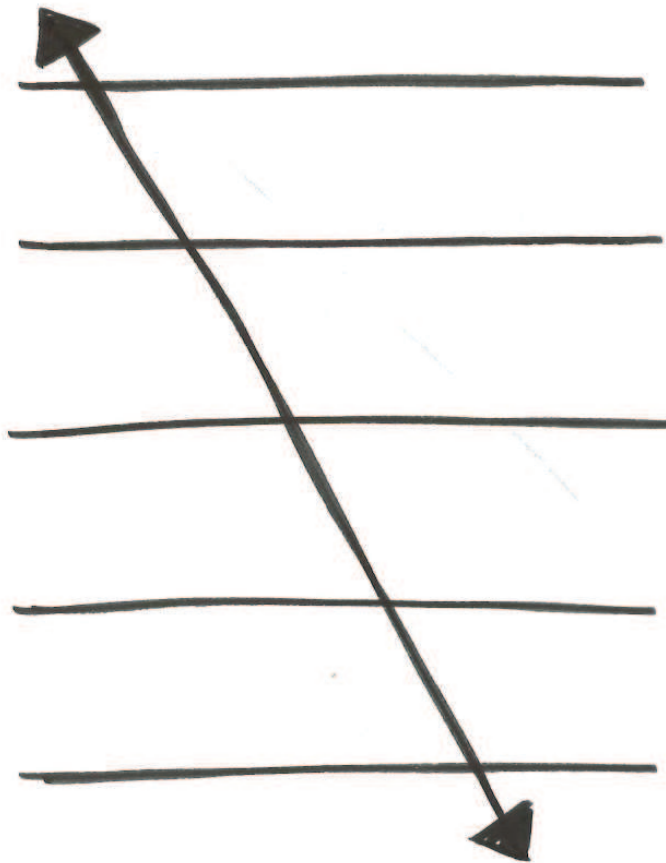


SNIJDEN VOOR SOCIALE BINDING

Trial-and-error, een groeiend lint van wijkeconomie in een achterstandsbuurt



Snijden voor sociale binding

Karina Wilting
1503855

TU Delft, faculteit bouwkunde
Masterthesis Architectuur
Afstudeerstudio: Veldacademie

Docententeam:

Robert Nottrot	Hoofddocent, docent architectuur.
Bas Gremmen	Docent bouwtechniek
Leeke Reinders	Docent onderzoek
Jurrian Arnold	Praktijkbegeleider vanuit de Veldacademie

Datum: 31-10-2014

In september 2013 begon ik aan mijn afstuderen in architectuur aan de TU Delft. Door mijn interesse in de sociale kant van onze leefomgeving kwam ik terecht bij de Veldacademie en met enthousiasme begon ik aan het thema wijkeconomie. Het ondernemen binnen de woonwijk had mijn aandacht en interesse vanwege de levendigheid en de bezigheden die het ondernemerschap zichtbaar en onzichtbaar met zich meebrengt in een rustige woonomgeving. Door het opgroeien in een gezin met twee ondernemers als ouders, heeft de charme van het ondernemerschap mij altijd aangesproken. Het komen en gaan van verschillende klanten, leveranciers en bedrijven. Een netwerk waarbinnen soms ondernemers uit heel verschillende branches elkaar een dienst kunnen bewijzen. De betrokkenheid van ondernemers bij hun woonomgeving omdat ze zich verbonden voelen en de mogelijkheid hebben materiaal te leveren of te sponsoren. Een kleurrijk palet van verschillende bezigheden binnen een netwerk van bewoners, ondernemers en bezoekers van de wijk in een fysieke leefomgeving.

Deze verbondenheid en verweving die het ondernemerschap met zich meebrengt kan de eenheid van een woonomgeving versterken. Zo zou ondernemerschap ingezet kunnen worden in buurten waar bijna niemand zich meer verbonden voelt met zijn directe omgeving.

Deze situatie doet zich veel voor in Rotterdam-Zuid. De leefbaarheid is hier gemiddeld slecht en de problematiek op ongekende schaal voor Nederland. De Veldacademie richt zich hoofdzakelijk op deze omgeving en probeert de problematiek in kaart te brengen. Met een focus op ondernemerschap hoop ik een interessant onderzoek over een deel van dit gebied neergelegd te hebben.

Ik zou graag mijn docententeam willen bedanken voor de begeleiding en ondersteuning tijdens het proces. De meegekregen kennis en inzichten hebben het afstuderen voor mij een sterk leerproces gemaakt. Een proces met pieken en dalen, maar wel één waar ik zeker positief op terug kijk. Het is een project geworden dat bij mij past en alle verschillende inzichten vanuit de soms zeer verschillende werkvelden hebben hier aan bijgedragen.

Delft, september 2014

Samenvatting

4

Al jaren bestaat er het dilemma hoe er omgegaan zou moeten worden met achterstandsbuurtten. Al in 1961 betoogt Jane Jacobs dat een zo groot mogelijke diversiteit wat betreft bevolking, functies en architectuur bijdragen aan een goede wijk. Door deze diversiteit zullen levendigheid, creativiteit, veiligheid en sociale interactie bevordert worden.

Een goede plaatsing van wijk economie in de woonwijk kan deze waarden sterk naar voren laten komen vanwege de sociale voordelen die het met zich mee brengt. Zo wordt het sociaal kapitaal binnen de woonwijk vergroot en komt er meer activiteit op straat door de aanloop van de ondernemingen. Hierdoor ontstaan er meer ontmoetingsplekken in de wijk en is er meer sociale controle. Daarnaast houden ondernemers zich bezig met het schoon, heel en veilig houden van hun omgeving. Het blijkt dat 'zien ondernemen is doen ondernemen'. Er ontstaat een meer stimulerende omgeving voor de bewoners van de wijk.

De wijk en buurt die dienen als casus voor het onderzoek zijn de wijk Carnisse met daarin gelegen de Eilandenbuurt in Rotterdam-Zuid. Deze wijk wordt in zijn geheel geduid als achterstandswijk. De vraag is hoe een goede plaatsing van wijk economie hier vorm zal kunnen krijgen. De hoofdvraag die de basis vormt voor dit onderzoeksrapport luidt daarom als volgt: hoe kan er door middel van architectuur ruimte gecreëerd worden voor ondernemingen in de wijk Carnisse op een manier die aansluit bij de behoeften van de wijk met haar bewoners en ondernemers? Om daar antwoord op te kunnen geven door middel van een ontwerp is er eerst onderzoek gedaan naar hoe de huidige ondernemers zich organiseren binnen de woonwijk. Aan de hand van twaalf interviews met ondernemers uit de wijk Carnisse zijn er zes thema's naar voren gekomen die belangrijk zijn voor de ondernemers van de woonwijk.

Zo blijken reprociteit in sociale controle, mogelijke adaptiviteit van de benodigde ruimte, de ontsluiting van de locatie en de reikwijdte van de onderneming wat betreft het klantenbestand belangrijk. Ook de gecreëerde overgang tussen de openbare ruimte en de onderneming en de relatie tussen de 'back' en de 'front' van de onderneming blijken belangrijke karaktereigenschappen van de bedrijven te zijn. Om de ondernemer als belangrijke actor voor het creëren van levendigheid,

creativiteit, veiligheid en sociale interactie in de wijk te behouden of naar de wijk toe te krijgen, zijn deze waarden meegenomen in het maken van een ontwerp.

Om het doel van het verbeteren van de situatie in een achterstandswijk te kunnen bereiken is er gekozen om een lint van ondernemingen te realiseren haaks op de bestaande bebouwing. Hiermee worden de sociale voordelen zoveel mogelijk verspreid over de buurt, maar wordt er toch geclusterd in een lint vanwege de economische voordelen die dit voor de ondernemingen heeft. Doordat het lint dwars door de bestaande bebouwing zal snijden, worden meerdere binnenterreinen openbaar. Deze binnenterreinen zijn met elkaar verbonden door een visuele as van het ene binnenterrein naar het andere. Dit versterkt het cluster, de spreiding en de identiteit. De huidige straatprofielen blijven zoveel mogelijk in tact. De ondernemingen zullen zich midden in de woonstraten bevinden, waardoor de controle op straat heel direct is en de bewoners de ondernemingen regelmatig vluchtig contact zullen hebben met de voorbijgaande bewoners. Het opensnijden van de binnenterreinen biedt ruimte voor extra parkeergelegenheid en een kleine publieke ruimte voor ontmoeting. De samenvoeging van bedrijfsruimtes is mogelijk en bij uitbreiding zullen de 'back' en de 'front' meer gescheiden kunnen functioneren. De ruimte voor uiting van bedrijven in de publieke ruimte zal worden aangegeven door bouwkundige elementen.

Een lint is de uiteindelijke vorm die het ontwerp aan zou kunnen nemen. Er zal gestart worden met de ingreep in twee van de huidige bouwstraken. Deze ingreep kan op zichzelf functioneren en bij succes zal in het volgende blok weer een ingreep plaats kunnen vinden. Er kan voor gekozen worden de grootte van de ruimtes aan te passen naar de vraag. Zo kan het lint langzaam groeien op basis van de vraag en de behoefte aan het soort ruimte. Belangrijk is dat een enkele ingreep op zichzelf kan functioneren. Het is trial-and-error-architectuur. De voorgestelde oplossing is een basis waarop in de praktijk lichte variaties aangebracht kunnen worden als de vraag naar ruimte veranderd. Het lint groeit naar behoefte van de buurt met haar ondernemers en bewoners.

Het ontwerp is een volgende schakel in de ketting van ontwerpen voor (achterstands)buurtten op basis van de ideeën van Jane Jacobs. Het lint zal de sociale interactie in de buurt vergroten, de veiligheid op straat verbeteren en de activiteit die ondernemingen met zich meebrengen zullen de levendigheid vergroten. Bewoners zullen zich weer thuis gaan voelen in hun eigen buurt door de groeiende sociale binding met hun woonomgeving.

Inhoudsopgave

Inleiding	6
Onderzoek	12
Conceptvorming	56
Ontwerp	64
Conclusie	73
Reflectie	77
Bronvermelding	80
Bijlagen	82

1. Inleiding

1.1 De economie en leefbaarheid van wijken

Al decennia lang houdt men zich bezig met hoe er omgegaan zou moeten worden met de leefbaarheid van wijken en welke factoren een rol spelen in het goed of slecht functioneren van een wijk. Al in 1961 komt publiciste Jane Jacobs met het boek 'The death and life of great American cities. In dit boek uit zij haar kritiek op de modernistische visie van de stedenbouwkundige planners van die tijd. Zij focuste zich op haar eigen woonstad, New York, om haar visie te kunnen vormen. In deze stad was Robert Moses lang de belichaming van de modernistische visie op de stedenbouwkunde. Functies als het wonen en het werken in de stad moesten ook volgens hem zoveel mogelijk gescheiden worden en er moest ruimte komen voor grote autowegen om de stad zo bereikbaarheid mogelijk te maken voor de komst van de auto. Hiervoor moesten veel bestaande buurten gesloopt worden om ruimte te maken voor snelwegen, megawoonblokken en grote kantoorgebouwen. In de modernistische visie moest alles groots en gescheiden zijn en Jane Jacobs miste de menselijke maat. De sloop van woongebouwen voor de snelwegen zou de bestaande woongemeenschappen vernietigen. In plaats van te denken over de stad vanaf de plattegrond op de tekentafel, benaderde zij de stad vanuit de ervaring die zij had in hoe de stad gebruikt werd op buurt- en straatniveau. Een stad was niet bedoeld voor de auto's, maar voor de mensen. Een leefbare stad had volgens haar een sterke menging van functies, kende een diversiteit in architectuur en een gemengde bevolking. Een menging van functies zou bijdragen aan een regelmatig gebruik van de straat op verschillende tijdstippen van de dag. Diversiteit in architectuur houdt in dat er verschillende soorten gebouwen zijn met verschillende bouwjaren zodat er verschil is in de economische waarde van deze gebouwen. Hierdoor worden mensen met verschillende inkomens en woonvoorkeuren in dezelfde buurt geplaatst en is er diversiteit in de bevolking. Deze diversiteit wordt groter door de verschillende functies, waardoor er ook mensen op straat zullen zijn die er niet wonen, maar de buurt enkel bezoeken of er werken. Het doel van deze diversiteit is het bevorderen van de sociale interactie in de buurt, het vergroten van de levendigheid, het verbeteren van de veiligheid en het stimuleren van creativiteit. Het is de bebouwing dat dient als middel om ruimte te geven aan deze waarden zodat er een goede buurt gecreëerd wordt (Jacobs, 1961).

Diversiteit in functies en architectuur zijn belangrijk als basis voor een goede

buurt en bij de verbetering van achterstandswijken. De bebouwing zal als middel moeten dienen om de sociale processen plaats te laten vinden. De menging van bedrijfsruimte en woonruimte kan hier een bijdrage in leveren. Werken in de wijk gaat over wijk economie en dat brengt sociaal-economische voordelen met zich mee. Deze sociaal-economische voordelen hebben overlap met de sociale waarden die Jane Jacobs aankaart als belangrijke aspecten voor een goede, leefbare buurt. Nadat de term wijk economie duidelijk omkaderd is, zal er op de voordelen van wijk economie dieper ingegaan worden.

Wijk economie kent niet één definitie. Verschillende instanties geven er een verschillende betekenis aan. Zo wordt wijk economie bij het Ministerie van Economische Zaken gedefinieerd als: "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 de wijk. (Seinpost Adviesbureau BV & Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft, 2010)" Een definitie die het doel van wijk economie goed beschrijft, maar geen tastbare definitie geeft van wat wijk economie inhoudt. Jouke van Dijk en Veronique Schutjens geven in hun boek 'De economische kracht van de stad' (Schutjens & Van Dijk, 2010) een meer directe definitie van wijk economie, namelijk: "Het midden- en kleinbedrijf met minder dan 20 werkzame personen, gevestigd in de woonwijk zelf." Belangrijk is hierbij te beseffen dat het om een open markt gaat en niet om een markt enkel gericht op de woonwijk zelf zoals de term wijk economie zou kunnen suggereren. Dit is een enge definitie en heel tastbaar, terwijl wijk economie ook veel breder gezien kan worden. Er kan onderscheid gemaakt worden tussen de formele en informele wijk economie. Informele wijk economie houdt in, het oppassen op de kinderen van de buurvrouw zodat zij de crèche niet hoeft te betalen. Of het onderhouden van de tuin van de oude man zodat hij geen tuinman hoeft in te huren. Dit zijn direct of indirect economische activiteiten tussen personen. Voordelen die plaatsvinden als er een bepaalde mate van sociaal kapitaal is opgebouwd in de wijk. Formele wijk economie gaat over de bedrijven die ingeschreven staan bij de Kamer van Koophandel.

De definitie die aangehouden wordt voor dit onderzoek is: 'Het midden- en kleinbedrijf met minder dan 20 werkzame personen, gevestigd in de woonwijk zelf' (Schutjens & Van Dijk, 2010). Deze definitie is erg tastbaar en sluit de informele wijk economie buiten. Het gaat om de ondernemingen die ingeschreven staan bij de

K.v.K. Ook informele wijkeconomie is erg interessant, echter heeft dit vaak geen fysieke vorm binnen de wijk. Het zijn activiteiten die plaats vinden in een omgeving die niet met het doel ontworpen is om indirect economische activiteiten te laten plaatsvinden. Oppassen vindt plaats in een woonhuis, en iemand helpen de tuin te onderhouden behoeft ook geen extra ontworpen fysieke ruimte om dat mogelijk te maken. Een fysieke vorm proberen toe te voegen aan dit soort activiteiten zorgt er al snel voor dat de informele wijkeconomie niet meer informeel is. Vanwege de opleiding Architectuur zal de uitkomst van dit onderzoek moeten kunnen resulteren in een fysieke ontwerpogave.

Elke instantie die te maken heeft met de wijkeconomie geeft aan dat er sociaal-economische voordelen zijn aan wijkeconomie voor het functioneren van de wijk. Dit zijn organisaties als de Rabobank, Planbureau voor de leefomgeving en het Ministerie van Economische Zaken. Er worden vijf duidelijk omschreven voordelen gegeven voor het functioneren van de wijk.

Ten eerste wordt de wijk beter gewaardeerd door haar bewoners als er goed functionerende voorzieningen in de buurt te vinden zijn. Het is belangrijk dat het aanbod van deze voorzieningen breed genoeg is, zodat zoveel mogelijk boodschappen binnen de wijk gehaald kunnen worden. Vroeger werden de meeste boodschappen in de buurt gehaald, maar door de toegenomen mobiliteit en de concentratie van grote winkels buiten de wijken halen veel mensen hun boodschappen ook buiten de wijk. Dat betekent dat de inkomsten van de winkels binnen de wijk minder vanuit de wijk komen en zij zich vaak moeten richten op een gebied groter dan de wijk. Daardoor is het ook moeilijker voor ondernemers om als onderneming te overleven binnen de wijk en is het voor minder mobiele bewoners lastiger hun dagelijkse boodschappen te halen.

Ten tweede wordt er door de bedrijven werkgelegenheid geboden binnen de wijk waardoor bewoners zich kunnen ontplooien. 25% tot 40% van de banen bij bedrijven in de wijk worden vervuld door bewoners uit de wijk. Van de werknemers is 30% tot 50% woonachtig in de wijk. Daarnaast blijkt: zien werken, doet werken. Onderzoek heeft namelijk uitgewezen dat er meer bedrijven gestart worden in omgevingen waar al veel kleine bedrijven gevestigd zijn.

Als derde punt wordt ook de levendigheid binnen de wijk vergroot door de

aanwezigheid van bedrijven. Zij stimuleren het leggen van contacten waardoor er eerder lokale netwerken kunnen ontstaan. Het sociaal kapitaal van de bewoners wordt op deze manier vergroot en dat is belangrijk voor de ontwikkeling van de bewoners. Dit geldt niet alleen voor zaken met een toonbankfunctie, maar ook bedrijven aan huis kunnen door hun aanwezigheid en aanloop van klanten en dergelijke de levendigheid vergroten.

Ten vierde blijken ondernemers actieve deelnemers in de maatschappij. Ondernemers zetten zich in om de wijk heel, schoon en veilig te krijgen door mee te doen aan lokale acties en bijvoorbeeld hun eigen directe omgeving schoon te houden. Ook kunnen zij lokale initiatieven sponsoren (Seinpost Adviesbureau BV & Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft, 2010). Uit onderzoek van het Planbureau voor de Leefomgeving (Raspe et al., 2010) blijkt dat persoonlijke kenmerken van ondernemers en persoonlijke binding van ondernemers met de wijk bepalend zijn voor het leveren van bijdragen aan de leefbaarheid. Hoe meer zij persoonlijk verbonden zijn met hun omgeving, hoe meer zij zich daar verantwoordelijk voor voelen.

Het vijfde voordeel is niet direct merkbaar binnen de wijk, maar speelt zich af op stadsniveau. Door bedrijven die gemakkelijk te mengen zijn in de woonomgeving binnen de wijk te plaatsen, blijft er op de bedrijfsgebieden buiten de woonwijken meer ruimte over voor bedrijven die minder goed in de woonomgeving te mengen zijn (Seinpost Adviesbureau BV & Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft, 2010).

Levendigheid, sociale interactie en veiligheid zijn de sociale waarden die overeenkomen tussen de belangrijke waarden van Jane Jacobs voor een goede wijk en de voordelen van wijkeconomie.

Naast de voordelen zijn er ook zeker nadelen aan wijkeconomie. Zo kan er hinder ontstaan voor de omgeving in de vorm van geluid, geur, en trillingen. Ook kan er overlast ontstaan van het toenemende verkeer bij het plaatsen van bedrijfsruimte. De stedenbouwkundige situatie moet de toenemende verkeersstroom door de aanloop van bedrijven aankunnen. Door de tijd heen zijn bewoners echter minder overlast gaan accepteren (Seinpost Adviesbureau BV & Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft, 2010).

In dit onderzoek zullen de waarden van Jane Jacobs een belangrijke rol gaan spelen. Er zijn ook voorstellen om achterstandswijken te verbeteren die niet gebaseerd zijn op Jane Jacobs. Door de jaren heen zijn er verschillende methoden toegepast om achterstandsbuurtten te verbeteren. Zo ook in Rotterdam-Zuid. In plaats van een visie gebaseerd op de waarden van Jane Jacobs is hier geprobeerd op een andere manier de situatie in de wijken te verbeteren.

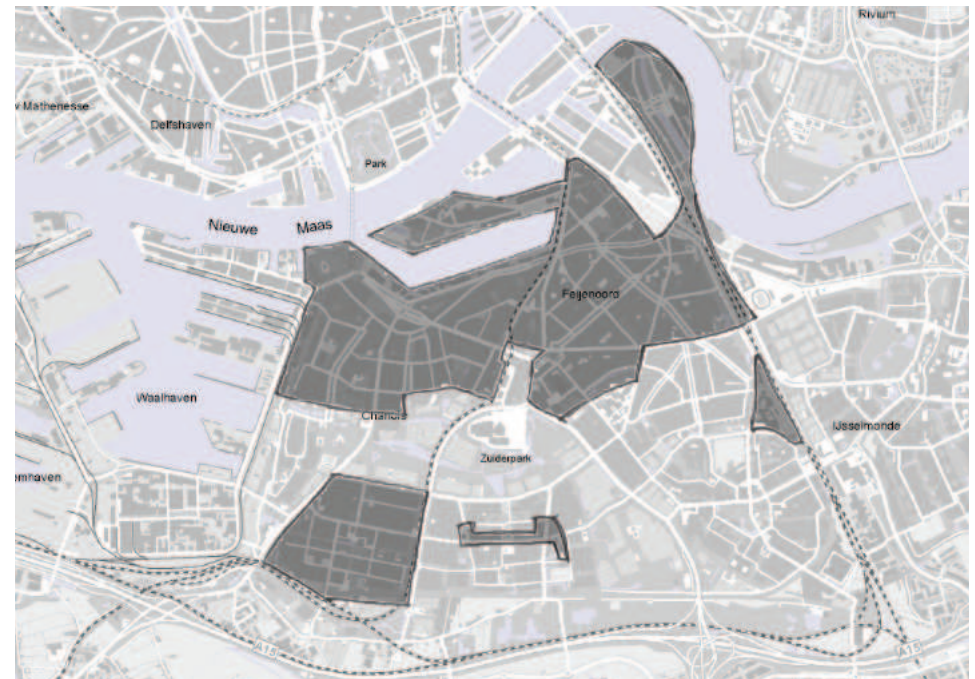
1.2 Rotterdam-Zuid en kansenzones

In Rotterdam-Zuid, gelegen onder de Maas, bevinden zich wijken die zowel sociaal als economisch sterk onder de maat presteren vergeleken met het gemiddelde van de rest van Rotterdam. Er zijn veel mensen met een taalachterstand, onvoldoende inkomen, onvoldoende opleiding, er is veel drugsoverlast en is er veel vervuiling op straat. Dit zijn enkele kenmerken van de grote stapel aan problemen die zich voordoen in deze woonomgevingen (COS, Communicatiediensten, & Weltens, 2012). Rotterdam-Zuid wordt gezien als één grote probleemwijk. Vanwege de schaal van de problematiek wordt er landelijk gekeken hoe de situatie verbeterd zou kunnen worden. Op 19 september 2011 zetten de gemeente Rotterdam en haar partners een handtekening onder het Nationaal Programma Rotterdam Zuid. In dit programma werken de landelijke overheid, de gemeente, het onderwijs, woningcorporaties, zorginstellingen en het bedrijfsleven samen om nieuwe kansen te creëren voor Rotterdam-Zuid. Binnen dit plan zijn er zeven focuswijken. Dit zijn de Afrikaanderwijk, Bloemhof, Carnisse, Feijenoord, Hillesluis, Oud-Charlois, en de Tarwewijk. Deze wijken hebben de grootste achterstanden. De bevolking is in deze wijken relatief jong en er zijn veel kinderen. Deze kinderen groeien op in een niet-stimulerende omgeving. De ouders zijn laagopgeleid en hebben een laag inkomen. Daarnaast spreken relatief veel mensen slecht Nederlands en is er veel vroegtijdige schooluitval. In deze wijken is ook vaker sprake van gezondheidsproblemen, schulden en huiselijk geweld. De bewoners hebben vaak te weinig sociale netwerken en voelen zich niet verbonden met hun buurt (Rotterdam, 2013).

Om deze wijken economisch te versterken heeft de gemeente Rotterdam geprobeerd het ondernemen in wijken aantrekkelijker te maken door in 2009 'economische kansenzones' aan te wijzen. Dit waren wijken waarin de werkgelegenheid

minder hard groeide, de kwaliteit van het ondernemerschap minder was dan de andere wijken en de investeringen in bedrijfspanden achter bleven. Naast de bovengenoemde wijken vielen hier ook Pendrecht, Katendrecht, een klein deel van Zuidwijk en een deel van Lombardijen onder. Al deze wijken zijn gelegen onder de Maas.

Het idee achter de economische kansenzones was het stimuleren van het ondernemerschap in deze gebieden. Regelgeving werd op bepaalde vlakken verlicht, lasten van ondernemers werden (eventueel tijdelijk) verlaagd en overheden, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties zetten samen economische stimulerings-projecten op. Dit project is ten einde. Het project bracht voordelen, maar ook zeker nadelen met zich mee. De wijken die niet onder de economische kansenzones vielen ervoeren oneerlijke concurrentie. Daarnaast zijn de effecten van de economische kansenzones moeilijk te meten en heeft het de gemeente veel geld gekost. Een financiële bijdrage vanuit de gemeente voor een bedrijf bedroeg gemiddeld 30.000 euro (Dorenbos, Van Dijken, Isabella, & Reijnders, 2009).



Afbeelding 1: De economische kansenzones van Rotterdam

Het project 'economische kansenzones' is gestopt, maar het belang van bedrijvigheid binnen de wijk is niet minder geworden. De vraag is waar ruimte voor wijkconomie een bijdrage kan leveren aan de leefbaarheid van de wijk. In de zeven focuswijken van het Nationaal Programma Rotterdam Zuid (NPRZ) is de vraag naar verbetering het grootst. De hoeveelheid bedrijven in deze wijken verschilt. Afbeelding 2 geeft de hoeveelheid bedrijven aan per wijk in Rotterdam Zuid. Carnisse (zwart omlijnt) toont de laagste waarden wat betreft het uitbreiden, inkrimpen, oprichten, opheffen, vestigen en vertrekken van bedrijven. Het verschil met de omliggende wijken is groot, wat aangeeft dat er relatief weinig banen te vinden zijn in Carnisse. Dat terwijl de wijk naast het Zuidplein ligt, hét centrum van Rotterdam Zuid. Op een dergelijke locatie zou normaliter verwacht worden meer bedrijvigheid aanwezig te zijn. Dit is opmerkelijk. Carnisse lijkt een interessante casus om te onderzoeken hoe er ruimte gecreëerd kan worden voor wijkconomie.



Afbeelding 2: Het aantal bedrijven dat uitbreidt, inkrimpt, opgericht wordt, opgeheven wordt, zich vestigt en vertrekt van 2009 tot 2012 (COS, 2012).

1.3 Overzicht

Carnisse is een achterstandswijk. Er zijn relatief weinig bedrijven te vinden en er zijn veel sociale problemen. Veel bewoners verkeren niet in optimale gezondheid en weinig bewoners voelen zich thuis in hun eigen buurt. Daardoor is de inzet voor de omgeving ook erg laag. Dit zijn de problemen die het sterkst spelen in Carnisse. Daarnaast is de verhuisgeneigdheid binnen de wijk groot, is het opleidingsniveau en het inkomen laag en zijn er veel mensen die behoefte hebben aan meer sociale contacten dan ze momenteel hebben. De bewoners zijn vaker ontevreden over hun woning en er zijn relatief veel woningen overbewoond vergeleken met de rest van Rotterdam (COS et al., 2012).

De sociale voordelen van ondernemerschap binnen de wijk kunnen bijdragen aan de verbetering van de leefomgeving. Door ondernemerschap weer beter zichtbaar te maken in de wijk, wordt de sociale cohesie in de wijk sterker. Bedrijven in de wijk creëren een sociaal netwerk op zich en zorgen voor meer activiteit in de straat. Daarmee ontstaan er meer ontmoetingsplekken in de wijk en is er meer sociale controle. Daarnaast houden ondernemers zich bezig met hun fysieke omgeving en houden het graag schoon, heel en veilig. 25% tot 40% van de mensen die werken in de wijk, wonen in de wijk. Ook blijkt: “zien ondernemen is doen ondernemen”. Er ontstaat zo een meer stimulerende omgeving voor de bewoners van Carnisse.

Bedrijvigheid lijkt zo een bijdrage te kunnen leveren aan de leefbaarheid van Carnisse. Op basis hiervan is de volgende hoofdvraag opgesteld: Hoe kan er door middel van architectuur ruimte gecreëerd worden voor ondernemingen in de wijk Carnisse op een manier die aansluit bij de behoeften van de wijk met haar bewoners en ondernemers? Het eindproduct zal een product zijn waarbij de ondernemingen op een manier in de wijk geplaatst worden die bij Carnisse past. De voordelen die gepaard gaan met ondernemerschap komen daarbij in de wijk maximaal tot uiting, zodat op deze manier de leefbaarheid van de wijk wordt vergroot.

Om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden, zal uitgezocht moeten worden hoe huidige ondernemers zich positioneren binnen de bestaande context. De ondernemers zijn de belangrijkste groep binnen het onderzoek. Door goed te weten wat zij nodig hebben, kan er een aantrekkelijk klimaat ontworpen worden zodat ondernemers gemotiveerd zijn zich te vestigen in Carnisse. Vragen als wat is voor

ondernemers belangrijk en hoe stellen zij zich op als ondernemer binnen de wijk?. Vandaar de eerste deelvraag: hoe organiseren ondernemers zich in de wijk Carnisse? Door middel van interviews met ondernemers in de wijk zullen ondernemersprofielen gemaakt worden. De overeenkomsten tussen de profielen zullen de benodigde informatie naar voren halen. Deze informatie vormt de basis voor het vormen van een concept en vervolgens voor de uitwerking van een ontwerp.

Als eerste zal het onderzoek behandeld worden. Dit begint met een analyse van de situatie in Carnisse gevolgd door de resultaten van de onderzoeksvraag. Na hier een conclusie uit getrokken te hebben zal de vertaalslag naar een fysiek ontwerp onderbouwd en ondersteund worden door een toelichting op het concept. Dit concept zal uitgewerkt worden naar een ontwerp en dit resultaat zal bediscussieerd en geconcludeerd worden. Er wordt geëindigd met een reflectie op het gehele proces en de relatie tussen het onderzoek en de afstudeerstudio Veldacademie.

2. Onderzoek

2.1 Inleiding

Om duidelijk in beeld te krijgen wat de voordelen zijn van ondernemerschap in de wijk en wat de belangen van de ondernemers zijn, is de volgende onderzoeksvraag opgesteld: hoe organiseren ondernemers zich in de wijk Carnisse? Om deze vraag goed te kunnen beantwoorden zijn er twaalf interviews afgenomen in de wijk Carnisse met ondernemers uit de wijk. De ondernemers hadden een onderneming in verschillende sectoren en van verschillende groottes. In plaats van bij de interviews de vragen letterlijk af te gaan en een vraag-antwoord gesprek te creëren, is er gekozen voor de meer informele setting. Binnen die setting is het gesprek geleid aan de hand van de vooraf opgestelde vragen (zie bijlage I). De interviews zijn afgenomen zonder van te voren een afspraak te maken met de ondernemers. Door te starten met de vraag “hoe bent u ooit uw bedrijf begonnen?”, kwamen de gesprekken direct op gang en begonnen de ondernemers vol passie te vertellen over hun onderneming. Tijdens het gesprek zijn aantekeningen gemaakt en de vragenlijst diende als controlerend document aan het einde van het gesprek. Vragen die niet voorbij gekomen waren konden alsnog gesteld worden. De vragen besloegen locatie-gebonden onderwerpen, de eigenschappen van het type onderneming en de relatie tussen de ondernemer en de buurtbewoners en mede-ondernemers uit de buurt. Na de interviews zijn de ondernemingen getekend, zowel interieur als exterieur. Door middel van deze tekeningen kon het interview beter in zijn context geplaatst worden en kwam er aanvullende informatie op het interview naar boven. Alle informatie is samen gekomen door voor elke ondernemer een profiel te maken. In deze profielen wordt de locatie aangegeven, een foto van het exterieur van de onderneming, het interview met de ondernemer en de bijbehorende analytische tekeningen. De opvallende uitspraken van de ondernemers tijdens het gesprek zijn geciteerd. Dit waren uitspraken die typisch waren voor de wijk, voor de houding van de ondernemer of directe punten van aandacht voor het uiteindelijke ontwerp voor de wijk.

Door de twaalf verschillende ondernemersprofielen naast elkaar te leggen konden er zes thema's uitgehaald worden die belangrijk bleken voor het goed functioneren van de onderneming in de woonwijk. Deze zes thema's zijn samengevat in synthesesetekeningen die de essentie van het thema weergeven. De thema's worden toegelicht en vormen belangrijke uitgangspunten voor het uiteindelijke ontwerp.

Om de informatie van de ondernemers te kunnen plaatsen in een bredere context, is er een analyse gedaan van de huidige situatie in Carnisse. Hierin komen de geschiedenis wat betreft de economie van Carnisse en de ligging van het Zuidplein

aan bod. Daarnaast is het huidige ondernemerschap in de wijk in kaart gebracht. Vervolgens is er ingegaan op hoe het is om in de wijk te wonen en is er een keuze gemaakt in een buurt.

Alvorens de interviews met resultaten behandeld zullen worden, zal er in dit hoofdstuk eerst ingegaan worden op de bredere context. Daarna zal er een introductie volgen voor de ondernemersprofielen over hoe deze bekeken kunnen worden. Dan volgen 13 de ondernemersprofielen en zullen de naar voren gekomen thema's behandeld worden. Er wordt afgesloten met een conclusie.

2.2 Situatie in Carnisse

Geschiedenis

14

Carnisse heeft samen met de andere noordelijke wijken van Rotterdam-Zuid in grote lijnen een gedeelde geschiedenis. Deze wijken werden in eerste instantie gebouwd voor de arbeiders die werkten in de haven van Rotterdam. De Maashaven kwam in 1905 in gebruik en veel mensen van het platteland uit Groningen, Zeeland en Noord-Brabant kwamen naar Rotterdam om in de haven te werken. Meestal kwamen ze te wonen in Rotterdam-Zuid en met een groeiende vraag naar arbeiders voor de haven groeide ook de vraag naar passende huisvesting. Er werden veel kleine arbeiderswoningen snel opgebouwd (Wolters, 2002). Dit proces ging lang door. De haven bleef groeien en fungeerde als de motor achter de economie van Rotterdam. Nadat de werkloze boeren van het platteland in Rotterdam neergestreken waren, kwam er telkens weer aanwas vanuit andere landen. De meeste mensen in Rotterdam-Zuid verdienden hun geld in de Rotterdamse haven. Echter ging het vanaf 1970 langzamerhand steeds slechter met de haven. De haven van Rotterdam werd hoofdzakelijk gebruikt voor bulkoverslag en de haven was daarmee te eenzijdig. Het ging slechter en slechter. Rond de jaren '80 komt de economische crisis en tegelijkertijd moeten door nieuwe technieken vijf van de zes arbeiders in de haven ontslagen worden. Een grote klap voor de bewoners van Rotterdam-Zuid. Er heerst vanaf dat moment een zeer hoge werkloosheid.

Daarnaast heeft op 14 mei 1940 een groot bombardement plaatsgevonden in Rotterdam. Na het bombardement werd al snel begonnen met plannen voor de wederopbouw. Tot 1970 richt de gemeente Rotterdam zich hoofdzakelijk op de wederopbouw van het gebied binnen de brandgrenzen. In de decennia na de oorlog gebeurde er bijna niets in de bestaande wijken buiten het centrum. Daar was geen geld voor en vernieuwing of sloop was niet relevant vanwege de woningnood in de stad. De gemeente trok zich weinig aan van wat er in de wijken buiten de brandgrens gebeurde en dat betekende dat ondernemers alle vrijheid hadden zich te bewegen binnen deze woongebieden. Dit had soms negatieve gevolgen. Rijnmond werd uiteindelijk een bijna onbeheersbare samenklontering van mensen en industrie. Erg vervuilende bedrijven konden gelegen zijn binnen



Afbeelding 3: Carnisse met de Waalhaven (links) en de Maashaven (midden).

dichtbevolkte woonwijken.

Na 1970 begon de gemeente zich meer op de wijken buiten de brandgrens te richten en sprak men over de stadsvernieuwing. Bewoners kregen inspraak in de nieuwe plannen via projectgroepen. Met het horrorbeeld van Rijnmond in het achterhoofd, zijn veel bewoners erg tegen bedrijvigheid binnen de woonwijk. Ook de gemeente heeft de visie dat de mens beschermd moet gaan worden tegen het grootkapitaal. Het is voor de partijen logisch dat ondernemers geen stem krijgen bij het bespreken van de nieuwe plannen voor de stad. Als gevolg hiervan werden de bedrijven in de stadsvernieuwingsgebieden gedwongen te verhuizen naar hoofdzakelijk het opvanggebied de Spaanse Polder. Veel ondernemers beëindigden hun bedrijf in deze tijd. Ze zouden tijdelijk hun pand moeten verlaten voor de renovatie, maar bij terugkomst zou de huur te hoog zijn voor de onderneming. Woonfuncties kregen voorrang op de bedrijfsfuncties. Hooguit wijkgebonden bedrijvigheid werd door de gemeente nog geaccepteerd. Het waren vooral de bewoners van de oude wijken die vonden dat de midden- en kleinbedrijven uit de wijken moesten verdwijnen. Door de gemeente werd hier geen rem op gezet, de stadsvernieuwing was namelijk alleen maar mogelijk als de bewoners konden participeren in het proces. Bedrijven worden door de gemeente gesteund in het vinden van nieuwe bedrijfsruimte. Vanaf 1978 kunnen ondernemers zelfs subsidie krijgen wanneer zij hun bedrijfsruimte in aansluiting op de stadsvernieuwing opknappen, of wanneer zij vanwege de stadsvernieuwing vertrekken

Deze stelligheid waarmee ondernemers de woonwijk uitgejaagd werden, werd een aantal jaren een stuk zwakker met de komst van de economische crisis in de jaren '80 en de vele ontslagen in de haven. Langzamerhand werd er minder negatief over bedrijvigheid binnen de woonwijk gedacht. Er was immers veel werkloosheid. Vanaf dat moment ontstaat er een nieuwe visie waarin bedrijvigheid en gezelligheid goed kunnen samen gaan. Er ontstaat een keerpunt en ondernemers die eerder totaal geen inspraak hadden worden toegelaten tot het stadsvernieuwingsproces. Via subgroepen 'Winkels en Bedrijven' hebben zij inspraak over de plaatsing van bedrijvigheid in de buurt. Een deel van de mensen die ontslagen zijn, starten een onderneming voor zichzelf waarin ze ecologie en economie wel met elkaar weten te verenigen. Langzamerhand wordt ondernemerschap weer geaccepteerd in de stad. De gemeente komt in 1982 met de nota 'Brood op de plank' en stelt geld beschikbaar voor het aantrekken van bedrijven van buiten de stad.

Er komen financiële faciliteiten voor investeerders, op bedrijven gericht beleid en er wordt gezorgd voor ondersteuning voor startende kleinschalige mens- en milieuvriendelijke bedrijven.

Ondernemen mag weer en steeds meer mensen kiezen voor zelfstandig ondernemerschap. In 1983 komt er zelfs een nieuwe balie bij de gemeente, de ondernemersbalie. De visie van de mensen in Rotterdam op ondernemen is veranderd. In plaats van een ondernemer te zien als een "rijke, rechtse en onderdrukkende bal", wordt ondernemen gezien als een kwestie van creativiteit, initiatief en doorzetting (Bouwmeester, 2000).

Waar de bewoners van Rotterdam-Zuid tot de jaren '70 en '80 grotendeels hun brood verdienden in de haven, kwam door de economische crisis en moderne techniek de nadruk meer op andere sectoren en het ondernemerschap te liggen. Het grotendeels verdwijnen en uiteindelijk weer (deels) terugkomen van het ondernemerschap in de woonwijk heeft in veel wijken in Rotterdam-Zuid plaatsgevonden.

Maar voor de wijk Carnisse was dit niet het enige wat invloed heeft gehad op de economische situatie binnen de wijk. De gemeente Rotterdam wenste zich na de oorlog een groot centrum voor Rotterdam-Zuid, net zoals het Rotterdam boven de rivier dat heeft. Dat nieuwe centrum wordt uiteindelijk het Zuidplein met een groot winkelcentrum en evenementenaccommodatie.

Carnisse bestond na de oorlog uit veel kleine arbeiderswoningen en had veel eigen voorzieningen. Van een supermarktje voor de dagelijkse boodschappen tot een bioscoop. Bekende winkels in Carnisse zaten vroeger op de Pleinweg en waren onder andere de V&D op de hoek met de Wolphaartsbocht, dat later C&A werd. Aan de Katendrechtse Lagedijk waren ook veel winkeltjes te vinden, zoals een winkel voor boter en kaas, een winkel voor snoep, een verf- en glaswinkel en een kruidenierswinkel. De winkeltjes waren allemaal gelegen aan de grotere wegen die Carnisse omsloten of doorspekten, aan de noordkant van de wijk (Wolters, 2002).

Op 5 september 1972 werd het nieuwe winkelcentrum Zuidplein geopend. De grote ketens zoals de C&A verhuisden naar het Zuidplein. Veel ondernemingen

in Carnisse profiteerden voor 1972 van de aanloop van de grotere ketens in de buurt, maar met het vertrek van deze ketens verloren de kleinere ketens een deel van de klandizie. Veel ondernemingen overleefden de verandering niet (Wolters, 2002). Daarmee verdween veel activiteit uit de wijk waardoor ook de levendigheid en leefbaarheid van de wijken als gevolg van ondernemingen, zoals die was, verdween.

Dit effect dat grote, overdekte winkelcentra met zich meebrengen, werd in 1961 al voorspeld door Jane Jacobs. Zij schreef destijds al dat grote monumentale en monopolistische centra alle commerciële activiteit van de stad onttrekken en de cultuur en het informele leven van de steden verbergen (Jacobs, 1969). Deze onttrekking versoberde de levendigheid van de straten in Carnisse.



Afbeelding 4: Verplaatsing van de grote ketens en activiteit

Het Zuidplein

Het Zuidplein is bedoeld als het centrum van Rotterdam-Zuid. Het gebied wordt in de politiek gepromoot als het 'hart van zuid' en draagt een regionale functie met het grootste overdekte winkelcentrum van Nederland en de evenementenaccommodatie Ahoy en het theater. Ahoy functioneert zelfs op landelijk niveau. Het winkelcentrum grenst direct aan Carnisse. Op straatniveau bestaat dit gebied voornamelijk uit verkeersruimte met een busstation en 1400 parkeerplaatsen (Rotterdam, n.b.). Het winkelcentrum zelf bevindt zich op de eerste verdieping en bevat grote winkeloppervlakten (80m² tot 400m²). Een aanzienlijk deel zit in de branche mode en accessoires (Höppner & Snoep, 2013). Door de verhoogde ligging van de winkels op de eerste verdieping en het naar binnen gekeerde karakter wordt er geen relatie gelegd met de omgeving. De openbare ruimte op straatniveau is niet ingericht als verblijfsruimte en dit samen versterkt het idee van een eiland in Rotterdam-Zuid.

Het overdekte winkelcentrum Zuidplein is een voorbeeld van een omsloten verkoopomgeving dat als type in de tweede helft van de 20e eeuw sterk opkwam. Dit type bracht een nieuwe vorm van subjectiviteit, representatie en ruimtelijkheid en was populair in die tijd. Het basisidee was het creëren van voetgangerszones in buitenwijken die vooral ontworpen waren voor de auto. In deze buitenwijken domineerde de auto het straatbeeld en miste een centrum van de wijk waar mensen elkaar konden ontmoeten. Dat centrum moest een centrum zijn vol activiteit die normaal in de straten te vinden zou zijn geweest. Binnen het omsloten centrum zouden aan de uiteinden van de paden de grote winkels komen en daar tussenin de kleinere winkels. Deze kleinere winkels profiteren van de aanloop van de grotere. Om de consumptie te maximaliseren zijn de centra zo ingericht dat de consument altijd langs meerdere winkels komt op de route van de auto naar de grotere winkels.

Het type van het overdekte winkelcentrum kan gezien worden als een omgekeerde stad. Van de buitenkant erg besloten, maar als je binnen bent zijn er meerdere paden waaraan publieke functies gelegen zijn. Er is een publiek leven gecreëerd binnen de muren dat duidelijk naar de buitenwereld uitstraalt op zichzelf te zijn. Openbare ruimte gecreëerd in een privéruimte vanaf de stedenbouwkundige kant gezien. Een ruimte die anders werkt dan de openbare ruimte van de straten.

In de stad, aan de openbare straat, wordt het koop- of huurbedrag bepaald door de concurrentie en de vraag. Binnen een overdekt winkelcentrum ligt dit anders. Er bevindt zich daar geen vrije markt. Van te voren is vastgelegd hoe de verhouding ligt tussen de types winkels. Op deze manier wordt geprobeerd de winkelomgeving zo aantrekkelijk mogelijk te houden en maximale winsten te creëren. Winkels binnen het overdekte centrum worden streng gereguleerd wat betreft openingstijden, ruimte voor reclame, etc.

Een overdekt winkelcentrum is een veilige omgeving om te winkelen en beschermd tegen slecht/te koud weer. Alles aan het besloten centrum is ontworpen en niets mag er armoedig uit zien. Er is sterke controle op de representatie van de ondernemingen. Ook is er sterke controle op gedrag door middel van camera's en het inzetten van beveiligers. Dit is het grote verschil met een publieke ruimte buiten. Mensen bewegen zich veel vrijer in de publieke ruimte buiten dan de publieke ruimte binnen. Het overdekte winkelcentrum heeft een zeer sterke sociale controle in zich en geeft tegelijkertijd de illusie van een publieke ruimte waar mensen elkaar ontmoeten.

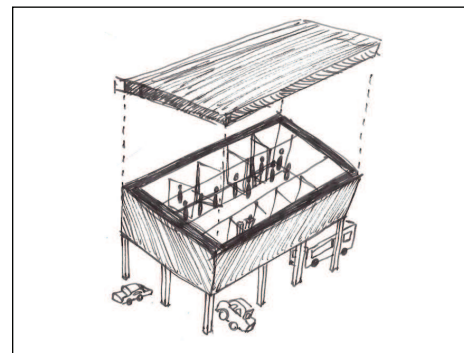
Er wordt beargumenteerd dat een diverse publieke ruimte bijdraagt aan de ontwikkeling van identiteit tijdens de adolescentie en bijdraagt aan de tolerantie van mensen dat karakteriserend is voor het leven in de stad. Het overdekte winkelcentrum biedt een plaats van plezier zonder gevaar binnen een stedelijke omgeving dat steeds meer het gevaar aanbiedt zonder het plezier. Het plezier zit immers in het overdekte winkelcentrum. De bedenkers van het overdekte winkelcentrum zagen de auto als gevaar van het gemeenschapsleven in de wijken, maar het is juist het afzonderen van het plezier in een andere wereld dat een gevaar vormt voor het gemeenschapsleven op straat (Dovey, 1999).

Rem Koolhaas schrijft over de generieke stad en noemt de functie van een centrum. Een centrum moet altijd de belangrijkste plaats zijn, het moet altijd het beste van het beste zijn. Het moet steeds vernieuwd worden maar tegelijkertijd ook oud zijn. Het moet dynamisch zijn maar ook statisch (Koolhaas, 1995). Het Zuidplein wordt als gebied geduid als hét centrum van Rotterdam-Zuid. Het zal zich steeds moeten aanpassen en bewijzen.

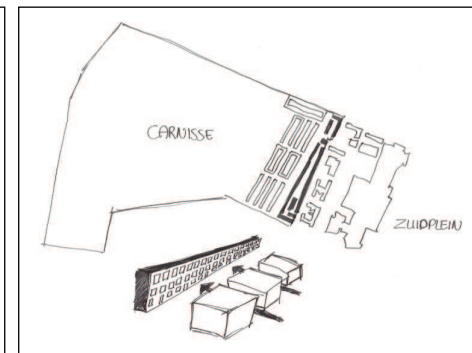
Het winkelcentrum Zuidplein is dan ook al twee keer uitgebreid in het verleden en weer staan er nieuwe plannen voor de deur. Met de nieuwe plannen die de gemeente Rotterdam heeft gepresenteerd op 1 november 2013 moet het gebied meer als een verblijfsruimte ingericht worden. Bewoners van omliggende wijken mogen hun steentje bijdragen in de plannen en de uitvoering. De gemeente Rotterdam wil in een tijdsbestek van 20 jaar een levendig centrum maken voor het gebied onder de Maas. Het project zal een 'kwaliteitsimpuls' moeten geven aan heel Rotterdam Zuid. Evenementenaccommodatie Ahoy wordt uitgebreid met een viersterrenhotel, extra congreszalen, een bioscoop en muziekhal. Dit moet zorgen voor internationale allure. Het theater wordt geplaatst in een nieuw te bouwen kunstenpand samen met een bibliotheek. Het ov-knooppunt wordt aangepakt door een betere routing voor de verkeersstromen te creëren. De plannen moeten zorgen voor extra werkgelegenheid voor de bewoners van omliggende wijken en er moeten betere voorzieningen komen voor bewoners (Architectenweb, 2013).

Het sociale programma gekoppeld aan de plannen voor 'Hart van Zuid' moet zorgen voor het in contact brengen van scholieren met ondernemers, zodat de scholieren een vak kunnen leren (Rijnmond, 2013). In de ontwerpvisie voor het gebied staan 'ontmoeten' en 'verbinden' centraal. De openbare ruimte wordt 'een plek voor ontmoeting' en het Ahoy en het winkelcentrum Zuidplein moeten sterker met elkaar verbonden worden zodat het Zuidplein sterker ervaren wordt als één gebied.

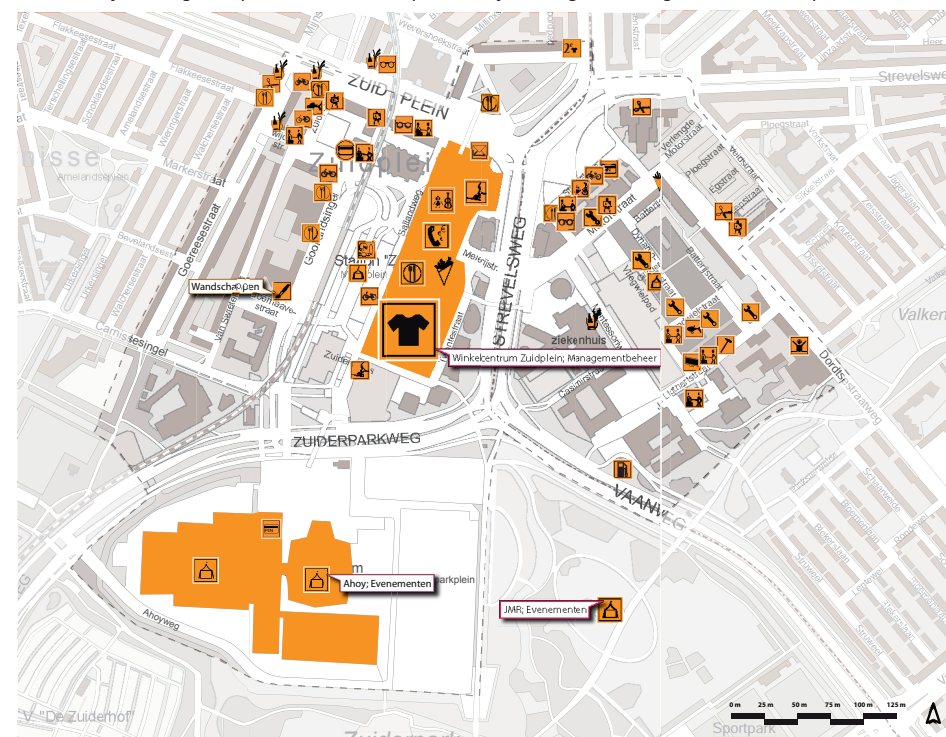
De verbinding tussen Ahoy en het winkelcentrum wordt gemaakt door van de Gooilandsingel een autoluwe zone te maken waaraan kleine ondernemingen en ambachten gelegen zijn. Deze ambachten en kleine ondernemingen moeten volgens de plannen uit de wijk gehaald worden. Aan de singel komt ook een groot plein (Plein op Zuid) te liggen waaraan een kunstenpand met bibliotheek en theater wordt geplaatst. De plint om het plein heen geeft ruimte aan horeca en andere voorzieningen voor het publiek om voor levendigheid op het plein te zorgen. Ook het zwembad is gelegen aan dit plein op de eerste verdieping. Dit moet allemaal bijdragen aan het creëren van een 'levendig plein' grenzend aan de Gooilandsingel die de verbinding vormt tussen Ahoy en het winkelcentrum (Architectenweb, 2013).



Afbeelding 5: Impressie situatie Zuidplein



Afbeelding 6: Harde grens tussen Zuidplein en Carnisse



Afbeelding 7: Inventarisatie ondernemingen Hart van Zuid (Höppner & Snoep, 2013)



Afbeelding 8: Nog niet definitieve plannen Zuidplein, tekening van 6 januari 2014, gemaakt door Kraaijvanger Architecten. Plan begane grond Zuidplein



Afbeelding 9: Kleine analyse nieuw plan Hart van Zuid

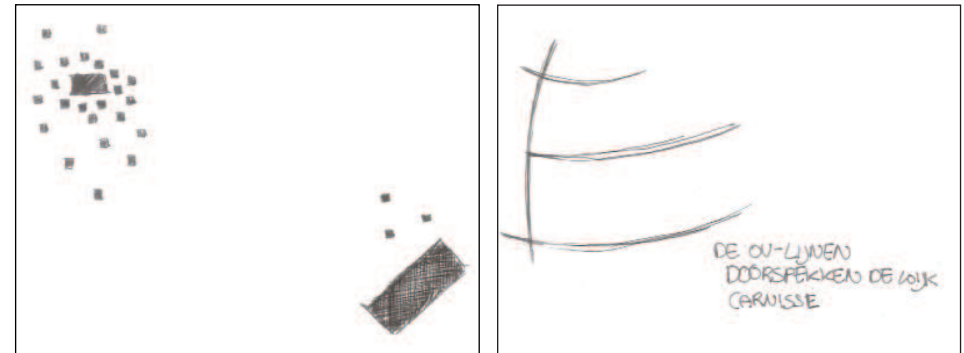
Ondernemerschap in de Carnisse

20

De komst van het Zuidplein heeft niet alle activiteit uit de wijk onttrokken. Nog steeds zijn er winkeltjes en bedrijfjes te vinden in het noorden van Carnisse en her en der verspreid door de wijk. Bij het in kaart brengen van de verschillende ondernemingen is het opvallend dat de spreiding van de bedrijven in het noorden heel anders is dan rond het Zuidplein. Uit de kaart blijkt al dat het Zuidplein erg op zichzelf functioneert en de levendigheid van de functies weinig effect heeft op de omgeving. Er zijn weinig bedrijven rond de harde kern te vinden. Daarentegen is in het noorden van Carnisse een kern te vinden van bedrijvigheid en zijn er veel bedrijven omheen gevestigd. Het dunt steeds verder uit naarmate het verder van de kern is verwijderd (afbeelding 10).

Zoals in afbeelding 13 te zien zijn de bedrijven grotendeels gevestigd langs de ontsluitingswegen door en langs de wijk. De lijnen zijn vooral zichtbaar in het midden van Carnisse. Ook de bus komt langs deze wegen. De wijk wordt deels omsloten door een aantal hoofdwegen van Rotterdam-Zuid. Dit zijn de Dorpsweg aan de linkerkant en de Pleinweg aan de rechterkant. De wijk is daardoor goed te bereiken met de auto. De bus- en tramlijnen die de wijk doorspekken en de ligging van Carnisse naast het OV-knooppunt Zuidplein zorgt voor een goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer. Vanaf de kaart is af te leiden dat bereikbaarheid belangrijk lijkt te zijn voor ondernemers.

Naast de formele bedrijven vinden er ook informele economische activiteiten plaats. Er zijn twee voorbeelden die een verschillende mate van informele economische activiteit aangeven. Dit zijn de vrouw woonachtig aan de Meester Arendstraat die kerstkaartjes verkoopt en de man met een garage aan de Carnissensingel die zijn garage ingericht heeft als winkeltje. De vrouw die de kerstkaartjes verkoopt doet dat waarschijnlijk om haar hobby meer betaalbaar te maken. Zo kan ze meer kaartjes maken dan ze zelf nodig heeft. De man aan de Carnissensingel heeft geen officiële eigen winkel. Het kan zijn dat dit een uit de hand gelopen hobby is geworden.



Afbeelding 10 & 11: analyse plaats bedrijvigheid in de wijk



Afbeelding 12: Garage aan de Carnissensingel

Bedrijven & het openbaar vervoer

bedrijven

-  winkelcluster
-  supermarkt
-  levensbehoefte spec.
-  solitaire winkels
-  sportschool
-  garage
-  makelaardij
-  belhuizen
-  uiterlijke verzorging
-  coffeeshop
-  snackbar
-  creatieve industrie
-  restaurant
-  financiële instelling
-  café
-  retail
-  pinautomaat buiten
-  pinautomaat binnen
-  Leegstand
-  Commerciële evenementen (beursen etc.)

Bron:
- GisWeb 2.0
- Observaties VA
- Locatus

openbaar vervoer

-  tramlijn
-  buslijn
-  metrolijn

Bron:
- RET.nl



Afbeelding 13: Leefveldenanalyse
Bedrijven & openbaar vervoer
Zuiderparkplein

Jane Jacobs onderstreept in haar boek 'the economy of cities' (Jacobs, 1969) het belang van kleine bedrijven en economische activiteiten in de stad. Een gezonde, groeiende economie betekent dat er steeds 'nieuw' werk ontstaat. Een groeiende economie is niet kijken naar hoeveel producten er in een bepaalde periode door de stad geleverd worden, maar kijken naar hoeveel nieuwe bedrijven er in een bepaalde periode gestart zijn. Voor de wijk Carnisse is dit dus in de laatste jaren afgenomen en dat is een teken van een minder goed lopende economie.

Het nieuwe werk kan ontstaan op twee manieren. Zoals bij de naaister kan nieuw werk ontstaan vanuit ideeën voor het oplossen van een bepaald probleem van het werk dat er gedaan wordt. Een andere manier is dat er vanuit het materiaal dat door de werker gebruikt wordt of door de technieken die hij bezit ideeën gesuggereerd worden. Een voorbeeld hiervan kwam ik een paar jaren geleden tegen op de Motorbeurs in Utrecht. Een motoreigenaar had zijn motor tot in detail mooi opgewerkt. Vooral zijn uitlaat viel heel erg op. Hij vertelde enthousiast dat zijn dochttertje trompet speelde. De trompet was kapot gegaan en moest gerepareerd worden. De trompetmaker had het erg netjes gedaan en de eigenaar van de motor had nog een mooie uitlaat nodig voor zijn motor. Uiteindelijk heeft de trompetmaker ook de uitlaat van de motor gemaakt. Een voorbeeld van Jane Jacobs (Jacobs, 1969) is die van een bedrijf dat schuurpapier wilde produceren. Het lukte niet om goed schuurpapier te maken want het schuurzand bleef niet plakken. De focus voor het bedrijf kwam op dat moment te liggen op betere lijm zodat het schuurzand zou blijven plakken. Uiteindelijk waren ze daar zo gespecialiseerd in geworden, dat ze ook allerlei soorten tape uitvonden en verkochten.

Juist de kleine bedrijven hebben de ruimte om op deze manier te groeien en nieuw werk te creëren. Grote bedrijven hebben vaak meerdere afdelingen die op elkaar ingespeeld zijn. Het is belangrijk dat deze afdelingen hoofdzakelijk blijven doen wat ze moeten doen voor het totale productieproces van het bedrijf en het eindproduct. De verschillende services en producten die eventueel toegevoegd zouden kunnen worden aan de afdelingen zouden voor een chaos zorgen binnen de bedrijfsstructuur. Stel elke afdeling zou zich op meerdere producten en services focussen die niets met het eindproduct te maken hebben. De organisatiestructuur en het management van het bedrijf zou een grote chaos worden. Juist de kleine bedrijven met een simpele organisatiestructuur kunnen gemakkelijker nieuwe functies opnemen en gemakkelijker afstappen van de koers die zij in eerste instantie wilden varen.

Een andere manier waarop 'nieuw' werk kan ontstaan is als er een bedrijfje wordt gestart als er eerst ervaring opgedaan is bij een ander bedrijf. De persoon is goed geworden in zijn of haar functie en is er klaar voor om voor zichzelf te beginnen. Op dat moment is het voor het bedrijf waar hij werkt niet de meest efficiënte keuze. Het meest efficiënt zou zijn als de persoon die goed is in het werk zou blijven zolang dat nodig is. Op die manier heeft het bedrijf niet tijdelijk een lagere productie doordat er een nieuw persoon ingewerkt moet worden. Maar juist deze inefficiëntie zorgt voor een groeiende economie (Jacobs, 1969).

Door de chaos van de stad lijkt het alsof grote steden niet efficiënt zijn voor het maken van goederen en services. Steeds groter groeiende bedrijven verhuizen vaak naar de randen van de stad of naar kleine omliggende dorpen, vaak vanwege de efficiëntie van het bedrijf. Toch is het de inefficiëntie van de stad die zorgt voor mogelijkheden om gemakkelijk zelf een bedrijf te starten. Een startend bedrijf kan sterk leunen op de faciliteiten die door andere bedrijven in de omgeving geleverd worden. Een bedrijf starten of een nieuwe richting inslaan met (een deel van) het bedrijf is een trial and error periode. Nieuwe services en producten worden ontwikkeld en hebben niet altijd succes. Pas als het bedrijf zo groot is geworden dat het meerdere afdelingen bezit, kan een bedrijf niet gemakkelijk nieuwe takken meer toevoegen en zal het voor efficiëntie kiezen door te verhuizen naar de rand van de stad of omliggende dorpen.

Een stad kan groeien als het lukt voort te borduren op het 'oude werk'. Gebruik makend van de capaciteit die er is en aanpassingen doen waar nodig om 'nieuw werk' te creëren. Een stad groeit door een progressieve diversiteit en differentiatie in de economie. Dit begint bij bijna helemaal niets en kan uitgroeien tot export en alles wat daar bij komt kijken. De economie van de stad kan gezien worden als een rommelig economisch laboratorium dat zichzelf ondersteund met zijn eigen productie (Jacobs, 1969).

Wonen in Carnisse

De ligging van Carnisse naast het OV-knooppunt Zuidplein, de vele voorzieningen gefaciliteerd door het gebied Zuidplein, de cluster aan ondernemingen in het noorden van de wijk en de ligging van Carnisse aan het Zuiderpark lijken op papier de illusie te wekken dat Carnisse een gewilde wijk is om te wonen. Maar juist in deze wijk staan veel woningen te koop of te huur. 34% van de inwoners verhuist binnen twee jaar. Dit is 10% meer dan het gemiddelde van Rotterdam. Voor de Eilandenbuurt geldt zelfs dat 20% van de bewoners binnen een jaar weer verhuist. In de Terschellingerstraat vertrekt er uit een portiek van zes appartementen iedere 9 maanden een bewoner (Arnold, 2013). Een buurt of een wijk kan maar een bepaalde hoeveelheid mensen absorberen die snel weer vertrokken zijn. Als te veel mensen er te kort wonen, heeft niemand meer binding met de straat/buurtwijk, zal de sociale controle in de wijk afnemen en voelen mensen zich niet meer betrokken en verantwoordelijk voor wat er in hun buurt gebeurt. Er ontstaat een bepaalde anonimiteit. De veiligheid van de wijk neemt daardoor af.

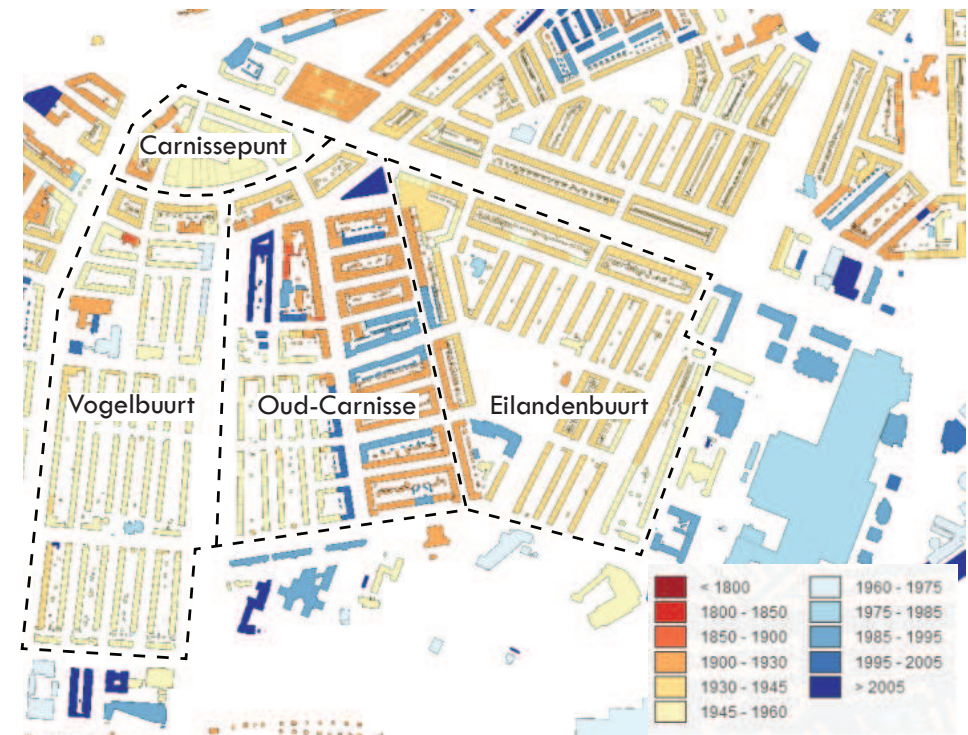
Een van de oorzaken van de hoge verhuiscapaciteit is de woningvoorraad van Carnisse. 91,7% van de woningen is gebouwd voor 1960. Doordat de woningen in eerste instantie bedoeld waren voor de laaggeschoolde arbeiders uit de haven, zijn de woningen niet ruim ontworpen en daardoor voor de huidige tijd aan de krappe kant. 61% van de woningen is tussen de 45m² en 59m² groot. De meeste woningen hiervan zijn de portiekwoningen van de Vogelbuurt en de Eilandenbuurt. Deze woningen hebben naast een klein oppervlak, ook nog eens veel draagmuren waardoor de woning in veel kleine kamers wordt verdeeld. De veranderbaarheid van de woningen is door de draagwanden erg klein. Daarnaast is het door de grootte niet geschikt voor gezinnen. De hoeveelheid gezinnen en eenoudergezinnen zit echter voor Carnisse maar 2,3% onder het gemiddelde van Rotterdam.

Sinds 1960 is er maar 8,3% van de woningen in de wijk vervangen. De woningen uit de Eilandenbuurt en Vogelbuurt zijn gerealiseerd in 1939 en 1940, en rond 1947. In Oud-Carnisse zijn veel woningen rond en vlak na 1900 gebouwd. In dit gedeelte heeft sinds 1960 de meeste nieuwbouw plaatsgevonden. Dit komt doordat het grootste gedeelte van het woningcorporatiebezit zich hier bevindt. In de Eilandenbuurt en Vogelbuurt zijn de plaatsing van verzorgingstehuizen de

grootste veranderingen. Een van de redenen waarom er zo weinig aanpassingen zijn gedaan in de wijk Carnisse na 1960 is de hoeveelheid particulier bezit. Slechts 12,9% van de woningen is in het bezit van de woningcorporaties. Het gemiddelde van Charlois, dat vroeger de deelgemeente was, is 42,2%. Van het percentage particulier bezit is 46,9% eigenaar-bewoner. De overige 42,8% wordt voor het grootste gedeelte particulier verhuurd (COS, 2012).

23

Dat mensen er niet graag wonen, blijkt ook uit de vraagprijs van de woningen. Op internet zijn de woningen voor tussen de 75.000 en 90.000 euro te vinden. Mensen met een relatief laag inkomen kunnen in deze wijk een woning kopen of huren. Het gemiddelde inkomen van Carnisse is dan ook 18.200 euro per jaar. In de gemeente Rotterdam is het gemiddelde 21.700 per jaar (COS, 2012).



Afbeelding 14: Bouwjaren van de gebouwen (Spaan, n.b.).

Buurtkeuze

Officieel bestaat Carnisse uit vier buurten. De Carnissepunt in het noorden, de Vogelbuurt, Oud-Carnisse en de Eilandenbuurt. Een wijk functioneert nooit als een homogeen gebied. Er zijn delen die minder goed functioneren dan andere delen. De vraag is in welk deel van de wijk de sociaaleconomische voordelen van bedrijvigheid maximaal een bijdrage kunnen leveren aan de leefbaarheid van de wijk.

De Carnissepunt bestaat uit relatief weinig woningen en veel bedrijvigheid. Daar een ingreep doen om extra bedrijvigheid te plaatsen om de buurt leefbaarder te maken is hier niet de juiste aanpak. De opgave die hier ligt lijkt in eerste instantie een reorganisatie of verfijning van het bestaande om de ontsluiting te verbeteren en de overlast van beide groepen naar elkaar toe te verminderen.

Oud-Carnisse is een buurt met relatief veel gezinnen vergeleken met de rest van Carnisse. De gezinnen zijn een stabiele factor in de sociale cohesie van de wijk. Daarnaast zijn er veel verschillende type woningen waardoor wooncarrière mogelijk is binnen de buurt. Doordat de woningen van verschillende groottes zijn en van verschillende bouwjaren, zijn er meerdere prijsklassen binnen de wijk te vinden. Ook bevindt een groot deel van de bedrijvigheid van Carnisse zich in en rond deze buurt. Nog eens extra ruimte creëren voor bedrijvigheid met het doel de sociale cohesie van de wijk te versterken, lijkt hier niet gepast.

De Eilandenbuurt en Vogelbuurt lijken erg op elkaar. De eenzijdige woningvoorraad met kleine portiekwoningen zonder lift, de nauwe straten en het steeds herhalende straatbeeld. Aan de hoofdstraten van de buurt zijn enkele ondernemingen te vinden en in de woonstraten valt het stil. Er zijn weinig mensen op straat en 's avonds gaan bewoners liever niet naar buiten in de buurt.

Maar er zijn ook verschillen. Zo heeft de Vogelbuurt minder ondernemingen dan de Eilandenbuurt en heeft de Eilandenbuurt een betere ligging wat betreft grote

voorzieningen en bereikbaarheid. Midden in de Vogelbuurt staat een school die veel drukte en levendigheid trekt op bepaalde tijdstippen van de dag.

In de gebiedsvisie van Carnisse van 2009 wordt beschreven dat directe investeringen van bewoners in sociale netwerken in de buurt niet van de grond komen. Echter zijn hier twee uitzonderingen op, namelijk Vogelbuurt-Zuid en Oud-Carnisse. In Oud-Carnisse komt dat doordat er relatief veel eengezinswoningen te vinden zijn. In de Vogelbuurt-Zuid zijn de jaren voor 2009 diverse bewonersinitiatieven gestart om de sociale cohesie binnen de buurt te versterken. Deze initiatieven hebben hun vruchten afgeworpen (Rotterdam, 2009).

In de Eilandenbuurt is het moeilijk deze sociale netwerken van de grond te krijgen. Er zijn relatief weinig kinderen in de Eilandenbuurt vanwege de kleine woningen, dus er zijn bijna geen gezinnen die de basis kunnen vormen voor een stabiele sociale cohesie. Investerings vanuit bewoners om het sociale netwerk binnen de wijk hebben tot nu toe nog niet het gewenste resultaat opgeleverd. In deze buurt lijkt de uitdaging te liggen om een nieuwe manier te zoeken om de buurt te verbeteren.

De goede bereikbaarheid van de wijk, de mooie ligging aan het Zuiderpark, het Amelandseplein en de voorzieningen van het Zuidplein om de hoek. Een buurt met veel potentie door zijn ligging maar een gebrek aan sociale cohesie. Een interessante wijk om te kijken hoe ondernemerschap ingepast kan worden en een steentje bij zou kunnen dragen aan de leefbaarheid.



Texelsestraat



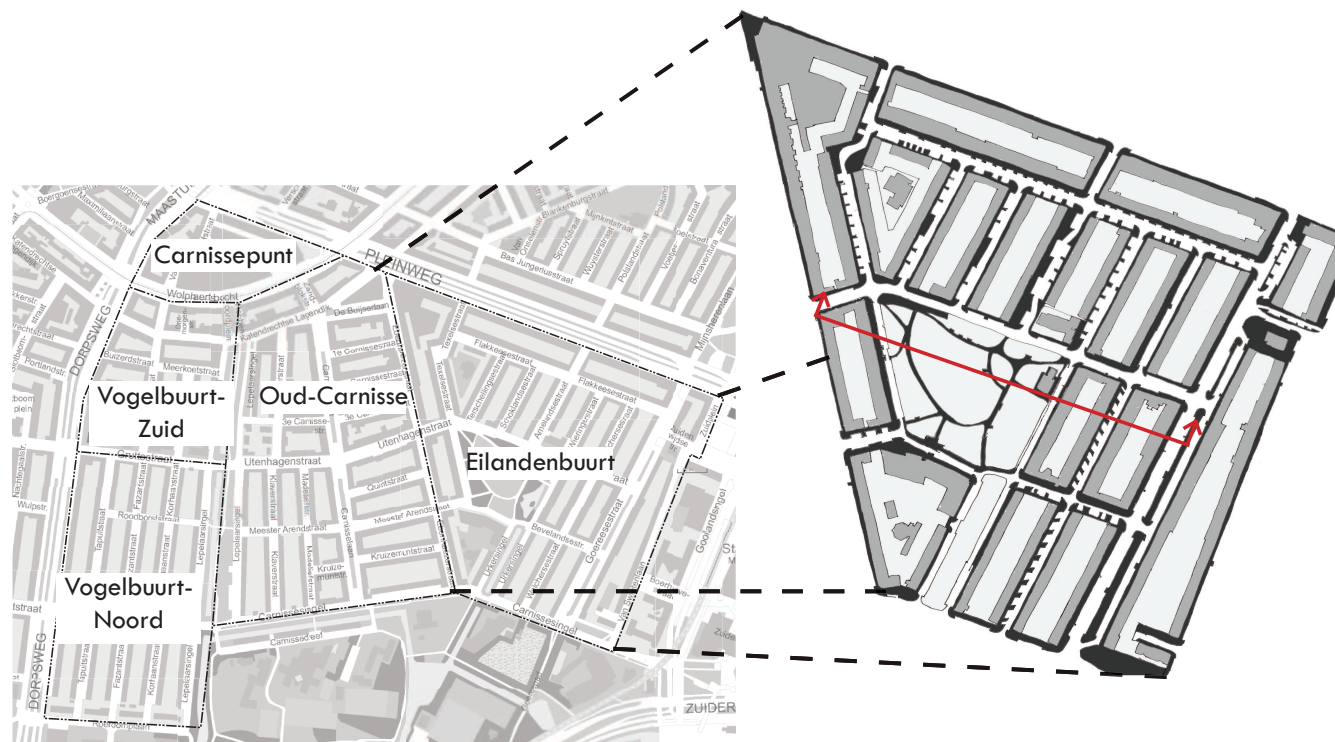
Terschellingsestraat



Schoklandsestraat



Amelandseplein



Afbeelding 16: buurtkeuze



De Eilandenbuurt

De wijk Carnisse is gebouwd naar het stedenbouwkundig plan van stadsarchitect W.G. Witteveen van 1938. Het was de gewijzigde versie van zijn plan uit 1926. Het plan werd vereenvoudigd wat betreft wegen- en groenstructuur. In eerste instantie zouden er hoofdzakelijk gesloten bouwblokken gerealiseerd moeten worden. Tussen 1938 en 1939 is deze opvatting deels herzien (Hartman, 2012). Het nieuwe plan gaf ruimte voor strokenbouw. Het principe om op elke hoek een winkel te plaatsen zou tot onzinnige decentralisatie leiden en het woongenot van de bewoners niet ten goede komen. Ook is de hoogte van de bebouwing aangepast. Volgens Witteveen was er een afkeer ontstaan tegen gestapelde woningen en was er vraag naar woongebouwen lager dan vier verdiepingen (Mens, 2007).

Kenmerkend voor de Eilandenbuurt zijn de smalle straten. Deze straten worden hoofdzakelijk gebruikt om te parkeren en als toegang naar de woning. Verder is er weinig activiteit op de straten. De geparkeerde auto's bepalen het straatbeeld en de vlakke gevels met daarachter de verhoogde woonruimtes geven een erg rustige aanblik. Het wonen uit zich niet op de straat, de straat wordt niet toegeëigend door de bewoners. Terwijl juist de straat het belangrijkste element is van het stedenbouwkundig plan. De straat bevat een stoep en de stoep is iets niet-specifiek waarop de aanliggende functies en activiteiten zich kunnen uiten. Het is de plaats waar mensen onbewust een netwerk van vrijwillig toezicht houden waardoor de openbare orde niet verstoord wordt. Een veilige straat heeft altijd drie kenmerken. Er is een duidelijke afbakening van publiek en privé, er is sociale controle doordat er veel ogen op de straat zijn gericht en de stoep wordt redelijk constant gebruikt (Jacobs, 1961).

De scheiding tussen publiek en privé is in de wijk erg duidelijk en misschien wel te streng. Er zijn geen collectieve ruimtes en er is werkelijk bijna niemand die zich de stoep deels heeft toegeëigend door bijvoorbeeld een bankje tegen de gevel te zetten. Dit in combinatie met het matige gebruik van de straat en de smalle straatprofielen die vooral gevuld worden met geparkeerde auto's, maakt het niet aantrekkelijk de straat te gebruiken.

Voor de Eilandenbuurt werd de invulling van het stedenbouwkundig plan hoofdzakelijk gedaan door architect J.H. van den Broek. Van Den Broek heeft in

zijn carrière veel aandacht besteed aan het uitdenken van arbeiderswoningen. Tussen 1930 en 1934 ontwierp Van Den Broek samen met Heinrich Leppla een aantal nieuwe woningen en strategieën voor de woningbouw. Het ging om de verfijning van de flexibiliteit van gebouwen. Niet de flexibiliteit wat betreft plattegrond, maar de flexibiliteit ten opzichte van het stedenbouwkundig plan. Na de studies in deze jaren verschoof zijn aandacht naar het bestuderen van het bouwproces. Met de beleidsvoering van dat moment van de aannemers was het bouwen van arbeiderswoningen niet rendabel. Van Den Broek had de overtuiging dat dit wel rendabel zou moeten kunnen en dat arbeiderswoningen gebouwd moesten kunnen worden door ondernemers. Uiteindelijk ontwierp architect Van Den Broek eenvoudige portiekwoningen die gebouwd zouden kunnen worden door de particuliere bouwindustrie voor de ondernemers die verenigd waren in 'Algemeen Belang'. De woningen zouden overal kunnen staan zodat er zoveel mogelijk gebouwd zouden kunnen worden. Op die manier werd de bouw goedkoper. Door deze strategie wist Van Den Broek ervoor te zorgen dat de particuliere bouwindustrie deze opdracht van volkshuisvesting aan zou kunnen (Stroink, Fosso, & Meeuwissen, 1981).

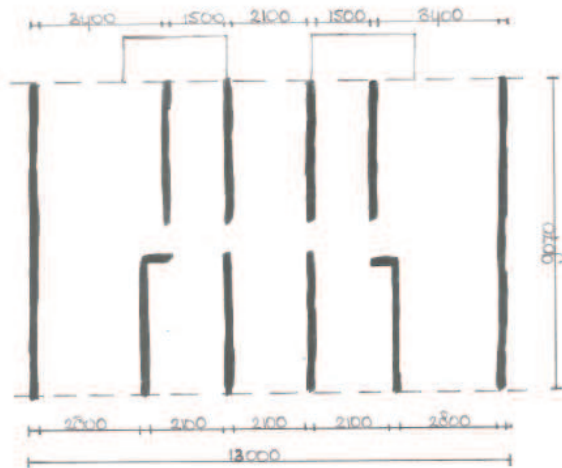


Afbeelding 16: Plan van W.G. Witteveen van 1938 (Hartman, 2012)

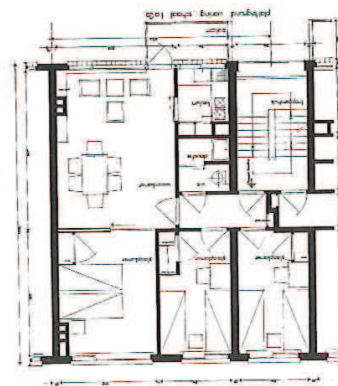
[illegible]

Afbeelding 19: Structuur Eilandenbuurt (Arnold, 2013)

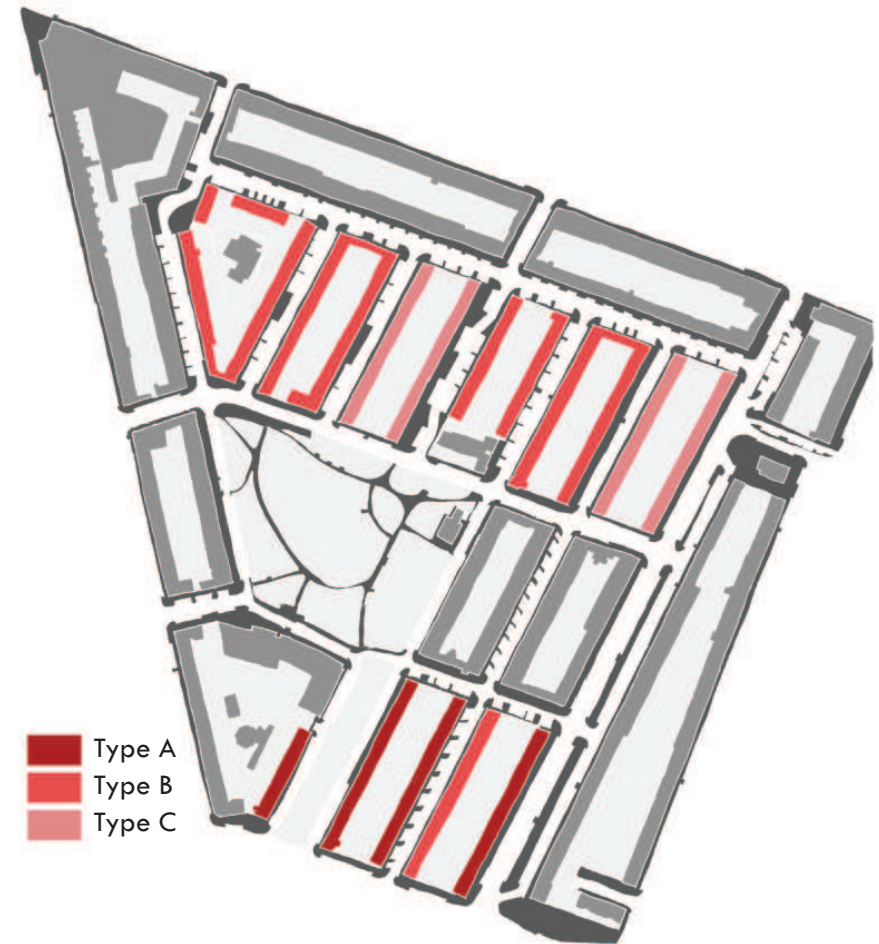
Enkel op de blokken van Van Den Broek zal verder ingegaan worden om de omvang van het onderzoek te beperken. De uiteindelijke ontwerpinterventie zal op deze blokken gespiegeld worden. De woningen van Van Den Broek beslaan een groot deel van de woningvoorraad in de Eilandenbuurt. Een portiek heeft een breedte van dertien meter en een diepte van negen meter. Per verdieping zijn er twee woningen aanwezig; een van 45m² en een van 55m². Het verschil wordt bepaald door de ruimte tegenover de portiek die toebehoort aan een van de woningen. Dit is het principe van de wisselbeuk. De woningen van Van Den Broek zijn te verdelen in 3 types. De afmetingen van de types zijn allemaal hetzelfde. De verschillen zitten in de plaatsing van het balkon en de oriëntatie van de woning. Type A ontsluit de tuin van de begane grond via de slaapkamer. Op de eerste en tweede verdieping is het balkon aan de woonkamer ontsloten, gericht op de straat. Alle woonkamers zijn dus op de straat gericht. Type B is met alle woonkamers op de tuin gericht. De balkons van de eerste en tweede verdieping bevinden zich aan de tuinzijde. Type C ontsluit zowel de balkons van de eerste en tweede verdieping als de tuin van de begane grond via de woonkamer, terwijl de balkons op de straat gericht zijn. Hierdoor is de constructie van de eerste en tweede verdieping gespiegeld ten opzichte van de begane grond.



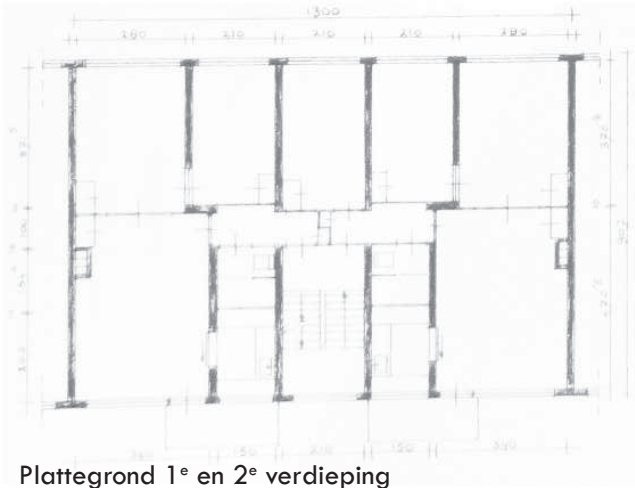
Afbeelding 20: Overkeenskomsten type woningen



Afbeelding 21: Voorbeeld woningplattegrond, (Risselada, 2000)



Afbeelding 22: Structuur Eilandenbuurt (Arnold, 2013)



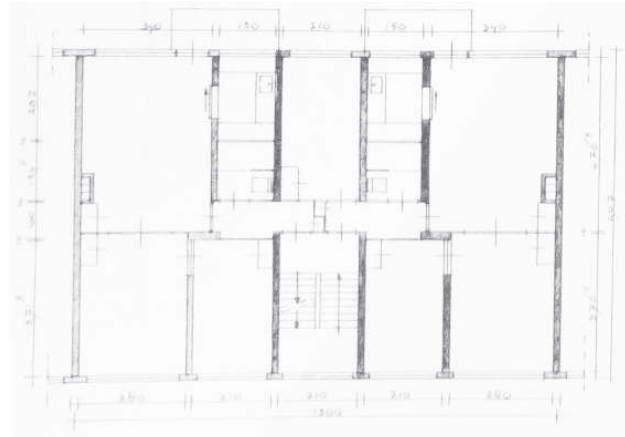
Plattegrond 1^e en 2^e verdieping

Achtergevel



Voorgevel

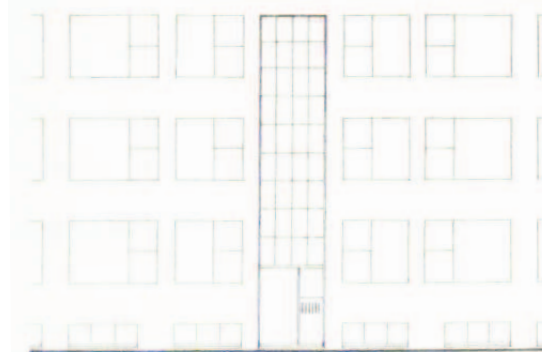
Type A



Plattegrond 1^e en 2^e verdieping

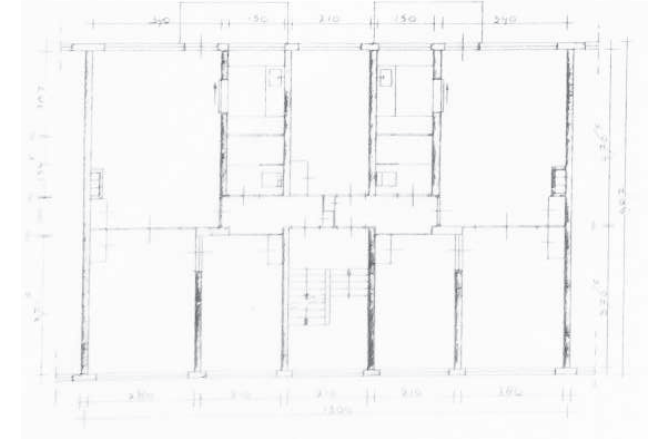


Achtergevel

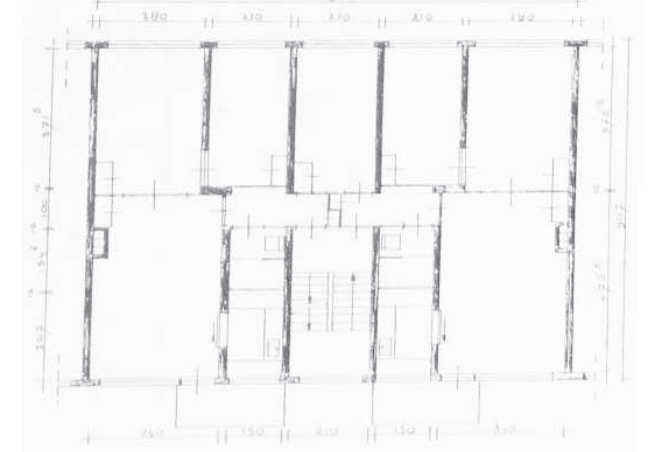


Voorgevel

Type B



Plattegrond 1^e en 2^e verdieping



Plattegrond begane grond

Achtergevel



Voorgevel

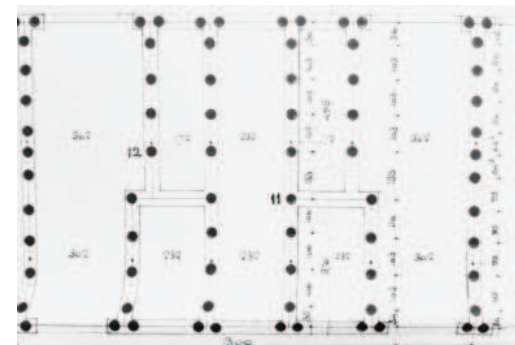
Type C

In de doorsneden is te zien dat de woningen verhoogd zijn ten opzichte van het straatniveau. De wanden haaks op de voor- en achtergevel zijn dragend. De fundering van deze strokenbouw bestaat uit houten palen met daarop gestorte funderingsbalken, keldervloer en kelderwanden. De gemeente heeft onderzoek gedaan naar mogelijke verzakkinggebieden in Rotterdam. De Eilandenbuurt ligt in het lichte risicogebied vanwege schommelingen in de waterstand waardoor paalrot plaats kan vinden. Minder dan 1% van de woningen is verzakt. In de ergste risicogebieden verzakt 5% tot 30% (Polak, 2009).

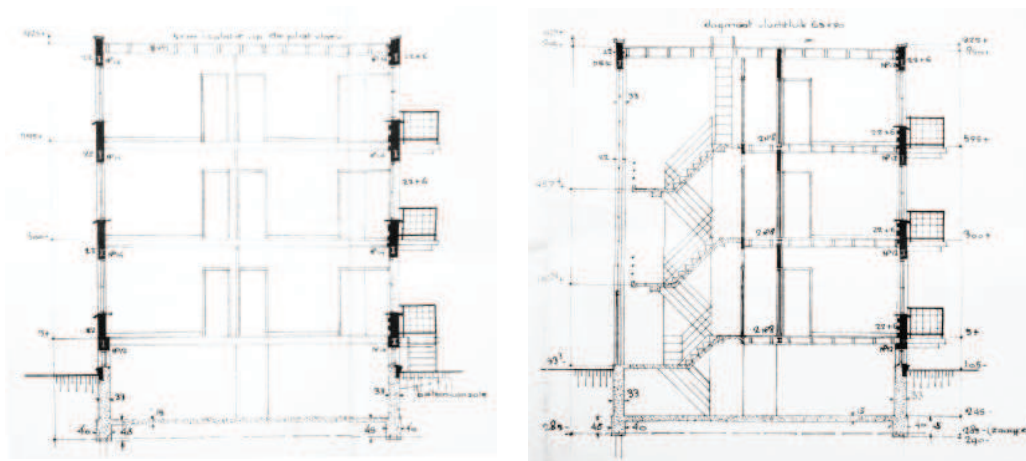
In de jaren '80 is er onderzoek gedaan naar de staat van de woningen. De geluid- en isolatiewaarde van de woningen bleek erg slecht. Maar ook was het hoognodig tijd voor onderhoud. De belangrijkste aanpassingen die destijds gedaan zijn waren het vervangen van de houten kozijnen voor kunststof kozijnen, het aanbrengen van nieuwe dakbedekking en dakranden, het herstellen van balkons en balkonhekken, het vervangen van de brandgevaarlijke plafonds (het was stuc op riet met plaatmateriaal) en het verbeteren en vervangen van het leidingstelsel van de woningen. Aan de geluidsisolatie is niets gedaan en alleen de vervanging van de kozijnen en daarmee de plaatsing van dubbel glas (als dat niet al aanwezig was) kunnen invloed gehad hebben op de isolatiewaarde van de woning.

Aan de bouwtechnische opbouw van de woningen is dus bijna niets veranderd, enkel de vervanging van de kozijnen en het plafond. In het detail (afbeelding 38) is te zien dat er een stalen profiel gebruikt is als latei. Al in het rapport uit de jaren '80 werd vermeld dat deze lateien uit de gevel kwamen zetten. Er is tegenwoordig te zien dat er ooit nieuwe bakstenen in de gevel zijn geplaatst vlak boven de ramen (n.b., 1988). De binnenmuren zijn afgewerkt met plaatmateriaal maar hier zit geen isolatiemateriaal tussen. De wanden van de woningen zijn dus niet geïsoleerd. De vloeren zijn van hout en daardoor erg gehorig.

De vraag is of de woningen daadwerkelijk iets zouden kunnen betekenen voor het plaatsen van ondernemerschap in de wijk of dat er naar alternatieven gezocht zal moeten worden. Eerst zullen de behoeften van de ondernemers in kaart gebracht worden om vervolgens hier verder op in te kunnen gaan.



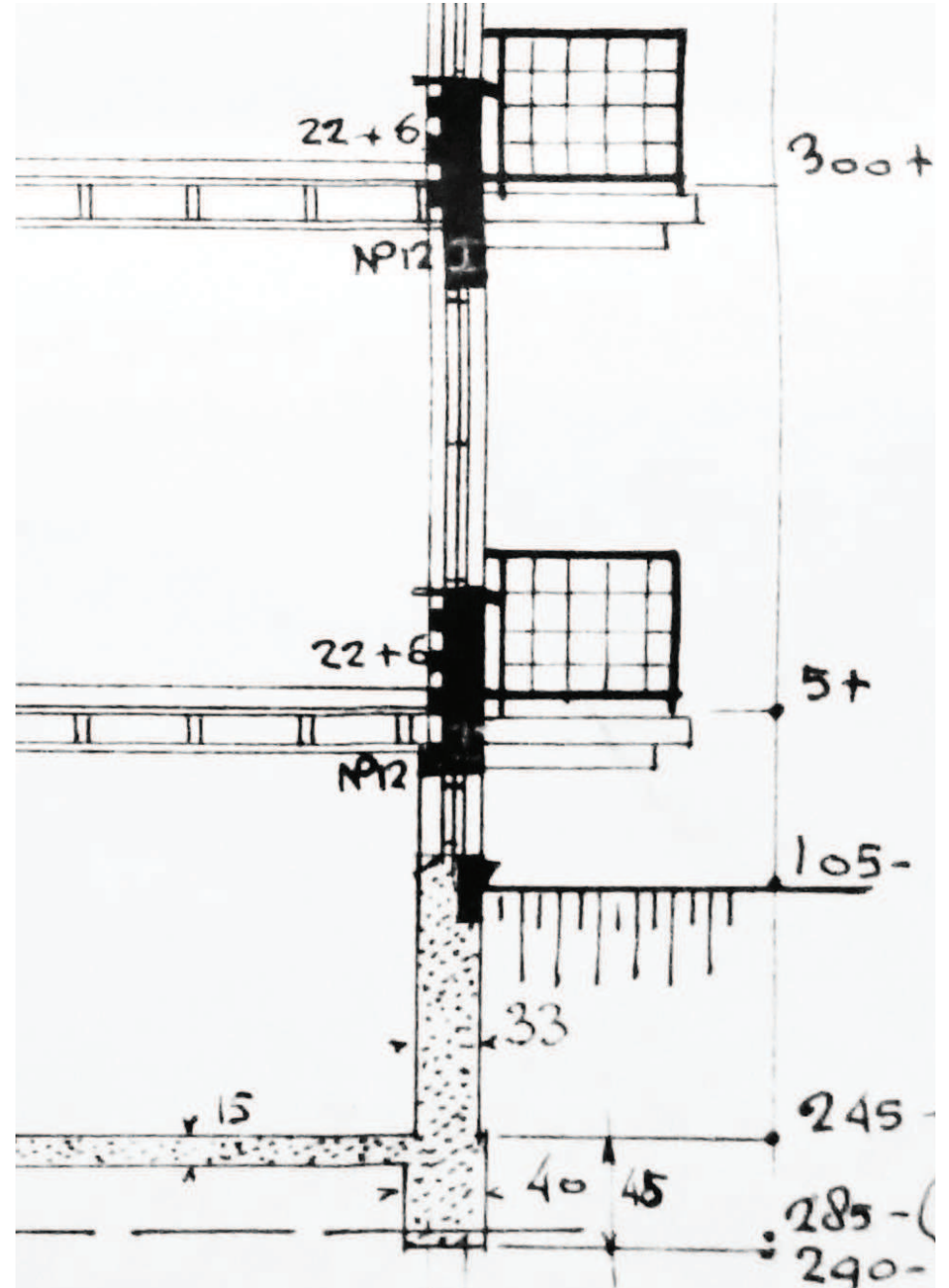
Afbeelding 33: Fundering (gemeentearchief Rotterdam)



Afbeelding 34 en 35: Doorsneden woningen (gemeentearchief Rotterdam)



Afbeelding 36 en 37: Voorbeelden woningen Carnisse (maps.google.nl)



Afbeelding 38: Verticale doorsnede woning (Gemeentearchief Rotterdam)

2.3 Ondernemersprofielen

Om de onderzoeksvraag ‘hoe organiseren ondernemers zich in de wijk Carnisse?’ te kunnen beantwoorden zijn er twaalf interviews afgenomen met ondernemers, verspreid door de wijk zoals aangegeven in afbeelding 39. De bedrijven zijn van verschillende grootte en uit verschillende sectoren. De meeste ondernemingen zijn onder te verdelen in drie ordes van grootte, namelijk 20-25m², 60-70m² en 100-125m².

De ondernemersprofielen laten een grote diversiteit aan ondernemingen zien. Elk profiel geeft de locatie, een samenvatting van het interview, opvallende uitspraken en een aantal tekeningen weer. Elk profiel heeft duidelijk zijn eigen karakter. Hieruit blijkt duidelijk de diversiteit van ondernemingen in de woonwijk, een eigenschap van wijkeconomie.

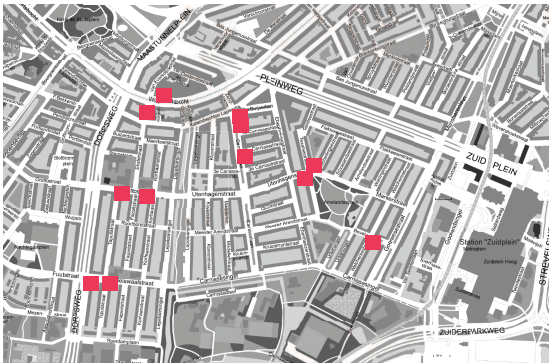
Als de ondernemersprofielen bijlangs gegaan worden, zal naast de diversiteit aan ondernemingen opvallen dat ondernemingen onder meerdere typen kunnen vallen, zoals weergegeven in tabel 1. Zo zal opvallen dat de ondernemer van Koe & Zoo hoofdzakelijk een kantoorfunctie heeft, maar daar omheen verhoudingsgewijs een gigantische expositie van producten heeft. Ook DJ Prako wil een kantoor met een winkeltje gaan combineren. Zo kan hij zowel draaien op feestjes als ook de hele aankleding verzorgen. Tot nu toe had hij geen bedrijfsruimte voor zijn werk, maar had hij een grote bus en naamsbekendheid en klantenbereik via facebook. De ondernemer van de wasserette Huijsers combineert de wasserette met de reparatie van industriële wasmachines op locatie voor grote bedrijven door heel Nederland. De onderneemster van Bakker Kloodwijk denkt erover om uit te gaan breiden door een service te leveren: lunch bezorgen bij bedrijven.

Zoals eerdere onderzoeken al had uitgewezen blijkt dat de ondernemers onderling een goed contact met elkaar hebben. De onderneemster van Rose Dressmaker en de ondernemer van de Westlandse tuin geven beide aan samen met een aantal andere ondernemers een winkelcentrumpje te vormen. Klanten van Rose kunnen hun spullen voor reparatie inleveren bij de groentewinkel als Rose gesloten is.

Wat betreft zicht op straat heeft Rose Dressmaker veel overzicht over wat er gebeurt. Vaandrager en Sams Service Corner zijn juist kleine bedrijven die enerzijds weinig relatie hebben met buiten omdat zij alle wanden zoveel mogelijk

gebruiken voor producten en reclameposters. Anderzijds weten zij net als de onderneemster van Bakker Kloodwijk door het contact met de buurt altijd wat er in de wijk speelt.

De tekeningen bij de ondernemersprofielen laten zien hoe de ruimte van de ondernemingen gebruikt wordt, wat hun relatie is met de straat, en laat de voordelen zien van de locatie van de onderneming. Dit is een waardevolle aanvulling op de informatie vanuit de interviews.



Afbeelding 39: Locatie interviews

Bedrijf	Grootte	Type			
		Ambacht op locatie	Ambacht met werkplaats	Winkel	Kantoor
Rose Dressmaker	60m²				
Koe & Zoo	21m²				
Sams Service Corner	21m²				
Vaandrager	100m²				
DJ Prako	60m²				
De Westlandse Tuin	125m²				
Indian Weddingplanner	60m²				
Bakker Kloodwijk	70m²				
Subway Poolcafé	850m²				
Vuurwerkexpert	140m²				
Huijsers, textielreiniging en techniek	100m²				
Garage Kegel	200m²				

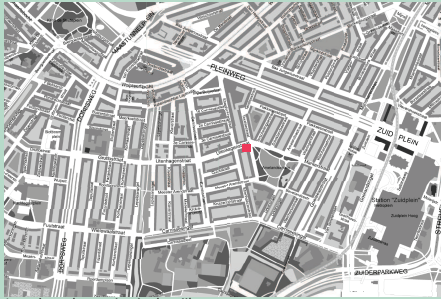
Hoofdactiviteit onderneming

Subactiviteit onderneming

Tabel 1: Type ondernemingen en groottes

Rose Dressmaker

Adres: Amelandseplein 56c
Datum: 12 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

In 2002 begon Gül Akyol als coupeuse met een onderneming in een pand aan de Ebenhaëzerstraat in Carnisse. Echter was ze daarvoor thuis ook al aan de slag als coupeuse. Ze naaide veel en steeds meer mensen vroegen of ze wat kon maken. Op een gegeven moment kreeg ze zoveel vragen dat ze besloot het naaien en het thuis zijn te scheiden. Ze betrok een winkelpand aan de Ebenhaëzerstraat. Dat pand was slecht en ze had last van slakken. In 2011 kwam het huidige pand beschikbaar en verhuisde ze.

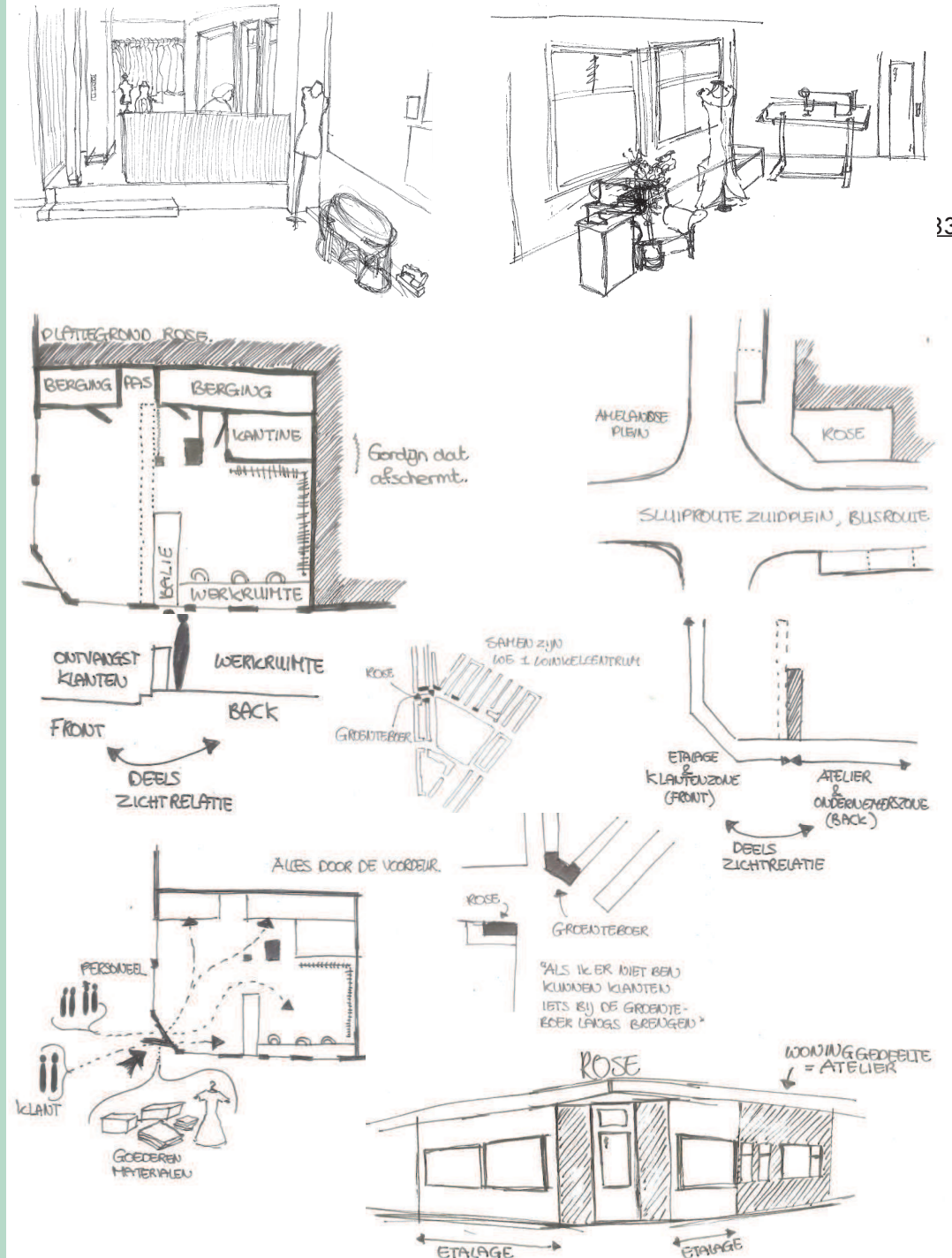
Ze ontwerpt bruidsjurken, maakt kleding op maat en doet kledingreparaties. Ze doet veel voor de winkel Honeymoonshop. Ze verstelt bruidsjurken voor hun en ontwerpt nieuwe. Gül kent alle ondernemers uit de buurt. Dat vindt ze belangrijk. Immers vormen ze samen een winkelgebied. De band tussen de ondernemers is goed. Als mensen op een tijdstip kleding langs willen brengen als zij niet aanwezig is, kunnen de mensen het pakketje afleveren bij de groenteboer aan de overkant. De volgende dag haalt ze de kleding bij hem op. Gül gelooft niet in concurrentie. Als je kwaliteiten biedt, blijven klanten bij je. Net als dat veel mensen een vaste kapper hebben. De locatie voor haar zaak maakt niet zoveel uit, als je een service te bieden hebt komen mensen wel naar je toe. Als je iets moet verkopen is het handig in het centrum te zitten zegt ze. Concurrentie van Zuidplein ervaart zij dus niet.

Een voordeel van de locatie waar zij nu zit is dat het een sluiproute is naar Zuidplein. Daarnaast rijdt er vaak de bus langs. Een aantal klanten hadden al gezegd dat ze bij haar terecht waren gekomen omdat ze er elke dag langs kwamen met de bus. Aan een drukke weg zitten brengt voordelen met zich mee voor haar zaak. Nadelen van de locatie kan ze niet bedenken.

In juni 2014 heeft Gül 12 jaar het bedrijf. Ze heeft geen werknemers in dienst, maar wel twee stagiaires. Ze is een erkend leerbedrijf. Daarnaast werkt een mevrouw die ook veel naaklusjes doet maar geen eigen pand heeft af en toe in de zaak aan haar eigen projecten. Gül woont bij haar bedrijfspand in de buurt.

“Doordat het een drukke weg is en de bus vaak langs komt, kennen meer mensen mijn zaak”

“Ik geloof niet in concurrentie”



Koe & Zoo

Adres: Wielewaalstraat
Datum: 12 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

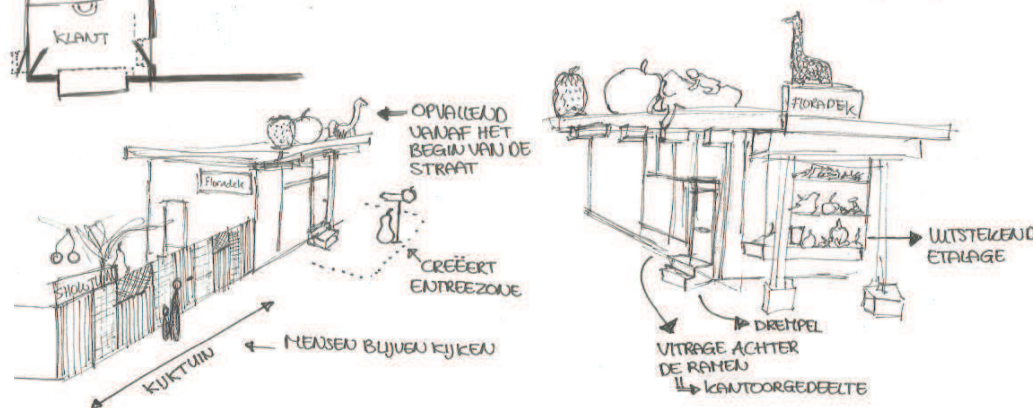
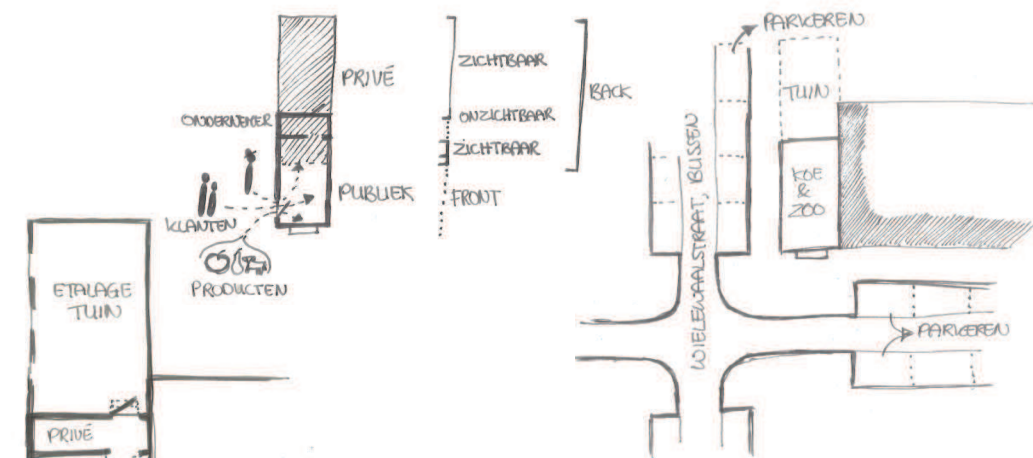
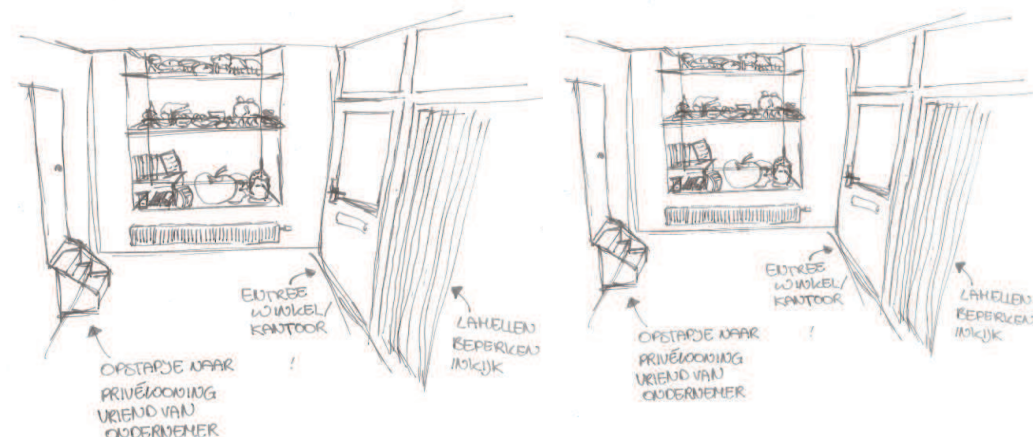
John heeft al 25 jaar een bedrijf in beelden. Sinds twee dagen zit hij met een kantoor in de Wielewaalstraat in Carnisse. Een vriend van hem woont in de aangrenzende woning en heeft een hoveniersbedrijf. De winkelruimte stond leeg en John mocht er in. Hij heeft hem gehuurd voor vijf jaar. Hij heeft klanten uit heel Nederland en uit het buitenland. Bedrijven en particulieren kunnen aangeven wat voor beeld zij graag zouden willen en John zorgt ervoor dat het gemaakt wordt in zijn fabriek in Polen. In die fabriek heeft hij zes werknemers die 100 uur per week werken om de beelden en bijbehorende mallen te maken. Hij gebruikt de bedrijfsruimte als kantoor om zijn eventueel nieuwe opdrachtgevers te ontvangen. Ook verkoopt hij kleine beelden die hij op zijn kantoor heeft staan.

Het idee voor een beeldenbedrijf begon ooit 25 jaar geleden doordat hij met een vriend naar Polen ging en op de terugweg beelden tegen kwam. Hij vond ze leuk, kocht er een aantal en verkocht ze weer aan huis. Hij zette de beelden gewoon voor bij hem in de tuin. De beelden waren snel weg en John besloot nog een keer naar Polen gegaan. Zo startte een bedrijfje dat beelden inkoopt en verkocht. Ondertussen heeft hij een fabriek overgenomen en maakt hij ze op bestelling. Drie à vier jaar geleden was zijn topjaar. Nu door de crisis is het wat minder. Vooral de buitenlandse mensen kopen niet zoveel. Zij hebben niet zoveel geld.

John zit er nog maar net en heeft nog geen contact met de andere ondernemers in de buurt. Het lijkt hem wel leuk om meer ondernemers uit de buurt te leren kennen. De locatie van zijn bedrijf maakt niet zoveel uit. Hij valt toch wel op met zijn beelden. Mensen blijven nu steeds hangen en even kijken naar de beelden in de tuin of boven op zijn dak. Concurrentie van Zuidplein ervaart hij niet. Hij is groot in zijn type onderneming, hij kan laten maken wat de klant wil en er zijn niet veel bedrijven die dat kunnen. Een belangrijke eigenschap van een locatie is de parkeermogelijkheid. Die moet aanwezig zijn. John heeft nu drie vestigingen, waaronder een in Hellevoetsluis. Op elke vestiging heeft hij iemand in dienst. Als hij zou willen uitbreiden zou hij niet zijn pand verbouwen, maar een nieuw pand zoeken. Een nadeel van de locatie waar hij nu zit is de sfeer die daar 's avonds heerst. Hij gaat 's avonds liever niet over straat.

"Buitenlanders kopen niet zoveel, ze hebben niet zoveel geld"

"Ik ben te groot in mijn sector om concurrentie te ervaren met Zuidplein"



Sams Service Corner

Adres: Wielewaalstraat
Datum: 12 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

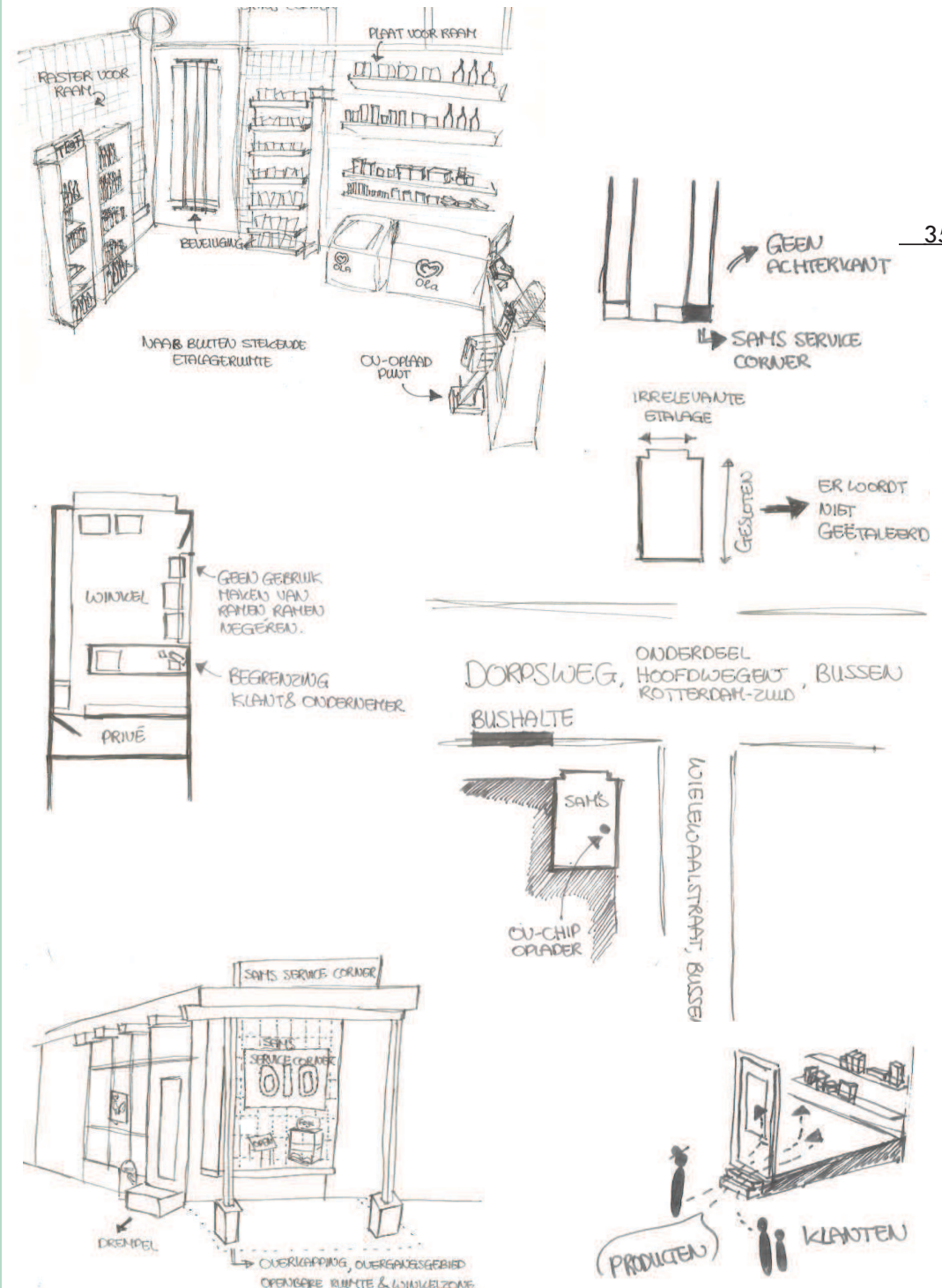
Het verhaal van de ondernemer

Mevrouw staat vaak overdag in de winkel. Er wordt tabak, wat boodschappen, ijsjes en drinken verkocht. Haar man werkt elke dag van 8.00 tot 17.00 bij de KPN. Daarna lost hij mevrouw af in de winkel. Dan kan zij naar huis om voor de kinderen van zeven en zestien te zorgen. De winkel is open vanaf 8.30 in de ochtend tot 22.00 in de avond. In de winter gaan ze soms eerder dicht, want dan zijn er 's avonds vaak weinig mensen op straat. 's Avonds is het een gevaarlijke wijk om op straat te zijn. Ze wonen zelf niet in de wijk, maar achter het Ikazia ziekenhuis. Het stel is de winkel in april 2013 begonnen. Ondertussen zijn al twee keer de ruiten ingeslagen. Nu hebben ze een stalen raster voor de ramen geplaatst, zodat als de ruiten kapot zijn, mensen niet bij de spullen kunnen. 's Avonds vinden ze het lastig met de winkel. Ineens zou er een groep binnen kunnen komen en dingen mee kunnen nemen. Voordat je het weet is het gebeurd en je doet er niet zoveel tegen. Haar man heeft wel contact met jongeren uit de buurt. Als deze jongeren iets verdachts zien bij de winkel wordt hij altijd gebeld. Dat geeft wel een fijn gevoel. Omdat ze nog maar net begonnen zijn denken ze niet aan uitbreiden. Het idee is ook om over tien jaar weer te stoppen met de winkel. Zelf hebben ze de winkel ook overgenomen van iemand.

Veel klanten komen uit de buurt. De ondernemers hebben erg veel voordeel van het OV-chipknip-oplaadpunt dat ze in de winkel hebben staan, en dat de bus voor de deur stopt. Als mensen op de bus wachten of hun OV kaart komen opladen, kopen ze vaak ook iets uit de winkel. Als ze iets konden veranderen aan de winkelruimte, dan hadden ze graag wat meer glas in de gevel gewild. En rolluiken om de zaak goed af te kunnen sluiten. Mevrouw vertelt dat de wijkpolitie nu goed in de gaten houdt wat er gebeurd in de straat. Regelmatig komen ze langs om te vragen hoe het gaat en of er nog dingen gebeurd zijn. Vooral in december wordt veel gestolen. Het is een dure maand en veel mensen komen geld te kort. Het is snel donker en er liggen veel dieven op de loer.

"We hebben nu een raster voor de ramen geplaatst om te zorgen dat ze niet gelijk bij de spullen kunnen"

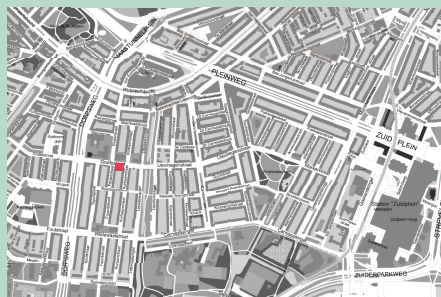
"Jongeren waarschuwen mijn man door te bellen als ze iets verdachts zien"



Vaandrager kaas & verse vleeswaren

Adres: Utenhagestraat 130

Datum: 12 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

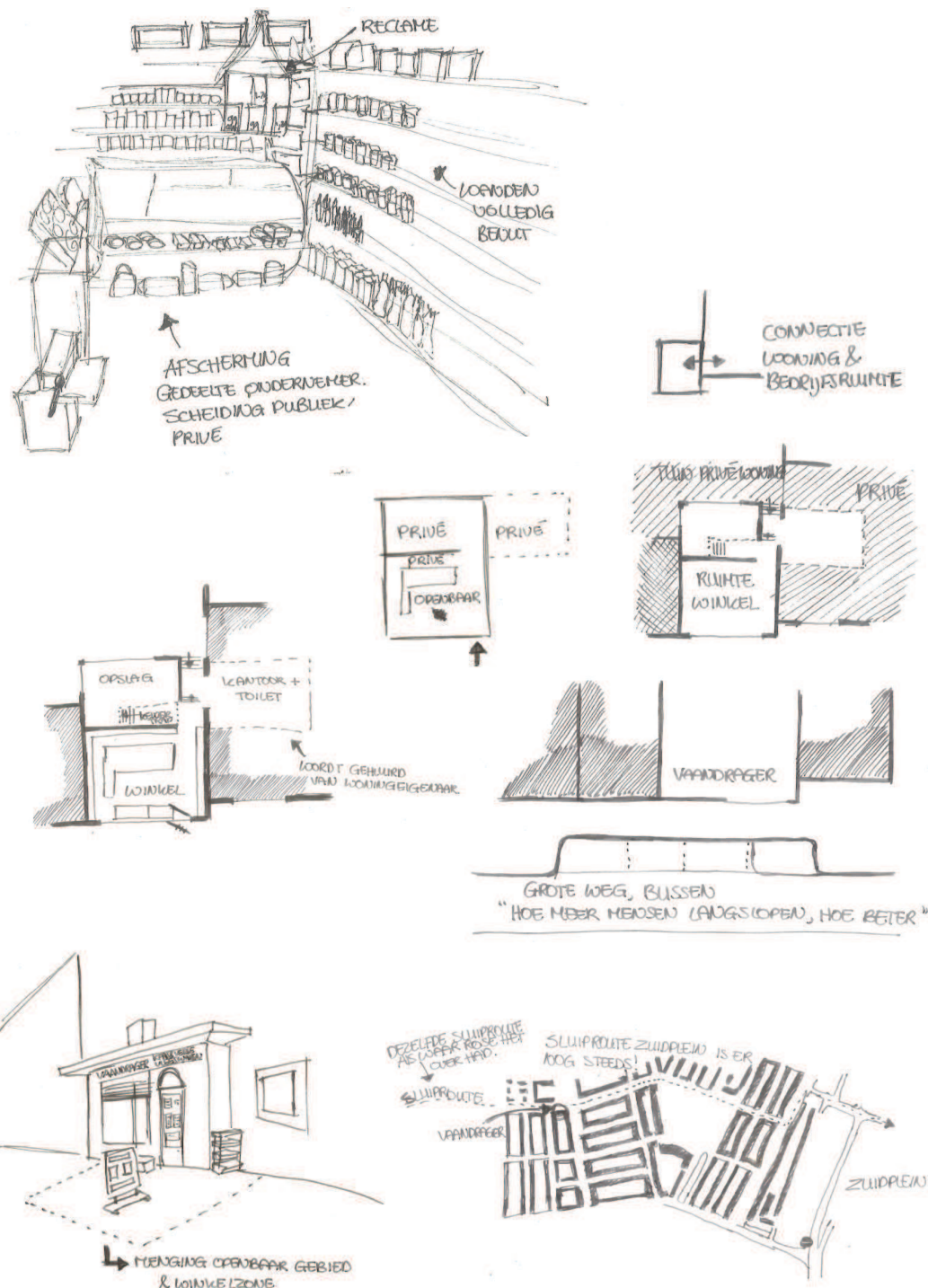
Zijn vader begon 62 jaar geleden met de buurtwinkel en meneer nam het 33 jaar geleden over. Er werd vroeger onder andere melk verkocht, losse specerijen en losse suiker. In 1948 is het pand gebouwd. Tot zijn twaalfde woonde meneer naast de winkel, daarna verhuisde de familie naar Barendrecht. Uit school hielp hij altijd mee in de zaak. Op een gegeven moment kreeg zijn vader een maagoperatie en zou hij de zaak overnemen voor drie maanden. Uiteindelijk was dat het moment geworden dat hij voor altijd de zaak overnam. Zelf had hij geleerd voor vliegtuigmonteur, maar hij koos voor de winkel. Uitbreiden hoeft niet meer van hem. Vroeger, in de jaren zestig, is dat wel ooit een plan geweest. Toen is zijn vader nog zelfs met de plannen bij de Hoge Raad geweest, maar er mocht van de gemeente niet gebouwd worden in de groenstrook (tuinen) achter de woningen. Zijn kantoorruimte en toilet huurt hij van de huidige bewoner van de aangrenzende woning.

Het gaat niet zo goed met de wijk en de winkel. Er is een probleem met Marokkaanse hangjongeren in de wijk, maar de wijkpolitie zet zich in om dit te verbeteren. De woningen zijn in die 62 jaar nooit gerenoveerd en ze zijn te klein voor de tegenwoordige standaarden. Daardoor wordt er een ander soort publiek getrokken en dat is een nadeel voor zijn klandizie. De vraag is veranderd. Twintig jaar geleden kwamen mensen vaak tussen de middag langs. Tegenwoordig is dat vroeg in de ochtend en aan het einde van de middag. Kinderen blijven namelijk over op school en mensen die werken komen tijdens de lunch niet meer thuis. Het principe buurtwinkel zal uitsterven volgens meneer. Concurrenieren met supermarkten is niet mogelijk. Als buurtwinkel ben je altijd duurder, de prijzen zijn scherp. Mensen komen alleen als ze snel iets nodig hebben of iets vergeten zijn. Dat Zuidplein zich verder uitbreidt maakt niet uit, daar gaan mensen met een ander doel heen. Dat zijn winkel aan een redelijk grote weg zit is een voordeel. Hoe meer mensen langs lopen, hoe beter. Vroeger stopte de bus ook nog eens voor de deur, helaas tegenwoordig niet meer. Vroeger was de weg een sluiproute naar Zuidplein. Maar doordat deze aan de achterkant tegenwoordig afgesloten is en er omheen gereden moet worden, is de Utenhagestraat geen onderdeel meer van de sluiproute. Dat is jammer. Ook is het erg jammer dat het betaald parkeren in de wijk goedkoper is dan bij Ahoy. Veel mensen die naar Ahoy gaan en weten dat parkeren hier goedkoper is, parkeren hier de auto.

Vroeger was er een winkeliersvereniging, maar deze is opgeheven. Het werkt niet meer. Buitenlandse ondernemers willen niet meedoen en bovendien heeft de wereld van de levensmiddelen scherpe prijzen en kan er niet veel extra's geïnvesteerd worden.

Meneer werkt zes dagen in de week en heeft geen personeel. Volgend jaar wordt zijn laatste jaar en gaat hij zich meer bezig houden met de vrijwillige brandweer door cursussen te geven. Nu is hij al lid van de vrijwillige brandweer.

"Vroeger was dit een sluiproute voor Zuidplein, helaas nu niet meer"



DJ Prado

Adres: Carnisselaan 38
Datum: 12 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

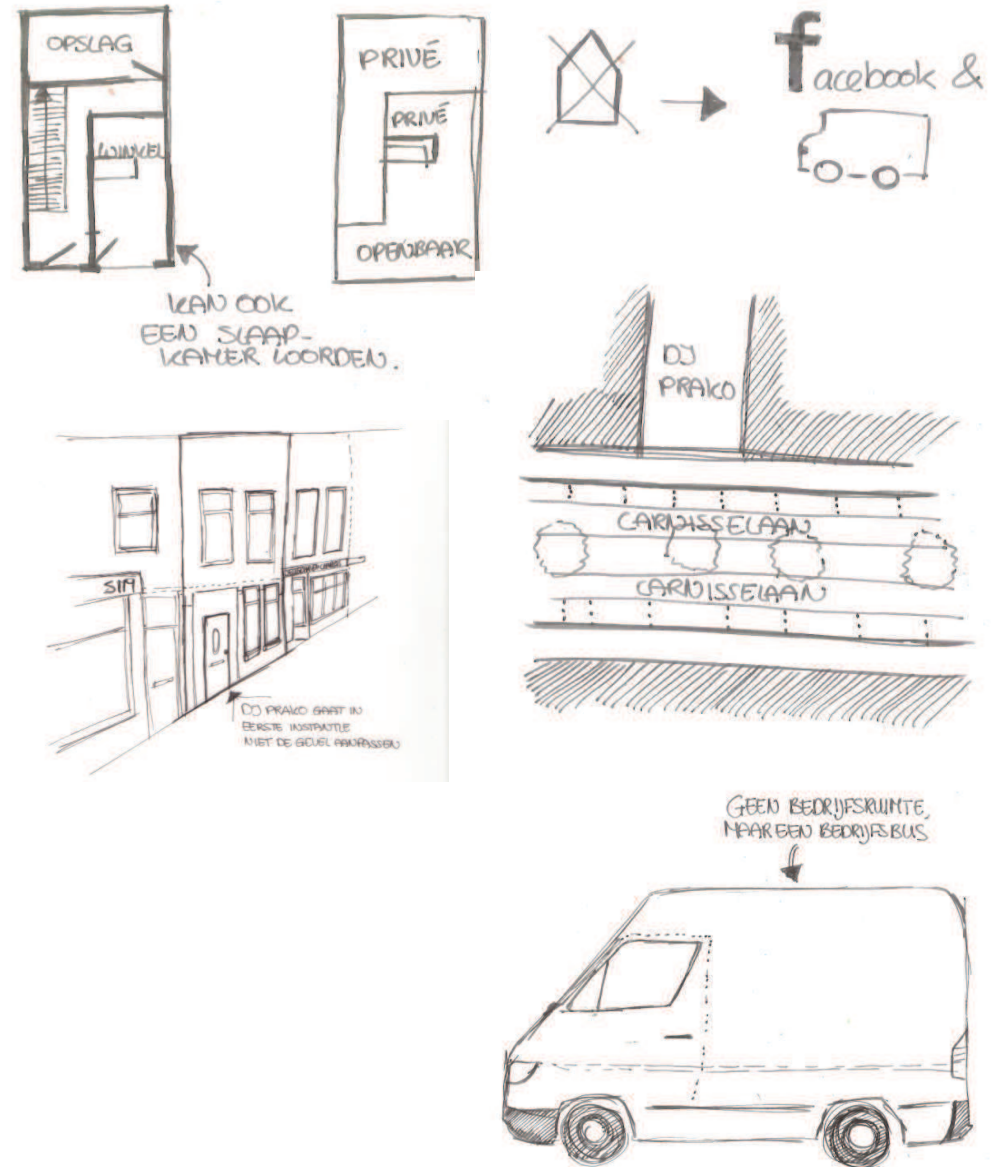
Het verhaal van de ondernemer

DJ Prado is nog geen onderneming begonnen, maar is hard bezig zijn woning op de begane ruimte te verbouwen om er een bedrijfsruimte van te maken. Hij verdient op het moment vooral zijn geld met DJ-en. Hij heeft een opleiding gedaan in de ICT en boekhouding, maar werd al snel gek van het kantoorwerk. Hij was handig en had vrienden die een beetje bijklusten. Daar sloot hij zich bij aan en nu pakt hij af en toe klussen aan als schilderen of een aanbouw maken voor een woning. DJ-en is namelijk vooral in het weekend en op deze manier heeft hij ook zijn week gevuld. Voor zijn klusbedrijfje heeft hij geen pand maar maakt hij reclame via zijn facebookpagina. Door zijn DJ carrière heeft hij een facebookvriendengroep van ongeveer 5000 mensen. Via via komt hij op die manier aan zijn klussen. Hij heeft een grote bus voor het klusbedrijf. DJ Prado heeft nu het plan een winkeltje te starten met feestspullen. Mensen kunnen hem dan niet alleen inhuren als DJ, maar hij kan dan ook gelijk de aankleding daar omheen verzorgen. Hij start aan huis en weet niet hoe groot de vraag is naar zijn winkeltje. Er zijn er immers veel van. Het pand heeft hij niet gekocht met het idee een bedrijf te starten. De prijs van de woning was heel laag en bedoeld als een kluswoning. Het pand is namelijk helemaal verrot. Er moest dus sowieso geklust worden en later kwam het idee voor het opstarten van een bedrijfje. Als hij dat geweten had, had hij deze locatie niet gekozen. Na vijven is het moeilijk om de auto kwijt te kunnen in de straat. Maar 's avonds ervaart hij geen overlast in de straat.

“Ik heb geen ruimte voor mijn klusbedrijfje. Ik maak reclame via mijn facebookpagina met ongeveer 5000 vrienden”

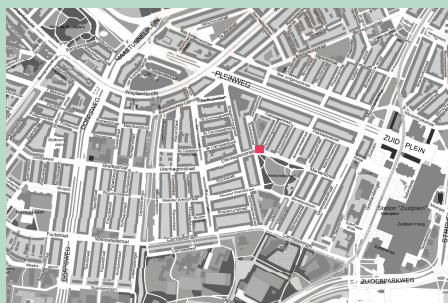
“Ik weet niet of er wel vraag is naar zo’n soort winkeltje, we zien wel of het gaat lopen. Ik kan in ieder geval rondkomen van het DJ-en”

“Als ik had geweten van het parkeren, had ik hier geen woning gekocht”



De Westlandse Tuin

Adres: Amelandseplein 60
Datum: 17 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

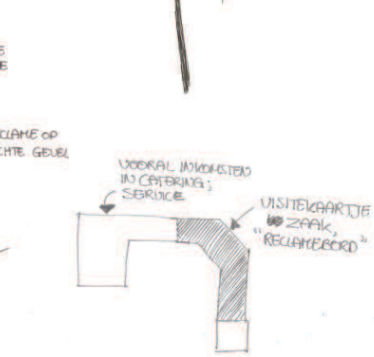
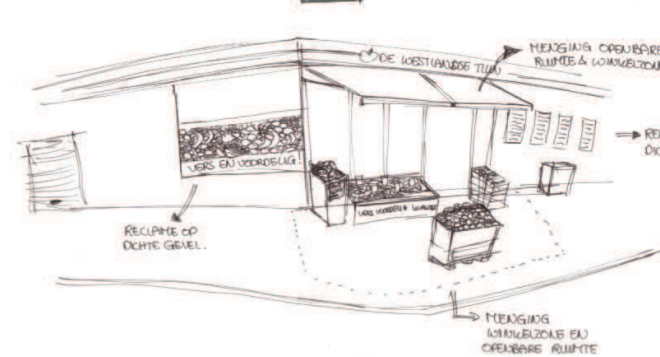
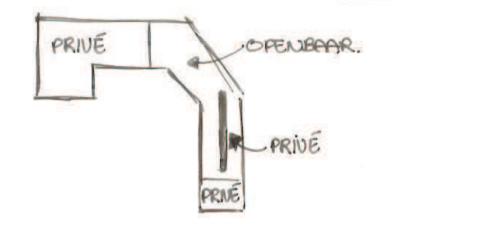
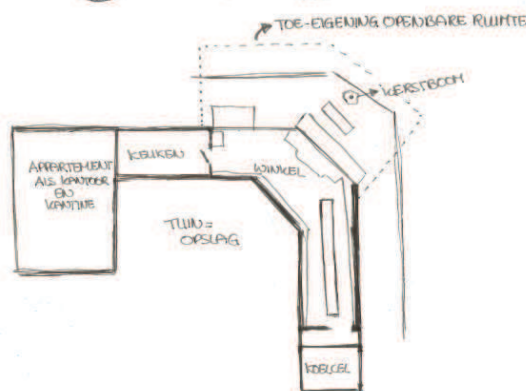
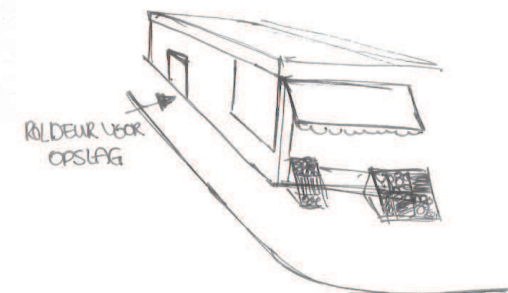
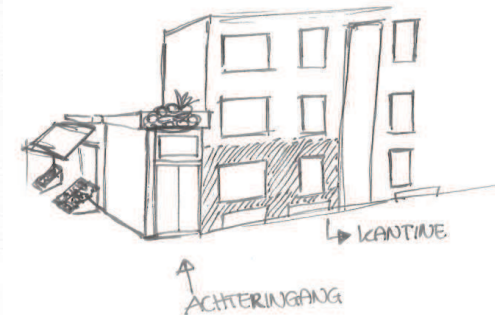
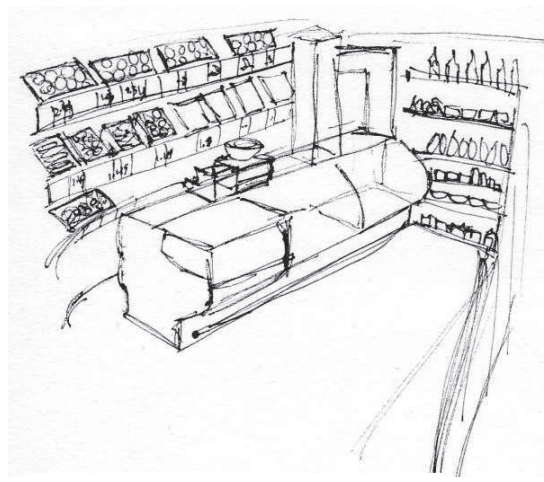
Opa was ooit met paard en wagen begonnen. Zijn vader nam het over en startte een groentewinkel aan de Gruttostraat. John nam het weer van zijn vader over en begon op de huidige locatie. Op zijn 19e begon hij hier. Hij zelf is de baas en zijn twee broers, zus en vader werken voor hem. Daarnaast zijn er part-timers aan het werk en zijn er stagiaires. De part-timers komen vaak via bij hem terecht. De groentezaak is vooral zijn visitekaartje. Daarnaast wordt er namelijk erg veel catering verzorgd vanuit deze locatie. In de winkel zijn naast groente en fruit ook maaltijden en dranken te halen. Afgelopen jaar was hij eerste geworden in beste groentezaak van Zuid-Holland en derde in Nederland. Zijn roots liggen in deze wijk, maar zelf woont hij in Barendrecht. De winkel heeft door de catering een regionale functie gekregen. De winkel zelf trekt vooral mensen vanuit de buurt. Elke dag worden er verswaren aangeleverd. Een grote trailer stopt op de weg en met een pompwagen wordt alles naar de winkel gebracht. Daarnaast heeft hij zelf ook nog een bestelbusje waarmee hij dingen op kan halen.

Hij heeft gekozen voor deze locatie vanwege de economische kanszones. De geldpotjes hiervan zijn nu leeg, maar toen heeft het hem erg geholpen. Daarnaast heeft hij gebruik gemaakt van het 'uitstralingsbudget' wat hij van de gemeente kreeg. Hij heeft in zijn pand geïnvesteerd voor ongeveer €300.000,-, daarvan kreeg hij €118.000,- vergoed. Met dit budget heeft hij zijn hele pui aangepast, inclusief dakgoten en dergelijke. De gemeente ging het om een rustiger straatbeeld, dus hij kreeg grote naamborden boven de winkel. Dit zijn de enige redenen waarom hij op deze locatie een winkel als dit zou starten. Door subsidie wordt het rendabel. De zaak wordt afgesloten met een alarmsysteem die aangesloten is bij de meldkamer. Daarnaast is er ook cameratoezicht. Het bedrijf zit niet alleen in het officiële bedrijfspand, maar ook in het aangrenzende appartement. Daar bevindt zich de keuken en het kantoor. De tuin wordt gebruikt als opslag. Als John de kans krijgt koopt hij het volgende aanliggende appartement en maakt hij van de twee woningen één woning. Dan kan hij daar zijn bereidingskeuken uitbreiden. Het enige waar hij mee zit is het bestemmingsplan. Het kost veel geld om die te laten wijzigen. Hij zou graag zien dat de gemeente hier soepeler mee om zou gaan. Hij heeft een brief naar de gemeente gestuurd en zijn uitbreiding wordt nu gedoogd.

Een voordeel van zijn locatie is de doorgaande route aan waar hij zit. Jammer van zijn locatie vindt hij het besteedbaar inkomen van de wijk en de criminaliteit. Het besteedbaar inkomen van de wijk is laag. Hij kent veel ondernemers want hij is voorzitter van de winkeliersvereniging.

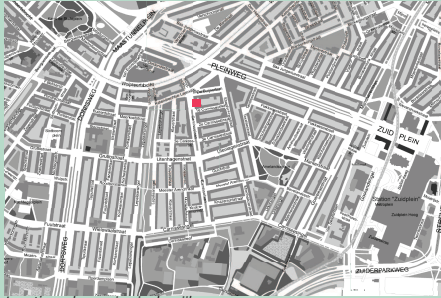
"Hier liggen mijn roots zeg maar, ik woon nu in Barendrecht"

"Een nadeel aan deze wijk is dat de inwoners een laag te besteden inkomen hebben"



Indian Weddingplanner

Adres: Carnisselaan 10b
Datum: 17 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

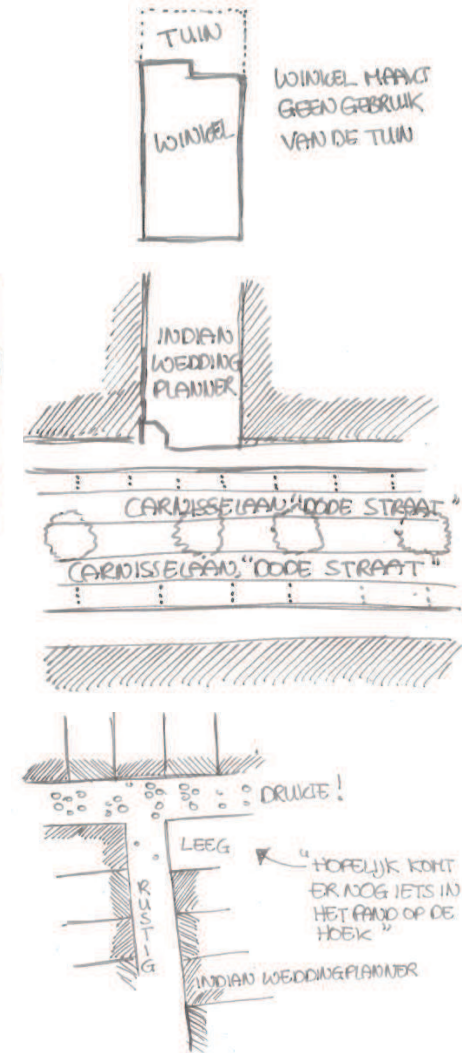
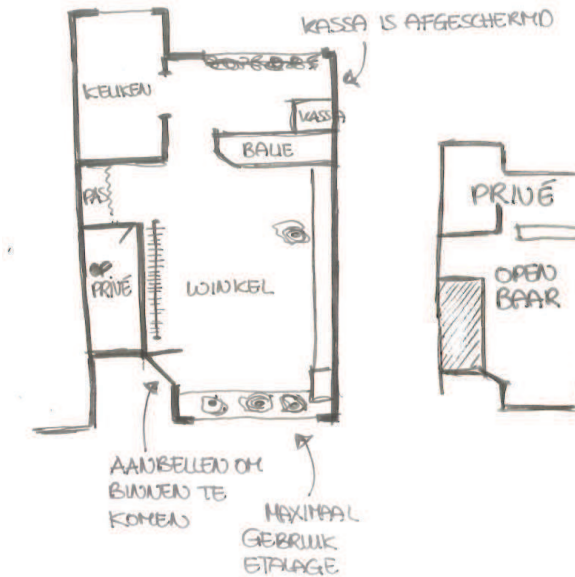
1 februari 2014 is het drie jaar geleden dat ze is gestart met haar onderneming. Ze is niet begonnen vanuit huis, maar heeft gelijk een winkelruimte gekocht. Het was nu of nooit. 12 jaar ervaring in de notarissenzaken en nu eigenaar van een winkel waar ceremonie artikelen en kleding verkocht worden voor hindoeïstische bruiloften. Maar dat zijn niet alleen haar klanten. Ook Marokkaanse gezinnen, Bulgaren, Roemenen en Nederlanders bezoeken haar winkel. Zij organiseert bruiloften en kan de aankleding daar omheen verzorgen. Haar klantenbereik is regionaal. Via via kennen mensen haar bedrijf en worden er producten gekocht om mee te nemen naar het buitenland. Er zijn zelfs speciaal mensen vanuit Den Haag die naar haar winkel komen. Naast de producten verkopen en bruiloften plannen, maakt ze zelf enveloppendozen, bruidsboeketten en corsages. Dit is begonnen doordat ze eerst boeketten maakte om haar etalage op te fraaien. Klanten waren hier enthousiast over en wilden de boeketten eigenlijk wel kopen. Toen heeft ze besloten zelf creatief bezig te gaan. Volgend jaar wil ze zich ook gaan focussen op het maken van sieraden.

Ze heeft deze locatie gekozen omdat het een erg goedkope locatie is vergeleken met Rotterdam West of het centrum. Een nadeel aan haar locatie vindt ze de vele eettentjes. Zij zorgen voor te weinig variatie wat betreft winkels. In plaats van eetgelegenheden zouden er meer ondernemers moeten komen die zich op andere producten richten. Op de hoek van de straat staat al een paar jaar een pand leeg. Ze hoopt dat deze gevuld wordt zodat mensen sneller de straat in gaan. Nu is het een best dode straat.

Ze begon haar winkel met 50 jurken en de vraag van haar klanten bepaalde de uitbreiding van haar collectie. Eén keer per kwartaal krijgt ze weer een nieuwe levering van producten vanuit India. Verder verandert ze vaak de inrichting van haar winkel om de focus steeds weer een beetje anders te leggen. Mensen denken hierdoor vaak dat ze een geheel nieuwe collectie heeft, terwijl dat niet het geval is. Wat hierbij belangrijk is, is dat de winkel flexibel ingedeeld kan worden. Door de crisis is het op het moment moeilijk om rond te komen. Het is zelfs zo erg dat ze soms twijfelt over het doorgaan met de winkel. Ze is woonachtig in de buurt, maar niet dichtbij het winkelpand.

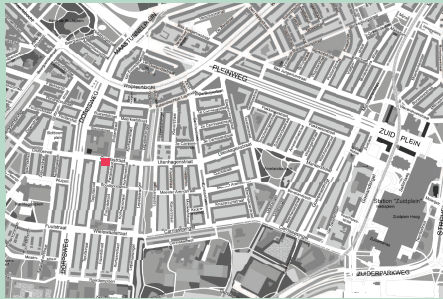
In haar winkel vind ze veiligheid erg belangrijk. Van oktober tot maart zit de deur dicht en moet de klant aanbellen om binnen te komen. In de zomer zit ze buiten. Voor €1,- per dag heeft ze haar winkel voorzien van alarm en is ze aangesloten bij de alarmcentrale. Zelf heeft ze camerabeveiliging geregeld door webcams te kopen en deze aan te sluiten op haar eigen computer. Dit was een eenmalige uitgave van ongeveer €100,- omdat ze de computer nog had staan. Ze laat de klant duidelijk zien dat er gefilmd wordt door het scherm met de beelden in de winkel te zetten. Haar kassa heeft ze netjes afgeschermd, zodat de klant aan de balie de kassa niet kan zien. Sinds kort heeft de buurt een tweede ster verdiend wat betreft veiligheid. De eerste ster was er al een tijd. Een teken dat het een best veilige buurt is.

"Ik hoop nog steeds dat er iets leuks komt in dat pand op de hoek"



Bakker Klootwijk

Adres: Gruttostraat 18
Datum: 20 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

De Klotwijk bakker is een grote keten. Mevrouw is daar drie jaar in dienst geweest en is nu sinds een paar maanden als franchiser begonnen. Het was al een goedlopende locatie van de keten. Ze koos voor deze locatie omdat het echt een leuk klein buurtwinkeltje is en daarom is het behapbaar. Ze bakt niet alles zelf. Elke ochtend wordt er brood en taart geleverd. De rest bakt ze zelf af. Ook doet ze in vers belegde broodjes. Ze heeft voordeel van de drukke weg. Het wordt gebruikt om in en uit de wijk te komen door bewoners en mensen die werken in de wijk. De bushalte is vlakbij en mensen die moeten wachten op de bus komen wel eens een broodje halen. Vooral jongeren doen dat. Ze heeft ook voordeel van het bejaardentehuis aan de overkant. Nadelen aan de locatie weet ze niet in een keer te noemen. Uiteindelijk noemt ze de hoeveelheid winkels in de buurt. Dat had wel meer mogen zijn zodat het meer een centrum zou worden.

Ze heeft veel vaste klanten en kent veel bewoners uit de buurt. Ze maakt regelmatig een praatje. Andere ondernemers kent ze omdat ze klant zijn, niet omdat ze mede-ondernemers zijn in dezelfde buurt. Ze heeft geen last van de 'slechte buurt'.

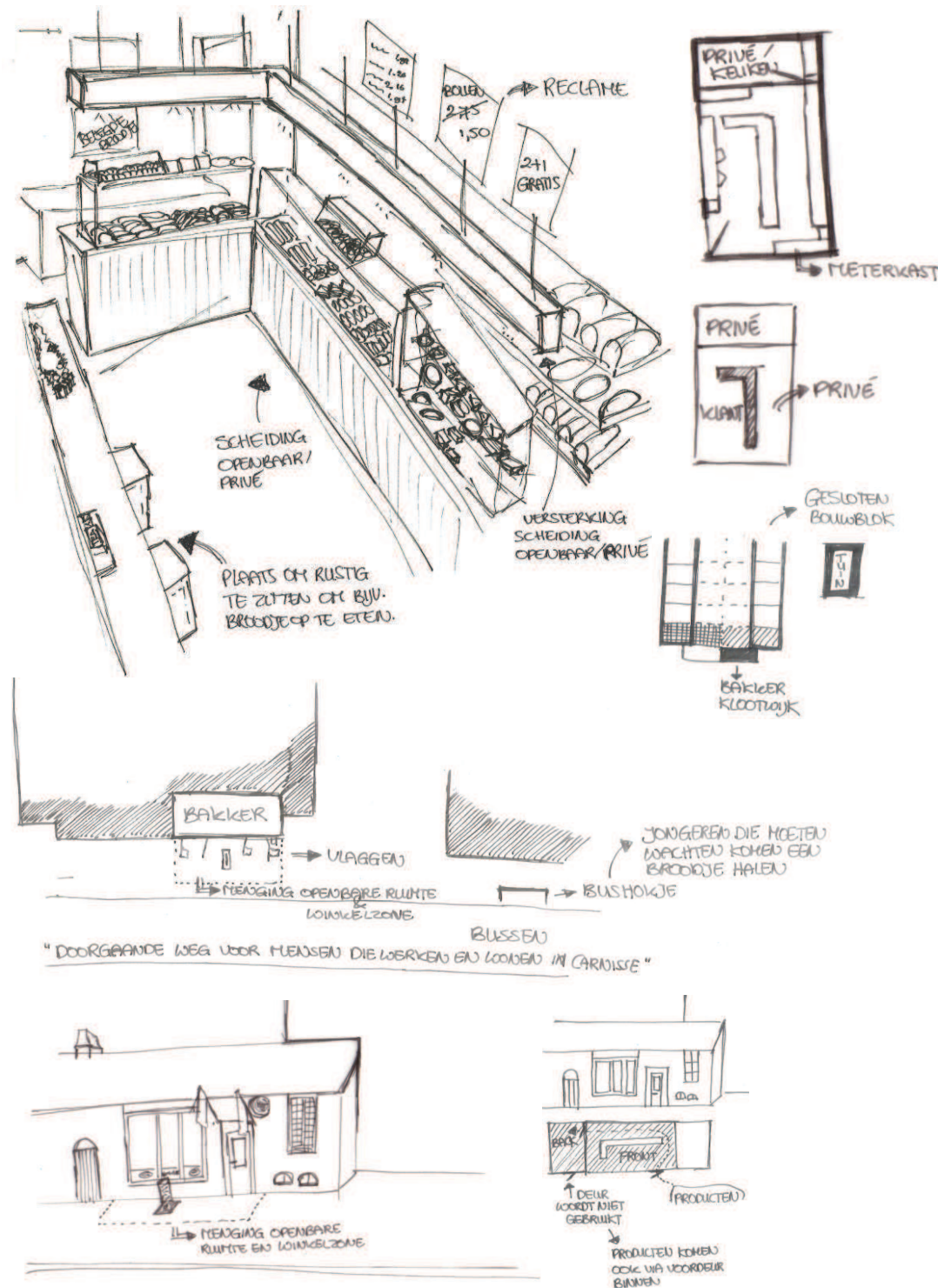
Wat betreft veiligheid is ze aangemeld bij de meldkamer en heeft ze een nepcamera hangen. Concurrentie van Zuidplein ervaart ze niet. Het bedrijf runt ze samen met haar dochter en er is een werknemer in dienst. Soms ondersteunt haar man ook in de zaak. Ze wonen met het gezin in IJsselmonde, dus niet bij de zaak in de buurt. Haar contact met de buurt is goed. Ze kent veel bewoners en die houden een oogje in het zeil. Zo stond 's avonds nog de fiets van haar man buiten en werd ze gebeld door de buurvrouw. De buurvrouw had de fiets even binnen gezet want voordat je het wist zou de fiets weg zijn.

Mevrouw zou haar zaak niet uitbreiden op een fysieke manier, ze wil kijken of ze een extra service kan leveren. Ze denkt aan bezorgen. Ze wil binnenkort bedrijven langs om te vragen of daar behoefte aan is. Service leveren vindt ze belangrijk omdat dat je zaak onderscheidt.

"Vooral jongeren halen nog wel eens een broodje als ze op de bus smoeien wachten"

"Een extra service is belangrijk, dat onderscheidt je van anderen"

"De bewoners houden ook een oogje in het zeil"



Subway Poolcafé

Adres: Wolphaertsbocht 196
Datum: 20 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

Cihan had voor het poolcafé een bedrijfje in de detailhandel. Toen hij dit pand begon te huren 18 jaar geleden, was het al omgebouwd naar een poolcafé. Vroeger was het hét theater van Charlois. Soms komen er mensen langs om het gebouw eens te bekijken vanwege herinneringen of omdat ze het bijzonder vinden. De eerste die in Charlois te vinden was, genaamd Metro. 18 jaar geleden toen hij in dit pand terecht kwam, was het een leefbare wijk. Tegenwoordig niet meer. Er zijn veel Oostblokkers met een laag inkomen. Vroeger zaten er meer mensen met hogere inkomens, maar helaas zijn deze gegoede bewoners vertrokken. Het bedrijf is daardoor rustiger geworden. Het probleem is ook dat de wijk nu uit allerlei verschillende groepen bestaat die elkaar niet begrijpen en niet mengen. Laatst was er in de achterliggende straat in een café een steekpartij geweest met twee doden. Dat hoorde hij veel later. Er wordt niet gepraat met elkaar dus niemand heeft een idee van wat er nou allemaal gebeurt. De groepen hebben geen overeenkomsten. Het is allemaal erg anoniem. In deze wijk zou hij nooit gaan uitbreiden. Als hij morgen zo maar zijn spullen kon pakken en ergens anders kon beginnen, dan deed hij dat. Echt voordelen aan de locatie weet hij niet zo te noemen. Hij woont zelf dan ook niet bij de zaak. Wel heeft hij een goed contact met wat bewoners.

Cihan ervaart geen concurrentie van Zuidplein. In totaal heeft hij drie werknemers in dienst, waarvan er twee zijn zoons zijn. Hij heeft contact met andere ondernemingen, hij zit zelf in het bestuur van de Charloisse Winkeliersvereniging. Twee keer per jaar hebben ze een prijsuitreiking van de acties die zij als vereniging opzetten. De uitreiking is bij hem in de zaak. Een vereniging is belangrijk. Samen sterk. Als ondernemers niet blij zijn met de plannen van de gemeente, kunnen ze het met hun vereniging aanvechten. Samen organiseren ze acties en kunnen ze elkaar ondersteunen als ze het moeilijk hebben met hun zaak door adviezen uit te wisselen.

Wat betreft laden en lossen gaat het alleen om de dranken. Die komt wekelijks en wordt bezorgd met een normale bus.

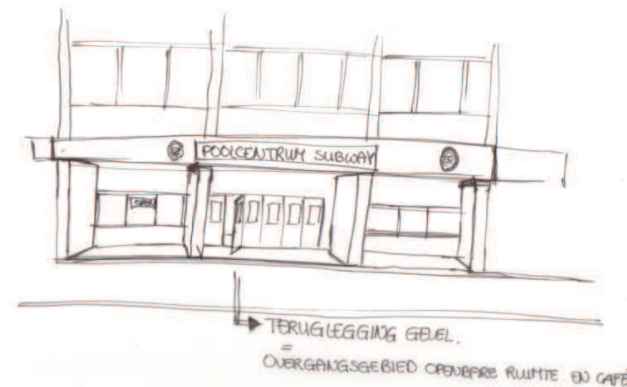
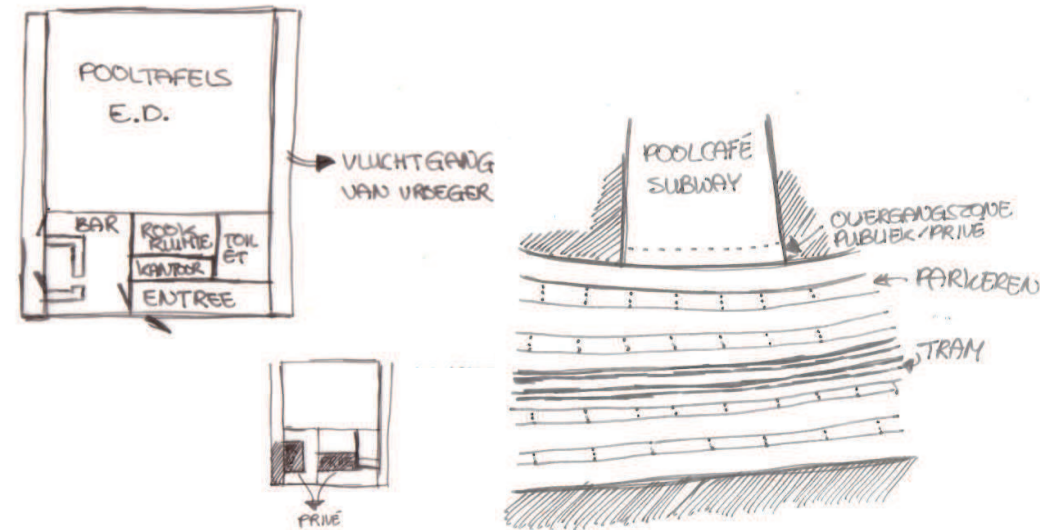
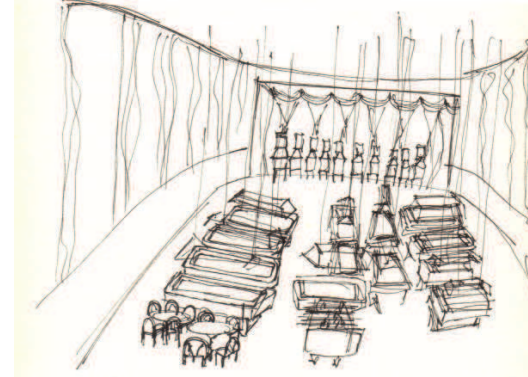
“Mensen komen wel eens langs om het gebouw te bekijken”

“De goede mensen zijn de buurt uit gegaan”

“Je hoort niet van anderen wat er in de straat achter je gebeurt”

“De vele verschillende groepen hebben geen overeenkomsten en daardoor is het erg anoniem”

Interieur



TERUGLEGGING GEEL.
OVERGANGSGEBIED OPENBARE RUIMTE EN CAFÉ

Vuurwerkexpert

Adres: Van Eversdijkstraat 34a
Datum: 20 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

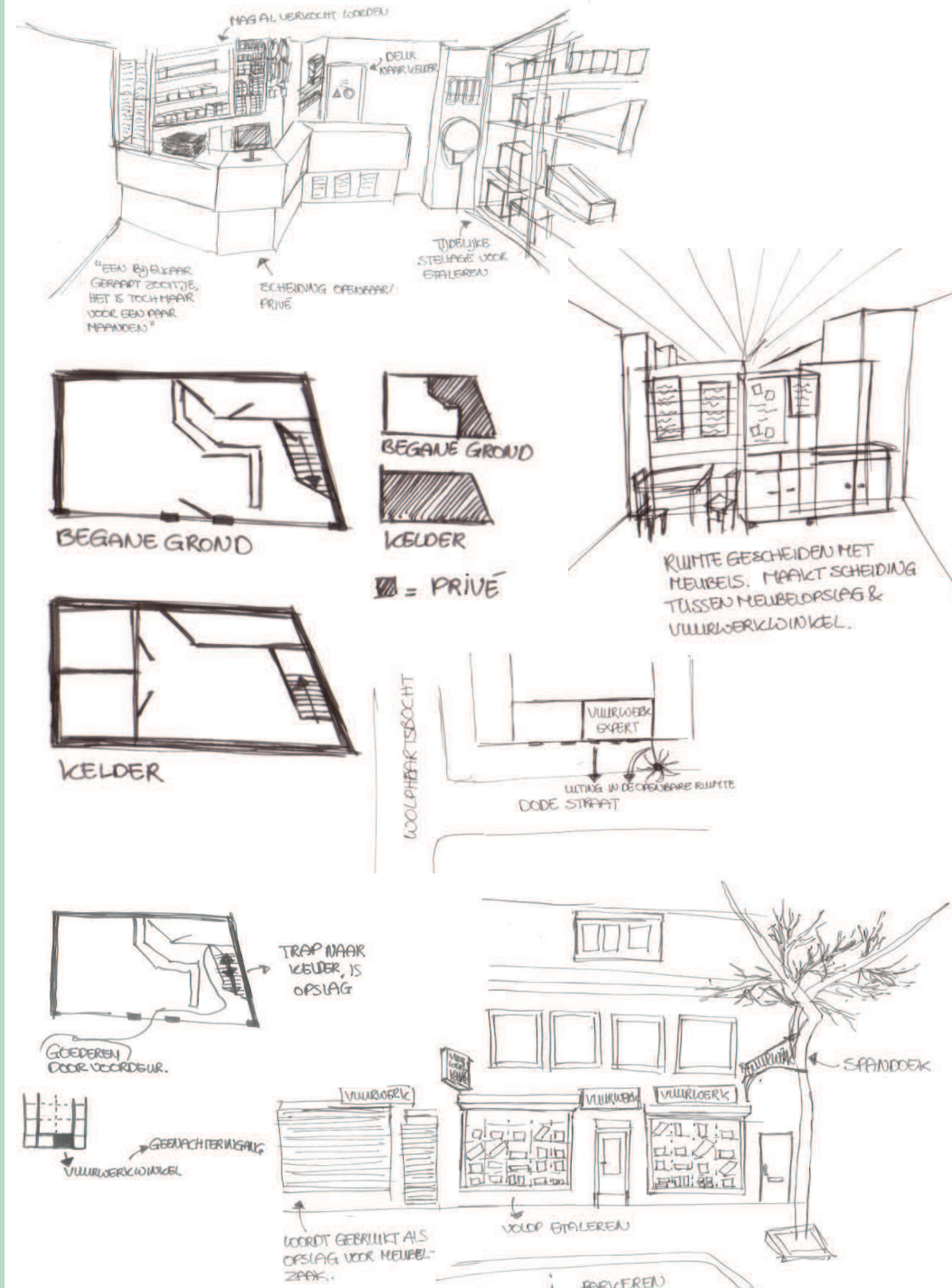
Het verhaal van de ondernemer

Vroeger had meneer hier een videotheek. Daarnaast deed hij in december er de verkoop van vuurwerk bij. In de toptijd van de videotheek wist hij de winkel uit te breiden door het pand er naast er bij te kopen. Dit waren garageboxen die omgebouwd waren naar bedrijfsruimte. De rest van het pand is er ook bij gekocht (de woning er boven). De tweelaagse woning van 100m2 verhuurt hij. Hij heeft meer panden in bezit die hij verhuurt. Maar op den duur ging het steeds minder goed met de videotheek en besloot hij te stoppen. Nu verhuurt hij een deel aan een woonwinkel die het gebruikt als opslag. Het andere deel gebruikt hij zelf in de laatste maand van het jaar voor de verkoop van vuurwerk. Het is een tijdelijke winkel, drie dagen van het jaar is het er gigantisch druk. De rest van het jaar staat het leeg. Zelf heeft hij eerder wel boven de zaak gewoond, maar nu woont hij in Barendrecht. Carnisse is niet de ideale wijk om je kinderen in op te laten groeien. Het pand had hij destijds gekocht omdat hij het zag als een kans. De woning had brand gehad, dus het moest opgeknapt worden. Er heeft naast hem ooit een groenteman gezeten. Die had twee koelcellen. Die koelcellen gebruikt hij nu als vuurwerkbewaarplaatsen. Hij runt de zaak in zijn eentje. Voordelen aan de locatie weet hij niet zo te noemen. Vroeger zaten er grote bedrijven aan de Katendrechtse Lagedijk. Door Zuidplein zijn die allemaal weggetrokken. Voor 1974 kon je op zaterdagmiddag om half 3 op de hoofden lopen bij wijze van. Zo druk was het. Er zaten vier banken in de straat, nu mag je blij zijn met een pinautomaat. De buurt is slechter geworden en er is meer leegstand. Het parkeren was vroeger beter in de buurt. Een bedrijfje als dit en een coffeeshop overleven wel. Je ziet veel ondernemers die starten uit enthousiasme een bedrijfje op een locatie. Vaak zijn ze binnen vijf jaar weer weg. De Kijkshop heeft nog geprobeerd een aantal jaar geleden in deze buurt een onderneming te starten. Maar die zit er niet meer. Volgens meneer willen bekende winkelketens zich hier niet meer vestigen. De bedrijfsruimten zijn niet meer marktcomfot. Ondernemers vertrekken. Meneer zelf heeft onderhand wel een naam opgebouwd met zijn vuurwerk. Klanten komen uit de regio, maar vooral mensen uit de buurt halen bij hem het vuurwerk. Mensen van verder weg zijn oudbewoners van de buurt of komen voor een bepaalde productlijn.

Het inkomen van de wijk is laag en het opleidingsniveau ook. Dat verneem je. Meneer heeft geen contact met andere ondernemers. Daar heeft hij ook geen behoefte aan. Hij ervaart geen concurrentie van Zuidplein. In de topdruktedagen komt er drie keer per dag een lading vuurwerk. Dat heeft vooral met zijn opslagcapaciteit te maken. Een groot bedrijf met een grote opslag laat vaak maar een keer een vracht komen.

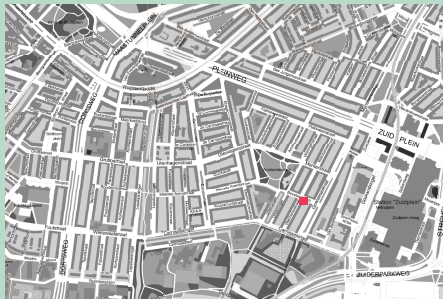
“Voordat Zuidplein er was kon je op zaterdagmiddag rond half 3 over de hoofden lopen”

“Dit was het Zuidplein van vroeger”



Huijsers Textielreiniging en Techniek

Adres: Bevelandsestraat 8
Datum: 20 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

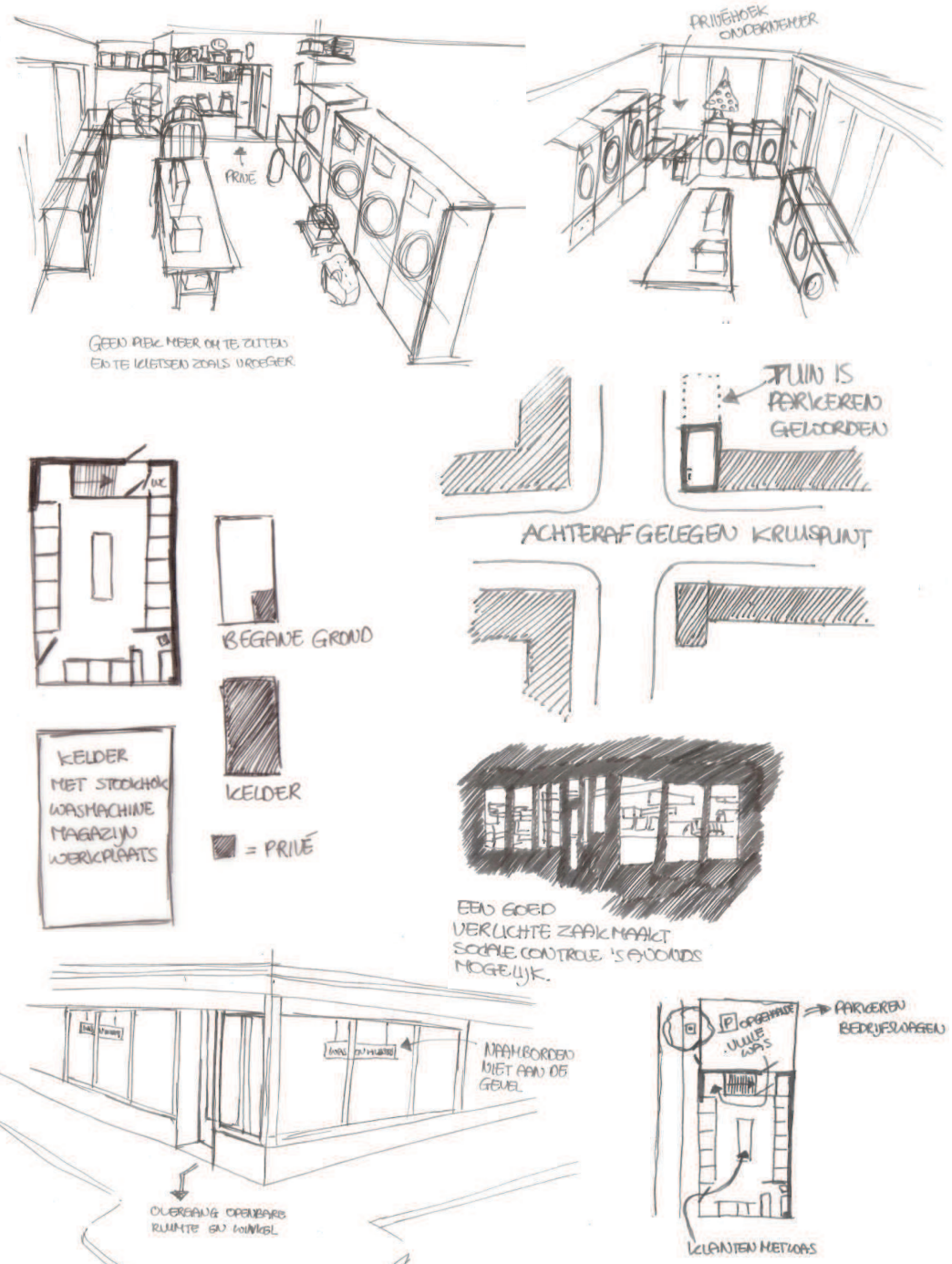
Edwin runt samen met zijn vrouw een wasserette. Hij is technicus en heeft daarnaast nog een eenmanszaak. Hij installeert veel wasmachines en dergelijke bij grote bedrijven door heel Nederland. Omdat hij daar handig in is, bedacht hij dat hij zelf de wasserette van zijn schoonvader wel over kon nemen in '96. Toen hij de zaak van zijn schoonvader overnam, had hij nog een baan ernaast, zodat hij "op twee poten stond". Het pand moest grondig gerepareerd worden, maar dat had hij in een week gedaan. Na 5 jaar besloot hij voor zichzelf te gaan werken en zei hij zijn baan op. Nu runt hij de wasserette en neemt zijn vrouw het over als hij een klus heeft. Doordat de weg naar Zuidplein jaren geleden is afgesloten en er parkeergeld betaald moet worden tot 11 uur 's avonds, is hij klanten verloren. Eerder kwamen er zo'n 40 mensen per dag en werd er gekletst en gelezen. Nu krijgt hij zo'n twee a drie klanten per dag en moet hij het vooral hebben van de service voor bedrijven zoals horecagelegenheden, fabrieken en booreilanden.

De criminaliteit in de buurt valt de laatste tijd mee. Er zijn veel dealers die in de buurt dealen. Dat komt omdat er weinig overzicht is in de straat en er weinig politie komt. Wat betreft veiligheid heeft hij camera's hangen en heeft hij goede felle verlichting dat werkt met een sensor. Daarnaast heeft hij extra sloten op de deur, die zijn vrouw soms ook dicht heeft als zij in de zaak staat. Klanten kunnen dan aanbellen. Hij vindt het verder een schitterende buurt, schietpartijen is hij onderhand wel gewend. 's Avonds en 's nachts houdt hij zijn pand deels verlicht. Dat zorgt voor sociale controle vanuit de buurt. Hij kent een heleboel mensen die op die manier makkelijk een oogje in het zeil kunnen houden. Zelf woont hij tegenwoordig in IJsselmonde. Hij kent een aantal ondernemers waaronder Rose Dressmaker. Als hij een voortent of iets dergelijks moet wassen en hij moet gerepareerd worden, dan brengt hij de tent naar Rose en repareert zij hem. Maar hij heeft niet veel contact met de andere ondernemers en heeft daar ook niet per se behoefte aan. Hij vindt het fijn gewoon lekker zijn gang te gaan.

Hij houdt altijd netjes zijn stoep schoon en opperde bij de gemeente het idee bloembakken op straat te zetten, die hij dan wel wou verzorgen. Helaas liet de gemeente niets meer van zich horen. Hij heeft de gemeente eens gebeld voor het verbeteren van de stoep. Door boomwortels kwamen sommige tegels omhoog en er komen veel ouderen langs die in het bejaardentehuis verderop wonen en die strompelen over de tegels. Soms hakt hij zelf een boomwortel weg en legt de tegels weer vlak. Ook als straatlantaarns kapot zijn doet hij een melding.

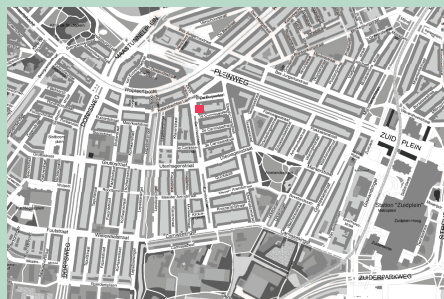
Edwin ervaart geen concurrentie van Zuidplein, maar wel van andere wasserettes. Hij heeft er nog over nagedacht een pand te nemen op het Zuidplein op de begane grond in een van de blokken, maar vanwege kosten heeft hij dat niet gedaan. De huur per jaar was 85.000 vanwege de 'AA-locatie'. Dat was te veel.

"Door al dat glas en verlichting is er sociale controle vanuit de buurt"



Garage Kegel

Adres: Carnisselaan 16-18
Datum: 23 december 2013



Locatie onderneming in de wijk



Foto onderneming

Het verhaal van de ondernemer

Meneer nam het over van zijn vader die 52 jaar geleden het bedrijf begon. Daarvoor was het een bedrijf die bussen had en daarmee reizen organiseerde naar het buitenland. Als kind woonde hij boven de zaak en kreeg alles mee van het bedrijf via zijn vader. Langzaam rolde hij erin en werd het zijn bedrijf. Zelf woont hij nu in Ommoord en verhuurt hij de woonruimte boven het bedrijf. Hij heeft twee mensen in dienst, waarvan er één zijn zoon is. Die woont ook in Ommoord. De andere werknemer komt uit Carnisse. Het bedrijf heeft klanten uit Rotterdam en omstreken omdat een deel van de klanten uit Rotterdam verhuizen maar wel trouw blijven aan de garage. Zelfs de kinderen van de klanten worden later weer nieuwe klanten.

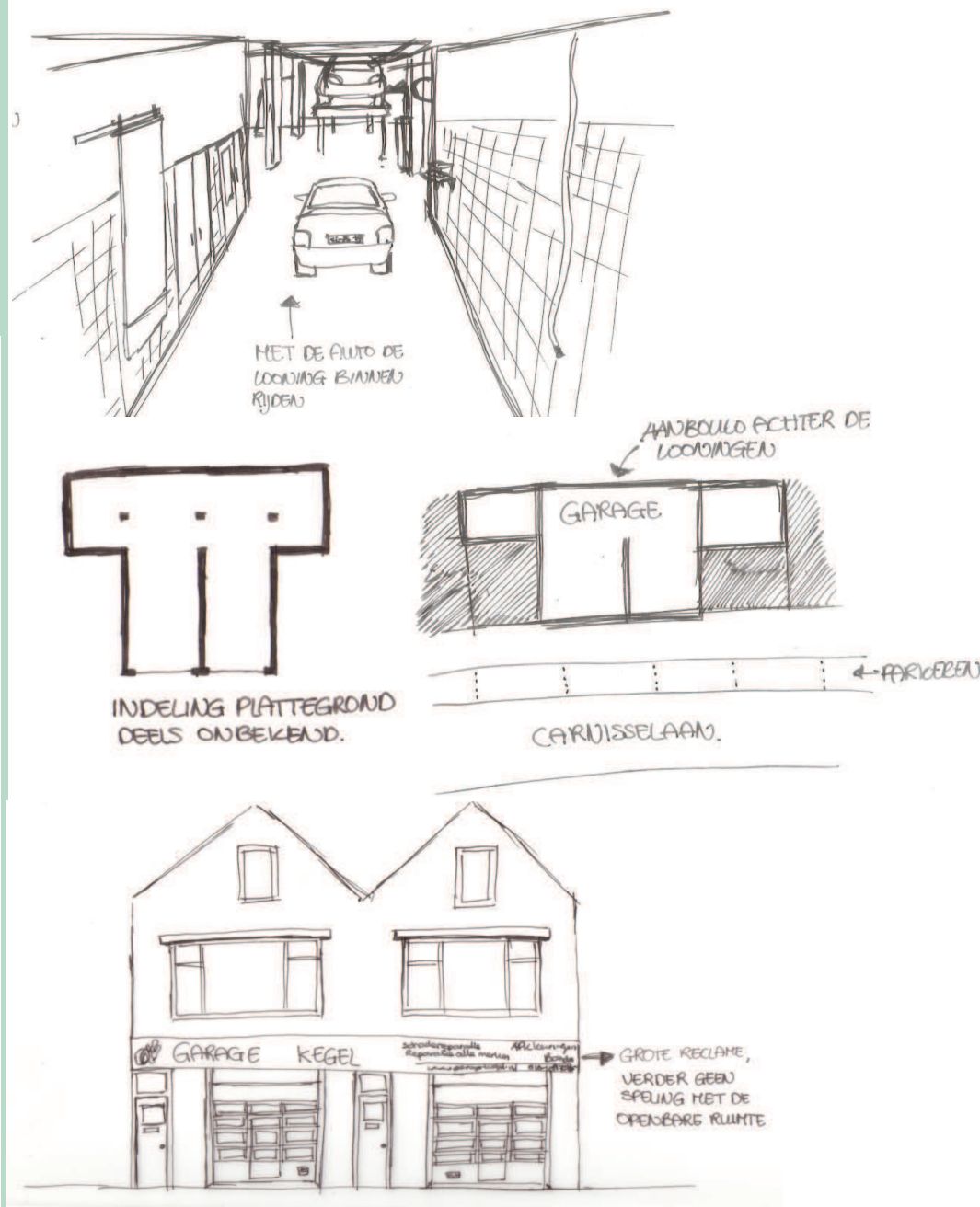
Het bedrijf is veranderd. Vroeger bleven klanten hangen voor een kopje koffie en was er meer gezelligheid. Tegenwoordig is de klant na de reparatie gelijk weer weg. Ook de wijk is veranderd. 's Avonds gaat meneer niet meer over straat. Dat is niet veilig. Vroeger had hij goed contact met de burens, maar de wijk is anoniemer geworden. Het contact met de ondernemers is ook minder geworden dan vroeger. Nu kent hij wel een aantal ondernemers, maar een deel ook niet. Een deel groet niet eens op straat.

De buurt heeft redelijk grote woningen. Vroeger waren de panden opgedeeld in twee woningen, tegenwoordig zie je dat nieuwe mensen het hele pand kopen. Met de werkzaamheden van zijn bedrijf veroorzaakt hij geen overlast voor de buurt. De werkzaamheden zijn tussen 8 en 5. Vroeger deed hij nog wel eens plaatwerk, maar tegenwoordig zijn de werkzaamheden niet meer zo luidruchtig.

De nieuwe ondernemers komen en gaan. De nieuwe ondernemers krijgen van de gemeente subsidie van 15.000 a 20.000 euro voor het starten van een bedrijf. Zolang er subsidie is blijven ze zitten en als dat voorbij is blijkt het bedrijf niet rendabel genoeg te zijn en stoppen ze er mee. Dat is jammer. Zo'n subsidie werkt lang niet altijd.

“De nieuwe ondernemers beginnen enthousiast
maar zijn soms na een half jaar weer vertrokken”

“Ik ga hier 's avonds niet over straat”



2.4 Thema's

46

Als de ondernemerprofielen naast elkaar gelegd worden, zijn er een aantal thema's die naar voren komen. Deze worden belangrijk geacht door de ondernemers of zijn opgevallen door observatie en analyse via de tekeningen. In totaal komen er zes thema's naar voren. Zij zullen een voor een behandeld worden met een synthesesetekening en toelichting.

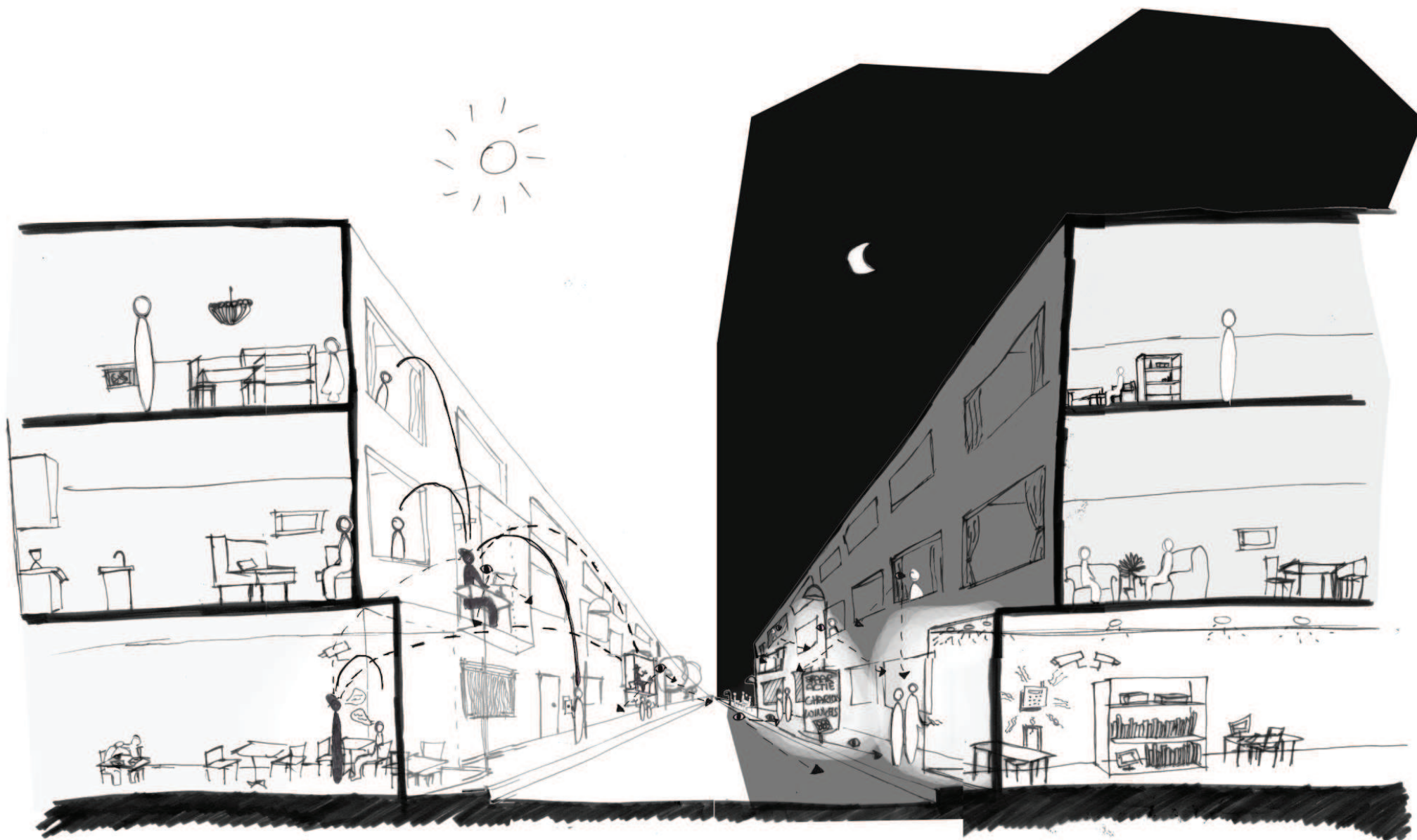
Sociale controle

Vergeleken met vroeger is de directe relatie tussen ondernemer en buurt veranderd. Dit hangt samen met het vertrek van veel ondernemingen uit woonbuurten, maar ook met veranderingen in de manier waarop mensen hun dagelijkse leven organiseren. Mensen zijn mobieler geworden en lijken niet veel tijd meer te hebben voor een kopje koffie of een praatje bij de bakker of slager. Sociale controle wordt door ondernemers echter als een belangrijk aspect van het buurtleven gezien. Hoewel enkele ondernemers aangeven geen last te hebben van de 'slechte' buurt, zeggen de meesten zich 's avonds niet prettig te voelen op straat. Ze beschrijven de sfeer in de buurt als onaangenaam, vooral door de aanwezigheid van hangjongeren en drugshandel. Ondernemers geven voorzichtig aan dat criminaliteit de laatste tijd minder is geworden en dat het optreden van de politie helpt.

Mijn onderzoek laat zien dat ondernemers op tal van manieren contact hebben met buurtbewoners. Ze zeggen elkaar gedag en maken soms een praatje op straat of als de bewoner een product komt ophalen. Deze sociale contacten kunnen positief bijdragen aan het gevoel van sociale controle in een buurt. Bewoners en ondernemers hanteren daarnaast verschillende strategieën om controle uit te oefenen op het reilen en zeilen in de buurt. Buurtbewoners houden een oogje in het zeil als de winkel 's avonds gesloten is, ondernemers gebruiken verlichting om controle makkelijk te maken, jongeren houden delen van de buurt in de gaten, en bij verdachte situaties nemen bewoners contact op met ondernemers. Ondernemers treffen ook maatregelen om hun veiligheid te waarborgen. De ondernemingen zijn beveiligd door een alarm dat aangemeld is bij de meldkamer, cameratoezicht, een afgeschermd kassa, een bel bij de voordeur zodat de klant moet aanbellen en/of een licht met bewegingssensor.

Ondernemers maken dus onderdeel uit van het sociale netwerk van de buurt.

Zij hebben hiermee een belangrijke rol, omdat de wijk door de aanwezigheid van verschillende groepen en culturele achtergronden anoniemer en minder gelijkgesteld is geworden. Buurtondernemingen kunnen de communicatie tussen groepen bespoedigen. De ondernemers zijn daarnaast ook onderdeel van een professioneel netwerk. De meeste hebben contact met andere ondernemers uit de buurt en zijn lid van de Charloisse Winkeliersvereniging. Dit soort van verenigingen werken goed omdat ondernemers collectief sterker staan tegenover gemeentelijke plannen of omdat ze elkaar kunnen helpen in de bedrijfsvoering als het met een onderneming minder goed gaat. Ook kunnen ze acties opzetten om de consumptie van hun producten aan te moedigen.

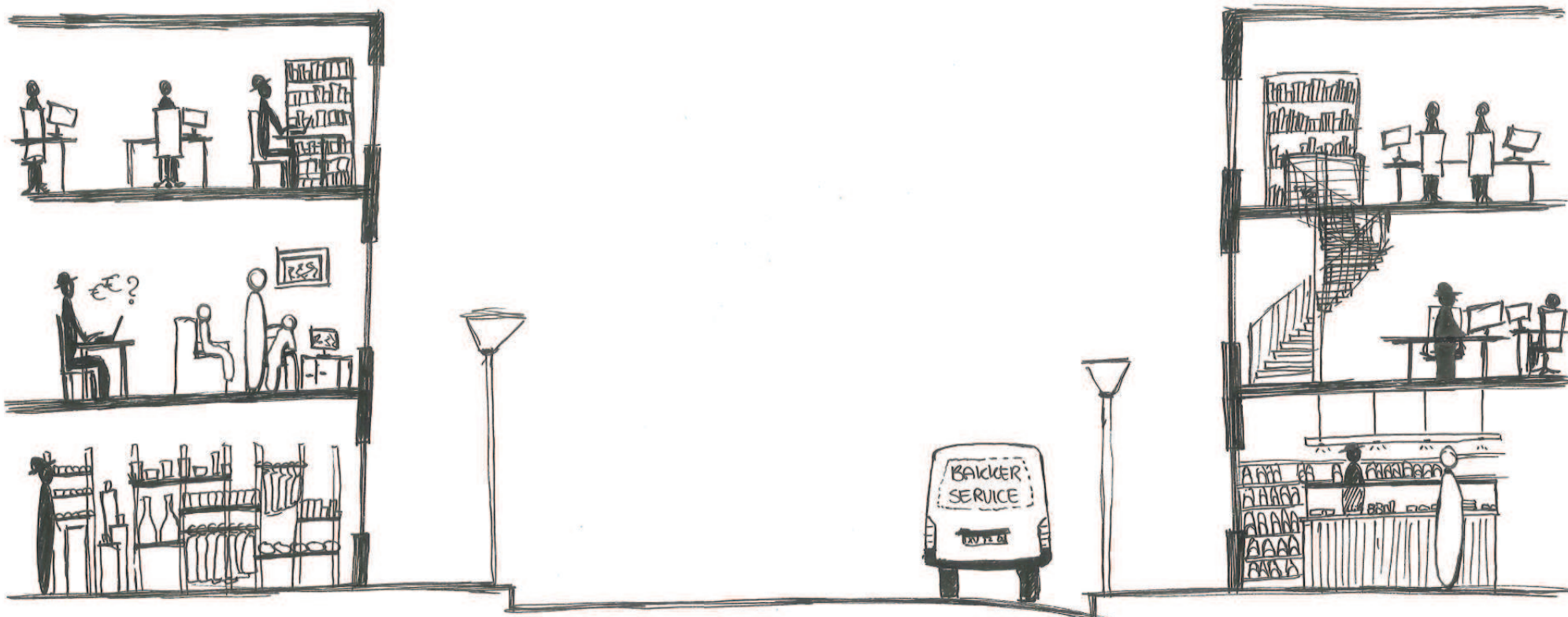


Afbeelding 40: Sociale controle in beeld

Adaptiviteit

Ondernemers starten heel verschillend met hun onderneming. Vaak wordt al een bestaande onderneming overgenomen. Regelmatig gaat het dan om een familiebedrijf waarbij de vader of opa van de ondernemer ooit begonnen is. Veel nieuwe ondernemers starten aan huis doordat het ooit als een hobby gestart is of omdat ondernemers eerst willen kijken of er wel vraag is naar hun product. De winkel- of kantoorruimte kan dan heel gemakkelijk weer een woonfunctie krijgen, zoals een slaapkamer. Door de nieuwe subsidieregelingen wordt er nu ook wel eens gestart door gelijk een pand te kopen en hier een onderneming in te starten. Deze mensen zijn vaak niet vanuit huis begonnen. Bij het overnemen of starten van een bedrijf wordt wel eens de huidige baan aangehouden om zeker te zijn van een inkomen. Een stel runt de onderneming dan samen.

Als de onderneming eenmaal goed loopt, er voldoende inkomsten zijn en de ruimte voor de onderneming uiteindelijk te klein wordt, denken de meeste ondernemers niet aan het uitbreiden door een uitbouw te creëren aan hun pand. Ze denken vaak aan het kopen van een nieuw pand als tweede locatie, of aan het aanbieden van een extra service waar geen extra ruimte voor nodig is. Op deze manier hopen ze hun zaak te onderscheiden van anderen. De uitbreidingen die gedaan zijn of nog op de planning staan met betrekking tot het huidige pand gaan over het kopen van de naastgelegen woon- of werkruimte. Er zijn ook ondernemers die de behoefte tot uitbreiden niet hebben en sommigen focussen meer op een flexibel interieur om de klant 'meer' te kunnen bieden. Door de producten anders te etaleren ligt de focus anders.

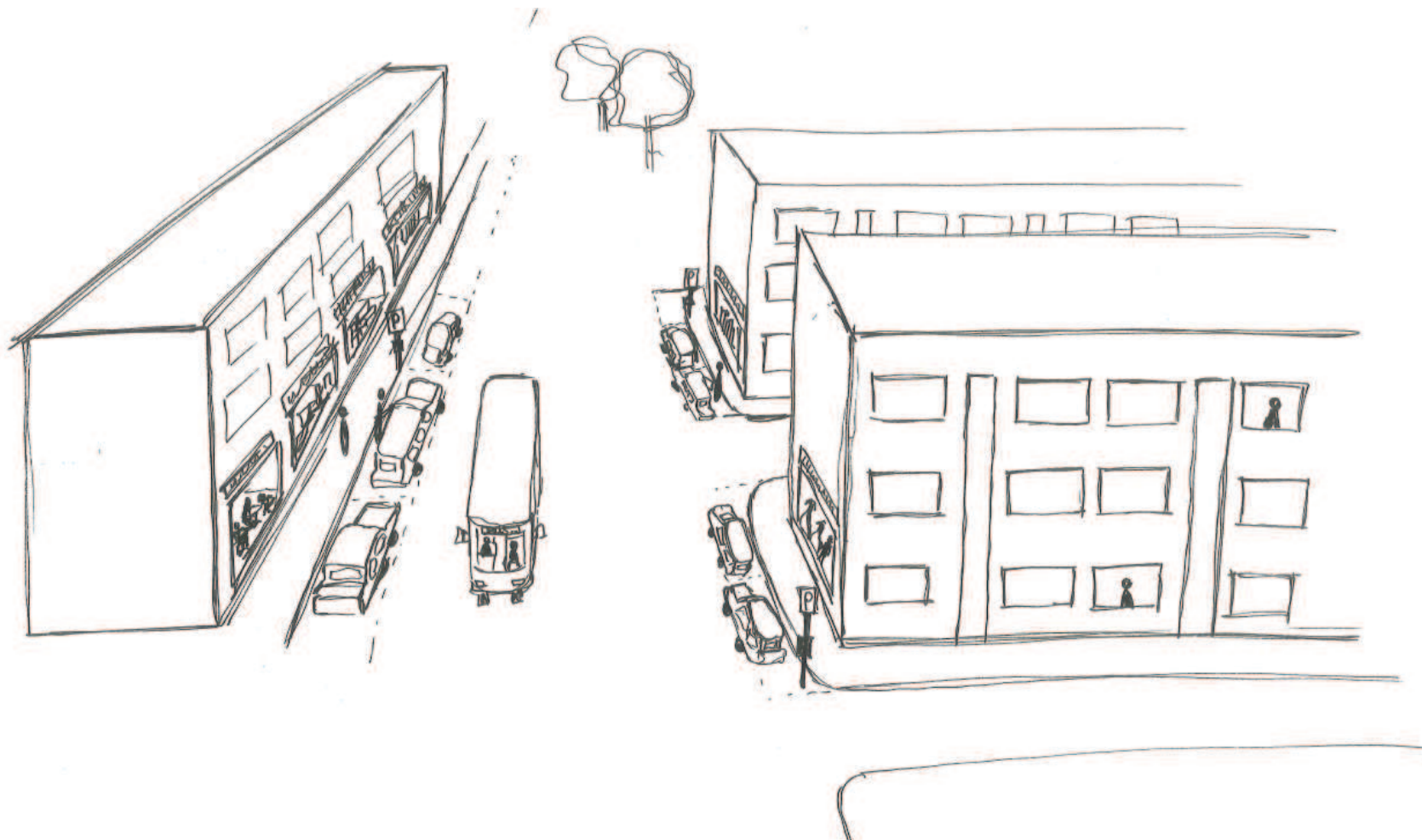


Afbeelding 41: Adaptiviteit in beeld

Ontsluiting

De ondernemers die aan een grote weg zitten van de wijk ervaren dit als een voordeel van hun locatie. Dit omdat het een weg is waar iedereen langs gaat om in en uit de wijk te komen om te werken of te wonen, omdat er veel bussen langs rijden en/of omdat het een sluiproute is voor Zuidplein. Toch wordt ook aangegeven dat niet voor iedere onderneming de locatie even belangrijk is. Als er een service geboden wordt is locatie minder belangrijk dan als er producten verkocht moeten worden.

Ondernemers geven aan dat ruimte om te parkeren belangrijk is voor de onderneming. De klant moet ruimte hebben om de auto kwijt te kunnen. In de wijk is het sinds een aantal jaren betaald parkeren. Het betaald parkeren heeft de ondernemingen geen goed gedaan omdat de klanten nu meer geld kwijt zijn om de onderneming te bezoeken met de auto. Het betaald parkeren is nog wel goedkoper dan bij Ahoy, maar daardoor staan er ook vaak ongewenste auto's van bezoekers van Ahoy in de wijk geparkeerd. Ook dat is niet gewenst.

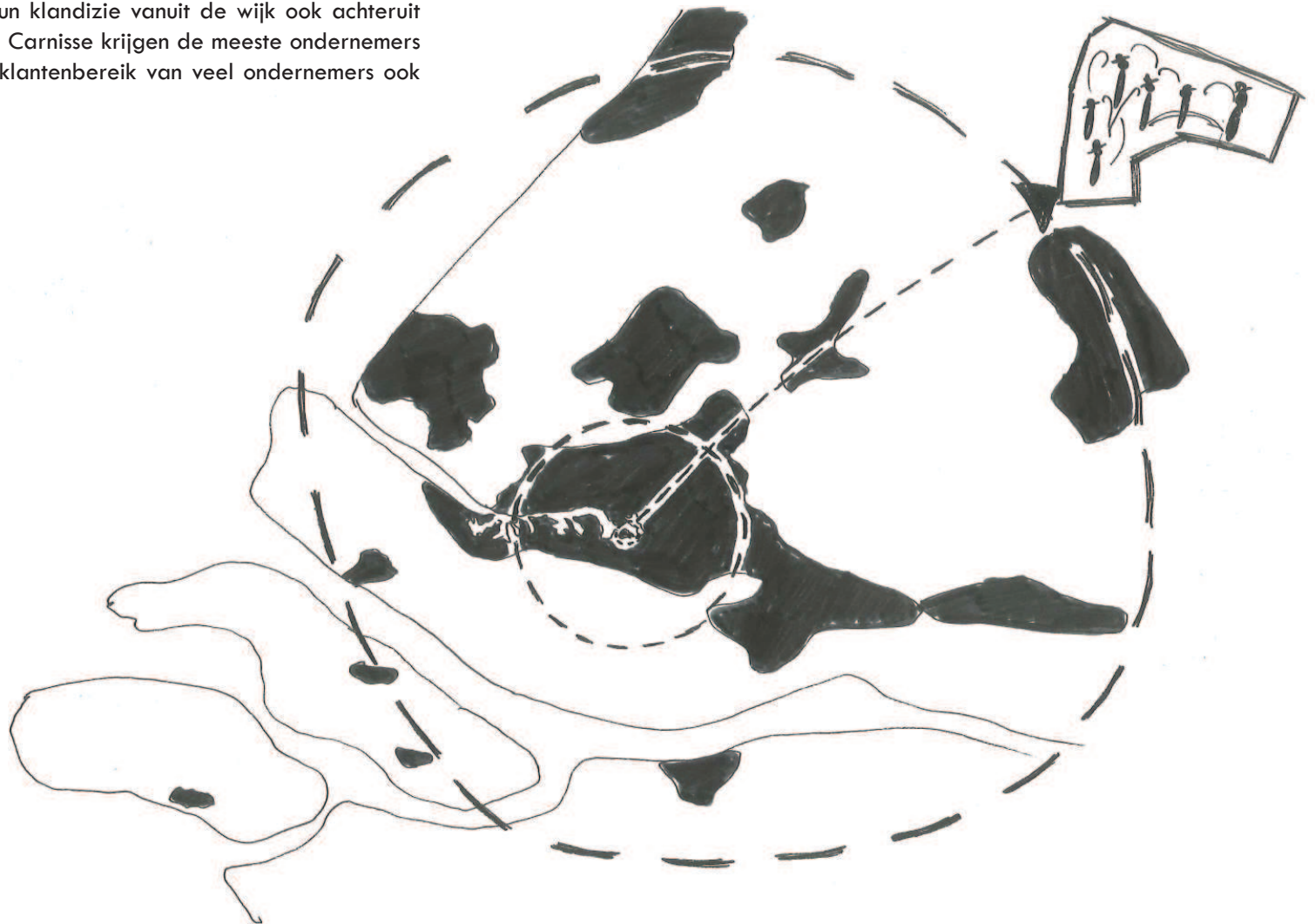


Afbeelding 42: Ontsluiting in beeld

Reikwijdte

De ondernemers geven aan dat het besteedbaar inkomen van de bewoners van Carnisse laag is. Er wordt gezegd dat er tegenwoordig een grote instroom plaats vindt van Oostblokkers in de wijk (Polen, Bulgaren, Roemenen e.d.) die een laag inkomen hebben te besteden. Vroeger was het gemiddelde inkomen van de wijk een stuk hoger. Helaas is dat de laatste jaren minder geworden en vernemen sommige ondernemers dat daardoor hun klandizie vanuit de wijk ook achteruit is gegaan. Van alleen de bewoners van Carnisse krijgen de meeste ondernemers niet genoeg inkomen. Daarom ligt het klantenbereik van veel ondernemers ook groter dan alleen op wijkniveau.

Van de twaalf geïnterviewde ondernemers hebben vier ondernemers vooral klanten uit de buurt en werken dus op lokaal niveau. Vijf van de twaalf hebben met hun zaak een meer regionale functie. Dit komt vaak door hun kunde en kennis, de extra service die ze leveren of doordat klanten trouw blijven als ze verhuisd zijn. Drie van de twaalf werken zelfs op landelijk niveau. Dit komt door klussen op locatie of de zeer specifieke branche waar zij in werken.



Afbeelding 43: Reikwijdte in beeld

Publiek privaat

De geïnterviewde ondernemers maken niet allemaal gebruik van de openbare ruimte om hun zaak te promoten of om op te vallen. Het grootste gedeelte wel. Door een terugliggende entree of juist een grote luifel wordt een subtiele overgangszone gecreeerd van de openbare ruimte naar de onderneming. De openbare ruimte kan ook benut worden om reclame te maken, producten te etaleren en/of verkopen. Deze ingrepen in de openbare ruimte geven meer zichtbaarheid aan de onderneming in de straat. Nog een stapje verder is een etalage waar mensen stil blijven staan om nog even te kijken, zoals de etalagetuin van Koe & Zoo. Bijna een attractie.



Afbeelding 44: Publiek privaat in beeld

Back front

De overgang tussen publiek en privé komt niet alleen voor buiten in het overgangsgedebied tussen de straat en de onderneming, maar ook binnen de zone tussen het gedeelte van het pand dat alleen bestemd is voor de ondernemer en het gedeelte waar ook de klant mag komen. Meestal is deze scheiding duidelijk gemaakt door een groot meubel zoals een toonbank of bureau. Dit is vaak het grootste meubel in de ruimte. Een verhoging tussen de twee delen kan extra duidelijk maken dat daar privégebied begint. Subtielere scheidingen zijn halfdoorzichtige elementen zoals een vitrage.

Er zijn opvallend veel bedrijven die wat betreft levering van producten en looproutes binnen het bedrijf geen strenge scheiding hebben tussen de 'front' en de 'back' van hun onderneming. Doordat hun pand onderdeel is van het gesloten

bouwblok hebben de bedrijfsruimtes geen achteringang. Daardoor komt alles wat het bedrijf nodig heeft via de voordeur naar binnen. Via de 'front' worden spullen naar de 'back' gebracht. Een deel van de 'back' is altijd zichtbaar voor de klant. Dit is de zone achter de toonbank of balie.

Van de twaalf geïnterviewde ondernemers zijn de eigenaar van de wasserette en van de groentewinkel de enigen die gebruik maken van een extra ingang. De overige zaken laten alles binnenkomen via de voordeur. Bakker Klootwijk heeft een tweede deur in de voorgevel, deze wordt echter niet gebruikt.



Afbeelding 45: Back front in beeld

Samenvatting thema's

Voor ondernemers is de locatie van hun bedrijf belangrijk. Zij willen zich het liefst kunnen presenteren aan een groter publiek dan alleen aan de direct omwonenden. Hun klanten komen tegenwoordig vaak namelijk niet meer alleen uit de wijk, maar ook uit omliggende wijken, de stad of zelfs uit heel het land en/of buitenland. Er moet een mogelijkheid zijn zich als onderneming te presenteren aan de straat en er moet genoeg ruimte zijn om als bezoeker van buiten de wijk de auto te parkeren. Midden in de woonwijk een bedrijf starten lijkt dus in eerste instantie geen oplossing. Ook bereikbaarheid met het openbaar vervoer is daarom belangrijk. Echter, ondernemers geven ook aan wel degelijk voordelen te ondervinden aan de situering binnen de woonwijk. Als de ondernemer 's avonds en/of in het weekend niet aanwezig is in de zaak, houden de bewoners een oogje in het zeil. Bij verdachte situaties wordt de ondernemer ingelicht. Er is een zekere mate van reciprociteit wat betreft sociale controle. Dat is mogelijk door de sociale contacten die de ondernemer heeft met de buurt. Een ondernemer bevindt zich zowel in een professioneel netwerk met andere ondernemers als in een sociaal netwerk met de bewoners.

Als een bedrijf eenmaal gestart is moet het ook de mogelijkheid hebben om te groeien. Starten is het gemakkelijkste als de woonruimte omgezet kan worden

naar bedrijfsruimte en bij het niet slagen van het ondernemersconcept weer teruggetransformeerd kan worden naar woonruimte. Het is belangrijk dat de flexibiliteit van het groeien en krimpen van een bedrijf geboden kan worden binnen de woonomgeving. Zoals er gesproken wordt over de noodzaak van 'wooncarriere' kunnen maken binnen de wijk, zou er ook gekeken moeten worden naar de mogelijkheid tot het hebben van een 'ondernemerscarriere'. Kan een wijk dit niet bieden, dan zullen bedrijven de wijk uit gaan. De wijk zelf draagt namelijk amper bij aan de keuze voor een locatie voor de onderneming.

De openbare ruimte rondom de onderneming wordt vaak gebruikt door de ondernemer om zich te presenteren en promoten door middel van opvallende elementen. Dit kan zowel door bouwkundige objecten als door reclameobjecten. Hier vindt dus een menging van de onderneming en de publieke ruimte plaats. Ook de front- en backoffice laten een zekere menging zien. Zeker in Carnisse waar veel bedrijven zich bevinden in het gesloten bouwblok en daardoor geen achterkant hebben die een aansluiting vindt op de openbare ruimte.



Afbeelding 46: Samenvatting onderzoek in beeld

2.5 Conclusie

54

De goede ligging van de Eilandenbuurt naast het OV-knooppunt Zuidplein, dichtbij culturele voorzieningen als het theater en Ahoy, de ligging naast het Zuiderpark en de aanwezigheid van het Amelandseplein in de buurt zelf maken de Eilandenbuurt een wijk met veel potentie. De komst van ondernemerschap kan net de boost kan zijn die de wijk nodig heeft zich goed te ontwikkelen en een gewilde buurt te worden om in te wonen.

In het algemeen dient de wijk als broedplaats voor het starten van ondernemingen. Er wordt vanuit huis gestart of met een klein pand binnen de woonwijk. Economische activiteit blijkt er in de wijk Carnisse wel te zijn. De ondernemer kan een belangrijke rol spelen binnen de wijk door de sociaaleconomische voordelen die het ondernemerschap met zich meebrengt. Deze voordelen komen maximaal tot uiting als de ondernemer ook persoonlijk belang heeft bij deze contacten. Daarom is het belangrijk dat er woon-werkcombinaties gerealiseerd worden binnen de wijk.

De menging van wonen en werken is belangrijk om ruimte te geven om de sociale voordelen van wijkconomie de ruimte te geven. Daarnaast blijkt dat een diverse publieke ruimte waar diverse activiteiten plaatsvinden bijdraagt aan de ontwikkeling van identiteit tijdens de adolescentie en bijdraagt aan de tolerantie van mensen dat karakteriserend is voor het leven in de stad. Clusters van bedrijvigheid vormgegeven als het winkelcentrum Zuidplein onttrekken het plezier en de activiteit uit de stad, terwijl een menging in de woonomgeving van nieuwe ondernemers deze activiteit juist de stad in brengt. Spreiding van ondernemerschap door de wijk is daardoor een belangrijk uitgangspunt voor het ontwerpconcept. Naar binnen gekeerde clusters als het Zuidplein moeten voorkomen worden. Een diverse publieke ruimte kan daarnaast extra versterkt worden door toevoeging van verblijfsruimtes in de buitenruimte. De straten van de Eilandenbuurt bevatten geen verblijfskwaliteit en hebben een strakke scheiding van het publieke van de straat en het private van de woning.

Om de ondernemingen ook bij groei in de wijk te behouden zal er ruimte geboden moeten worden om te kunnen groeien binnen de woonwijk. Daarmee blijft zoveel mogelijk het sociaal kapitaal intact. Een verbouwing zien ondernemers vaak niet

zitten; dan nemen ze liever de naastgelegen ruimte erbij of verhuizen zij naar een groter pand. Andersom zal krimpen ook mogelijk moeten zijn. Als een bedrijfsruimte lang leeg staat zal er de mogelijkheid moeten zijn om er te gaan wonen. De grootte van de bedrijven van de geïnterviewde ondernemers zijn grofweg te verdelen in drie categorieën: 20-25m², 60-70m² en 100-125m². Soms breiden ondernemers niet uit in oppervlakte van de zaak, maar is er een extra parkeerplaats nodig omdat zij uitgebreid zijn met bijvoorbeeld een bezorgservice. Zowel met deze toenames in oppervlakte en groottes als een eventuele toekomstige behoefte aan parkeerruimte moet rekening gehouden worden in het ontwerp.

Voor bijna elke onderneming geldt dat de klanten tegenwoordig vaak niet alleen uit de wijk komen, maar ook uit omliggende wijken, de stad of zelfs uit het hele land en/of buitenland. Een aantal ondernemingen zoals winkels en horeca willen zich daarom het liefst presenteren aan de drukker straten. Ook de werkplaats met ambacht en de kantoren appreciëren dit, maar dit is geen directe behoefte van de onderneming. Het internetbedrijf en de bedrijven die werken op locatie hebben geen behoefte aan zichtbaarheid aan een doorgaande straat. Bedrijven laten zich niet alleen zien door een zichtbare locatie, maar eigenen zich ook een deel van de straat toe om zich te uiten. Dit gebeurt met reclameborden, vlaggen, luifels en dergelijke. In deze behoefte van uiting moet voorzien worden.

Als de huidige woningen omgebouwd zouden worden naar bedrijfsruimtes zouden de woningen een eigen entree moeten krijgen om de portiek te ontlasten en het collectieve karakter daarvan te behouden. De keuken, toilet en douche van de woningen zijn zeer klein, de woningen zijn zeer gehorig door de houten vloeren en het oppervlak is erg versnipperd door de draagwanden. De ruimte zal voor de komst van een onderneming geïsoleerd moeten worden om overlast te voorkomen. Daarnaast moet er een ingreep gedaan worden in de gevel als er een functie met etalagebehoefte in geplaatst zal worden. Het samenvoegen van woningen zal niet de ideale indeling opleveren vanwege de vele kleine ruimtes, terwijl dit een belangrijk aspect is voor het behouden van ondernemingen in de buurt. Het is belangrijk dat de flexibiliteit van het groeien en krimpen van een bedrijf geboden kan worden binnen de woonomgeving. Zoals er gesproken wordt over de noodzaak van 'wooncarrière' kunnen maken binnen de wijk, zou er ook gekeken moeten worden naar de mogelijkheid tot het hebben van een 'ondernemingscarrière'. De bestaande woningen kunnen deze benodigde flexibiliteit, kwaliteit en

bruikbaarheid voor ondernemingen niet bieden.

De woningen binnen de wijk zijn niet geschikt, maar ondernemers geven aan dat zij voordelen zien in het gelegen zijn binnen de woonwijk. Als de ondernemer 's avonds en/of in het weekend niet aanwezig is in de zaak, houden de bewoners een oogje in het zeil. Bij verdachte situaties wordt de ondernemer ingelicht. Er is een zekere mate van reciprociteit wat betreft sociale controle. Dat is mogelijk door de sociale contacten die de ondernemer heeft met de buurt. Een ondernemer bevindt zich zowel in een professioneel netwerk met andere ondernemers als in een sociaal netwerk met de bewoners. Dit zijn belangrijke waarden voor de Eilandenbuurt. Bewoners geven aan dat de saamhorigheid sterk is afgenomen door de jaren heen door het gebrek aan wooncarrière en de vele verschillende culturele achtergronden. Ondernemers kunnen een belangrijke spil zijn binnen het opnieuw opbouwen van dit sociale netwerk van de wijk. Deze functie zal extra sterk naar voren komen als de ondernemer bij zijn onderneming kan wonen.

In de huidige ondernemingen wordt vaak het laden en lossen via de voordeur gedaan omdat de ondernemingen onderdeel zijn van het gesloten bouwblok. Om te voorkomen dat de straten regelmatig geblokkeerd zullen worden, moet er ruimte gecreëerd worden voor het laden en lossen. Hoe groter het bedrijf, des te gewenster zal een scheiding tussen voor- en achterkant van de onderneming zijn. In het ontwerp zal daar rekening mee gehouden moeten worden aangezien de bedrijven moeten kunnen groeien binnen de buurt. Uiteindelijk zal het mogelijk moeten zijn om het laden en lossen aan de achterkant van het bedrijf te laten plaatsvinden. Er zal daar ruimte moeten zijn om de bakwagen, of bus met maximale afmetingen, tijdelijk te kunnen parkeren. Zoals de woningen nu gelegen zijn functioneren zij als een gesloten bouwblok. Als ondernemingen ook aan de achterkant toegankelijk zouden moeten worden, is er een kans dat het 'gesloten bouwblok' opengemaakt moet worden. Dan zal er extra parkeerruimte gerealiseerd kunnen worden en zou er ruimte gemaakt kunnen worden voor een publieke of collectieve ruimte. Omdat dit in de huidige achtertuinen gesitueerd zal moeten worden, zal het 's nachts afgesloten moeten kunnen worden om 's avonds geluidsoverlast en dergelijke te voorkomen.

3. Conceptvorming

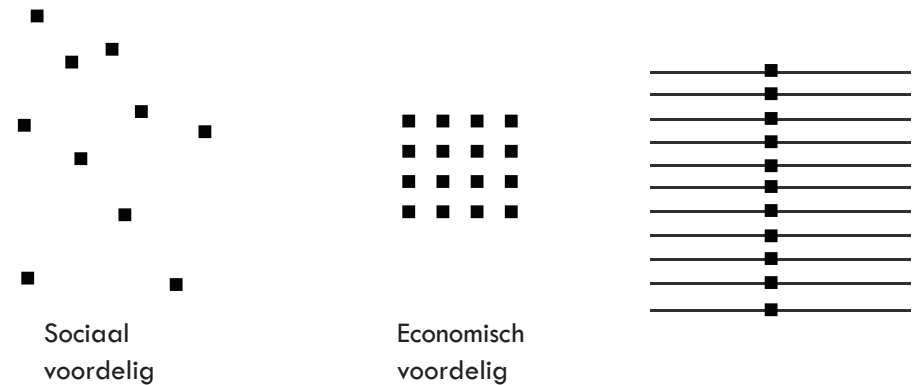
3.1 De basis

Vanuit het onderzoek volgt dat spreiding van bedrijven de meeste sociale voordelen voor de buurt op zal leveren. Echter, het is voor de bedrijven economisch gezien vaak voordeliger om geclusterd te zijn met andere bedrijven. Dat blijkt ook uit fenomenen als het Zuidplein en opmerkingen vanuit de ondernemers als 'wij vormen samen een winkelcentrumpje'. Bij clustering kunnen ondernemingen profiteren van elkaars aanloop. Clustering kan plaats vinden rond een centraal punt of als een winkelstraat. Hier is sprake van tegengestelde eisen vanuit de verschillende oogpunten. Deze eisen zijn te verenigen door een lint van ondernemerschap te creëren dwars op de structuur van de huidige bebouwing.

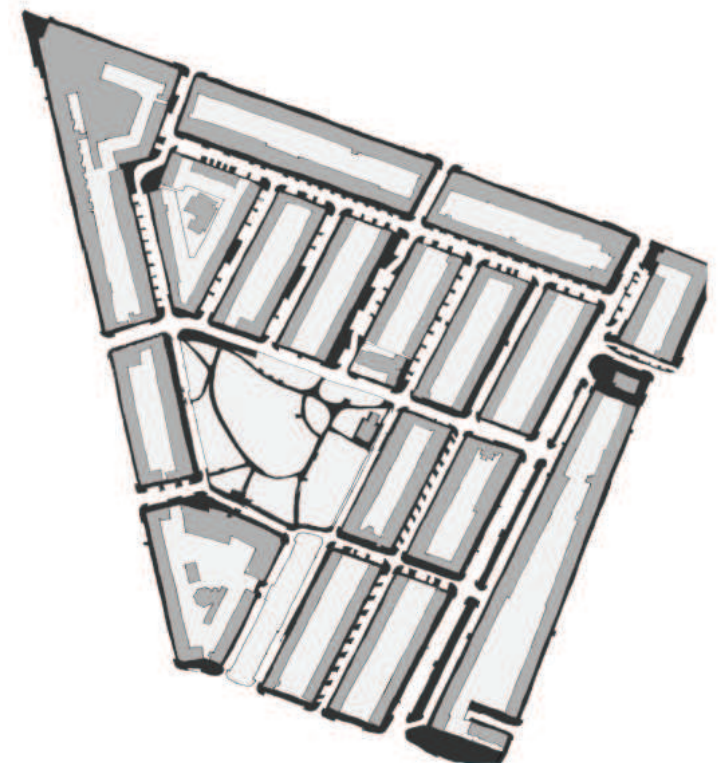
Binnen de wijk is er momenteel weinig ruimte voor nieuwbouw. Vanwege de belangrijke sociale functie van het Amelandseplein en de waarde die de bewoners daar aan hechten, zal geprobeerd moeten worden eventuele bouw op het Amelandseplein te voorkomen. Dat houdt in dat er ruimte gecreëerd zou moeten worden op de locaties van de woonblokken met binnentuinen.

Het lint van nieuwbouw zal op zichzelf goed moeten kunnen functioneren en een eigen identiteit moeten vormen. Vanaf de kaart lijkt het logisch een verbinding te leggen met het winkelcentrum Zuidplein. een winkelcentrum met 185.000 bezoeken per week en meer dan 150 winkels. Echter geven de ondernemers uit Carnisse aan dat zij geen concurrentie ervaren van het winkelcentrum omdat zij in heel andere branches zitten en een heel ander publiek trekken. Daarnaast zijn de ondernemingen een stuk kleiner dan de ondernemingen op het Zuidplein. Mensen komen naar het winkelcentrum voor een dagje uit. Mensen gaan niet met datzelfde doel naar een zaakje in de buurt. De geplande uitbreidingen voor het Zuidplein zullen hier geen invloed op hebben. De ruimtes blijven duurder en groter dan de bedrijven in de wijk. Het lint van ondernemingen in de Eilandenbuurt zal zijn eigen kwaliteiten moeten laten zien. Geen extra uitbreiding van het Zuidplein maar een op zichzelf staand gebied dat op eigen kracht klanten trekt. Een voordeel dat de buurt heeft van het gebied Zuidplein is het OV-knooppunt. De buurt, en daarmee de toekomstige ondernemingen, zijn daardoor zeer goed bereikbaar met het openbaar vervoer.

De kwaliteiten die het lint met zich mee zal brengen liggen onder andere in de thema's die naar voren zijn gekomen vanuit het onderzoek. De implementatie van deze thema's zorgen voor de kwaliteit die de ondernemers en bewoners van de



Afbeelding 47: Spreiden en clusteren



Afbeelding 48: De Eilandenbuurt

Eilandenbuurt nodig hebben om samen weer een buurt op te bouwen waar men zich thuis voelt. De thema's zullen in relatie tot hun omgeving één voor één behandeld worden.

3.2 De thema's en het lint

58 Sociale controle

In dit thema staat het contact van de ondernemer met zijn omgeving centraal. De mate waarin de ondernemer zich mengt met zijn omgeving en contacten legt, wordt hoofdzakelijk bepaald door zijn persoonlijke binding met de omgeving. Veel geïnterviewde ondernemers uit Carnisse zijn in de wijk opgegroeid of wonen in Carnisse. Dat binding belangrijk is wordt bevestigd door het Planbureau voor de Leefomgeving. Als de ondernemer persoonlijk belang heeft bij een goed contact met de buurt, zal zijn sociale inzet groter zijn dan als hij dit persoonlijk belang niet heeft. Dat betekent dat de ondernemer zich meer inzet als hij zelf in de wijk woont of gewoond heeft (Raspe et al., 2010).

Het contact met de buurt is zowel van belang voor de bewoners als voor de ondernemers. Om dit contact zo gemakkelijk mogelijk te laten ontstaan is het belangrijk dat de ondernemer zicht op de straat heeft tijdens zijn werkzaamheden. Zo zal hij sneller contact leggen met de voorbijgaande bewoners. Dit kan vluchtig contact zijn door een hand op te steken of een kort gesprekje. Dit zal vaker voorkomen als hij zicht heeft op straat dan als hij dat niet heeft. Daarnaast zorgt het zicht van de ondernemer ervoor dat hij ziet wat er gebeurt op straat. De openheid naar de straat toe maakt 's avonds de sociale controle mogelijk vanuit de buurt op de onderneming. Door hun zicht zullen bewoners sneller een verdachte situatie opmerken rond de onderneming. Het contact met bewoners is daarmee dus het sterkst als de onderneming zich tussen de woningen bevindt.

Het lint zal dus de route zijn langs de ondernemingen, maar is ondergeschikt aan de woonstraten. De bedrijfsruimtes zullen zo vormgegeven moeten worden dat in ieder geval een deel van de ondernemers zicht heeft op de woonstraten. Op die manier is ook de relatie van de woningen naar de onderneming gewaarborgd. Zo wordt de sociale controle vanuit de onderneming naar de straat en vanuit de straat naar de onderneming mogelijk gemaakt.

Adaptiviteit

De adaptiviteit van bedrijfsruimtes is belangrijk. Echter zal een onderneming niet elke maand de grootte van zijn pand willen veranderen. Er moet gedacht worden met stappen van een aantal jaren. Dat betekent dat de flexibiliteit niet extreem hoeft te zijn. Het samenvoegen van bedrijfsruimtes moet kunnen zonder een grote verbouwing te hoeven ondergaan of een aanbouw te hoeven doen. De ruimtes aan het lint zullen samengevoegd moeten kunnen worden door enkel een wand weg te hoeven halen. Dat betekent dat de totale oppervlakte van de bedrijven geen dragende wanden moet bevatten, op mogelijk de gevel na. Zo zal ook bij uitbreiding een vrije, open ruimte ontstaan. De adaptiviteit heeft ook te maken met installaties. Diversiteit van ondernemingen is belangrijk. Het ene bedrijf zal meer afzuiging en behoeven dan de andere.

Uitbreiden hoeft niet alleen plaats te vinden door het vergroten van de oppervlakte van het bedrijf, maar kan ook plaatsvinden door bijvoorbeeld uit te breiden met een bezorgservice. Dat betekent dat er extra ruimte nodig is om de bedrijfswagen gemakkelijk kwijt te kunnen.

Ontsluiting

Zoals de ondernemers aangeven is de locatie niet voor elke onderneming even belangrijk. Alleen ondernemingen die algemene producten verkopen zoals etenswaren en kleding ervaren echt voordeel van een dergelijke locatie. Andere ondernemingen ervaren een licht voordeel van een locatie aan een doorgaande route, maar geven aan dat dit geen grote bijdrage is voor hun bedrijf. Door de komst van het internet wordt dit ook steeds minder belangrijk en weten klanten de onderneming wel te vinden.

Het lint zal geen doorgaande route vormen voor het verkeer, maar een autoluw gebied dat hoofdzakelijk bedoeld is voor voetgangers en fietsverkeer. In plaats van dat de locatie aan de doorgaande weg bijdraagt aan de bekendheid van de ondernemingen, zal de identiteit van de ingreep dat doen. Een opvallende lijn dat dwars door de huidige bebouwingsstructuur snijdt.

Naast de ligging van het bedrijf is ook de parkeergelegenheid rondom de bedrijven belangrijk. In de Eilandenbuurt zijn ruim 1300 parkeerplaatsen te vinden en dat

betekent dat er ongeveer één parkeerplaats per twee woningen aanwezig is. In de rest van Rotterdam is het vaak minimaal één parkeerplaats per woning of zelfs meer parkeerplaatsen per woning (Arnold, 2013). Doordat steeds vaker beide partners werken, zijn er steeds meer huishoudens met twee auto's. De parkeerdruk binnen een woonwijk is vooral 's avonds en in het weekend het hoogst. Voor Carnisse komen daar ook nog bezoekers van Ahoy of het theater Zuidplein bij, omdat de parkeertarieven in de wijk lager zijn dan in de parkeergarages.

Ondernemers hebben hoofdzakelijk overdag parkeerplaatsen nodig voor hun bezoekers. Als de meeste werkende bewoners weer thuis komen 's avonds, zijn de bezoekers van de ondernemingen uit de buurt alweer vertrokken. Deels kan de parkeervraag van de ondernemers dus opgelost worden met het huidige aantal parkeerplaatsen. Alleen functies die in het weekend open zijn en/of 's avonds zullen overlap hebben met de bewoners wat betreft het moment van vraag naar parkeerruimte.

Voor maximale flexibiliteit in de mogelijke tijden en dagen dat ondernemingen open kunnen zijn en hun bezoekers genoeg parkeermogelijkheid aan te kunnen bieden, zullen er nieuwe parkeermogelijkheden meegenomen moeten worden binnen het nieuw te ontwerpen lint. Daarnaast zal dat een positief effect hebben op de algemene parkeerdruk binnen de wijk.

Reikwijdte

Duidelijk is dat voor veel ondernemers de wijk niet genoeg is als afzetmarkt. Dit komt mede door het lage inkomen in de wijk en het specialisme dat bepaalde bedrijven hebben binnen hun sector. Het grotere bereik van ondernemingen heeft ook met de globalisering te maken. Mensen worden steeds mobieler en vaak is het bereik daardoor groter. Met de komst van internet hoeven klanten niet meer uit de directe omgeving te komen en kan er online besteld worden. Dat betekent dat in de toekomst de fysieke zichtbaarheid steeds minder belangrijk zal worden voor veel ondernemingen. Vaak geldt: hoe specifiek en zeldzamer de onderneming, des te verder reikt het klantenbereik. Ook gaan ondernemers naar de klant toe of de klant komt naar hen. Klanten van buiten de wijk zullen vaker met het OV komen of met de auto. Het lint zelf zal een op zichzelf staande route zijn waar ruimte gecreëerd zal worden voor enkele parkeerplaatsen. Deze zijn bedoeld voor de bedrijfswagens of voor de bewoners van de nieuwe bebouwing. Daardoor is er genoeg parkeerruimte voor bezoekers in de woonstraten.

Publiek privaat

Overgangszones tussen de publieke ruimte en de winkel worden vaak gecreëerd door bouwkundige elementen of reclameobjecten op of boven de stoep. De bezoeker loopt door een zone waarin het bedrijf zichzelf aan de buitenwereld laat zien. De zone van uiting voor bedrijven kan enigzins begrensd worden door bouwkundige elementen zoals een luifel of overstek. De gevel van een bedrijf zal ruimte moeten hebben om een naambord boven de ruiten te hangen. 59

Back front

Elke onderneming heeft een private en publieke kant. Per type onderneming kan dit verschillen. Er kunnen meerdere typen bedrijven onderscheiden worden. Een mogelijke indeling is: horeca, winkel, ambacht met werkplaats, ambacht op locatie, kantoor en internetbedrijf. Vaak zijn ondernemingen een combinatie van meerdere types maar in de fysieke indeling van de ondernemingen domineert vaak één type. De kwantitatieve en kwalitatieve eisen die de ondernemingen hebben bepalen de geschikte locaties voor deze ondernemingen binnen het stedenbouwkundig plan. De ene functie heeft vraag naar een 'front'-locatie binnen de stad, terwijl de ander ergens op een verstopte locatie ook goed zal functioneren. De uitgebreide profielen van de ondernemingen zijn terug te vinden in bijlage II.

Binnen de stedenbouwkundige situatie zijn het vooral de horeca, winkel en ambacht met werkplaats die een zichtbare locatie wensen. De overige drie functies kunnen goed functioneren in de 'back' van het stedenbouwkundig plan. Inzoomend op de indeling van de bedrijven zelf, blijkt voor alle drie de functies in de 'front' het belangrijk te zijn een grote openheid te hebben naar de straat toe. Daardoor kunnen ze zich goed presenteren aan de buitenwereld en zien ze goed wat er op straat gebeurt. Daardoor wordt het gemakkelijk om onderdeel te worden van het sociaal kapitaal binnen de wijk en de bijdrage die ondernemingen kunnen leveren aan de wijk te laten plaats vinden. De ambacht op locatie en het internetbedrijf zullen niet tot amper mengen met de omgeving en zijn zeer gesloten. Het kantoor ontvangt wel klanten, maar heeft een minder sterke behoefte aan een goede zichtbare locatie dan de horeca, winkel, ambacht met werkplaats. Het is niet zo besloten als het internetbedrijf en de ambacht op locatie.

Voor alle type bedrijven geldt: hoe meer ze groeien, hoe meer aanloop ze zullen hebben en hoe belangrijker de scheiding tussen de 'front' en de 'back' van het bedrijf. Om groeimogelijkheden te kunnen faciliteren zou daar rekening mee gehouden moeten worden in het ontwerp van het lint. De groei van een bedrijf betekent ook dat er vaker geladen en gelost zal worden. Als de toevoer van goederen vaak nodig is, zal er regelmatig een grote wagen in de straat staan die de goederen aflevert. Deze wagen kan de straat blokkeren. De kleine ondernemingen uit de interviews laden en lossen via dezelfde ingang als waar de klanten binnen komen. De oorzaak hiervan is dat zij onderdeel zijn van het gesloten bouwblok. Hierdoor is er geen achteringang. Het lossen aan de straat kan hinder opleveren voor het verkeer als er geen ruimte voor is. Ondernemer John van de Westlandse Tuin laat weten dat bij de aanvoer van nieuwe producten er een kleine vrachtwagen midden op straat blijft staan. Ondernemer Vaandrager parkeert de wagen direct voor de ingang van de winkel. Om deze redenen is het belangrijk dat er ruimte gecreëerd wordt voor het laden en lossen langs het lint.

Het concept in beeld

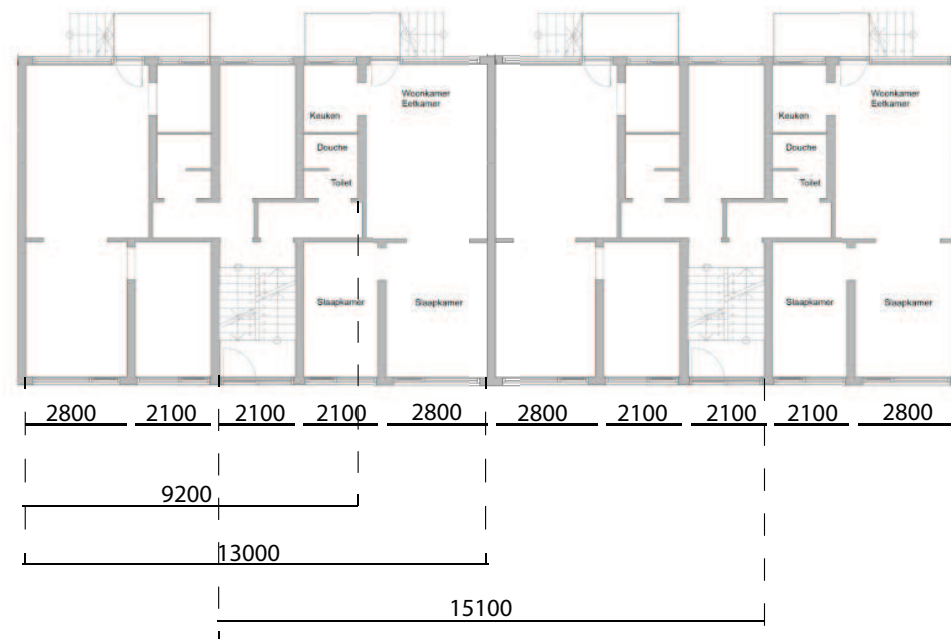
Het te ontwerpen lint zal naast woon-werkcombinaties ruimte moeten bieden voor parkeerplaatsen en de mogelijkheid moeten creëren als bedrijf uit te breiden of in te krimpen. Het parkeren zal op de gecreeerde binnenterreinen opgelost kunnen worden en hier zal ook het laden en lossen plaats vinden. De overige ruimte kan gebruikt worden om een publieke ruimte te creëren voor de buurt.

Het concept een lint haaks op de bebouwing te creëren biedt veel kansen. Echter, het creëert ook een meer complexe situatie in het stedenbouwkundig plan. Hierbij gaat het vooral om de scheiding tussen publieke en private ruimtes en de grenzen hiertussen. Vanwege het gevoel van veiligheid zal de doorgang 's avonds afgesloten moeten kunnen worden. Er zal een interessante aaneenrijging van verschillende ruimtes kunnen ontstaan haaks op de huidige structuur van de wijk. Een zichtas zal de verschillende binnenterreinen visueel met elkaar verbinden.

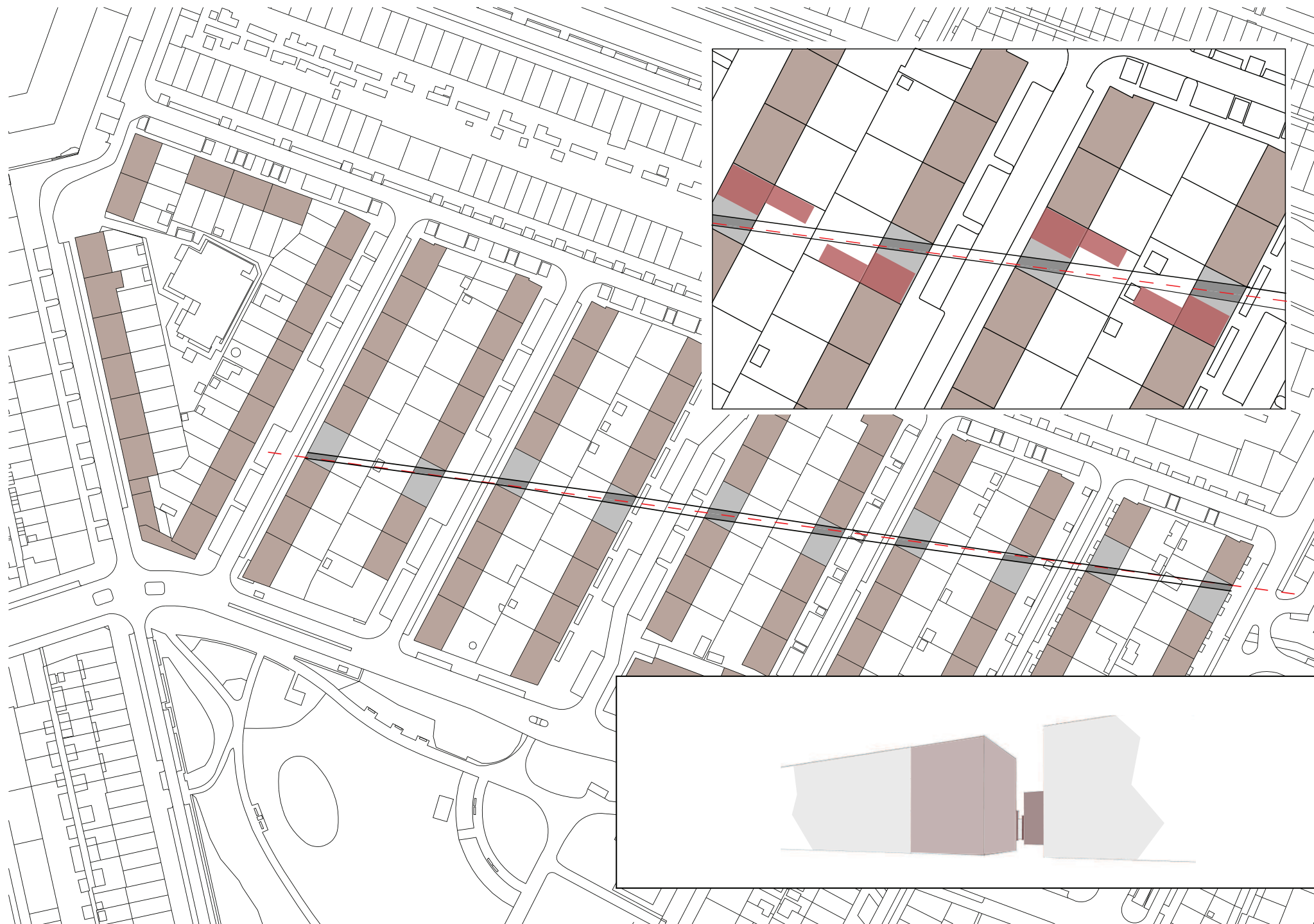
Het lint zal niet in een keer gerealiseerd hoeven worden. De ingreep is onderdeel van een proces van vallen en opstaan. Er zal een voorstel gedaan worden voor de inrichting van een ingreep in twee bouwstroken. Deze ingreep vormt de basis voor de eventueel volgende ingrepen en kan op zichzelf goed functioneren. De herhaling van de ingreep kan in de praktijk kleine veranderingen met zich mee brengen. De

vraag naar de grootte van de bedrijfsruimtes kan veranderen door de tijd heen, de hoeveelheid parkeerruimte zal in de volgende ingreep minder kunnen zijn of de invulling van de openbare ruimtes zal anders worden dan in eerste instantie voorgesteld. Als de vraag niet groter is dan het realiseren van de ingreep in één blok, dan zal er nooit een lint gecreeerd worden. Een nadeel hiervan is dat de sociale voordelen van de ingreep niet overal in de buurt merkbaar zullen zijn.

Om ruimte te maken voor de ingreep zal een deel van de huidige bebouwing gesloopt moeten worden. Om genoeg ruimte te kunnen maken voor het ondernemerschap en genoeg ruimte te creëren voor de route en de zichtas, is er gekozen om twee trappenhuis en zes woningen te slopen. De woningen aan de andere kant van het trappenhuis zullen samengevoegd worden. Hierdoor neemt de woningdifferentiatie in de wijk toe. Naast de woningen van 45m² en 55m² zullen er nu ook woningen van 90m² en 100m² aanwezig zijn. De oppervlaktes van de woningen in de nieuwbouw zullen nog iets groter zijn.



Afbeelding 49: Mogelijke doorbraken in de bestaande bebouwing

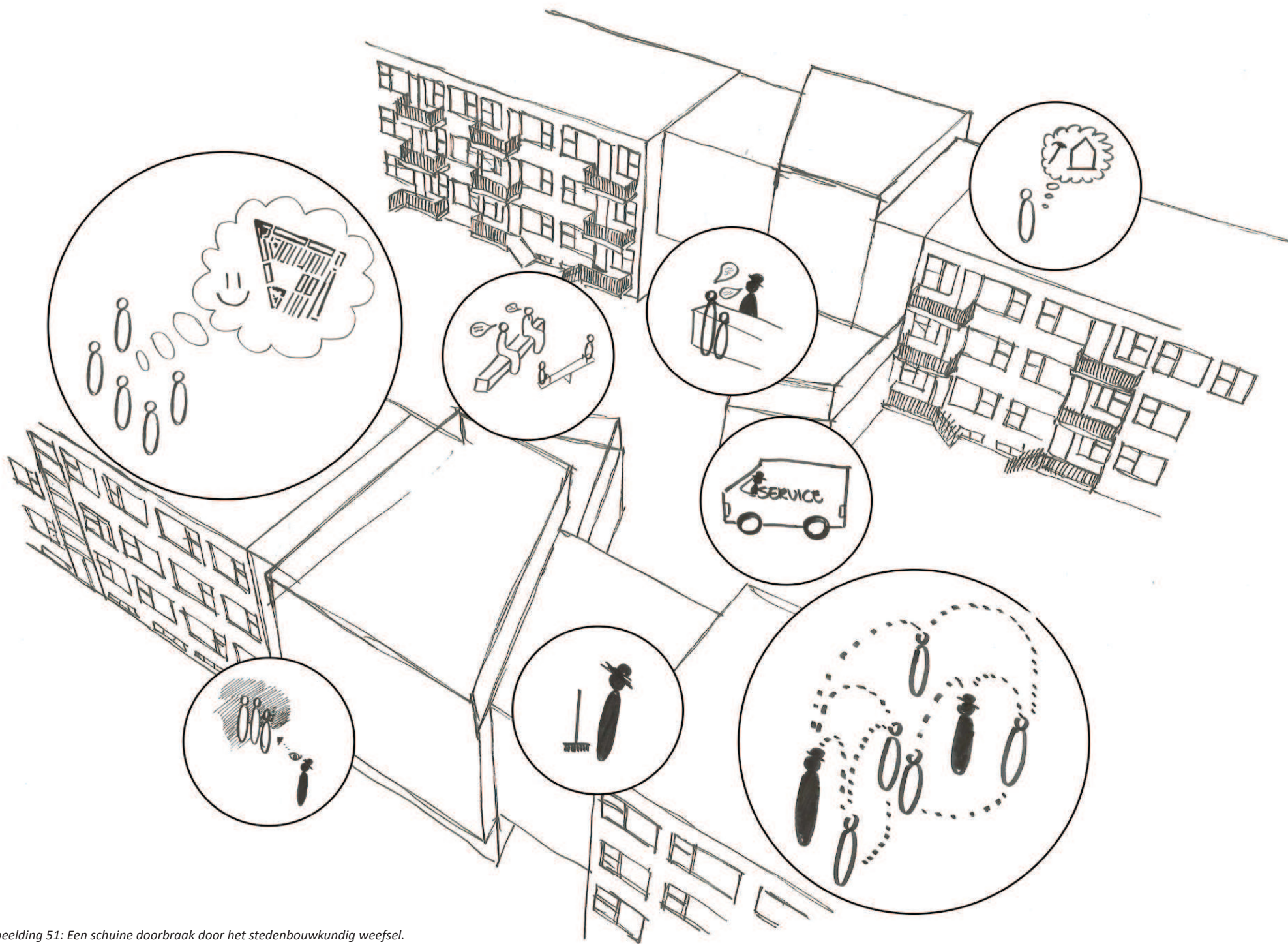


Afbeelding 50: Een schuine doorbraak door het stedenbouwkundig weefsel.

3.3 Visie

Het ontwerp werkt als katalysator voor het vergroten van het sociaal kapitaal. Ondernemers zullen met hun gezin zich betrokken voelen bij de wijk en zullen een belangrijke rol spelen in het sociaal kapitaal van de wijk. De wijk is hun thuis, maar ook de plaats waar zij werken en hun bedrijf willen runnen. Het gevoel van
62 verantwoordelijkheid voor de wijk is daardoor groot en er is de wil het beste uit de wijk te halen.

De ingreep is geen aanvulling op het winkelcentrum van het Zuidplein maar draagt een eigen identiteit. Het zal een beweging veroorzaken in de huidige structuur van de wijk. Private en publieke ruimtes zijn in de huidige situatie streng gescheiden en er is weinig verblijfskwaliteit binnen de woonstraten te vinden. De ingreep als nieuwe orde binnen de sociale structuur brengt een nieuwe schakeling van ruimtes met zich mee. Er is een nieuwe route ontstaan die publieke verblijfsruimtes bevat en de ondernemingen aan elkaar schakelt. Een levendige ader door de buurt waar bezoekers aan de buurt en buurtbewoners langskomen, waar bewoners elkaar ontmoeten in de publieke verblijfsruimtes en waar de ondernemers hun rol als spil in het sociaal kapitaal vervullen. Een plek waar de basis voor een sterk sociaal kapitaal wordt gelegd, waar verbondenheid met de buurt wordt gecreëerd. Bewoners voelen zich op den duur meer verbonden met de buurt en hebben minder de behoefte de wijk uit te verhuizen zodra hun financiële situatie dat toelaat. De grootte van de woningen hoeft geen probleem meer te zijn, aangezien er woningen samengevoegd zullen worden. Bewoners blijven langer in de buurt wonen en zijn bereid te investeren in de woning. Langzamerhand zal het sociaal kapitaal sterker worden, zal het aanzicht en de kwaliteit van de woningen verbeteren en zal het woonplezier in de buurt toenemen. De ondernemer en de gecreëerde route zullen hier een belangrijke rol bij spelen.



Afbeelding 51: Een schuine doorbraak door het stedenbouwkundig weefsel.

4. Ontwerp



Afbeelding 52: De stedenbouwkundige maquette van het lint.

Om ruimte te scheppen voor het lint zullen er per strook twee portieken gesloopt worden met de zes tussen gelegen woningen. De woningen aan de andere kant van de gesloopte trappenhuisen zullen samengevoegd worden met de woningen aan de andere kant. Daardoor wordt er ruimte gecreëerd voor de ingreep en wordt er tegelijkertijd meer woningdifferentiatie gecreëerd. Naast de huidige woningen van 45m² en 55m², zullen er woningen zijn van 90m² en 100m². Een mogelijke inrichting voor deze woningen is op de plattegrond hieronder te zien. De samenvoeging zorgt ook voor een vergroting van de tuinen. Het uitgangspunt is dat voor de bewoner van de samengevoegde woning de tuin minstens zo groot zou moeten zijn als voor de bewoners van woningen van 45m² of 55m². Op deze manier gaat de bewoner er wat betreft de tuin ten opzichte van de buurt niet op achteruit en wordt er tegelijkertijd extra ruimte gecreëerd voor het ontwerp. De ingreep zal een aantal keer herhaald kunnen worden waardoor er uiteindelijk een lint ontstaat. Elke ingreep bevat parkeerplaatsen en een publieke ruimte. Deze publieke ruimte varieert in elke ingreep. Elke publieke ruimte is gericht op een andere leeftijd. Zo is er voor een zo breed mogelijke groep een plek voor samenkomst ontworpen.

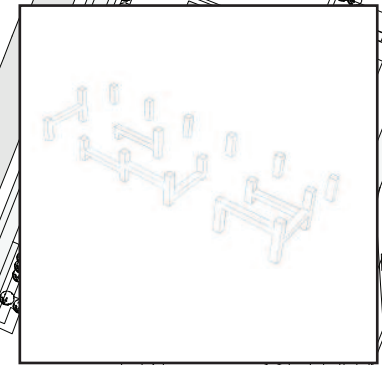
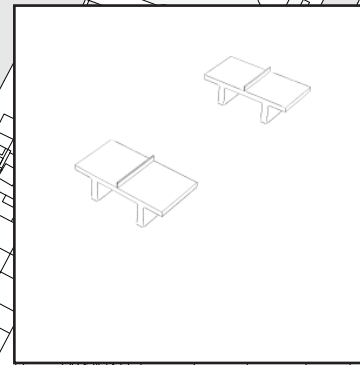
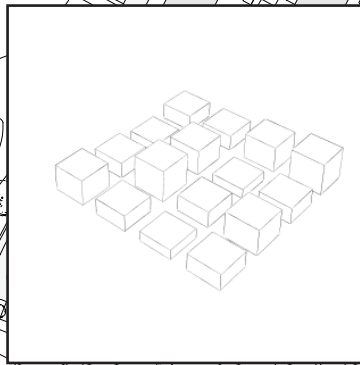
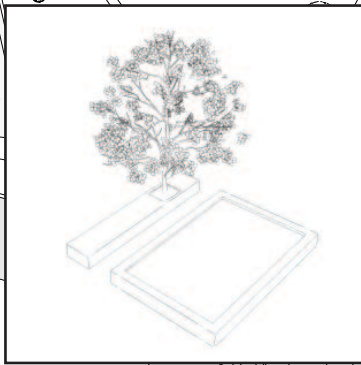
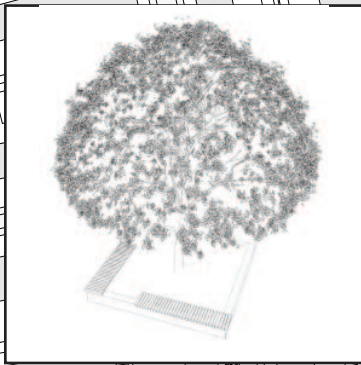
De gecreëerde gaten in de huidige stroken zullen opnieuw gevuld worden met bebouwing. Op de begane grond gaat de nieuwe bebouwing aan de straatzijde mee in de rooilijn. De eerste en tweede verdieping kragen deels uit boven de stoep. De uitkraging geeft de grens aan waarbinnen de ondernemer zich kan uiten in de

openbare ruimte. Ook is een deel van de nieuwbouw hoger dan de bestaande bebouwing. Hierdoor is het gebouw goed zichtbaar vanuit de huidige woonstraten en valt het sterk op als een ingreep in de bestaande structuur. Dit draagt bij aan de eigen identiteit van het lint.

De nieuwbouw bevat een poort om het binnenterrein toegankelijk te maken en een route te vormen met de overige blokken waar de ingreep uitgevoerd kan worden. Op het binnenterrein is ruimte voor het laden en lossen zodat dit niet in de woonstraten hoeft plaats te vinden. Daarnaast wordt de scheiding tussen de 'front' en de 'back' van een bedrijf belangrijker als bedrijven groter worden. Daarom is het belangrijk dat de achterkant van het gebouw toegankelijk is. Op het binnenterrein wordt ook de benodigde ruimte gereserveerd voor het parkeren. Per bedrijfsruimte is er één parkeerplaats beschikbaar. Door de sloop en samenvoeging van bestaande woningen, is er voor de overige vraag naar parkeerplaatsen ruimte in de wijk. Omdat de samenvoeging van woningen extra ruimte geeft op het binnenterrein vanwege de groottes van de tuinen, is het mogelijk een aangename publieke buitenruimte te creëren.



Afbeelding 53: Plattegronden in de samengevoegde bestaande bebouwing.

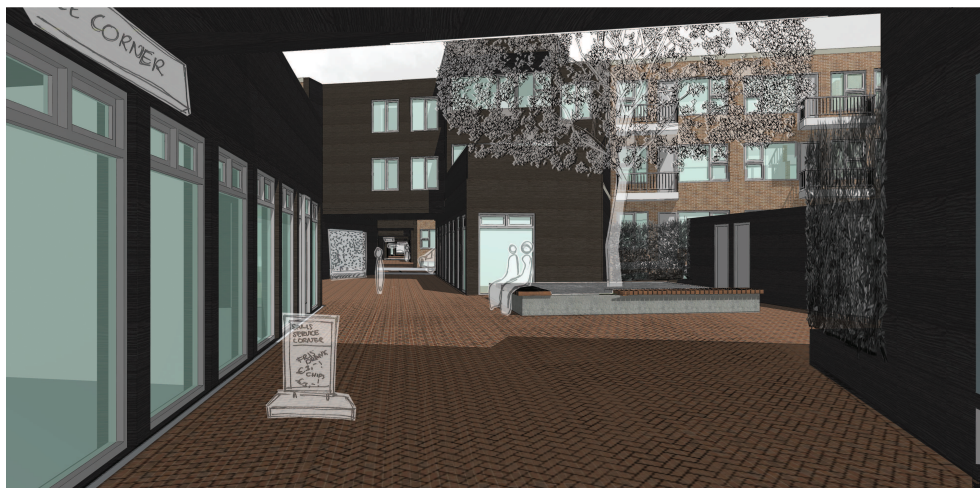


Afbeelding 54: Stedenbouwkundige situatie en buitenruimtes

Het gevoel van clusteren wordt gecreëerd door de zichtas. Één ingreep is al een kleine cluster, maar er is altijd zicht van het ene cluster naar de andere. Daarnaast is de ingreep ook zichtbaar vanuit de woonstraten. Een overstek en verhoging ten opzichte van het oude bebouwing geven meer zichtbaarheid in de woonstraten. Verkeer in deze woonstraten zal afgeremd worden door de verkeersdrempel in de weg die twee ingrepen met elkaar verbindt. Het lint hoeft niet in één keer gebouwd te worden, maar kan in stappen gerealiseerd worden.

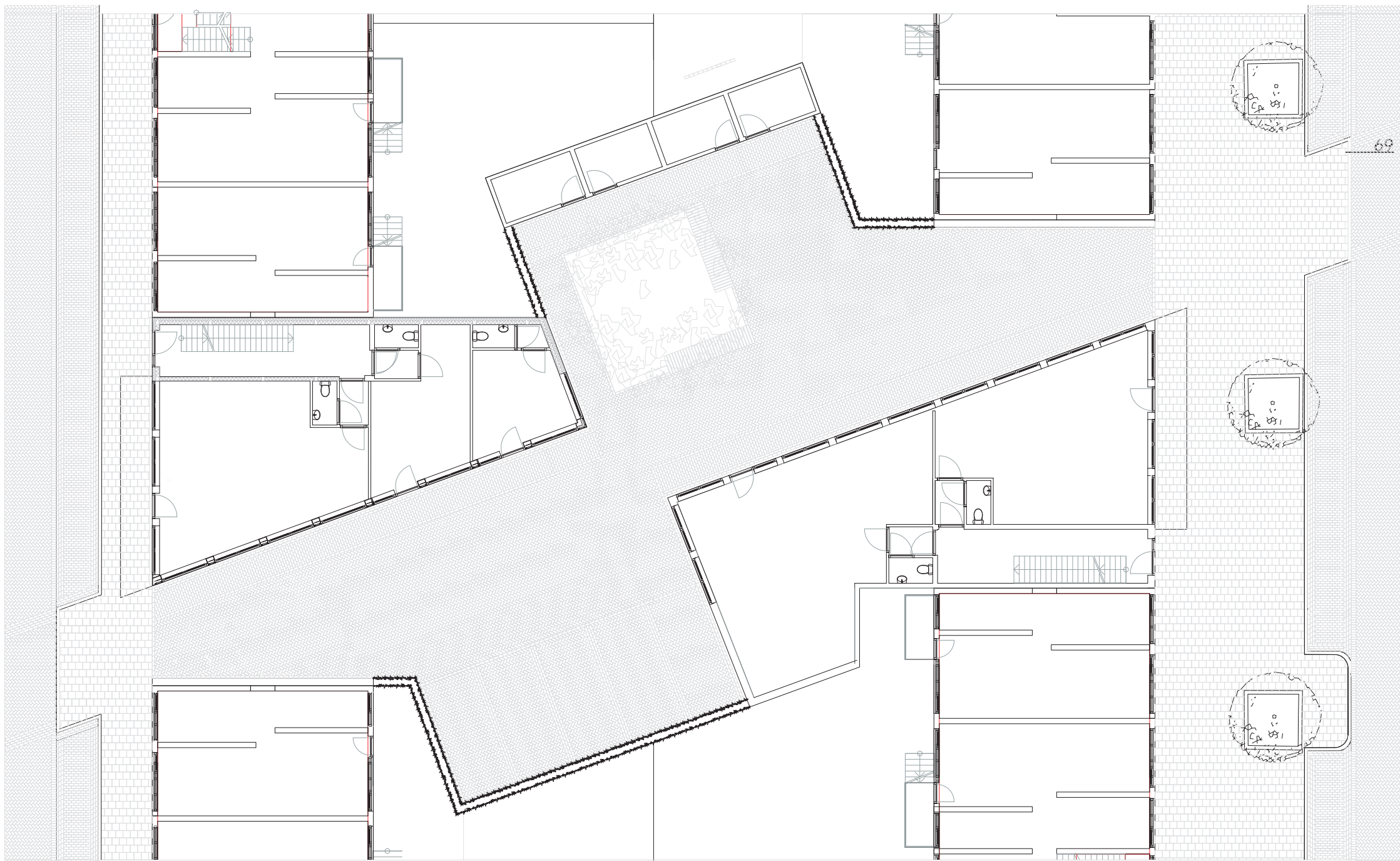


Afbeelding 55: Zicht vanuit de huidige woonstraten.



Afbeelding 56: De visuele verbinding tussen de verschillende blokken.

Het binnenterrein van de ingrepen heeft dezelfde klinker en hetzelfde elleboogverband als de straat om de openbaarheid te benadrukken. Langs de randen van de ondernemingen en langs de berguimtes ligt het verband anders om de toe-eigening van deze ruimte aan te geven. Voor de ondernemers geeft dit de ruimte aan waar zij hun reclame objecten neer kunt zetten. Waar zij zich dus kunnen uiten in de openbare ruimte. Bij de bergingen geeft het meer de privézone aan. Hier is de begane grond te zien. De gebouwen zijn op de begane grond net iets anders van vorm. Eén van de ondernemingsruimtes binnen een gebouw zal gericht zijn op de huidige woonstraten en bevindt zich onder de uitkraging. De ander richt zich op de route. Er zijn kleine ruimtes van 25m² beschikbaar, maar ook ruimtes van 60m². De tussenwanden zijn niet-dragend, waardoor er eenvoudig twee bedrijfsruimtes samen gevoegd zouden kunnen worden tot één. De maximale grootte van een bedrijf is daardoor 120m². Beperking van type bedrijven binnen de woonwijk gebeurt niet door aan te geven welke sectoren wel of niet binnen de woonwijk mogen ondernemen, maar de grootte van de bedrijfsruimte wordt de beperkende factor. De diversiteit van ondernemingen blijft daarmee optimaal. Hiervoor is wat betreft installaties ook extra afzuiging mogelijk wanneer nodig. Een snackbar vraagt meer ventilatie dan een kantoor.



Afbeelding 57: De plattegrond van de begane grond met het terrein; oorspronkelijk schaal 1:50.

Dat een ruimte meerdere typen bedrijven kan vestigen is natuurlijk belangrijk als diversiteit gewenst is. Verschillende typen ondernemers leggen ook een andere relatie met hun omgeving. Zo zijn functies als de bakker of groentenboer heel erg betrokken bij de omgeving. Zij weten exact wat er in de buurt gebeurt en zij maken vaak een praatje. Zij weten daardoor heel goed wat er speelt en kennen doordat klanten regelmatig komen, heel erg veel mensen. Dit soort ondernemingen hebben sociaal gezien het grootste bereik en daarmee de meeste invloed in de buurt.

Bedrijven met een kantoorfunctie hebben een minder sterke sociale functie in de buurt. In tegenstelling tot een buurtwinkeltjes als een bakker is de klantenkring een stuk groter dan alleen de wijk. Zij houden nog steeds controle op wat er in de buurt gebeurt, maar klanten komen vaak van buiten de wijk en op afspraak waardoor het directe sociale contact met de buurt een stuk minder groot is. Het zal niet snel verder groeien dan een 'gedag' op straat. Echter draagt dit kleine contact al sterk bij aan het gevoel van veiligheid en het thuisvoelen in de buurt.

De bedrijfsruimtes zijn verbonden met een woning op de eerste of tweede verdieping. De sociale voordelen van ondernemerschap blijken namelijk extra sterk naar voren te komen als de ondernemer ook woont in de wijk. Er is een interne verbinding gelegd. Deze verbinding is ook tegelijkertijd de ontsluiting van de woningen. Het is een soort portiekontsluiting.



Afbeelding 58: Een bedrijfsruimte dat de bakker huisvest.

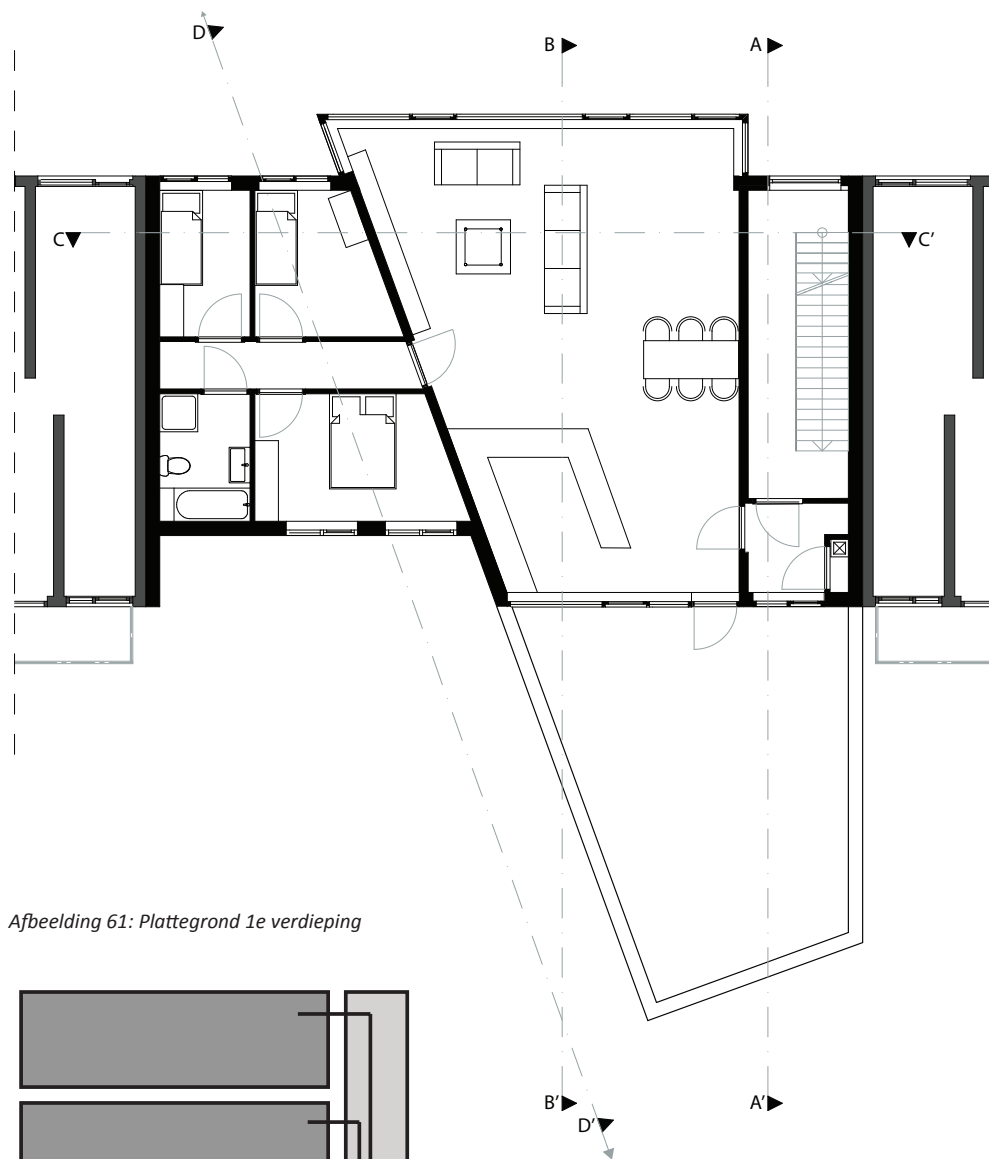
Aangezien een ondernemer vaak niet direct na zijn studie begint met het starten van een bedrijf, maar dat pas later in zijn leven oppakt, is er voor gekozen gezinswoningen boven de ondernemingen te plaatsen. Een ondernemer begint vaak zijn bedrijf nadat hij al een aantal jaren werkervaring heeft opgedaan. Vaak heeft iemand in deze levensfase een gezin of zou in de nabije toekomst graag een gezin willen stichten. De woningen hebben een heldere indeling. De entree is gelegen in hetzelfde gedeelte als het algemene trappenhuis, vervolgens komt men binnen in de representatieve ruimte van de woning. Een grote ruimte met de keuken, eetkamer en kamer. Hier is ook de buitenruimte aan verbonden. In het derde gedeelte van de woning is het slapen en de badkamer gesitueerd. De plattegronden van de eerste en tweede verdieping zijn nagenoeg gelijk. Er zijn een paar kleine verschillen.

De eerste verdieping heeft een groot dakterras met zicht op het binnenterrein. Hierdoor is er extra oppervlakte voor de andere functies in het representatieve deel van de woning. Op de tweede verdieping is dit niet mogelijk. Echter ligt hier de kwaliteit in de hoogte van de woning waardoor er extra licht naar binnen kan komen en er daardoor een extra grote, lichte ruimte gecreeerd wordt.

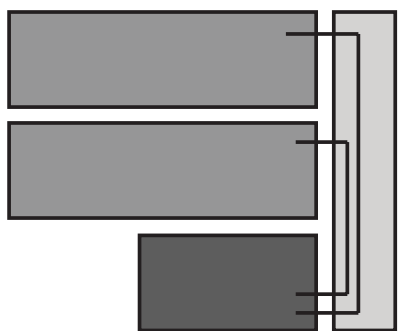
De twee gebouwen aan een binnenterrein zijn wat betreft de woningen nagenoeg hetzelfde. Alleen de situering van de buitenruimte op de tweede verdieping is anders vanwege de oriëntatie op de zon. Dit is te zien in de gevelbeelden op de volgende pagina.



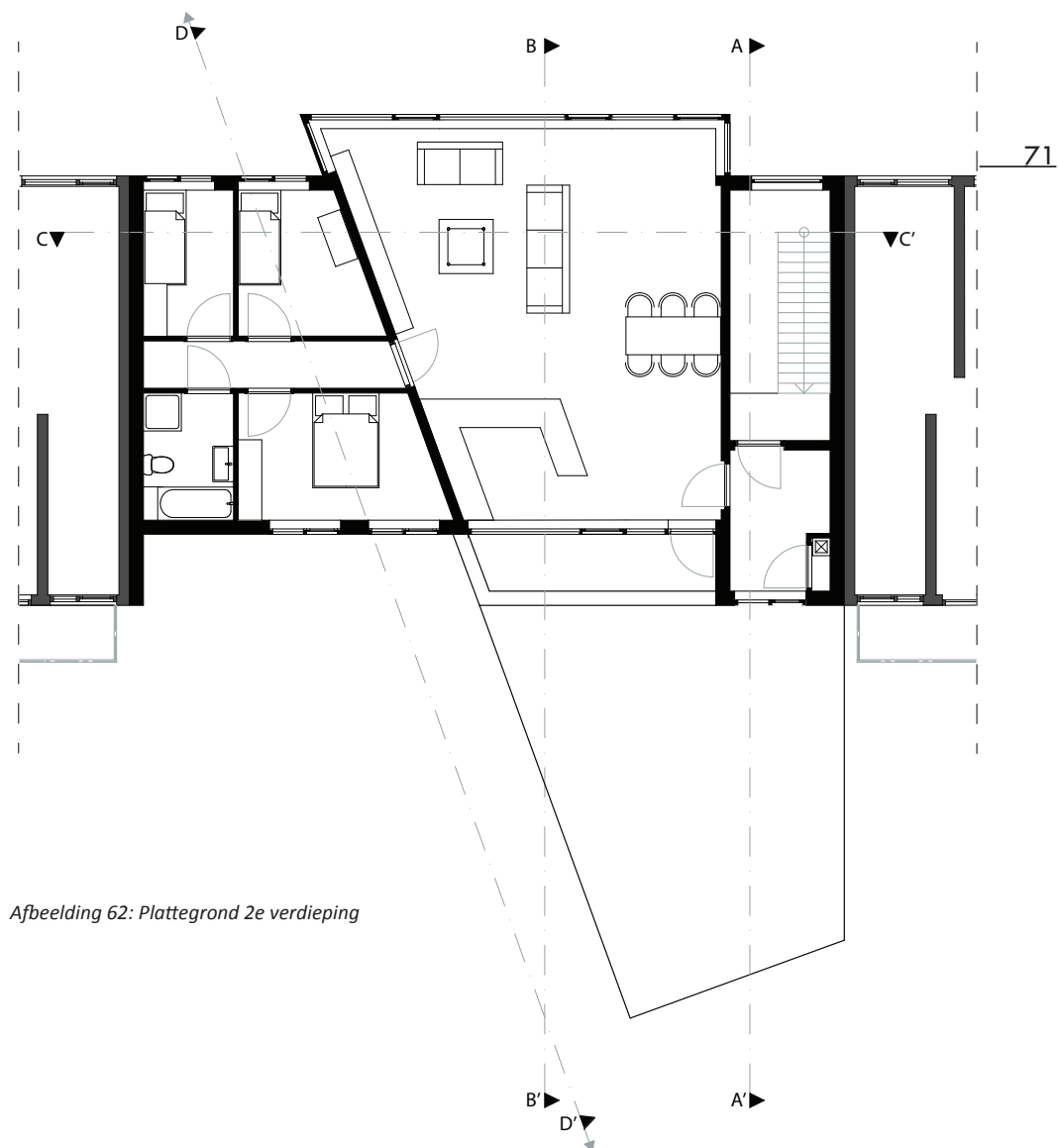
Afbeelding 59: Een bedrijfsruimte dat een kantoorfunctie huisvest.



Afbeelding 61: Plattegrond 1e verdieping



Afbeelding 60: Schema van de structuur van het gebouw.



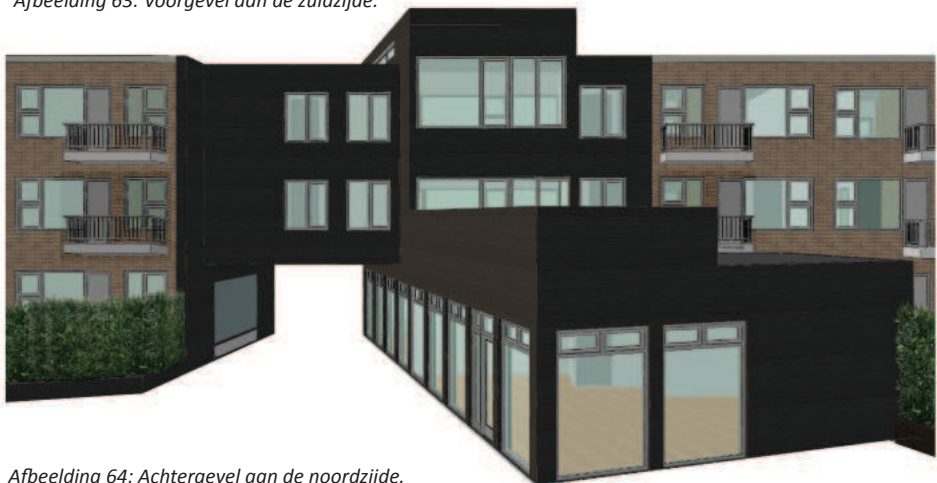
Afbeelding 62: Plattegrond 2e verdieping

Al met al vormt de ingreep een lang lint dat ruimte biedt voor verschillende typen bedrijven. Er kan geladen en gelost worden, er is parkeerruimte voor de bedrijven en er is een publieke ruimte. De publieke ruimtes zijn verschillend ingericht, voor verschillende doelgroepen. Bedrijven kunnen samengevoegd worden, en dezelfde ruimtes kunnen door verschillende typen bedrijven gebruikt worden. De ene ondernemer legt een andere relatie met zijn omgeving dan de andere. Bedrijven kunnen gemakkelijk starten en stoppen. Doordat de ondernemer ook in de wijk woont, is de sociale functie van de ondernemer versterkt. Er loopt een lint door de wijk die het sociale netwerk in de wijk zal versterken tussen bewoners en bewoners en ondernemers. Samen je weer verantwoordelijk voelen voor de wijk. Meer gezinnen in de wijk, voor een stabiele groep. Mensen willen weer langer blijven wonen.

72



Afbeelding 63: Voorgevel aan de zuidzijde.



Afbeelding 64: Achtergevel aan de noordzijde.

Deze ingreep draag ik aan om de situatie in Carnisse te verbeteren. Het is een visie die een nieuwe schakel vormt in de lange ketting van oplossingen waar wij al jaren mee bezig zijn. Hoe gaan we om met achterstandwijken. Het hoeft niet DE oplossing te zijn, zoals vele andere oplossingen dat ook niet geweest zijn. Het is een ingreep die kansen laat zien, maar ook risico's met zich mee brengt. Het kan zijn dat het lint er nooit gaat komen, maar dat het blijft bij één of twee ingrepen in de bestaande bebouwing. Het zal immers in stappen gerealiseerd worden. Deze kunnen goed functioneren, maar zijn van minder sterke invloed op de wijk. Daarnaast is het altijd afwachten welke bedrijven er zullen komen en wat voor relatie zij met hun omgeving aan zullen gaan. Echter kan het ook juist erg goed uitpakken en kan het snijden in de huidige bebouwing zorgen voor een zeer sterke binding van de bewoners met hun omgeving. Er ontstaat een hechte buurt en mensen zullen weer investeren in hun woningen.



Afbeelding 65: Voorgevel aan de noordzijde.



Afbeelding 66: Achtergevel aan de Zuidzijde.

5. Conclusie

Al jaren is men bezig een oplossing te vinden voor hoe er omgegaan zou moeten worden met achterstandswijken. Het gedane onderzoek en het voorgestelde ontwerp vormen een nieuwe schakel aan de ketting van ontwerpen voor achterstandsbuurtten met het doel de situatie in deze wijken te verbeteren. De waarden die als startpunt belangrijk zijn geweest zijn de thema's die Jane Jacobs belangrijk achtte om een leefbare stad te creëren. Een leefbare buurt heeft volgens haar een diversiteit aan functies, een diversiteit in architectuur en een gemengde bevolking. Uiteindelijk zouden deze thema's leiden naar het bevorderen van de sociale interactie, leefbaarheid, veiligheid en creativiteit. Architectuur dient als onderdeel van de processen die zich afspelen in de stad.

Het op een juiste manier inzetten van ondernemerschap geeft deze waarden ruimte binnen de leefomgeving. Ondernemerschap kan de sociale cohesie en sociale controle in de wijk versterken. Ondernemers zetten zich in de buurt schoon, heel en veilig te houden en de komst van ondernemers zorgt voor een meer stimulerende omgeving voor de bewoners.

Vanwege de toegevoegde waarde die het ondernemerschap kan zijn voor de wijk, was de centrale vraag voor dit rapport: Hoe kan er door middel van architectuur ruimte gecreëerd worden voor ondernemerschap op een manier die past bij de wijk Carnisse met haar bewoners en ondernemers? Om deze ruimte op een juiste manier te kunnen creëren was de onderzoeksvraag: Hoe organiseren ondernemers zich in de wijk Carnisse?

Uit het onderzoek volgden zes thema's die belangrijk zijn voor het ondernemerschap in een achterstandswijk. Dit zijn sociale controle, adaptiviteit, ontsluiting, reikwijdte, publiek&privaat en back&front. Door deze waarden te relateren aan de situatie in de Eilandenbuurt zijn er een aantal uitgangspunten naar voren gekomen die de basis gevormd hebben voor het concept en vervolgens het ontwerp.

Zo bleek vanuit het onderzoek dat de locatie van het bedrijf aan een doorgaande weg voor een aantal bedrijven voordelen oplevert. Dit zijn vooral bedrijven die producten verkopen. De overige bedrijven hebben aangegeven wel enigszins voordeel te ervaren, maar dit was niet substantieel. De diversiteit van bedrijven in de wijk en de soms zeer specifieke werkzaamheden in bepaalde branches zorgen ervoor dat mensen de bedrijven toch zullen vinden. De komst van internet heeft een zichtbare locatie nog minder belangrijk gemaakt. Uiteindelijk is er voor het

ontwerp gekozen deze niet te situeren aan de doorgaande route, maar dwars op de woonstraten. De zichtbaarheid is minder dan langs de doorgaande weg, maar doordat de ondernemingen directer in de woonomgeving liggen, zullen de sociale voordelen zich sterker richten op de woonomgeving. Als de ondernemer 's avonds en/of in het weekend niet aanwezig is in de zaak, houden de bewoners een oogje in het zeil. Bij verdachte situaties wordt de ondernemer ingelicht. Er is een zekere mate van reciprociteit wat betreft sociale controle. Dat is mogelijk door de sociale contacten die de ondernemer heeft met de buurt.

De klanten van de ondernemingen komen niet alleen uit de wijk. Veel ondernemingen hebben hun klantenbereik op stadsniveau en sommigen soms zelfs op landelijk niveau of op het niveau van de regio. Om bezoekers van buiten de wijk te kunnen ontvangen is het belangrijk dat er genoeg parkeerruimte aanwezig is. Doordat de parkeerdruk in de wijk al erg hoog is, zijn er extra parkeerplaatsen geplaatst op de binnenterreinen van het lint. De bereikbaarheid van de ondernemingen met het openbaar vervoer is zeer goed vanwege de ligging naast het Zuidplein.

De extra ruimte op de binnenterreinen geeft de mogelijkheid publieke verblijfsruimtes te creëren. In de huidige woonstraten ontbreekt het hier aan. Alleen het Zuidplein is een verblijfsruimte van kwaliteit.

Adaptiviteit van de bedrijfsruimte is belangrijk om de ondernemer in de wijk te houden. Samenvoeging van bedrijfsruimtes moet mogelijk zijn. De behoefte om de bedrijfsruimte aan te passen zal niet vaak voorkomen. Daarom zijn de gevels dragend en zijn de ruimtes gescheiden door niet-dragende wanden. Nu zijn de bedrijfsruimtes in een gebouw geheel vrij overspannen, ook na samenvoeging. De maximale grootte voor een bedrijf langs het lint is 120m². Dit zal voorkomen dat er te grote bedrijven naar de wijk toe komen en waarborgt de diversiteit aan ondernemingen. Zoals er gesproken wordt over de noodzaak van het kunnen maken van een 'wooncarrière' binnen de wijk, moet er ook een 'ondernemerscarrière' gemaakt kunnen worden.

Een deel van de ondernemers blijkt sterk de behoefte te hebben zich te uiten in de openbare ruimte. In het ontwerp is door middel van ontwerp-elementen aangegeven welke zone hier voor gebruikt kan worden. Zo is er het overstek gecreëerd en is er in de bestrating subtiel een grens aangegeven.

Wat betreft de front en de back van de bedrijven loopt het bij de kleine bedrijven deels door elkaar. Er is één entree waardoor dit ook gebruikt wordt voor het

binnenbrengen van nieuwe producten. Bij grotere bedrijven wordt het steeds belangrijker een aparte achteringang te hebben.

De sociale voordelen van ondernemerschap moeten het liefst zo verspreid mogelijk door de wijk plaats vinden. Anderzijds is het voor bedrijven economisch gezien handig te clusteren. De combinatie van deze twee vormt een lint. De hoge parkeerdruk van de wijk waardoor extra parkeerruimtes gerealiseerd moeten worden, het laden en lossen van bedrijven dat niet in de woonstraten plaats kan gaan vinden en de behoefte van de grotere bedrijven de back en de front meer te scheiden, hebben geresulteerd in de vorm van een lint dat snijdt door de bestaande bebouwing. De binnenterreinen zijn de gebieden die ruimte bieden voor deze waarden.

Door de verwerking van het onderzoek in het ontwerp, is een ontwerp naar voren gekomen dat het aantrekkelijk zal maken voor ondernemers om hier een bedrijf te starten of voort te zetten. Door de huidige plaatsing zullen ook bewoners de voordelen ervaren van het ondernemerschap. Door te snijden door de huidige bebouwing zullen de sociale voordelen van ondernemerschap plaatsvinden. Door een grotere diversiteit in architectuur en functie en een grotere diversiteit in de bevolkingssamenstelling door de verschillende groottes van de woningen, zal er een leefbare wijk ontstaan. Daardoor zal de sociale binding van de bewoners met hun wijk verbeteren.

Echter zal het lint niet in één keer gebouwd hoeven worden. De ingreep in een enkel stedenbouwkundig blok kan op zichzelf functioneren. Het voorgestelde ontwerp zou na deze eerste ingreep licht aangepast kunnen worden als de vraag naar de grootte van de ruimtes veranderd. Ook als de vraag naar parkeerruimte toe- of afneemt zal hier op ingespeeld kunnen worden. De ontwerpoplossing voor deze achterstandswijk is een onderdeel van het proces van trial-and-error.

Een grote ingreep neemt ook risico's met zich mee. Ten eerste zal de extra route veel activiteit bevatten door de verschillende functies die aan deze route gelegen zijn en de mensen die er komen. Bezoekers van de wijk, de ondernemers, de leveranciers en de bewoners. De huidige woonstraten worden momenteel alleen gebruikt voor bestemmingsverkeer voor het wonen en hebben geen brede straatprofielen. Hoeveel klanten er met de auto naar de ondernemingen zullen komen is moeilijk in te schatten. Hier is geen onderzoek naar gedaan. De buurt is zeer goed bereikbaar met het openbaar vervoer en overdag kunnen de parkeerplaatsen voor de bezoekers

gebruikt worden. Een deel van de bewoners zal immers met de auto naar het werk zijn. De buurt zal drukker bezocht worden dan voorheen, maar de vraag is in hoeverre daar hinder van ondervonden zal worden in de huidige woonstraten. De toenemende drukte neemt ook meer activiteit met zich mee en daardoor ook meer controle op wat er op straat gebeurt. Wanneer de druk op de straten niet te groot wordt, kan de toename dus ook voordelig werken voor de wijk. Vanwege de goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer, is er vanuit gegaan dat de drukte in de buurt niet te sterk zal toenemen. Het laden en lossen van goederen van de ondernemingen kan op de binnenterreinen plaatsvinden.

Daarnaast is er een kans aanwezig dat er door het creëren van een extra route in de buurt de gemiddelde activiteit per straat zal afnemen. Immers, dezelfde hoeveelheid bewoners zal zich verdelen over meer routes binnen de buurt. Anderzijds is er meer drukte van bezoekers van buiten de wijk. Bewoners kunnen gestimuleerd worden meer hun woningen uit te komen om hun tijd te besteden in de nieuwe openbare ruimtes langs de routes. 's Nachts is de extra route er niet. De binnenterreinen kunnen afgesloten worden om overlast van bijvoorbeeld jongeren op de binnenterreinen te voorkomen. Dit geeft de bewoners en ondernemers een gevoel van veiligheid. Daarnaast biedt het 's nachts overzicht in de woonstraten doordat er niemand plotseling vanuit de poort kan verschijnen of verdwijnen. Dit soort taferelen zouden het gevoel van veiligheid op straat verminderen.

Dat de nieuwe openbare verblijfsruimtes langs de route daadwerkelijk gebruikt zullen worden kan niet worden gegarandeerd. De openbare verblijfsruimtes zijn bedoeld voor eenieder die daar zijn vrije tijd zou willen besteden. Het Amelandseplein functioneert goed binnen de wijk en zal vanwege zijn omvang geen sterke concurrentie ervaren van de openbare ruimtes aan de route. Er is echter nog steeds vraag vanuit de bewoners naar publieke verblijfsruimtes. Toch zal dit geen garantie geven voor gebruik. Aangezien het ontwerp in stappen uitgevoerd zal worden, zal ook de vorm van de buitenruimte uiteindelijk anders vormgegeven kunnen worden dan nu is voorgesteld. Er is geen onderzoek gedaan naar hoe de bewoners deze openbare ruimte voor zich zouden zien en wanneer zij er wel of geen gebruik van zouden willen maken. Als de openbare ruimtes niet gebruikt zullen worden, zal een deel van de activiteit langs de route wegvallen. Echter, de ingreep draait in eerste instantie om het ondernemen en de sociaal-economische kracht daarvan. Het functioneren hiervan zal niet minder worden door gebrek aan een actief gebruikte, publieke bedrijfsruimte.

Het functioneren van het concept zal wel beïnvloed worden, als de vraag naar bedrijfsruimtes gekoppeld aan de woning minder wordt. Wanneer er minder ondernemers gebruik maken van de bedrijfsruimtes kan er leegstand ontstaan. Het tijdelijk leeg staan van een pand hoeft niet schadelijk te zijn. Zal de leegstand aanhouden en zullen meerdere panden leeg komen te staan, dan zal er ingegrepen moeten worden. In plaats van woon-werkcombinaties zal de nieuwbouw bestaan uit normale gezinswoningen op de eerste en tweede verdieping. De bedrijfsruimtes zouden in een extreme situatie van leegstand getransformeerd kunnen worden naar kleine woonstudio's. De voordelen die die ingreep op dat moment nog met zich mee zou brengen, zijn de woningdifferentiatie binnen de buurt en de extra publieke ruimtes die aanwezig zijn. De extra route zal amper gebruikt worden en een verminderde gemiddelde activiteit per woonstraat zal gaan spelen. Dan zal er enkel weer bestemmingsverkeer de buurt binnenkomen.

Tot slot zijn er de kosten die gepaard gaan met sloop en nieuwbouw. De bestaande bedrijfsruimtes in de wijk zullen goedkoper zijn wat betreft de huur of de vraagprijs dan de nieuwbouw. Dat betekent dat een starter de afweging kan maken eerst te starten in de bestaande bedrijfsruimtes. Bij succes zal de ondernemer in het nieuwe pand kunnen trekken. Bestaande ondernemers kunnen met hun gezin de woon-werkcombinatie betrekken. Echter is er vanuit dit onderzoek geen overzicht van het besteedbaar bedrag van een ondernemer voor zijn pand en de waarde van nieuwbouw in de Eilandenbuurt.

Echter, er ligt een plan met veel kansen. Er zal door de huidige bebouwing gesneden worden om sociale binding te creëren. Diversiteit in architectuur, functies en diversiteit in bevolking. Een lint dat ruimte biedt voor de thema's van het ondernemerschap: sociale controle, adaptiviteit, ontsluiting, reikwijdte, publiek&privaat en back&front. Een lint waardoor het sociaal kapitaal van de wijk vergroot wordt en het aantrekkelijk voor de bewoners wordt om langer in deze buurt te blijven wonen. Een ingreep die een positieve invloed heeft op de gehele buurt en de leefbaarheid daarvan. Snijden voor sociale binding.

6. Reflectie

In september 2013 begon ik met afstuderen bij de afstudeerstudio van de Veldacademie. Een studio waarbij het doel is de academie met het veld te combineren. De Veldacademie richt zich op maatschappelijk relevante opgaven in Rotterdam. Door kwantitatieve en kwalitatieve gegevens van locaties samen te brengen moet er een beeld ontstaan van de situatie op de locaties. Het bezoeken en ervaren van de locatie is daarbij belangrijk en vraagt om een zekere sensitiviteit. De opgedane informatie kan geordend worden met de leefveldenmethodiek, ontwikkeld door de Veldacademie zelf. Deze informatie zal vertaald moeten worden naar een academisch ontwerp. Zo wordt het veld met de academie gecombineerd.

Binnen deze studio heb ik mij na een oriëntatie in het eerste kwartaal gefocust op de probleemwijk Carnisse in Rotterdam-Zuid vanwege de sociale problemen die zich daar afspelen en de relatief weinige bedrijvigheid in de wijk vergeleken met de omliggende probleemwijken. Hier zou mijn fascinatie voor ondernemerschap in onze woonomgeving bij de juiste implementatie een grote rol kunnen spelen om de leefbaarheid van de wijk te verbeteren. Het doel van het onderzoek was dan ook architectuur in te zetten om de situatie in de wijk sociaaleconomisch te kunnen verbeteren. Door middel van interviews, het bijwonen van bewonersbijeenkomsten en het bezoeken en observeren van de wijk heb ik veel informatie bij elkaar kunnen verzamelen in het tweede kwartaal. Deels is deze informatie verwerkt in kaarten, gemaakt op basis van de leefveldenmethodiek. Deze methodiek komt van de Veldacademie. Hierin worden kwantitatieve en kwalitatieve gegevens met elkaar gecombineerd in overzichtelijke kaarten. Naast deze methodiek zijn er ondernemersprofielen gemaakt waarbij het interview en de locatie in beeld zijn gebracht. Ondertussen waren er al een aantal interventiemogelijkheden getoetst aan de waarden van het onderzoek van dat moment. Op basis van de ondernemersprofielen zijn na het eerste half jaar thema's gevonden die als aanknopingspunten dienden voor het ontwerp. Vanaf dat moment moest er een relatie gelegd worden tussen het onderzoek en het te maken ontwerp. Hier vond de overgang plaats tussen het veld en de academie.

Voor mij is dit een moeizame fase geweest. De situatie in de wijk Carnisse en de Eilandenbuurt is complex. Vanuit de hoofdvraag wordt geen vorm gesuggereerd die de architectonische ingreep zou moeten aannemen zoals bijvoorbeeld een gebouw of een exacte locatie. Dat betekende dat de vrijheid in het creëren van

vorm en uiting groot was. Dit paste uiteraard bij mijn doel om iets te vinden dat geheel zou passen bij de wijk Carnisse. Het zorgde ervoor dat er ontwerpvaardigheden gecreëerd moesten worden op basis van mijn eigen onderzoek. Echter vond ik het lastig gewichten te hangen aan de waarden die voortkwamen uit mijn onderzoek. Sommige waarden waren belangrijker dan de anderen en sommige waarden conflicteerden. In hoeverre moest ik letten op kosten, in hoeverre was zichtbaarheid belangrijker dan sociale controle? Hoe kon ik alle waarden een fysieke uiting geven en hoe zou dat moeten inpassen in Carnisse?

Aangezien ik in het eerste half jaar al een aantal ontwerpen getoetst had en daar één variant sterker naar voren kwam dan de anderen, heb ik me na het eerste half jaar naast het concluderen van de ondernemersprofielen, bezig gehouden met het uitwerken van die variant. Halverwege maart concludeerde ik echter dat het onderzoek en het destijds gekozen concept steeds meer met elkaar begonnen te conflicteren. Ik besloot het concept aan de kant te zetten en mijn opnieuw te richten op mogelijke vertalingen van het onderzoek naar het ontwerp.

Met allerlei kleine onderzoeken probeerde ik extra kennis te verwerven dat meer randvoorwaarden en inzichten zou scheppen om uiteindelijk tot een oplossing te komen voor de problemen in de Eilandenbuurt in Carnisse. Er volgden verschillende concepten die ieder niet in balans leken en niet het juiste antwoord leken te zijn op wat ik zocht. Een omslachtig en chaotisch proces waarbij ik langzaam naar een oplossing toe werkte. Het waren de complexe situatie, de tijdsdruk, het gebrek aan vertrouwen in de kracht van mijn eigen onderzoek en het niet sterk positioneren van mijzelf binnen die situatie over wat ik wilde binnen mijn afstuderen, die ervoor zorgden dat het proces van het vertalen van onderzoek naar ontwerp zo langzaam en chaotisch verliep. Nadat duidelijk was geworden welke ingreep een interessant antwoord zou kunnen leveren op de vraag kon ik rustig beginnen met het verder uitdenken daarvan. Vanaf dat moment begon ik langzamerhand verbanden te zien tussen mijn voorgaande concepten en de conclusies van het onderzoek op basis van de ondernemersprofielen. De evaluatie van het nut van de voorgaande concepten leverden voor mij informatie over hoe zwaar ik elke waarde vanuit mijn onderzoek mee zou moeten tellen. Als ik dit zo achteraf bekijk, had dit proces minder lang hoeven duren als ik mijzelf sterker gepositioneerd had binnen de opgave en meer vertrouwen had gehad in mijn eigen onderzoek.

Uiteindelijk ligt hier een ontwerp voor de Eilandenbuurt in Carnisse die balans heeft geprobeerd te zoeken tussen de verschillende waarden van het onderzoek. Het kostenplaatje is los gelaten. Echter, het is een ontwerp geworden dat klein kan beginnen en kan groeien naarmate het concept succesvol blijkt. Het concept is in deze opgave gespiegeld op de Eilandenbuurt. Het idee achter het concept zal ook eventueel op andere wijken toegepast kunnen worden. De opvolging van diverse ruimtes en de toevoeging die de ingreep kan zijn voor de buurt, maken het een interessante opgave.

7. Bronvermelding

Architectenweb. (2013). Plannen Hart van Zuid Rotterdam gepresenteerd. from http://www.architectenweb.nl/aweb/redactie/redactie_detail.asp?iNID=32488

Arnold, J. (2013a). Ontwerp voor co-creatie, wijkvernieuwing door particulier initiatief in de Eilandenbuurt. (MSc), TU Delft, Delft.

Arnold, J. (2013b). Patronen voor de Eilandenbuurt, verslag van een ontwerp-workshop met bewoners uit de Eilandenbuurt, bijlage II bij thesis: ontwerp voor co-creatie. Delft: TU Delft.

Bouwmeester, H. (2000). Ruimte voor economie, dertig jaar ontwikkelen van Rotterdam. Alphen aan den Rijn: Samsom.

COS. (2012). Buurtinformatie Rotterdam Digitaal. from rotterdam.buurtmonitor.nl

COS, Communicatiediensten, & Weltens, L. (2012). Rotterdam sociaal gemeten, 4e meting sociale index. Rotterdam: Gemeente Rotterdam Cluster Maatschappelijk Ontwikkeling p/a Stafbureau Maatschappelijke ontwikkeling.

de Haan, S. (2014, 16 januari 2014). [Sneltekenen bij bewonersbijeenkomst Carnisse].

Dorenbos, R., Van Dijken, K., Isabella, G., & Reijnders, A. (2009). Doorzettingskracht in economische kanszones, lessen uit Rotterdam. Den Haag: Nicis Institute.

Dovey, K. (1999). Framing places: mediating power in built form. Londen: Routledge.

Hartman, J. (2012). Verkenning Carnisse.

Höppner, R., & Snoep, K. (2013). Netwerkanalyse Hart van Zuid. Rotterdam: Veldacademie.

Jacobs, J. (1961). The death and life of great american cities. New York: Random House.

Jacobs, J. (1969). The economy of cities. New York: Random House.

Koolhaas, R. (1995). s, m, l, xl. Rotterdam: 010 publishers.

Mens, N. (2007). W.G. Witteveen en Rotterdam. Rotterdam: Uitgeverij 010.

n.b. (1988). Carnisse, onderzoek naar de kwaliteit van de woningvoorraad in Eilandenbuurt en Vogelbuurt. Rotterdam.

Polak, M. P. (2009). Inventarisatie Funderingsproblematiek Rotterdam Retrieved from <http://www.rotterdam.nl/DSV/Document/Fundering/Risicokaart.pdf>

Raspe, O., Weterings, A., Van den Berge, M., Van Oort, F., Marlet, G., Schutjens, V., . . . Sleutjes, B. (2010). Bedrijvigheid en leefbaarheid in stedelijke woonwijken. In N. Noorman & H. Ronden (Eds.). Rotterdam: Planbureau voor de leefomgeving.

Rijnmond, R. (Producer). (2013). Rotterdam steekt miljoenen in opknappen

Zuid. Retrieved from <http://www.rijnmond.nl/nieuws/01-11-2013/rotterdam-steekt-miljoenen-opknappen-zuid>

Risselada, M. (Ed.). (2000). Van Den Broek&Bakema 1928-1988 Architectuur en Stedebouw, De functie van de vorm. Rotterdam: Nai uitgevers.

Rotterdam, G. (2009). Gebiedsvisie Carnisse 2020, Kanskaart Carnisse. Rotterdam: Gemeente Rotterdam.

Rotterdam, G. (2013). zeven focuswijken, vier kantelbuurten. from www.rotterdam.nl/zevenfocuswijkenvierkantelbuurten

Rotterdam, G. (n.b.). Winkelcentrum Zuidplein. from <http://www.rotterdam.info/bezoekers/over-rotterdam/shoppen/2628/winkelcentrum-zuidplein/>

Schutjens, V., & Van Dijk, K. (2010). De economische kracht van de stad. Assen: Van Gorcum.

Seinpost Adviesbureau BV, & Onderzoeksinstituut OTB / TU Delft. (2010). Handboek Wijkeconomie. In S. A. B. e. O. O. T. Delft (Ed.). 's-Gravenhage: Ministerie van Economische Zaken.

Spaan, B. (n.b.). Buildings in the Netherlands by year of construction. from <http://citysdk.waag.org/buildings/>

Stenfert, H. (2014). [Bewonersbijeenkomst Eilandenbuurt 28 februari].

Stroink, R., Fosso, M., & Meeuwissen, J. (1981). Ir J.H. van den Broek, projecten uit de periode 1928-1948. Delft: Delftse Universitaire Pers.

Wolters, R. (2002). Blik op Zuid, Deel 3. Capelle aan de IJssel: Voet.

8. Bijlagen

BIJLAGE 1

Vragenlijst ter ondersteuning interview ondernemers

Hoe groot is uw bedrijf, hoeveel werknemers heeft u?

Waar komen de werknemers vandaan?

Waar komen uw klanten vandaan?

Zuidplein wordt verder uitgebreid, heeft dat gevolgen voor u?

Waarom heeft u gekozen voor deze locatie?

Wat zijn de voordelen van deze locatie?

Wat zijn de nadelen van deze locatie?

Wat beschouwd u als uw buurt?

Als u zou willen uitbreiden hoe zou u dat dan het liefst willen doen?

Met welke ondernemers heeft u contact?

Wat is de relatie met de bewoners?

Hoe is uw bedrijf ontstaan?

Hoe sluit u uw zaak af?

Hoe zit het met de logistiek; aan- en afvoer?

Woont u bij uw zaak?

BIJLAGE 2

Horeca

Hierbij wordt gedacht aan beroepen als de cafehouder of restauranthouder. Deze ondernemers zijn veel actief op de locatie van hun bedrijf.

84

Kwantitatieve eisen

- Per functie verschillend; variërend van 2 tot 15 parkeerplaatsen
- Grote ruimte voor tafels en stoelen
- Bar
- Keuken (per functie verschillend van grootte)
- Klein kantoor
- Toiletten
- Opslag
- Evt. Rookruimte

Kwalitatieve Eisen

- De ondernemer is veel aanwezig, wil graag een zichtbare locatie. Sociale controle vanuit de ondernemer naar de buurt toe speelt een grote rol.
- Het bedrijf groeit door uitbreiding van de keuken en zitplaatsen en een toename in parkeermogelijkheden zodat er meer klanten ontvangen kunnen worden.
- Een zichtbare locatie is belangrijk. Deels moet de onderneming het hebben van spontane bezoeken van klanten.
- De reikwijdte hangt af van de exclusiviteit van de functie en het doel van de ondernemer. Een patatzaak is anders dan een Japans restaurant.
- De onderneming is grotendeels publiek en presenteert zich soms naar buiten toe met een terras aan de straat of een reclamebord.
- Het bedrijf heeft vooral een grote front en een overgangszone door de zichtbaarheid van de ruimte achter de bar of van de keuken. Slechts een klein deel is niet zichtbaar voor de klant.

Voorbeelden onderzoek:
Subway Poolcafe

Winkel

Hierbij wordt gedacht aan beroepen als de bakker, groenteboer of de eigenaar van een kledingwinkel. Deze ondernemers zijn dus veel actief op de locatie van hun bedrijf.

Kwantitatieve eisen

- 2 parkeerplaatsen
- 1 parkeerplaats voor een eventuele bedrijfsauto voor bezorging
- Winkelruimte
- (Eventueel) productieruimte
- Klein kantoor
- Opslag
- Kantine
- Toilet

Kwalitatieve Eisen

- Ondernemer veel aanwezig. De rol van de sociale controle is erg groot. De ondernemer weet vaak wat er speelt in de wijk.
- Het bedrijf groeit door uitbreiding van de winkel en/of uitbreiding van de productieruimte voor het leveren van een service en/of bevoorrading van de winkel.
- Een zichtbare locatie is belangrijk. Dit soort bedrijven zitten graag aan de doorgaande weg vanwege de grote groep mensen die langskomt.
- Reikwijdte ligt meestal niet veel groter dan de wijk. Het is vaak locatiegebonden aangezien dit soort zaken vaak veel vergelijkbare concurrentie hebben en zich niet in een specialistische branch bevinden.
- De onderneming is grotendeels publiek en wil zich graag laten zien in de openbare ruimte. Daarom wordt de openbare ruimte zich deels toegeëigend door de ondernemer.
- Het bedrijf heeft vooral een frontfunctie aangezien alles draait om de verkoop van producten.

Voorbeelden

Sams Service Corner, De Westlandse Tuin, Vaandrager, Vuurwerkexpert, Indian Weddingplanner, Koe & Zoo, DJ Prako, Bakker Klootwijk

Ambacht met werkplaats

Hierbij wordt gedacht aan beroepen als de coupeuse, hoedenmaker of meubelmaker. Deze ondernemers zijn dus veel actief op de locatie van hun bedrijf.

Kwantitatieve eisen

- 2 parkeerplaatsen
- werkplaats
- Kantine
- Toilet
- Opslag
- Ontvangstruimte klanten “front”
- Etalage (grootte afhankelijk van functie)
- Als er niet op bestelling gewerkt wordt: winkelruimte

Kwalitatieve eisen

- De ondernemer is veel aanwezig en kan dus bijdragen aan de sociale controle binnen de wijk. De ondernemer bevindt zich het meest in de werkplaats. Het is van belang dat de ondernemer in de werkplaats zicht heeft op de straat.
- Het bedrijf groeit door uitbreiding van de werkplaats. Bij verdere groei zal de kantine groter moeten. Als er een winkelruimte aanwezig is, zal op den duur deze ook aangepast moeten worden.
- Reikwijdte ligt groter dan de wijk. De mate van specialiteit en kunde van de ondernemer bepaald deels de reikwijdte.
- De onderneming presenteert zich met werkplaats en eventuele winkel naar buiten toe. Behoeft tot etaleren in de openbare ruimte kan aanwezig zijn maar is per functie verschillend. Hier weer het verschil tussen een onderneming met winkelruimte en een onderneming zonder.
- Het bedrijf draagt een grote “front” functie omdat een groot deel van het bedrijf zichtbaar is voor de klant. De ontvangstruimte voor de klant en het atelier lopen in elkaar over. De ondernemer heeft vanuit zijn werkplaats zicht op het binnenkomen van de klant.

Voorbeelden

Rose Dressmaker, Bakker Klootwijk, Huijsers Textielreiniging en techniek, Garage kegel, De Westlandse Tuin, Indian Weddingplanner

Ambacht op locatie

Hierbij wordt gedacht aan beroepen als de loodgieter, schilder of timmerman. Een beroep dat vraagt om werk op locatie. Deze ondernemers zijn dus weinig actief op de locatie van hun bedrijf.

Kwantitatieve eisen

- 1 parkeerplaats voor de bedrijfsauto
- 1 parkeerplaats voor bezoekers op afspraak
- Klein kantoor
- Toilet
- Opslag
- Kantine

Kwalitatieve eisen

- De ondernemer is weinig aanwezig. Sociale controle vanuit de ondernemer naar de buurt toe speelt daardoor amper een rol.
- Het bedrijf groeit door uitbreiding van de opslag en een toename in parkeermogelijkheden. Het kantoor hoeft niet meteen aangepast te worden.
- Een zichtbare locatie is niet per se nodig. Er wordt amper op de locatie van het bedrijf gehandeld. Daarnaast is het vooral mond tot mond reclame en internet dat deze bedrijven verder helpt.
- Reikwijdte ligt groter dan de wijk. Het is niet locatiegebonden werk.
- De ruimtes binnen de onderneming zijn grotendeels privaat en er is weinig behoefte aan zichtbaarheid in het straatbeeld. Alleen mensen op afspraak worden ontvangen op het kantoor.

Voorbeelden

DJ Prado, Wasmachinereparatie van Wasserette Huijsers

Kantoor

Hierbij wordt gedacht aan beroepen als de webdesigner, advocaat, accountant of ontwerper. Deze ondernemers zijn dus veel actief op de locatie van hun bedrijf.

Kwantitatieve eisen

- 2 parkeerplaatsen voor bezoekers
- kantoorruimte
- Pantry
- Toilet
- Opbergruimte voor papierwerk

Kwalitatieve Eisen

- De ondernemer is veel aanwezig op het kantoor en ontvangt daar zijn klanten. Wat betreft sociale controle binnen de wijk kan de ondernemer een grote rol spelen als het kantoor zichtbaar aan de straat is geplaatst.
- Het bedrijf groeit door uitbreiding van het kantoor en de komst van een kantine.
- Een zichtbare locatie is niet per se nodig voor het functioneren van het bedrijf zelf. Kantoren zijn servicegerichte bedrijven en verkopen geen service zonder bestelling.
- Reikwijdte ligt groter dan de wijk. Het is geen locatiegebonden werk.
- De onderneming is grotendeels privaat en hoeft zich niet te laten zien in de openbare ruimte door middel van objecten op straat of iets dergelijks. Alleen mensen op afspraak worden ontvangen op kantoor.
- Het bedrijf heeft vooral een backfunctie en minder een frontfunctie.

Voorbeelden

Koe & Zoo, DJ Prako

Internetbedrijf

Dit zijn bedrijven die enkel hun spullen verkopen via internet. Zij verkopen niets vanuit een fysieke winkel.

Kwantitatieve eisen

- kantoorruimte
- Pantry
- Toilet
- Opslag

Kwalitatieve Eisen

- De kantoorruimte kan ook thuis zijn waardoor de ondernemer amper aanwezig is op locatie. De sociale rol is dan erg minimaal.
- Het bedrijf groeit door uitbreiding van de opslag en eventueel het kantoor.
- Een zichtbare locatie is niet nodig voor het functioneren van de onderneming. Het bedrijf heeft alleen bekendheid nodig via internet.
- Reikwijdte ligt groter dan de wijk. Het is geen locatiegebonden werk.
- De onderneming is geheel privaat en hoeft zich niet te laten zien in de openbare ruimte.
- De onderneming heeft alleen een backfunctie.

Voorbeelden

Er zijn geen voorbeelden vanuit het onderzoek.

BIJLAGE 2

Bewoners over hun context

Nu de wensen van de ondernemers duidelijk zijn is het belangrijk te weten hoe de bewoners tegen hun wijk aankijken.

Wat betreft het ondernemerschap en werk in Carnisse zouden de bewoners graag meer banen binnen de wijk zien. De ondernemers hebben behoefte aan een algemene vergaderruimte waar meerdere ondernemers gebruik van zouden kunnen maken. Mensen die graag vanuit huis werken hebben op den duur behoefte aan een grotere woning om het werken en wonen te kunnen blijven combineren (de Haan, 2014).

Bewoners vinden vergeleken met het verleden dat de kwaliteit van de winkels binnen de wijk omlaag is gegaan. Dit ligt volgens hen aan de komst van buitenlandse horeca en avondwinkels. Meer kleine winkeltjes worden als gezellig gezien, maar het lijkt hen niet realistisch dat deze er daadwerkelijk zullen komen. Dat terwijl er 183.000 bezoekers per week het Zuidplein bezoeken (Arnold, 2013b).

Als de bewoners het hebben over hun woonomgeving, komt het al snel op de kwaliteit van de woningvoorraad. Dit blijkt het grootste probleem binnen de wijk. Bij een aantal woningen zijn er 'uitbouwttjes' gedaan op het balkon. Bewoners zijn niet tevreden over hoe dit eruit ziet maar dit laat wel zien dat er vraag is naar meer ruimte (Arnold, 2013b). De woningen van Van Den Broek zijn 45m² of 55m² en moeilijk aanpasbaar. Er kan moeilijk wooncarrière binnen de wijk gemaakt worden terwijl daar wel vraag naar is. Er zijn veel starters die op den duur weer vertrekken als ze een gezinnetje willen opbouwen. Naast starters wonen er momenteel nog relatief veel autochtone ouderen maar helaas zijn de woningen niet levensbestendig. Er is geen lift aanwezig, de woningen zijn niet drempelloos en de badkamers zijn klein en niet praktisch ingericht om goed zorg te kunnen verlenen. Omdat de woningvoorraad zo eenzijdig is, moeten de mensen op hogere leeftijd op den duur de wijk uitverhuizen. Het idee om een aantal woningen binnen de wijk te creëren voor ouderen spreekt de bewoners aan. Daarbij is het in een buurt als de Eilandenbuurt belangrijk voor de ouderen dat er twee voordeuren zijn. Bijvoorbeeld de deur van de portiek en de deur van de eigen woning. Dit verhoogt het gevoel van veiligheid. Daarnaast zijn de woningen

klein voor gezinnen waardoor veel huishoudens weggaan als het gezin uitbreidt (Stenfert, 2014). Om extra ruimte te creëren worden uitbreidingen op het balkon zoals die nu gedaan zijn niet door de buurt geaccepteerd. Er kan wel uitgebreid worden aan de achterkant van de woningen. De tuinen zijn groot en mogen gerust iets kleiner. Bewoners willen zelfs een stap verder gaan. Er zouden woningen gesloopt mogen worden om grotere (gezins)woningen en ouderenwoningen te kunnen realiseren. Als er zo iets dergelijks gerealiseerd zal worden, moet dat niet gebeuren als opklapwerk hier en daar binnen de wijk. Een architect zal volgens de bewoners een ontwerp moeten maken en laten zien wat er mogelijk is binnen de buurt.

De bewoners vragen zich af of het het nog waard is te investeren in de huidige woningen. De woningen zijn gehorig en de sanitaire voorzieningen zijn te klein voor de huidige tijd. Daar tegenover staat wel een lage huurprijs. Als er een serieuze verbouwing gedaan zou moeten worden, gaat de huurprijs stijgen.

De grens tussen de publieke straten en private woningen is nu erg streng binnen de wijk. Er zijn geen collectieve ruimtes en de straat is anoniem. Nergens staat een bankje. Maar bewoners zouden hier ook niet positief tegenover staan. Ze zijn bang dat het een rommeltje zou worden. Individuele toe-eigening op straat hebben ze liever niet (Arnold, 2013b). Het aanleggen van geveltuintjes om de straat op te fleuren wordt wél als positief ervaren omdat ze goed onderhouden worden. Dit zou gemakkelijk ingepast kunnen worden in de straten tussen de woningen van Van Den Broek. De plaatsing van bloembakken zoals eerder gedaan is geen succes aangezien deze regelmatig omgeschopt worden (Stenfert, 2014). Echter, met het inzetten van geveltuintjes en bloembakken is nog geen verblijfsruimte gecreëerd en zal het functioneren van de straat daardoor niet veranderen.

De bewoners geven aan dat ze niet zien hoe de straat als openbare ruimte verbeterd kan worden als er zoveel auto's geparkeerd staan. Enerzijds geven bewoners aan dat ze graag de auto voor de deur hebben staan, anderzijds zouden ze er ook gerust een stukje voor willen lopen als er daarvoor in de plaats meer verblijfskwaliteit in de straat gerealiseerd kan worden. Mensen die de auto regelmatig nodig hebben vanwege bijvoorbeeld werk, hechten meer waarde aan de auto voor de deur dan anderen.

Een collectieve tuin zou volgens de bewoners wel een grote toevoeging zijn voor de wijk. Aan de Van Swietenlaan is er het Van Swietenhof. Een collectieve tuin

die goed onderhouden wordt en waar veel bewoners zich voor inzetten en veel plezier van hebben (Arnold, 2013b). Er wordt aangegeven dat dit niet overal zal werken omdat niet iedereen het ziet zitten een project als dit op te pakken met de burens.

Als er een collectieve ruimte gecreëerd zou worden, zal dat op de plaats van de huidige achtertuinen moeten gebeuren. De bewoners zijn namelijk erg tevreden over het Amelandseplein en houden dat het liefst zoals het is. Om de collectieve tuin toegankelijke te maken, is het een optie een portiek er tussenuit te halen. Het creëren van een dergelijke nieuwe toegang zien bewoners als een ingreep die veel kansen biedt. Zo zouden de naastgelegen woningen kunnen uitbreiden en is er toegang tot een gezamenlijke tuin. Echter, bewoners zijn ook bang dat door de eventueel nieuw gecreëerde toegang er sneller ingebroken zal worden omdat dan de achterkant van de woningen toegankelijk is geworden. Daarom is het belangrijk dat een eventuele doorgang door het blok 's nachts afgesloten kan worden.

De waardering voor de wijk door de bewoners ligt vooral bij de ligging. De stedelijke voorzieningen van het Zuidplein liggen om de hoek en het openbaar vervoer is goed georganiseerd. Als de bewoners in het Zuiderpark zijn, wanen ze zich buiten de stad. Een ideale locatie terwijl de huur van de woningen erg laag is. Natuurlijk speelt de historische band met de plek ook een belangrijke rol in de reden waarom bewoners hier graag wonen. Mensen zijn vertrouwd met hun omgeving en met de mensen om hen heen.

Wat betreft het Zuidplein zouden de bewoners graag een betere verbinding zien. Er is behoefte aan een fijne route om langs te lopen richting het Zuidplein. Nu gaan bewoners door een wirwar van straatjes zonder verblijfskwaliteit. Dit geldt niet alleen voor het Zuidplein, maar ook voor de verbinding met het Zuiderpark (Arnold, 2013b).



Afbeelding 54: De gezamenlijke tuin Van Swietenhof (www.antennerotterdam.nl)



Afbeelding 55: De geveltuintjes (www.mijnwijk.nl/Rotterdam-Carnisse)

