

# Wat schuift 't?!

## Rapport stimuleren van creatief ondernemerschap in Overvecht



Utrecht, januari 2014

Nathan Rozema

Inge Razenberg

Mesut Cavusoglu

Mohamed Ajouaou

Dit onderzoek werd uitgevoerd in opdracht van Wijkraad Overvecht:



Betrokken bewoners in de wijk

Overige betrokken partners: VSB Fonds, SNS/Reaal en Rabobank.

© Copyright 2014, Labyrinth Onderzoek & Advies

Archimedeslaan 16

3584 BA Utrecht

T: 030 2627191

E: [info@labyrinthonderzoek.nl](mailto:info@labyrinthonderzoek.nl)

W: <http://www.labyrinthonderzoek.nl>

Alle rechten voorbehouden

Niets uit deze uitgave mag - door iemand anders dan de opdrachtgever - worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand en/of openbaar gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of op enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming.

# Inhoudsopgave

---

<b>INHOUDSOPGAVE</b> .....	<b>3</b>
<b>1. SAMENVATTING</b> .....	<b>4</b>
<b>2. INLEIDING</b> .....	<b>6</b>
2.1 AANLEIDING EN DOELSTELLING .....	6
2.2 METHODE & RESPONS ACTIVERING JONGEREN.....	6
2.3 METHODE & RESPONS VRAGENLIJST .....	7
<b>3. RESULTATEN ENQUÊTE</b> .....	<b>8</b>
3.1 LEESWIJZER .....	8
3.2 DAGELIJKSE BEZIGHEID JONGEREN .....	8
3.3 STERKE PUNTEN EN PERSOONLIJKE EIGENSCHAPPEN .....	13
3.4 (BIJ)BAAN EN STAGES .....	13
3.5 ONDERNEMERSCHAP .....	15
3.6. ACHTERGRONDGEGEVENS .....	18
<b>4. RESULTATEN ACTIVERING</b> .....	<b>21</b>
4.1 ACTIVERING.....	21
4.2 BIJEENKOMST .....	21
<b>5. ADVIES: BENUT HET POTENTIEEL!</b> .....	<b>23</b>
<b>6. BIJLAGE: OPEN ANTWOORDEN ENQUETE</b> .....	<b>25</b>

# 1. Samenvatting

---

## *Aanleiding en doelstelling: stimuleren ondernemerschap*

De Wijkraad Overvecht heeft Labyrinth Onderzoek & Advies gevraagd om creatief ondernemerschap onder jongeren in de wijk Overvecht te stimuleren. Gemotiveerde jongeren die graag willen ondernemen zijn door middel van een bijeenkomst gestimuleerd hun ideeën uit te werken. Daarnaast heeft Labyrinth een onderzoek gedaan onder de jongeren in Overvecht om te achterhalen wat de 'ondernemersgeest' bij deze jongeren is

## *Methode en respons activering:*

Vernieuwend aan dit project was de activering en uitdaging van jongeren die zelf iets willen ondernemen. Dat er een hoge jeugdwerkloosheid is, dat weet de Wijkraad. Enkel een onderzoek zou daarom niet genoeg bijdragen aan de verbetering van de wijk. Activering, daar draait het om, en daar lag de primaire focus. Het bereiken en activeren van jongeren was bij dit project moeilijker dan bij andere projecten. Desondanks kijkt Labyrinth terug op een goed resultaat: een groep van 24 jongeren die met hun ondernemingsplan aan de slag wil en ondernemer wil worden. Vijf jongeren met goede ideeën zijn daarin verder begeleid.

## *Methode en respons enquête: 138 deelnemers*

Voor het onderzoek konden jongeren de vragenlijst zowel face-to-face als online invullen. Uiteindelijk hebben er 138 jongeren meegedaan aan het onderzoek. Daarnaast hebben 12 jongeren aangegeven geïnteresseerd te zijn in de bijeenkomst waarin ze met diverse partijen over hun idee kunnen brainstormen.

## **Resultaten enquête**

### *Dagelijkse bezigheid jongeren: opleiding en werken*

De meeste ondervraagde jongeren volgen een opleiding (59%) of hebben een baan/stageplaats (32%). Van de jongeren die een opleiding volgen, heeft 41% de opleiding gekozen omdat ze de opleiding leuk/interessant vinden. Echter, bijna een derde (30%) heeft een opleiding uitgezocht omdat vrienden/familie de opleiding ook volgen.

### *Schoolverlaters: meerderheid wil niet terug naar school*

Van de jongeren die niet meer op school zitten, heeft 40% een diploma behaald, is 32% gestopt omdat hij/wij wilde/ging werken en 17% zegt niet meer gemotiveerd te zijn om naar school te gaan. Ook is 9% weggestuurd van school. De overgrote meerderheid van de jongeren (86%) wil ook niet terug naar school.

### *Terug naar school: onbekendheid hoe*

Van de jongeren die wel zeggen terug te willen naar school, zegt meer dan de helft niet te weten hoe hij/zij dit moet regelen. Met een derde van de jongeren is contact opgenomen door een officiële instantie zoals de leerplichtambtenaar.

### *Sterke punten: ambitieus en adviseren*

Van de jongeren geeft 36% ambitieus op als sterk punt en ook zegt 36% goed te zijn in adviseren. Daarnaast kan 27% goed luisteren en 25% heeft zelfvertrouwen en discipline aangegeven als sterke punten. Kwaliteiten die de jongeren minder bezitten zijn 'zorgzaam', 'leidinggeven' en 'werken in een

team'.

#### *Grote voorbeeld: ouders*

Van de jongeren geeft 47% aan dat ze hun ouders zien als grootste voorbeeld. God of een profeet worden door 25% van de jongeren aangegeven als grootste voorbeeld.

#### *(Bij)baan en stages: iets meer dan de helft heeft bijbaan/stage*

Van de jongeren geeft 58% aan een (bij)baan te hebben. De jongeren die geen (bij)baan hebben, hebben dit niet omdat ze het te druk hebben (39%) of liever met vrienden/vriendinnen te zijn (21%). Iets meer dan de helft van de jongeren (54%) heeft al eens stage gelopen. Van de jongeren die nog geen stage hebben gelopen, geeft 30% aan hier nog geen mogelijkheid voor gehad te hebben.

#### *Ondernemerschap soms aanwezig in familie*

Bij 39% van de jongeren is ondernemerschap aanwezig in de familie, en bij 61% van de jongeren is dit niet het geval. In bijna de helft van de gevallen zijn de ondernemers in de familie de ouders.

#### *Zelf ondernemen: gebeurt bijna niet*

Van de jongeren geeft 93% aan nooit te hebben ondernomen en 7% heeft dit wel eens gedaan.

#### *Ondernemersgeest aanwezig bij deel van de jongeren*

Er zijn wel meer jongeren die ooit een goed idee hebben gehad om geld mee te verdienen: 19% gaf aan wel eens een goed idee gehad te hebben. De meest voorkomende ideeën die de jongeren hadden zijn een eigen eetrestaurant, een sportschool, een kleine supermarkt of shishalounge (waterpijplounge). Van de jongeren geeft 21% aan serieus nagedacht te hebben over het starten van een eigen onderneming.

#### *Obstakels starten onderneming vooral financieel*

De jongeren die aangaven weleens serieus nagedacht te hebben over het starten van een eigen onderneming, zijn niet begonnen omdat ze er de financiële middelen niet voor hadden (57%) en 35% van de jongeren gaf aan dat hij of zij zichzelf er te jong voor vindt.

## **De bijeenkomst**

Labyrinth heeft een bijeenkomst georganiseerd waarbij de jongeren hun ideeën konden pitchen, en adviezen kregen van aanwezige professionals.

### **Advies: benut het potentieel!**

Er is veel potentieel in Overvecht. Jongeren geven aan (financiële) ondersteuning nodig te hebben. Er lijken een aantal professionele organisaties bezig te zijn met stimuleren van ondernemerschap maar jongeren kennen deze initiatieven niet. Gezien de heftige problematiek rondom jeugdwerkloosheid en vroegtijdig schoolverlaters/ jongeren zonder startkwalificatie is meer urgentie en afstemming noodzakelijk.

Ook is er meer inzicht nodig in de maatschappelijke kosten en baten die meer jong ondernemerschap kan opleveren. Betreffende de gepitchte ideeën: continuïteit, verbreding en Inbedding zijn daarin belangrijk.

## 2. Inleiding

---

### 2.1 Aanleiding en doelstelling

De Wijkraad Overvecht heeft Labyrinth Onderzoek & Advies gevraagd om creatief ondernemerschap onder jongeren in de wijk Overvecht te stimuleren. Door middel van het project 'Wat schuift 't' is er creatief ondernemerschap gestimuleerd onder jongeren die zelf iets willen ondernemen en gemotiveerd zijn.

Het gevolg van deze stimulering van ondernemerschap onder jongeren is realisatie van eigen ondernemingen door middel van ideeën die de jongeren aanleveren. Hierdoor worden de jongeren aan het werk gezet en wordt werkgelegenheid in de wijk gecreëerd. De jongeren die gemotiveerd zijn en geïnteresseerd in ondernemerschap kunnen hun goede ideeën voor een onderneming aandragen bij een pitch event. Hierbij worden deze jongeren gekoppeld aan ervaren ondernemers die hun begeleiding bieden om hun eigen onderneming van de grond te krijgen.

De focus ligt op het stimuleren van ondernemerschap onder jongeren uit de wijk Overvecht. Daarnaast wordt er door middel van onderzoek nagegaan hoe de jongeren te motiveren zijn, wat hun dagelijkse bezigheden zijn, of ze nog wel of niet op school zitten en of ze werk en stageplekken kunnen vinden.

De onderzoeksresultaten hiervan worden in deze rapportage beschreven. Ook wordt kort ingegaan op de werkwijze betreffende activering van de jongeren en de presentatie van de plannen van de jonge ondernemers.

### 2.2 Methode & respons activering jongeren

Belangrijkste doel van deze wijkraadpleging was de activering van jongeren in Overvecht. In deze paragraaf wordt besproken hoe Labyrinth jongeren heeft bereikt en welke knelpunten daarbij een rol speelden.

#### *Vernieuwende aanpak*

Bijzonder aan dit project is het activerende en proactieve karakter ervan. De wijkraad constateert dat al sinds veel jaren jeugdwerkloosheid, vroegtijdige schoolverlaters en gebrek aan stageplekken problematische thema's zijn in de wijk. Wat zou de wijk er nou mee opschieten als er alleen onderzoek gedaan werd in de wijk? Daarom heeft Labyrinth een aanpak voorgesteld die aan de ene kant informatie ophaalt uit de wijk (wijkraadpleging) en aan de andere kant nadrukkelijk jongeren die zelf wat willen uitdaagt en uitnodigt om aan de slag te gaan. Dit heeft onder andere geleid tot een werkbijeenkomst waarin jongeren hun ideeën konden pitchen en er samen met professionals aan konden werken. Uit het project 'Wat schuift 't' is concreet naar voren gekomen dat het businesspoint van BOOM met de jongeren verder aan de slag gaat.

#### *Knelpunten*

Het bereiken van de jongeren bij deze wijkraadpleging ging uiterst moeizaam. Ondanks het feit dat Labyrinth zelf een team van jongeren had ingezet dat normaliter heel goed in staat is om jongeren te bereiken, was het deze keer erg lastig om jongeren deel te laten nemen. Labyrinth voerde eerder voor de wijkraad Overvecht een jongerenonderzoek uit en het ging toen veel gemakkelijker.

Labyrinth heeft gevraagd aan jongeren hoe het komt dat jongeren ditmaal minder goed te bereiken waren. Op basis van de gesprekken lijkt het erop dat alle aandacht en inzet om samscholende groepen “hangjongeren” tegen te gaan, negatief uitpakt voor het bereiken van jongeren. In eerste instantie verwachten jongeren iets negatiefs: “Wat moeten ze nou weer van ons?”. De sfeer die wij meekregen is negatief en niet constructief; jongeren gaan op voorhand niet uit van de goede intenties, zijn teveel gewend dat politie, straatcoaches of instanties ze op de huid zitten. Zo is onze ervaring met het benaderen van jongeren op vindplaatsen buiten op straat, in en rond winkelcentra en schoolpleinen. Is dit een van de keerzijden van de Veiligheidsaanpak? We kunnen het niet met zekerheid stellen en er ook geen harde conclusies op baseren. We kunnen louter beschrijven wat we hebben geproefd tijdens het veldwerk op straat in de wijk.

Helaas waren onze ervaringen met de professionele organisaties en personen rondom jongeren ook niet hoopgevend. Er kwam bijvoorbeeld weinig tot niets uit de uitgezette contacten onder het jongerenwerk. Het jongerenwerk wilde wel meehelpen, maar het leverde niets op. Het lijkt erop dat zij er weinig tijd voor hebben en het niet iets is wat je er even bijdoet. Gezien de grote mate van aandacht die jeugdwerkloosheid krijgt, denken wij dat het een belangrijk punt van aandacht is om meer op in te zetten: de activering van jongeren.

Vanuit het ROC Midden Nederland kwam helaas ook niet de gehoopte steun. Zij wilden alleen meewerken indien het niet alleen voor jongeren uit Overvecht zou zijn, maar voor alle jongeren en dit viel duidelijk buiten de scope van de wijkraadpleging Overvecht.

Veldwerkers zijn langs een breed palet van onderwijsinstellingen, buurthuizen, voetbalveldjes, sportverenigingen, station Overvecht, moskee en winkelcentra gegaan en hebben zoveel mogelijk verschillende jongeren geprobeerd te bereiken. Het was de nadrukkelijke wens van de werkgroep van de wijkraadpleging die deze wijkraadpleging begeleidde dat het vooral om de activering ging vandaar dat Labyrinth hier het meeste tijd aan heeft besteed.

Het zelfs voor Labyrinth, die ruime ervaring heeft met het bereiken van jongeren en groepen die doorgaans voor anderen lastig te bereiken zijn, moeizame proces van het bereiken van jongeren heeft ervoor gezorgd dat de wijkraadpleging veel meer tijd heeft gekost dan geraamd.

Desondanks kijkt Labyrinth terug op een goed resultaat: een groep jongeren die met hun ondernemingsplan aan de slag wil en ondernemer wil worden.

## 2.3 Methode & respons vragenlijst

### *Face-to-face en online*

De jongeren konden de vragenlijst zowel face-to-face als online invullen. De jongeren zijn face-to-face benaderd op straat en bij grote winkelcentra in Overvecht. Ook is er een bijeenkomst georganiseerd bij Labyrinth waar de jongeren met Labyrinth in gesprek gingen en de vragenlijst invulden.

### *Respons*

Uiteindelijk hebben er 138 jongeren meegedaan aan het onderzoek. Daarnaast hebben 12 jongeren aangegeven geïnteresseerd te zijn in de bijeenkomst waarin ze met diverse partijen over hun idee kunnen brainstormen.

## 3. Resultaten enquête

### 3.1 Leeswijzer

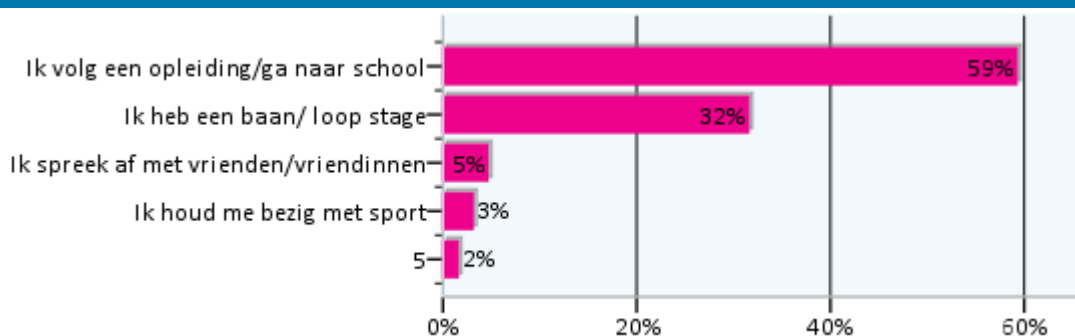
#### Toelichting tabellen en figuren:

- Voor alle resultaten zijn zowel de relatieve (in percentages) als de absolute uitkomsten in de rapportage opgenomen;
- Door afrondingsverschillen kan het voorkomen dat totalen niet precies op 100% uitkomen;
- n = het aantal respondenten dat de vraag heeft beantwoord, dit kan per vraag verschillen;
- Indien respondenten meerdere antwoorden op een vraag konden geven kan het zijn dat de totale percentages niet uitkomen op 100%, maar dat dit hoger is. Het gaat immers om het percentage van de *respondenten* dat iets vindt, niet om het percentage van het aantal *antwoorden* dat gegeven is. Indien het gaat om een vraag waar meerdere antwoorden mogelijk zijn (multipele respons), dan wordt dit aangegeven bij de betreffende figuurtitel.
- Bij sommige figuren zijn zowel de percentages als de absolute getallen weergegeven. In deze gevallen zijn de absolute waarden in de balken gezet en de percentages erbuiten.

### 3.2 Dagelijkse bezigheid jongeren

Aan de jongeren in Overvecht zijn een aantal vragen gesteld over hun dagelijkse bezigheden. Op de vraag waar ze zich dagelijks voornamelijk mee bezighouden, antwoordt 59% van de jongeren dat ze een opleiding volgen en 32% heeft een baan of loopt stage. Daarnaast is 5% dagelijks voornamelijk bezig met het afspreken met vrienden en vriendinnen en 3% houdt zich bezig met sport (zie figuur 1). Verder was de vijfde categorie een anders namelijk categorie. Dit is een open antwoord en de antwoorden zijn terug te vinden in de bijlage.

Figuur 1: Waar houd je je dagelijks voornamelijk mee bezig? (n=130)

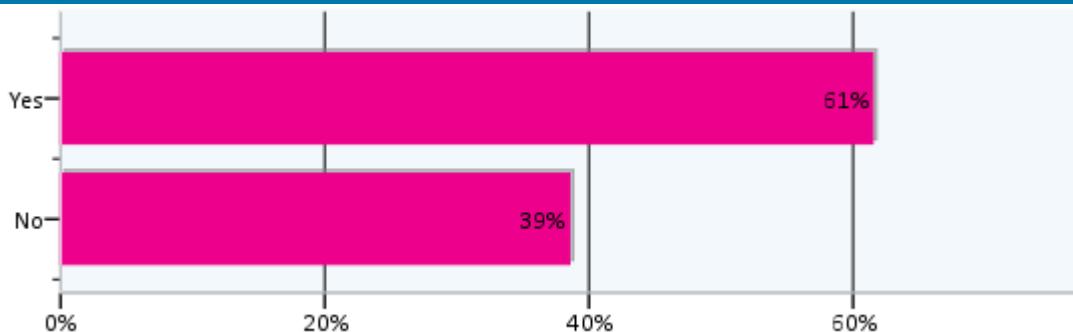


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Meer dan de helft van de jongeren zit nog op school (61%) en 39% van de jongeren volgt geen opleiding meer (zie figuur 2). Van de jongeren die op school zitten volgt 30% een economische opleiding, 24% een juridische opleiding en 17% van opleiding op het gebied van zorg & welzijn (zie figuur 3). Dit zijn opleidingen op verschillende opleidingsniveaus.

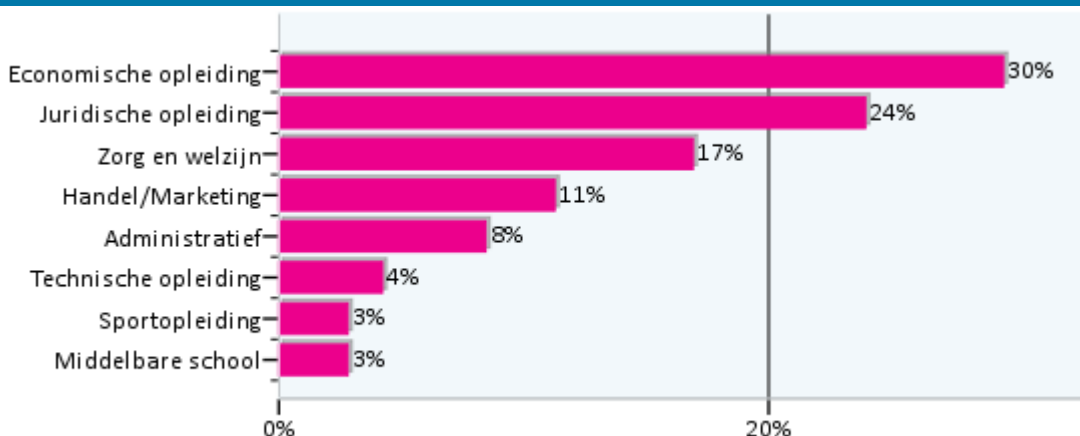


Figuur 2: Zit je op school?/Volg je een opleiding? (n=135)



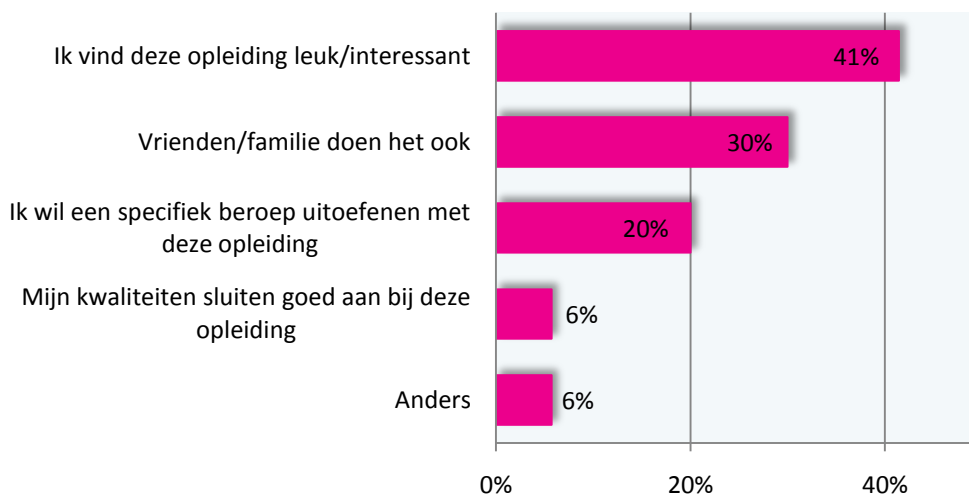
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Figuur 3: Wat voor soort opleiding volg je? (n=71)



De jongeren is ook gevraagd waarom ze specifiek voor deze opleiding hebben gekozen. Bij deze vraag heeft 41% van de jongeren de antwoordcategorie *ik vind deze opleiding leuk/interessant* gekozen. Daarnaast heeft 30% van de jongeren het antwoord *vrienden/familie doen het ook* gegeven en 10% heeft *ik wil een specifiek beroep uitoefenen met deze opleiding* gekozen als antwoordcategorie (zie figuur 4).

Figuur 4: Waarom heb je voor deze opleiding gekozen? (n=70)

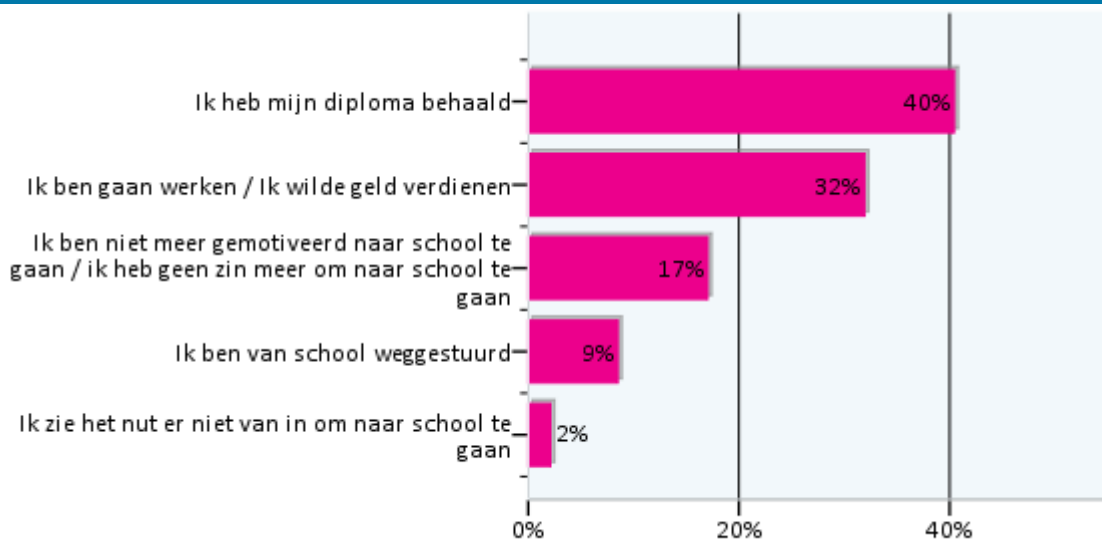


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

\*Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Gemiddeld heeft men 1,03 antwoorden gegeven.

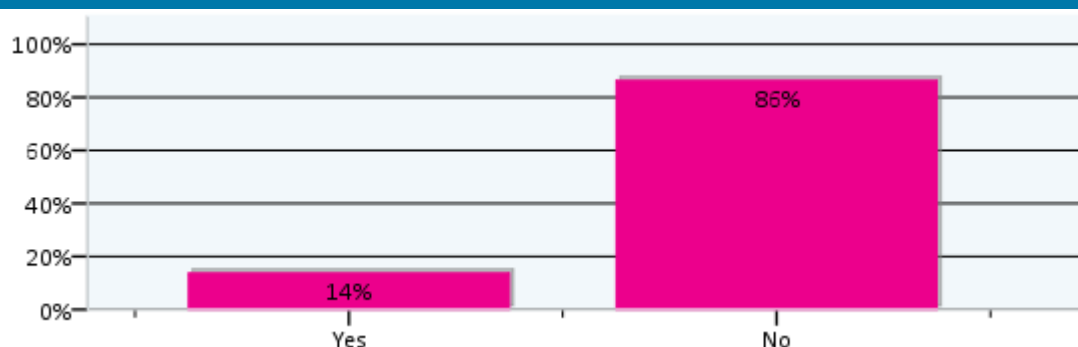
Voor de jongeren die niet meer op school zitten, is er gevraagd naar de reden waarom ze niet meer op school zitten. Hierbij gaf 40% van de jongeren aan dat hij of zij zijn diploma heeft behaald, 32% wilde gaan werken/geld verdienen en 17% is niet meer gemotiveerd om naar school te gaan. Van de jongeren is 9% niet vrijwillig van school gegaan, maar van school weggestuurd (zie figuur 5). Daarnaast is aan de jongeren die geen diploma hebben behaald, gevraagd of ze überhaupt nog naar school zouden willen gaan. Hierbij gaf een overgrote meerderheid van 86% aan niet meer terug te willen keren naar school, tegenover 14% die aangeeft wel terug naar school te willen (zie figuur 6).

**Figuur 5: Waarom zit je niet meer op school/volg je geen opleiding meer? (n=51)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

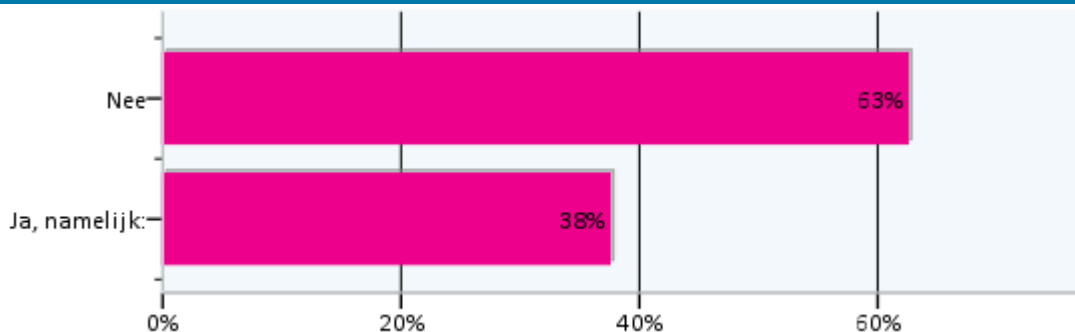
**Figuur 6: Zou je wel naar school willen? (n=51)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Aan de jongeren die terug naar school willen, is er gevraagd of ze weten hoe dit geregeld kan worden. Meer dan de helft van de jongeren (63%) zegt niet te weten hoe dit geregeld kan worden en 38% van de jongeren wist dit wel (zie figuur 7).

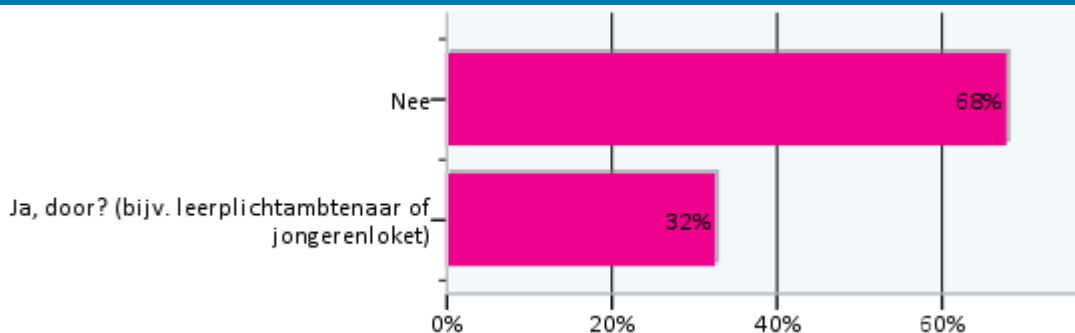
Figuur 7: Zo, ja weet je hoe je dit kunt doen/ waar je terecht kunt? (n=8)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

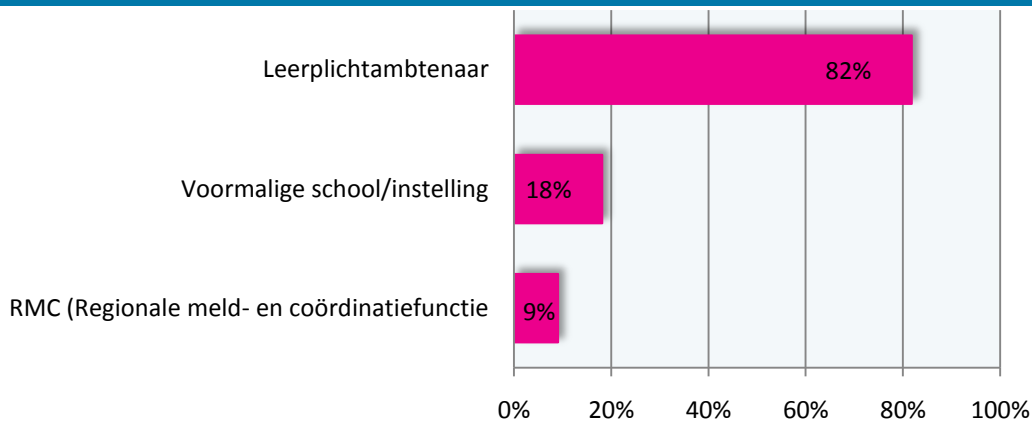
Aan de jongeren die niet meer op school zitten, is er gevraagd of er contact met hun is opgenomen vanuit het onderwijs, leerplichtambtenaar of gemeente wat betreft het niet meer op school zitten. Hierbij gaf 68% aan dat er geen contact met hun is opgenomen en 32% gaf aan dat er wel contact is opgenomen (zie figuur 8). Voor de jongeren waar er contact mee is genomen, is er gevraagd wie er contact met ze heeft opgenomen. Hierbij gaf 82% aan dat er contact is opgenomen door de leerplichtambtenaar, 18% is gecontacteerd door de voormalige school/instelling en 9% door de regionale meld- en coördinatiefunctie vroegtijdig schoolverlaten (zie figuur 9).

Figuur 8: Is er al contact met je geweest vanuit onderwijs of gemeente? (n=34)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Figuur 9: Zo ja, Door wie is er contact met je opgenomen? (n=11)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 201

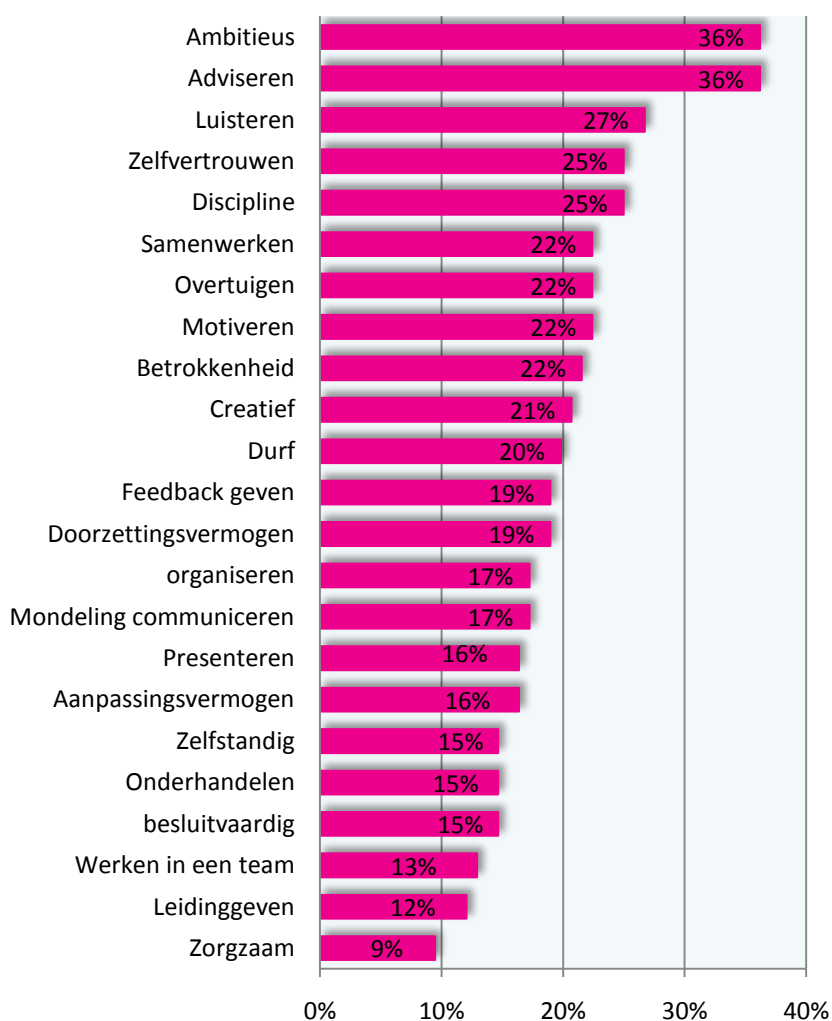
\*Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Gemiddeld heeft men 1,09 antwoorden gegeven.

### 3.3 Sterke punten en persoonlijke eigenschappen

Er is gevraagd naar de sterke punten en persoonlijke eigenschappen van de jongeren. Dit is een vraag waarbij de jongeren meerdere antwoorden konden geven op deze vraag. Van de jongeren geeft 36% ambitieus op als sterk punt en ook zegt 36% goed te zijn in adviseren. Daarnaast kan 27% goed luisteren en 25% heeft zelfvertrouwen en discipline aangegeven (zie figuur 10). Kwaliteiten die de jongeren minder bezitten zijn ‘zorgzaam, ‘leidinggeven’ en ‘werken in een team’.

Er is ook een open vraag gesteld waar de jongeren goed in zouden willen zijn. Hierbij gaven jongeren onder andere aan goed te willen zijn in voetballen, sleutelen en mezelf ontwikkelen (zie tabel 8). De open antwoorden kunnen teruggevonden worden in de bijlage.

Figuur 10: Wat zijn je sterke punten? (persoonlijke eigenschappen etc.) (n=116) \*Multipele respons

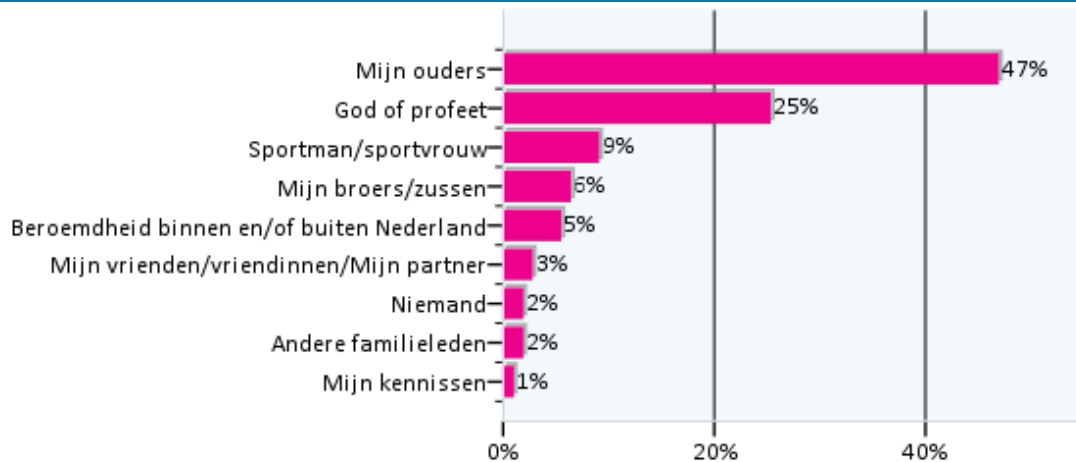


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

\*Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Gemiddeld heeft men 4,62 antwoorden gegeven.

De jongeren is gevraagd naar hun grootste voorbeeld. Hierbij gaf 47% van de jongeren dat ze hun ouders zien als grootste voorbeeld. God of een profeet worden door 25% van de jongeren aangegeven als grootste voorbeeld en 9% heeft als voorbeeld een sportman of sportvrouw.

**Figuur 11: Wie of wat is jou grootste voorbeeld? (n=111)**

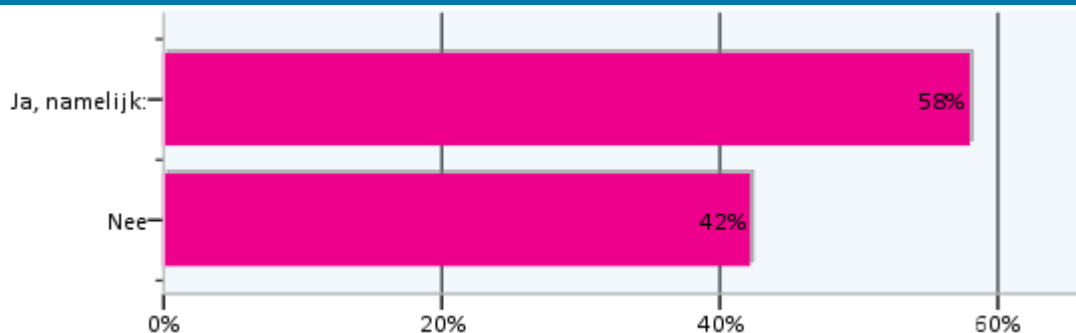


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

### 3.4 (Bij)baan en stages

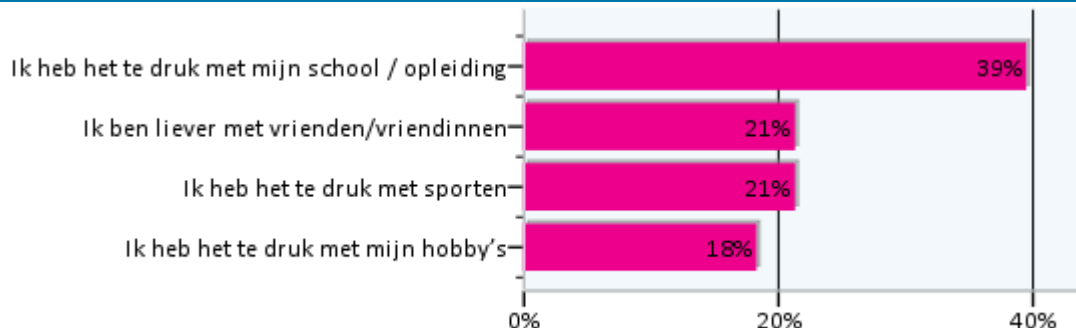
De jongeren is gevraagd naar hun werkervaring. Van de jongeren geeft 58% aan een (bij)baan te hebben (zie figuur 12). Deze jongeren kregen een vervolgvraag over waar ze werken. Dit was een open vraag en de antwoorden zijn terug te vinden in de bijlage in tabel 6. Van de jongeren gaf 42% aan geen (bij)baan te hebben (zie figuur 12). Deze jongeren kregen een vervolgvraag waarom ze geen (bij)baan hebben. Hierbij gaf 39% aan geen bijbaan te hebben, omdat zij of hij het te druk heeft met school of de opleiding. Daarnaast geeft 21% aan liever te zijn met vrienden/vriendinnen of bezig te zijn met sport en 18% is te druk met hobby's (zie figuur 13).

**Figuur 12: Heb je een (bij)baan? (n=133)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

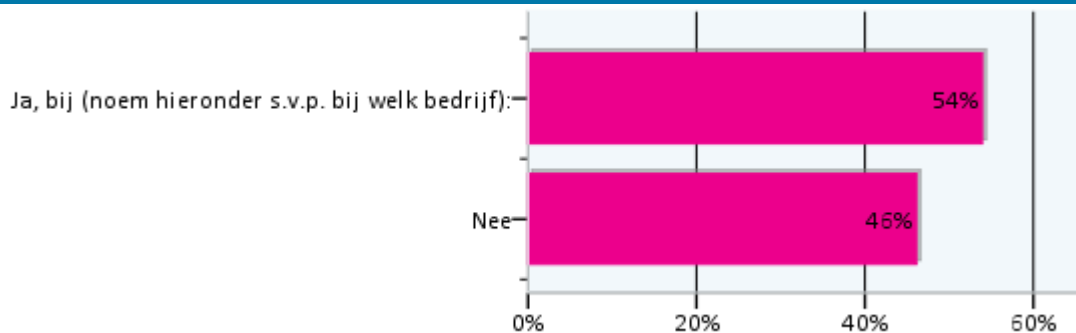
**Figuur 13: Zo nee, waarom heb je geen bijbaan? (n=33)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

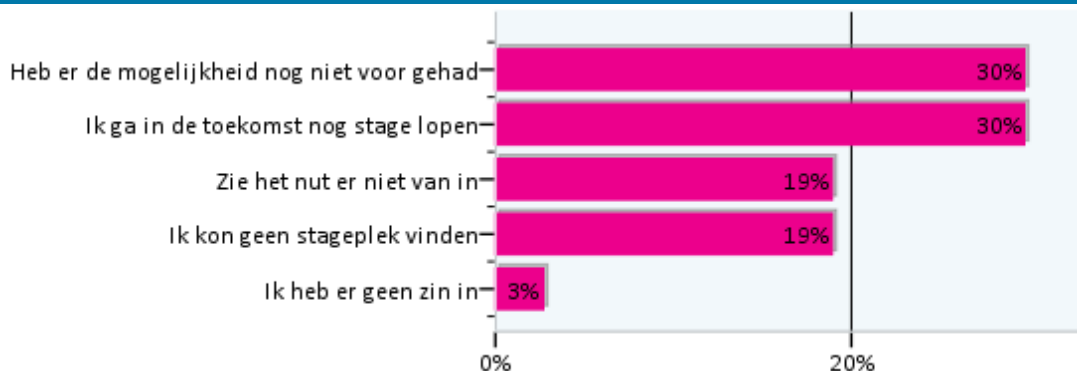
Op de vraag of de jongeren al eens stage hebben gelopen antwoordt 54% met een ja en 46% heeft nog geen stage gelopen (zie figuur 14). Voor de jongeren die al eens stage hebben gelopen konden met een open vraag aangeven waar ze stage hebben gelopen. De open antwoorden zijn in de bijlage te vinden, in tabel 10. Aan de jongeren die (nog) geen stage hebben gelopen, is gevraagd naar de reden hiervan. Van de jongeren geeft 30% aan hier nog geen mogelijkheid voor gehad te hebben en ook zegt 30% in de toekomst nog stage te gaan lopen. Er is echter ook een groep (19%) die aangeeft geen stageplek te kunnen vinden. Daarnaast ziet 19% het nut er niet van in en heeft 3% er 'geen zin in' (figuur 15).

**Figuur 14: Heb je al eens stage gelopen? Zo ja, waar? (n=128)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Figuur 15: Waarom heb je nog nooit stage gelopen? (n=37)

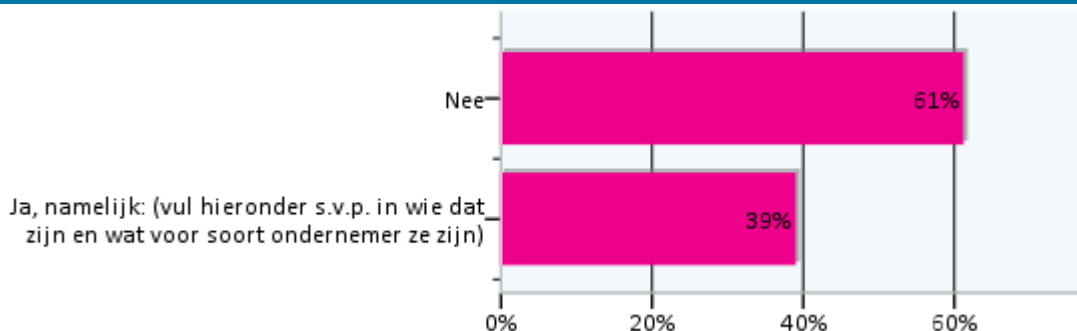


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

### 3.5 Ondernemerschap

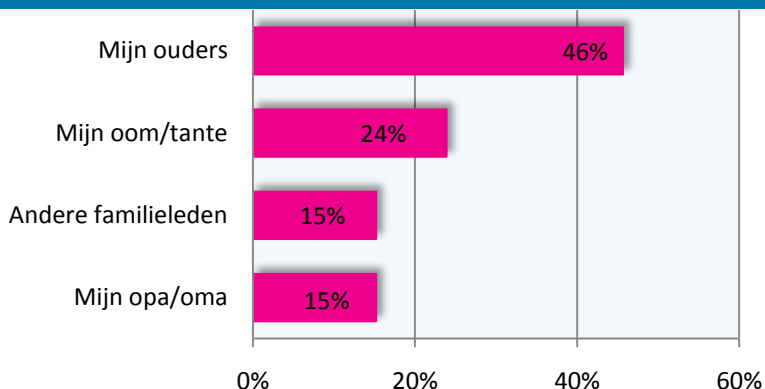
Het doel van de Wijkraad Overvecht is om ondernemerschap onder jongeren te stimuleren. Hiervoor zijn er een aantal vragen gesteld naar het ondernemerschap van de jongeren en ondernemerschap in de familie van de jongeren. In eerste instantie is er gevraagd of de jongeren in ondernemers in de familie of kennissenkring hebben. Hierbij gaf 39% aan ondernemers in de familie te hebben en 61% van de jongeren gaf aan dat niet te hebben (zie figuur 16). Aan de jongeren die ondernemers in de familie hebben, is er gevraagd wie de ondernemers zijn binnen de familie. Hierbij gaf 46% van de jongeren aan dat het de ouders zijn, 24% een oom of tante en 15% opa of oma (zie figuur 17).

Figuur 16: Heb je ondernemers in je familie of kennissenkring? (n=126)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Figuur 17: Zo ja, wie zijn er ondernemers binnen de familie? (n=46)

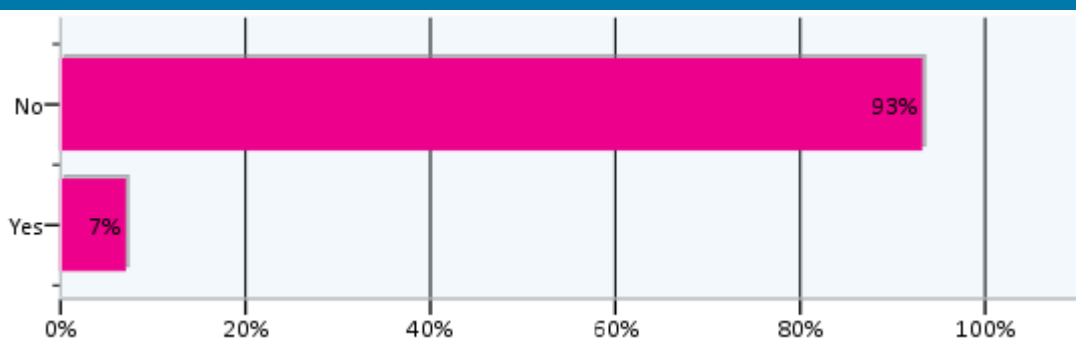


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

\*Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Gemiddeld heeft men 1 antwoord gegeven.

Daarna is gevraagd of de jongeren zelf weleens hebben ondernomen. Hierbij gaf 93% aan nooit te hebben ondernomen en 7% gaf aan weleens te hebben ondernomen (zie figuur 18). Aan de jongeren die weleens ondernomen hebben, is gevraagd naar wat ze hebben ondernomen. Dit is een open vraag en de antwoorden zijn te vinden in de bijlage (zie tabel 12).

Figuur 18: Heb je zelf al eens ondernomen? (n=130)



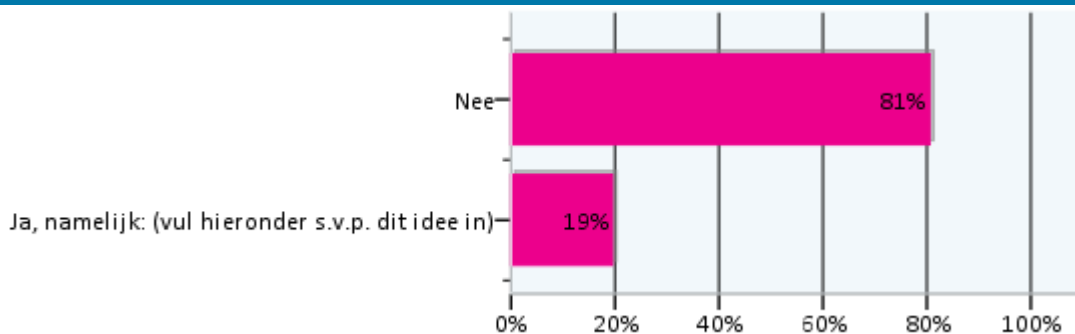
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Aan alle jongeren is gevraagd of ze weleens een goed idee hebben gehad om geld mee te verdienen. Hierbij gaf 81% nooit een idee gehad te hebben en 19% gaf aan weleens een idee gehad te hebben om geld mee te verdienen (zie figuur 19). Deze jongeren die aangaven weleens een idee gehad te hebben, kregen een vervolgvraag wat hun idee was. Dit was een open vraag en de antwoorden op deze vraag zijn te vinden in de bijlage (zie tabel 13).

De meest voorkomende ideeën die de jongeren hadden zijn een eigen eetrestaurant, een sportschool, een kleine supermarkt of shishalounge (waterpijplounge).



**Figuur 19: Heb jij weleens een goed idee gehad om geld mee te verdienen? (n=118)**



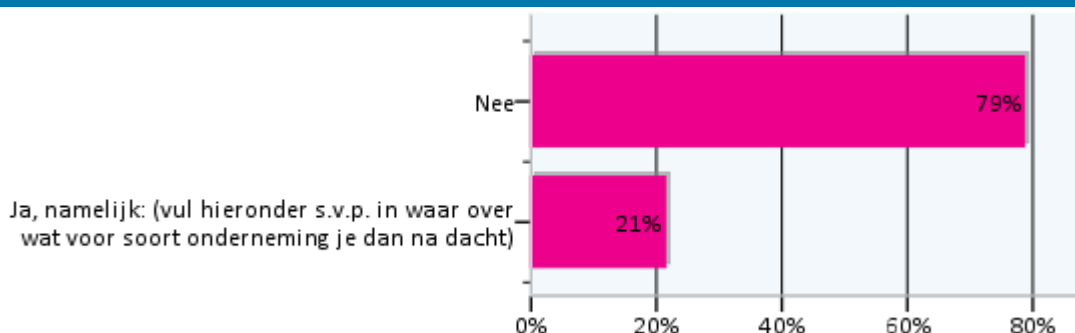
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Er is ook gevraagd of jongeren weleens serieus nagedacht hebben over het starten van een eigen onderneming. Hierbij gaf 79% van de jongeren aan nooit nagedacht te hebben over het starten van een eigen onderneming en 21% van de jongeren gaf aan serieus nagedacht te hebben over het starten van een eigen onderneming (zie figuur 20). De jongeren die hebben aangegeven serieus nagedacht te hebben over het starten van een eigen onderneming hebben een vervolgvraag gekregen over wat voor soort onderneming dat was. Dit was een open vraag en de antwoorden zijn te vinden in de bijlage (zie tabel 14).

De meest voorkomende ondernemingen waren administratiekantoor, eetrestaurant, waterpijplounge of een kleine supermarkt.

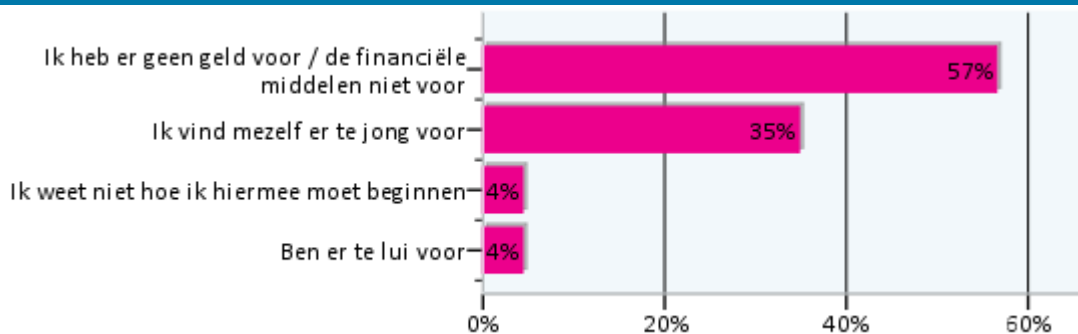
De jongeren die aangaven weleens serieus nagedacht te hebben over het starten van een eigen onderneming kregen een vervolgvraag waarom ze het niet hebben uitgevoerd. Hierbij gaf 57% aan dat ze er de financiële middelen niet voor hadden en 35% van de jongeren gaf aan dat hij of zij zichzelf er te jong voor vindt. Ook geeft 4% aan niet te weten hoe te beginnen en nog eens 4% geeft aan er te lui voor te zijn (zie figuur 21).

**Figuur 20: Heb jij weleens serieus nagedacht over het starten van een eigen onderneming? (n=117)**



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

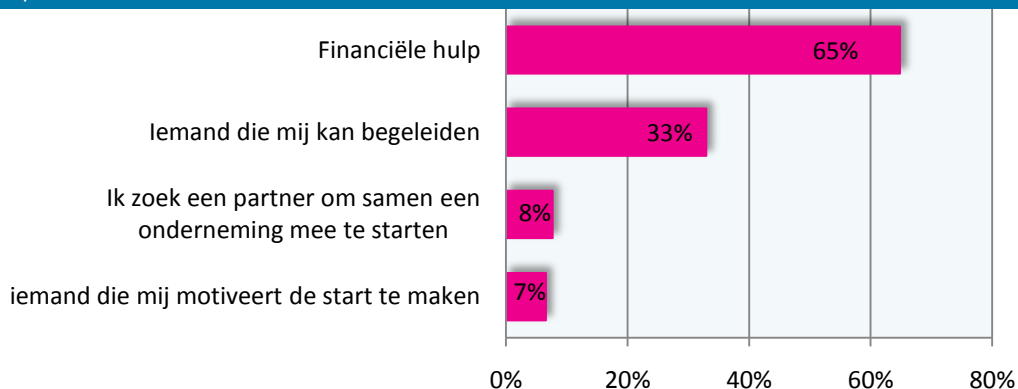
Figuur 21: Waarom heb je dit uiteindelijk niet uitgevoerd? (n=23)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Er is de jongeren gevraagd aan wat voor hulp ze behoefte zou hebben als ze een onderneming zouden willen starten. Hierbij gaf 65% 'financiële hulp' als antwoord en 33% heeft 'behoefte aan begeleiding' als antwoord gegeven (zie figuur 22).

Figuur 22: Aan wat voor hulp zou je behoefte hebben als je een onderneming zou willen starten? (n=91)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

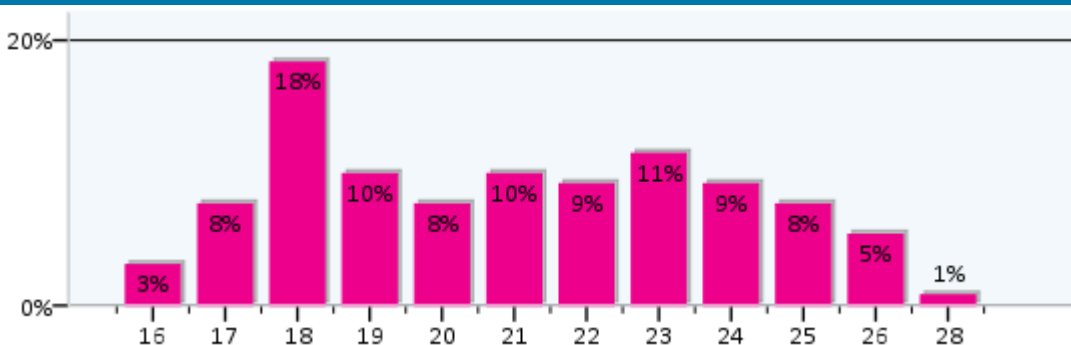
\*Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Gemiddeld heeft men 1,12 antwoorden gegeven.

### 3.6 Achtergrondgegevens

#### Leeftijd

De jongeren die hebben meegedaan aan het onderzoek zitten in de leeftijdscategorie 16 tot en met 28 jaar (zie figuur 23). De grootste groep bestaat uit 18-jarigen, namelijk 18%. De gemiddelde leeftijd van de respondenten is 21 jaar.

Figuur 23: Wat is je leeftijd? (n=131)



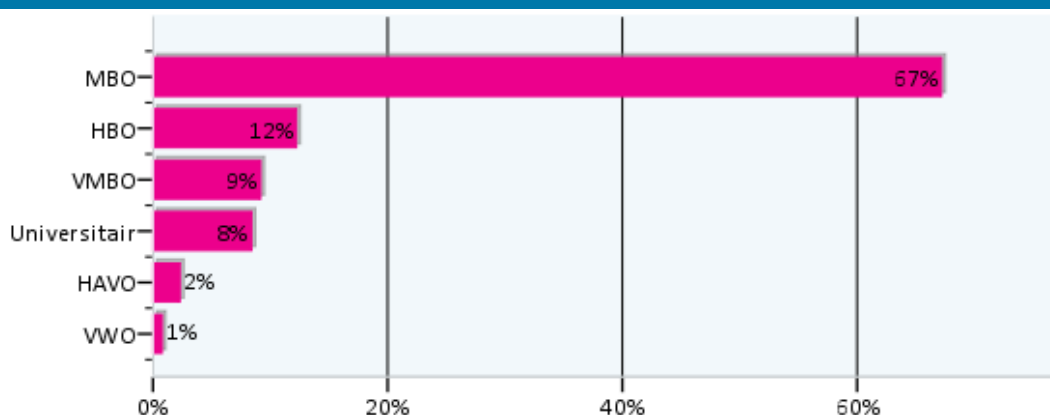
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

\*Respondenten konden meerdere antwoorden geven op deze vraag. Gemiddeld heeft men 1,12 antwoorden gegeven.

### Opleidingsniveau

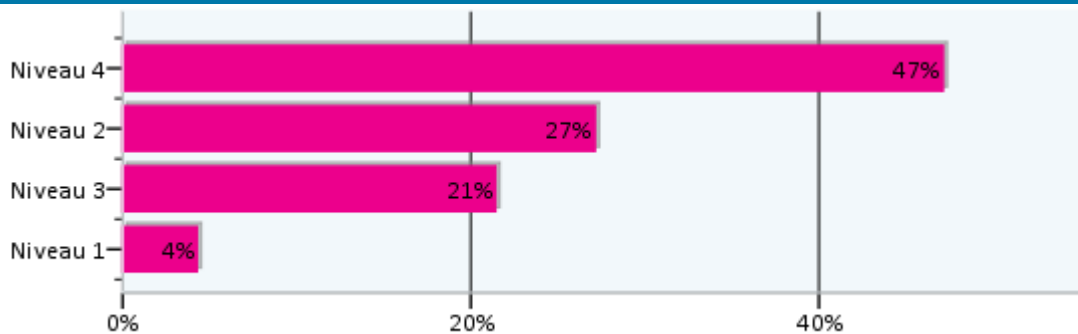
De grootste groep van de jongeren (67%) heeft een mbo-achtergrond als hoogst genoten opleiding en 20% heeft hoger onderwijs genoten (HBO of WO) zie figuur 24). Aan de jongeren die mbo als hoogst genoten opleiding hebben, is er gevraagd naar het niveau op het mbo. Hierbij had 47% niveau 4 op het mbo, 27% had niveau 2 op het mbo en 23% had niveau 3 op het mbo (zie figuur 25). Van de jongeren wiens hoogst genoten opleiding het VMBO is, heeft 75% theoretische leerweg gevolgd en 25% heeft de basisberoepsgerichte leerweg gevolgd (zie figuur 26).

Figuur 24: Wat is je hoogst genoten opleiding? (n=131)



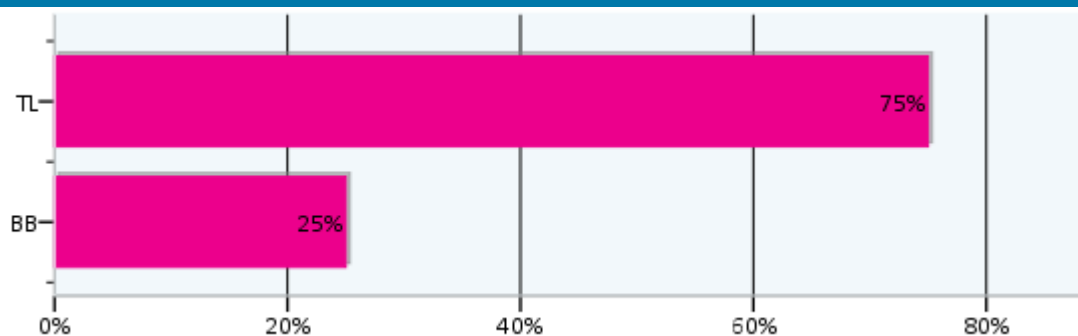
Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Figuur 25: Indien MBO, welk niveau? (n=70)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Figuur 26: Indien VMBO, welke richting? (n=4)

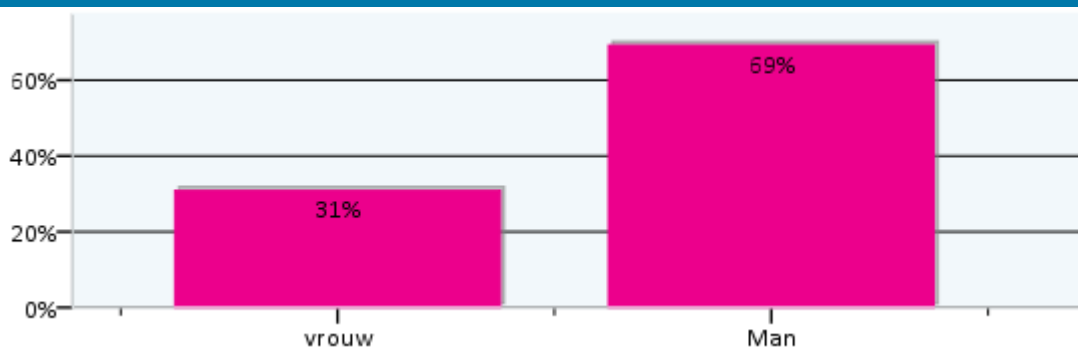


Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

### Geslacht

Er hebben meer jongens dan meisjes meegedaan aan het onderzoek: 69% mannen tegenover 31% vrouwen (zie figuur 27).

Figuur 27: Wat is je geslacht? (n=133)



Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

## 4. Resultaten activering

---

### 4.1 Activering

Ondanks de moeilijkheden in het bereiken van jongeren, heeft Labyrinth 24 jongeren bereid gevonden mee te doen aan het project. Op de eerste bijeenkomst bij Labyrinth waren twaalf jongeren aanwezig. Daaruit zijn vijf redelijk goede ideeën hebben gekomen die we hebben opgepakt en daarmee aan de slag zijn gegaan en er voor zorgen dat het (hun project) verder wordt uitgewerkt. Momenteel is businesspoint van BOOM betrokken bij de jongeren om verder met hun ideeën aan de slag te gaan.

### 4.2 Bijeenkomst

Voor de bereikte jongeren met de goede ideeën is een bijeenkomst georganiseerd op 4 juli 2013. Bij deze bijeenkomst is met de jongeren gepraat over hun dagelijkse bezigheden, ondernemerschap en hun ideeën voor een onderneming.

#### *Aanwezigen*

Tijdens de bijeenkomst waren vijf jongeren aanwezig: drie mannen en twee vrouwen. Eerder in het proces zijn ook al een stuk of acht jongeren met ideeën voor ondernemingen bijeengekomen. Wij focussen nu op de officiële bijeenkomst, waar ook mensen van de wijkraad en de gemeente aanwezig waren. Van de Wijkraad Overvecht waren Merijn van Elsäcker en Toine van Roessel aanwezig. Vanuit het Wijkbureau was wijkadviseur Liesbeth Maats aanwezig. Daarnaast waren aanwezig vanuit Labyrinth: directeur en ondernemer Nathan Rozema, deskundige op gebied van opstarten sociale ondernemingen Derk Berends, contactpersoon van de jongeren Mesut Cavusoglu en onderzoeker Inge Razenberg.

#### *Opening bijeenkomst*

Nathan Rozema opende de bijeenkomst met een speech waarin hij vertelde wat de aanleiding van de pitch was. Omdat de bijeenkomst rond etenstijd was, had Labyrinth pizza's en drinken verzorgd voor de aanwezigen.

#### *Presentatie onderzoeksresultaten*

Inge Razenberg heeft de onderzoeksresultaten gepubliceerd en vervolgens was er tijd om vragen te stellen.

#### *Pitchen idee*

Nathan Rozema heeft een workshop gegeven over het pitchen van ideeën, waarna de ondernemers in de dop in tweetallen hebben geoefend om vervolgens hun idee voor hele groep te pitchen. Daarnaast zijn de jongeren bij deze bijeenkomst voorgesteld aan ervaren ondernemers die deze jongeren begeleidt en tips geeft om een eigen onderneming van de grond te krijgen.

### *De ideeën*

De volgende ideeën zijn gepitchet gedurende de bijeenkomst. Zie voor meer informatie over de ideeën en de adviezen van de professionals het bijlagendocument Ideeën\_Bijeenkomst.

1. Lounge Café' Sischa Roker, (gezamenlijk initiatief)
2. Pedagogisch onderlegde Sportschool (Vechtkunst)
3. Topkapster –Allround kapster
4. Financieel advies & begeleiding jonge ondernemers

## 5. Advies: benut het potentieel!

---

### Jonge ondernemers in Overvecht: veel potentie!

Wat uit dit project van de Wijkraad Overvecht en Labyrinth is gebleken, is dat er veel jongeren in de wijk zijn die graag een onderneming zouden starten. Maar liefst 20% van de jongeren heeft hier wel eens serieus over nagedacht en evenveel jongeren geven aan een goed idee gehad te hebben voor een onderneming. Ook als er naar de achtergrond van de jongeren wordt gekeken, blijkt dat 40% van de jongeren ook al in aanraking is gekomen met ondernemen doordat ze ondernemers in de familie hebben. Tel daarbij op dat veel van de jongeren zichzelf als ambitieus beschouwen en je hebt een goede basis voor een startende onderneming!

### Geef voorlichting over financiële middelen, het maken van een businessplan en het starten van een bedrijf

Het grootse struikelblok voor jongeren die willen ondernemen, is het gebrek aan financiën om hun idee uit te voeren. Daarom is het van belang dat jongeren weten hoe ze aan financiële middelen kunnen komen om hun onderneming te starten. Belangrijke voorwaarde voor een bedrijfskrediet is een goed onderbouwd businessplan. Dit is iets waar de jongeren die willen hulp bij nodig hebben.

### Koppel jongeren aan succesvolle ondernemers

Naast financiële hulp hebben de jongeren ook behoefte aan iemand die ze kan begeleiden: Jeugdige ondernemers blijken veel behoefte te hebben aan ondersteuning en stimulans, bijvoorbeeld bij het vinden van investeerders of bij voorlichting over financiering. Vooral allochtone jongeren zijn onzeker – al dan niet terecht. Een eerste stap hierin is gezet door de bijeenkomst op 4 juli. Daarnaast ligt er potentie binnen het eigen netwerk van de jongeren: maar liefst 40% heeft een ondernemer in de familie. Ook kan gedacht worden aan ondernemers binnen de wijk Overvecht zelf die gekoppeld worden aan een jongere. Belangrijk is om na de start-up ook verder te gaan: continuïteit, verbreding en Inbedding zijn daarin belangrijk. Eventueel kan de Kamer van Koophandel betrokken worden.

### Gezamenlijk ondernemen

De gesproken jongeren hebben verschillende expertises. Het zou interessant zijn om deze jongeren gezamenlijk een project op te laten pakken, ze te laten samenwerken, ze verantwoordelijkheden te geven en mede-probleemeigenaar te laten worden. Een voorbeeld is het Computerproject voor de Minima (dit kunnen jongeren makkelijk uitvoeren).

### Betere afstemming en urgentie besef bij professionals

Jongeren zijn niet of nauwelijks op de hoogte van de plannen en projecten in de wijk. Jongeren betrekken bij de wijkontwikkeling, mogelijk ook in de vorm van een stageproject of als ondernemer of trainee verdient de aanbeveling. Want aan de ene kant ligt er een uitdaging dat jongeren niet goed weten waar zij terecht kunnen voor hulp. Er is ook niet echt iets gericht op het ondersteunen van jongeren die het ondernemerschap in willen, zeker niet voor jongere jongeren. Aan de andere kant zeggen de verschillende organisaties uit Welzijn, onderwijs en gemeente allemaal dat ze ermee

bezig zijn, wordt er vergaderd en worden er bijeenkomsten georganiseerd. Met andere woorden: men is er druk mee, maar tot wat leidt dit? Vanuit onze gesprekken met jongeren en professionals in het veld konden wij nog niet opmaken dat er sprake is van veel afstemming, efficiëntie of een integrale aanpak. De een verwees naar de ander en de ander naar de een. Gezien de heftige problematiek rondom jeugdwerkloosheid en vroegtijdig schoolverlaters/ jongeren zonder startkwalificatie is meer urgentie en afstemming noodzakelijk.

### **Creëer een fysiek ontmoetingspunt**

Het ontbreekt aan een fysiek ontmoetingspunt, een verzamelgebouw waar jongeren elkaar kunnen versterken, helpen en ondernemers kunnen ontmoeten. Het businesspoint van BOOM zou een optie kunnen zijn. Ook: een verzamelgebouw voor ondernemers waar ZZP'ers uit de wijk en Jongeren kunnen komen: een ontmoetingsplek voor plannen, projecten, samenwerking en ondersteuning

### **Maak MKBA**

Maak preciezer hoeveel jongeren er nu echt tussen wal en schip raken! Uit de interviews met jongeren blijkt dat er een groep die wel op school hoort te zitten niet meer op school zit, of in een traject zit. Hoeveel zijn dit er? Wat zijn hier van de maatschappelijke kosten en baten? Wat is de MKBA van jongerenuitval in Overvecht en wat kan er sociaal en financieel gewonnen worden als ze binnen boord komen! Voer een MKBA uit naar jongerenuitval Overvecht en kansen.



## 6. Bijlage: open antwoorden enquête

---

**Tabel 1: Waar houd je je dagelijks mee bezig? (n=3)**

Ik heb een uitkering
Rappen/zingen
Playstationen

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 2: Op welke school zit je? (n=79)**

Elektrische opleiding Capabel
Gerrit Rietveld College
Gerrit Rietveld College
Haagse Hogeschool
Hilversum Dudok College
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht
Hogeschool Utrecht Pabo
Hogeschool van Amsterdam
Hogeschool van Amsterdam
Hogeschool van Amsterdam
Hogeschool van Amsterdam
Hogeschool van Amsterdam
Ik zit op de vrije universite
MBO
Mbo 3/4
MBO Utrecht
Middelbare school
ROC
ROC
ROC
ROC
ROC
ROC
ROC
ROC



Universiteit van Amsterdam

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 3: Wat voor soort opleiding volg je? (n=3)**

ICT Systeem

Lerarenopleiding

Psychologie

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 4: Waarom heb je gekozen voor deze opleiding? (n=4)**

Ik kon binnen een jaar mijn diploma halen

Opleiding is erg breed

Opleiding is erg breed

Veel meisjes

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 5: Zo ja, weet je hoe je dit kunt doen/ waar je dit kunt regelen? (n=3)**

Op school

Op ROC

Via internet

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 6: Wat voor (bij)baan heb je? (n=75)**

Action

Action

Administrateur

Af en toe garage van vriend

AH to Go

Albert Heijn

Albert Heijn

Albert Heijn

Albert Heijn

Albert heijn

Albert heijn

Autobar

Autoboulevard

Baan

Bakkerij

Bibliotheek

Callcenter

Car 2 Go

Catering

Catering voor Duitse treine

Conraid menisa "goede doel"

Consultant

DHL
Dirk van den broek
DPD
Footlocker
Fulltime baan
Fulltime Benno
Fulltime werken
Fulltime werken
G4u
Garagebedrijf
Gemeente vervoersbedrijf Ut
H&M
H&M
H&M
H&M Winkel
Horeca
Hotel
Humphreys restaurant
bedrijfsmaatschappelijk medewerker
ING Bank
Jack and Jones
Jeugdtrainer
Jumbo
Jumbo
Jumbo fulltime
Kapper
Kiosk
Koeriersbedrijf
Koeriersdienst
Kruitvat
Kruitvat
Mediamarkt
Post NL
Primera
Privéchauffeur
Schoonmaak
Sneakers
Sport 2000 winkel
Sportschool
Supermarkt
Supermarkt
Supermarkt
Supermarkt Dirk van den bro

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 7: Zo nee, waarom heb je geen (bij)baan? (n=8)**

Ben op zoek naar een vaste baan
Geen baan kunnen vinden
Ik heb geen bijbaan kunnen vinden
Mijn contract is onlangs niet verlengd
Te druk
Werkzoekend
Werkzoekend
Zoekende

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 8: Wat zijn je sterke punten? (n=7)**

Auto's monteren
Goed met handen
Mezelf ontwikkelen
Op tijd komen
Sleutelen
Voetballen
Voetballen

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 9: Waar zou je goed in willen zijn? (n=102)**

Advocaat worden
Afspraken nakomen
Beter leiding geven
Brutaler zijn
Chillen
Chirurg zijn
Communicatie
Communiceren
Creatief zijn en feedback geven.
De beste worden in mijn sport
Discipline hebben
Discipline nodig
Een baan vinden
Een bepaalde sport
Een hoger opleiding genieten
Eigen initiatief nemen
Elektra
Enthousiast overkomen
Feedback geven.
Feesten organiseren
Geduld

Geen idee
Geen idee
Geld verdienen
Goed leren
Goede advocaat zijn.
Goede monteur.
Goede ondernemer zijn
Goede vader zijn
Handiger zijn
Iets goed lezen dan pas doen
Ik zou economisch goed willen zijn.
In het plannen
In het plannen van dingen.
In mijn opleiding
Jongeren begeleiden met sport
Kinderen opleiden
Kinderen slimmer maken
Koken
Langer geduld hebben
Leiding geven
Leiding geven
Leiding geven aan een grote groep
Leidinggeven
Leren (geconcentreerd)
Me ouders financieel helpen
Meer creatief zijn
Meer doorzettingsvermogen
Meer durf tonen
Meer mensen vertrouwen
Meer open zijn
Meer verantwoordelijk
Meer zelfverzekerd
Meisjes versieren
Mensen optimaal kunnen helpen
Mensen overtuigen
Mensen trainen
Mensen vertrouwen
Mensen vrij pleiten
Mensenkennis hebben
Mentaliteit hebben
Mondelinge communicatie
Money maken
Motiveren
Niksen
Nog beter auto's kunnen monteren

Ondernemer worden
Op tijd zijn.
Organiseren
Overtuigen van mensen
Presentaties geven
Presenteren
Presenteren
Presenteren
Presenteren
Profvoetballer
Profvoetballer zijn
Profvoetballer zijn
Rijk worden
Samenwerken
Samenwerken
Schetsen maken
Serius werken.
Slapen
Slapend geld verdienen
Snel geld maken
Sociale contacten onderling binnen de wijk bevorder
Soms mensen kunnen waarschuwen (eigen mening geven)
Sport
Team managen
Theorie/leren
Voetbal
Voetbal/succesvol
Voetballen
Voetballen
Vreemde taal (engels,duits)
Weer precies zijn
Weet niet
Wereldkampioen kickboxen
Zelfstandig ondernemen
Zelfstandiger zijn
Zingen

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

Tabel 10: Waar heb je stage gelopen? (n=58)
Accountantsbureau
Advocatenbureau
Albert Heijn
Apotheek
Apotheek
Asito

Autobedrijf
Autoboulevard
Autogarage Sam v. Lingen
Basisschool
Bejaardentehuis
Bejaardentehuis
Bisc
Bureau jeugdzorg
Buurthuis
Buurthuizen
C&A
Callcenter
Canon
CNV
Consultantsbureau
Fitnesscentrum
Footlocker
Gemeente Utrecht
Haygroup
HEMA
Horeca
Hotel Figi
IBT Marktonderzoek
IKEA
ING bank
Jongerenwerk
Juridische kantoor
Kruitvat
Loodgietersbedrijf
Manfield
Mediamarkt
Movisie
Nationale Spoorwegen
NH Hotel Utrecht
NS Hoofdkantoor
Opleidingwerk
Players
Schoenenwinkel
Sporthal
Sportschool
Studentenwerk
Tanger reisbureau
Thuiszorg
Toufik kapsalon
UTC



Van haren, Scapino en Gasterij pp

Vechthuis Subwerk

Verpleeghuis

Verpleeghuis

Vodafone

VVE Metea

*Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013*

#### Tabel 11: Waarom heb je nog nooit stage gelopen? (n=1)

Het hoefde niet bij mijn opleiding

*Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013*

#### Tabel 12: Heb je zelf al eens ondernomen? Zo ja, wat dan? (n=9)

Beauty salon

Een winkeltje

Eigen kleding nummer

Eigen sportschool

Eigen sportschool

Eigen winkel

Kapster, maar dan ge

Van alles, handel

ZZP rijinstructeur

*Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013*

#### Tabel 13: Heb je weleens een goed idee gehad om geld mee te verdienen? Zo ja, wat dan? (n=22)

Advieskantoor zorg

Beauty salon

Bijles voor kinderen

Boekhouder

Een winkeltje

Eetrestaurant

Eetrestaurant

Eigen kleding nummer

Eigen klusjesbedrijf

Eigen sportschool

Eigen sportschool

Eigen sportschool

Eigen winkel

Kledingwinkel

Koffiehuis

Pizzeria

Profvoetballer

Restaurant/café/lounge

Shishalounge

Slagerij of multiculturele winkel

Turks supermarkt

Van alles, handel

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013

**Tabel 14: Heb je weleens serieus nagedacht over het starten van een onderneming? Zo ja, wat dan? (n=23)**

Administratiebureau

Administratiekantoor

Advieskantoor zorg

Apotheek beginnen.

Autoverhuur bedrijf

Bouwbedrijf

Broodjeszaak

Coffeeshop

Een winkel beginnen

Eetrestaurant

Eigen klusjesbedrijf

Eigen sportschool

Fietsenwinkel

Horeca

Juridisch kantoor

Kledingwinkel

Koffiehuis

Pizzeria

Shishalounge

Slagerij of multiculturele winkel

Turks Supermarkt.

Uitzendbureau

Viswinkel

Bron: Labyrinth Onderzoek & Advies 2013