op de langere termijn, want: *"what's in it for me?"* gaat eerder over vandaag dan over morgen.

Toch zien de meeste respondenten uiteindelijk in dat ze zichzelf verder kunnen ontplooiën door samen te werken en een omgeving te creëren waarin kennis en vaardigheden worden uitgewisseld. Er is dan ook ten dele een behoefte om een groep sterker te organiseren. Vooral mensen die formeel geld willen verdienen hebben hier behoefte aan. Bij mensen die bijvoorbeeld gericht zijn op vrijwilligerswerk zien we deze behoefte minder sterk terug.

Als we tijdens de gesprekken terugkomen op de vraag welke rol lokaal ondernemers, bewoners en het stadsdeel zouden moeten vervullen om optimaal gebruik te maken van elkaars talenten en mogelijkheden en de wijkeconomie te versterken dan kijkt het overgrote deel eerst naar zichzelf. De deelnemers aan de groeps gesprekken komen tijdens de gesprekken vaak gezamenlijk tot de conclusie dat Zuidoost eigenlijk alles in huis heeft om te bruisen. Er heerst een gevoel dat dit nu al beter is dan ooit maar dat het nog veel beter zou kunnen zijn. Een ruime meerderheid van degenen die wij spraken is van mening dat vooral lokale ondernemers en de bewoners dit nog onbenutte potentieel meer zou moeten benutten. *‘Zoek het eerst bij jezelf’*, is het devies. Ze willen zichzelf op een positieve manier laten zien maar beseffen tegelijkertijd dat ze dit niet als individu kunnen maar zich als groep moeten manifesteren. Sommige hebben hulp van het stadsdeel nodig maar hebben gelijktijdig lage verwachtingen van deze partij. Werken met ambtenaren staat gelijk aan bureaucratie en wordt daarom vermeden waar het kan. Een enkeling heeft zich zelfs uit de gemeentelijke administratie uitgeschreven om die reden.

En toen volgde er weer een stilte.... *‘we hebben geen tijd buiten ons werk om zoiets [structurele samenwerking] op te zetten’*. Een enkeling bracht in dat *zelf verantwoordelijkheid nemen is geen vanzelfsprekendheid in de eigen cultuur*. Het was voor sommige de reden om te zeggen *‘dat gaan we veranderen!’* Waarna er soms weer een stilte volgde en daarna weer gewezen werd op dat de bedrijven naar de wijk toe moeten en het vooral de verantwoordelijkheid is van het stadsdeel om hierbij te helpen.

Terug op de markt

Met deze gesprekken in onze gedachten liepen we op een aantal maanden later door het Nelson Mandelapark. Het was nog vroeg en dus ook rustig op het wandelpad. We kwamen weer in de buurt van het stadsdeelkantoor en de markt op het Anton de Komplein. Eenmaal op de markt aangekomen zagen we dat het druk was, de kraampjes hadden geen gebrek aan belangstelling en vanaf de nabijgelegen bushalte kwamen steeds mensen de trap af om hun inkopen te doen of om gemeentelijke zaken te regelen bij het stadsdeelloket. Zuidoost bruist.

We leerden van de inwoners en lokaal ondernemers dat ze enorm trots zijn op de plek waar ze wonen en dat ze met elkaar een ruimte creëren om zichzelf te zijn. Vanuit deze trots willen ze verder bouwen aan hun ambities, met elkaar, alleen weten ze niet hoe en zo blijft er veel potentieel onbenut. Hoewel er al veel is gezegd geven we recapitulerend nog even een antwoord op de vragen die we voorafgaand aan onze zoektocht hebben gesteld.

Hoe bewoners en lokaal ondernemers in hun levensonderhoud voorzien en daarmee ook waarde creëren in de wijk.

Om in het eigen levensonderhoud te voorzien is geld nodig. Dat geld kan verdient worden in de wijk. Door het verdiende geld ook in de wijk uit te geven is het weer mogelijk om iemand anders aan geld te helpen. Dit idee sluit aan bij de beleidsstukken die de ronde doen over wijk economie. De respondenten denken dat er geld te halen valt uit het Arena-gebied waar door een bijzonder business aanpak veel geld wordt verdiend. Ze zeggen ook dat als je je geld alleen bij de eigen bewoners zou moeten weghalen er te weinig geld in omloop is. De geïnterviewde zijn hierdoor genoodzaakt om naar zichzelf te kijken. Ze stelden zich de vraag wie zij zijn en op welke wijze ze bijdragen aan een gezonde en vitale wijk. Weinigen leggen hierbij de relatie tussen geld verdienen en de andere activiteiten die er in de wijk plaatsvinden.

Hoe bewoners en lokaal ondernemers met elkaar samen werken

Waardecreatie in termen van geld verdienen, zoals we hiervoor bespraken, werden opvallend genoeg nauwelijks genoemd als bindend element voor een persoon om zich met elkaar te verbinden. De deelnemers zeggen zich vooral te verbinden vanwege zachte elementen. Gelijke persoonskenmerken (*'wij zijn een groep moeders'* of *'wij zijn een groep ouderen'*), het zich in dezelfde sociale situatie bevinden (*'wij zijn langdurig werkeloos'*) of betekenisvol willen zijn voor de sociale problematiek in Zuidoost (*'wij zie dat sommige moeders hun kinderen met een lege buik naar school sturen en daar willen we iets aan doen'*) verbinden. Alleen ondernemers zoals bijvoorbeeld de starters vinden elkaar in de zoektocht naar kennis om uiteindelijk een winstgevend bedrijf op te zetten.

De samenwerking tussen de deelnemers in de groepen is over het geheel genomen operationeel van aard. Dit wil zeggen dat mensen elkaar op dagelijkse en praktische manier helpen. Vrijwel alle groepen die wij spraken blijken zwak georganiseerd en komen niet periodiek samen. Slechts een paar groepen werken op een structurele manier samen en proberen hiermee ook sterker te worden. Deze groepen staan altijd onder begeleiding van een "facilitator". Deze persoon is het aanspreekpunt in een groep en zorgt voor structuur. Hij of zij organiseert bijeenkomsten en onderhoudt contacten met andere groepen of instanties buiten de groep. Alleen de groepen die op structurele manier samen werken (dus met facilitator) willen en weten ook andere groepen te vinden. De rest blijft alleen op praktische basis in de eigen afgebakende groep. Het hebben van een structuur is overigens geen garantie tot samenwerking. Zo hebben winkeliers toegang tot een ondernemersvereniging maar blijken in de praktijk niet of nauwelijks samen te werken. Ook zij zijn wellicht afhankelijk van een facilitator.

Uit vrijwel ieder gesprek blijkt dat de deelnemers wel beseffen dat ze samen sterker staan. Nu vinden ze keer op keer het wiel opnieuw uit en komen niet verder met het verwezenlijken van gezamenlijke ambities. Ze staan dan uiteindelijk samen in het alleen zijn. Samen spreken zij over het nuttig zijn voor Zuidoost, het verdienen van geld en het verwezenlijken van persoonlijke groei, maar na het gesprek gaan ze hier alleen weer mee aan de slag. Met het samen sterk staan kunnen de mensen die wij spraken nog best een duwtje bij gebruiken en dan vooral gericht op hetgeen ze bindt.

Over persoonlijke groei en het werken aan een leefbare wijk

Onze respondenten geven in feite aan dat ze heel goed weten hoe zij moeten handelen van uit hun preciaire situatie. Sommige mensen verdienen in het informele circuit bij terwijl anderen huishoudelijke hulp vragen van een bekende. Voor veel mensen is dit een normale gang van zaken en zo blijft de wijk ook leefbaar. Het is opvallend dat er bij een deel van onze respondenten niet weinig urgentie lijkt te zijn om dit zelf te doorbreken. Deze groepen zien en weten dat het anders kan maar doet hier niets mee. Ze zeggen geen tijd te hebben omdat ze te druk zijn met het hoofd boven water houden (en ook dat van een familielid of goede kennis). Er zijn ook respondenten die in groepsverband zeggen wel zichzelf te willen ontplooiën en hiermee zichzelf willen verbeteren. Ze willen zichzelf op de kaart zetten en ondersteunen elkaar. Maar wellicht is dat er weinig en ontbreekt het ze aan bruikbare kennis, vaardigheden, een netwerk en effectieve ondersteuning (zie ook Nussbaum, 2011, Standing, 2014, Mullainathan & Shafir, 2013).

Everything in it is for you!

We zijn alweer een paar maanden verder, het is februari 2017, en lopen weg van het Bijlmerpark Theater richting de metro. Hier hebben we zojuist met de bewoners van Zuidoost een bijeenkomst gehouden over het hebben van vertrouwen in elkaar. Zonder vertrouwen kom je niet verder. Is er dan geen vertrouwen? Integendeel, er is juist veel vertrouwen in elkaar. Dat is wat we heel vaak gehoord, gezien en gevoeld hebben tijdens onze zoektocht. Wijkeconomie lijkt volgens de bewoners alleen over geld verdienen te gaan maar als je goed luistert, gaat het over elkaar, over hoe mensen zich verbinden aan elkaar, over hoe ze kunnen leren van elkaar en samenwerken. De ogen van zowel bewoners, lokaal ondernemers als beleidsmakers moeten hiervoor geopend worden omdat het bijdraagt aan het op zo'n eerlijke manier beschrijven van wat er in de economie van Zuidoost gaande is.

Natuurlijk werken de mensen op praktische basis samen, ze zijn het zo gewend, ze moeten wel. Ze willen *doen* en niet te veel denken. Maar er breken andere tijden aan en de doeners weten dat ze zich sterker moeten organiseren om verder te komen. Het kan, want enkele groepen doen dit al en zijn hier ook succesvol mee. Het zijn voorbeelden van mensen die vanuit hun eigen kracht, passie en leervragen

aansluiting bij elkaar hebben gevonden. Als er eenmaal een sterke kern is kunnen mensen hierop voortbouwen en ook relaties aangaan met andere groepen bewoners, ondernemers, bedrijven of het stadsdeel. Ze hebben daarvoor wel een facilitator nodig en geld om die te betalen. De rol van de overheid in deze is helder. Veel praktische leervragen kunnen bewoners uit Zuidoost mensen zelf oplossen voor minder praktische vragen zou de overheid een handje kunnen helpen. Dit is zeker ook het geval als het gaat om het aanboren van nieuwe netwerken.

De noodzaak om samen te werken en dit naar een hoger plan te brengen is groot want het is duidelijk dat de woonwijken van Zuidoost inmiddels niet meer los te denken zijn van de rest van de stad. De wereld staat ook hier niet stil. Het contrast is groot aan de andere kant van het spoor. Het is de wereld van nu met al zijn voor- en nadelen. De wereld van nu moet met open vizier tegemoet getreden worden, ook door de bewoners van Zuidoost. Met afwachten wordt niets bereikt. En die wereld van nu kan van het stadsdeel leren dat wijkeconomie en leefbaarheid meer is dan het verdienen van geld. De harde en zachte elementen van wijkeconomie moeten meer zichtbaar worden.

Zuidoost zit vol van trots, diversiteit en blijdschap. Je ziet het op de markten van het Anton de Komplein, tot het Kraaiennest. Je ziet het van het buurthuis in Gein tot de beschilderde flats van de H-Buurt. Iedereen mag dit zien wat ons betreft en als je je dan nog afvraagt ‘*what is in it for me?*’. Bedenk je dan het volgende: “*everything in it is for you!*”.

Literatuur

Aalders, R, Bakkeren, A., Kok, J. & Twigt, T. (2008). *De kracht van de wijk. Belang van de wijk economie voor de leefbaarheid in Amsterdamse krachtwijken*. Rabobank Amsterdam, Economische Zaken Amsterdam en MKB Amsterdam.

Ballafkih, H., J. Zinsmeister, M. Meerman & N. Bay (2016). *Meedoen in Nieuw-West*. Amsterdam: Hogeschool van Amsterdam.

Bulterman, S., Van Klink, A. & Schutjens, V. (2007). *Ondernemers in de wijk. Het cement voor de economische pijler*. Uit: De Economische kracht van de stad, Van Gorcum, Assen.

Bruijne, D. (2002). *Amsterdam Zuid Oost: centrumgebied Zuidoost en stedelijke vernieuwing Bijlmermeer 1992-2010*. Bussum, Nederland: Thoth Uitgeverij.

Ferlie, E., L. E. Lynn Jr. & C. Pollitt (2007), *The Oxford handbook of public management*. Oxford, Oxford University Press, 2007.

Gemeente Amsterdam (2013). *De Staat van de Stad Amsterdam VII. Ontwikkelingen in Participatie en Leefsituatie* [Online]. [Geciteerd op 29-5-2015]

http://www.ois.amsterdam.nl/pdf/2013_staatvandestadvii_compleet.pdf

Gemeente Amsterdam (2015). *Concept Ruimte voor Ondernemers, Amsterdams ondernemersprogramma 2015-2018*.

Gemeente Amsterdam (2015a). *Onderzoek, Informatie & Statistiek* [Online]. [Geciteerd op 12-5-2015]

<http://www.ois.amsterdam.nl/>

Gemeente Amsterdam (2016). *Gebiedsagenda's 2016-2019 Amsterdam Zuidoost* [Online]. [Geciteerd op 1-2-2017] <https://www.amsterdam.nl/bestuur-organisatie/volg-beleid/gebiedsgericht/gebiedsagenda-2016/#hf8699a0e-0aed-40db-9850-10499e73a448>

Hogenstijn, M. (2016). *Sociaal Ondernemerschap: een inleiding voor docenten en studenten*. Lab Social Entrepreneurship – Programma Entrepreneurship. CAREM, Hogeschool van Amsterdam, 2016.

Meerman, M.G.M & W.R. Meulemans (2016). *Gesprek met vertegenwoordigers van het Stadsdeel Zuidoost over de wijkeconomie*. Hogeschool van Amsterdam, 2016.

Meulemans, W.R. (2017). *World of Food*. In: Majoor et al, 2017. *Lab Amsterdam. Working, Learning, Reflections*. Urban Management, Amsterdam University of Applied Sciences. THOTH Publishers, Bussum, 2017.

Ministerie van Economische Zaken (2010). *Handboek wijkeconomie*. Seinpost Adviesbureau BV/Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft Arnhem/Delft, mei 2010.

Mok, A.L. (2011). *Arbeid, bedrijf en maatschappij*. 6de druk. Noordhof uitgeverijen.

Mullainathan, S. & E. Shafir. 2013. *Scarcity: Why Having Too Little Means So Much*. New York: Henry Holt & Company.

Nussbaum, M. (2010). *Niet voor de winst, waarom de democratie de geesteswetenschappen nodig heeft*. Amsterdam: Anbo.

Nussbaum, M. C. (2011). *Creating Capabilities: The Human Development Approach* (1st Edition edition.). Cambridge, Mass: Belknap Press.

Obbink, H. (2017, 30 mei). *Amsterdam-Zuidoost, springplank voor nieuwkomers*. [Online]. Geciteerd op 30-5-2017] <https://www.trouw.nl/home/amsterdam-zuidoost-springplank-voor-nieuwkomers~a107650d/>

Saunders, D. (2011). *Arrival city: How the largest migration in history is reshaping our world*. Vintage, 2011.

Sen, A. (2009), *The Idea of Justice*. Cambridge: Harvard University Press, 2009.

Shildrick, T., R. Macdonald, C. Webster & K. Garthwaite (2010), *The Low-Pay, No-Pay Cycle: Understanding Recurrent Poverty*. York: Joseph Rowtree Foundation.

Smit, B., & H. Kortstee (2008). *Nieuwe vormen van samenwerking tussen ondernemers*. WUR, LEI, Agri-Monitor, oktober 2008.


Star van der, J. & J. Bax (2001). *Vitaliteit in Amsterdamse wijken. Een analyse van Oud-Zuid en Bijlmermeer*. Universiteit van Amsterdam/ Universiteit van Delft, 2001.

Standing, G. (2014) *The Precariat: The New Dangerous Class*. Bloomsbury Publishing PLC, 2014.

Ypeij & Snel (2004) *Armoede en bestaansstrategieën: Formele en informele sociale zekerheid in Amsterdam-Zuidoost*. Derde deelstudie van het project 'Landschappen van armoede' RISBO Contractresearch BV, Erasmus Universiteit Rotterdam.

Bijlage 1: groepen met tegenprestatie

Groep	N	Tegenprestatie
1. Koks World of Food	8	College finance
2. Afrikaans collectief	8	College business model
3. Studenten-vrijwilligers	6	Niet nodig
4. Sociaal ondernemers	9	Ondernemerschapsadvies
5. ZZP Zakelijke Dienstverlening	5	Hulp bedrijfs administratie
6. Winkeliers Amsterdamse Poort	6	Hulp bedrijfs administratie
7. Vertegenwoordigers stadsdeel	7	Niet nodig
8. Medewerkers pop-up store	6	Hulp bij business model
9. Mantelzorgers	4	Niet nodig
10. Jongerenwerkers	4	Niet nodig
11. Huiswerkbegeleiders	9	Meelopen avondvierdaagse
12. Startende ondernemers	8	Ondernemersplan maken
13. Werkzoekende	3	Ondernemersplan maken
14. Ouderen vrijwilligers	3	Niet nodig
15. Netwerk vrouwelijke starters	4	Ondernemerschapsadvies
16. Medew. gezondheidscentrum	3	Ondernemerschapsadvies
17. ZZP Creatief ondernemers	13	Ondernemerschapsadvies
18. Sociaal-maatschappelijk werk	6	Ondernemerschapsadvies
19. Antilliaanse Jongeren	3	Niet nodig
20. Startende sociaal ondernemers	4	Ondernemersplan maken
	119	



© Hogeschool van Amsterdam
December 2017

Lectoraat gHRM en het Lectoraat Culturele en Sociale dynamiek
URBAN MANAGEMENT
Wibautstraat 3B
Postbus 1025
1000 BA Amsterdam
www.hva.nl/urbanmanagement