

DE GRENS: KANS, KENMERK OF BARRIERE?



Een onderzoek naar de invloed van de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers tussen Nijmegen en Kreis Kleef

Brenda Janssen

De grens: kans, kenmerk of barrière?

Een onderzoek naar de invloed van de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers tussen Nijmegen en Kreis Kleef

Bachelor thesis Geography, Planning and Environment (GPE)

Nijmegen school of management

Radboud University Nijmegen

Auteur: B. Janssen

Studentennummer: s4772121

Begeleider: dr. B.M.R. van der Velde

Aantal woorden (incl. tabellen): 26.885

Nijmegen, juni 2019



Radboud Universiteit Nijmegen

Voorwoord

Door zelf in het Duits-Nederlandse grensgebied tussen Kleef en Nijmegen woonachtig te zijn, wekte de Duits-Nederlandse grens mijn interesse. Als grensbewoner heeft men dagelijks met de grenssituatie te maken en bestaat er de mogelijkheid van deze te profiteren. Daarbij hebben vooral de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking mijn interesse gewekt. Het leek me heel interessant om dit bij een groep te onderzoeken, van die in het algemeen wordt veronderstelt dat zij open mensen zijn: startende ondernemers. Met name de vraag welke invloed de perceptie van de uitwerking van de grens op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden heeft fascineerde mij. Daarbij werd de focus op de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens gelegd aangezien deze minder vatbaar zijn dan vaststaande verschillen in de wet- en regelgeving. Daardoor leek de mens en hoe de mens die grens waarneemt bij deze dimensies meer centraal te staan. Met dit onderzoek wil ik daarom laten zien welke invloed de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens op de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers in dit grensgebied heeft.

Gedurende dit onderzoek ben ik met een aantal mensen in contact gekomen, die mij bij het onderzoek hebben geholpen. Deze wil ik graag bedanken. Allereerst natuurlijk mijn begeleider Martin van der Velde voor zijn scherpe en opbouwende feedback. Daarnaast wil ik me graag bij het LABteam Euregio Startups van RvN@ en in het bijzonder bij Han Rouwenhorst voor zijn ondersteuning bedanken. Ook wil graag alle startende ondernemers en faciliterende organisaties die door een enquête of een interview aan dit onderzoek hebben deelgenomen bedanken. Vanzelfsprekend wil ik me ook bij mijn familie en vrienden voor hun ondersteuning bedanken.

Brenda Janssen

Nijmegen, 27 juni 2019

Deutsche Zusammenfassung

Ziel- und Fragestellung

In dieser Bachelorarbeit steht die These im Fokus, dass eine Lage an der Grenze nicht nachteilig sein muss, sondern auch vorteilhaft sein kann, da sie auch Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit bietet. Untersucht wird der Einfluss von und auf Gründer und unterstützende Organisationen in Kleve und Nimwegen und eventuelle Profite durch die Grenzlage aufgrund einer grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Darum stehen in dieser Bachelorarbeit drei Ziele zentral. Zum einen wird Wissen über die Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit für Gründer erbracht. Zum anderen wird Wissen über die Wahrnehmung der Wirkung der mentalen, kulturellen und sozialen Dimensionen erbracht. Zudem wird untersucht welchen Einfluss diese Wahrnehmung auf das Nutzen der Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit hat. Aus diesen Zielsetzungen leitet sich die folgende Hauptfrage ab: *In welchem Maß hat die Wahrnehmung der Wirkung der mentalen, kulturellen und sozialen Dimensionen der Deutsch-Niederländischen Grenze durch die Nimweger und Klever Gründer und unterstützende Organisationen Einfluss auf das Nutzen von Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit für Gründer und wie können wir dies verstehen?*

Theorie

Im theoretischen Teil wird neben den Theorien über Grenzen auch das (grenzüberschreitende) „*Regional Innovation System*“ betrachtet. Dieses Konzept berücksichtigt die Grenzlage in Form einer möglichen grenzüberschreitenden Zusammenarbeit. Auch wenn Grenzen ein multidimensionales Phänomen sind, liegt der Fokus in dieser Bachelorarbeit auf drei Dimensionen der Grenze. Der Grund für diese bewusste Einschränkung ist, dass in der Literatur den mentalen, kulturellen und sozialen Dimensionen der Grenze zwar ein großer Einfluss zugeschrieben wird, der Fokus in der Wissenschaft jedoch selten auf ihnen liegt. Bei der mentalen Grenze werden neben der Mentalität auch Emotionen, Geschichten und Bilder über die Grenze besprochen. Bei der kulturellen Dimension der Grenze sind neben der Kultur und den Normen und Werten auch die Sprachen, die in dem Grenzgebiet gesprochen werden, wesentlicher Teil der Untersuchung. Bei der sozialen Dimension der Grenze werden die Verbundenheit, die grenzüberschreitenden Kontakte und das Vertrauen thematisiert. Im Regional Innovation System (RIS) haben folgende Begriffe eine hohe Relevanz: Wissen, öffentliche Institutionen, Unternehmen, Netzwerke und interagieren, kooperieren und gemeinsames Lernen. Diese Phrasen sind wichtig, um zu verstehen wie Innovationen in einer grenzüberschreitenden Region zu Stande kommen.

Methode

Zur Untersuchung, wie die Gründer und unterstützenden Organisationen diese theoretischen Konzepte in der Praxis wahrnehmen, werden qualitative und quantitative Forschungsstrategien kombiniert. Die qualitative Untersuchung wird in Form eines „collective casestudy“ durchgeführt. Dazu werden sieben Interviews mit Klever und Nimweger unterstützenden Organisationen und zwei mit Nimweger Gründern ausgewertet. Auf diese Art kann durch die unterstützenden Organisationen ein detailliertes Gesamtbild der Gründer wiedergegeben werden, ohne jeden einzelnen Gründer zu interviewen. Zusätzlich wird eine Umfrage unter den Nimweger und Klever Gründern durchgeführt. Auf Basis der 28 Nimweger und sieben Klever Gründern, die an dieser Umfrage teilgenommen haben, können die detaillierten Eindrücke mit Aussagen von einer größeren Gruppe unterstützt werden.

Resultate

Die Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit aus den Interviews und der Umfrage können in drei Kategorien eingeordnet werden:

1. Wirtschaftliche Chancen durch Vergrößern des (Absatz)Marktes durch den Nachbarmarkt, wobei oft ein zusätzlicher Standort im Nachbarland gesucht wird, da die Bearbeitung des Nachmarktes aus dem Nachbarland heraus einfacher erscheint;
2. Finanzielle Chancen indem Unternehmen zum Beispiel von Subventionen in grenzüberschreitenden Projekten oder günstigen Gewerbeflächen profitieren;
3. Innovationschancen, die auf dem grenzüberschreitenden Austausch von Wissen und Fachkräften basieren, da angenommen wird, dass Niederländer und Deutsche einander ergänzen wodurch eine Zusammenarbeit als erfolgreich betrachtet wird.

Damit diese Chancen und Möglichkeiten in der Realität genutzt werden können, scheint neben Zeit, Geld und Motivation das gegenseitige Kennenlernen in einer informellen Umgebung bei grenzüberschreitenden Events und die Promotion der Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit von Bedeutung zu sein. Um diese Chancen und Möglichkeiten bestmöglich zu nutzen, benötigen die Gründer die Unterstützung von anderen Gründern oder erfahrenden Unternehmern, Bildungseinrichtungen, öffentliche Einrichtungen oder andere Partner die zum Beispiel bei rechtlichen Fragen Unterstützung leisten können.

Im Allgemeinen teilen die Gründer die Meinung, dass eine Grenze zwischen den Niederlanden und Deutschland merkbar ist. Dabei ist jedoch nicht von der einen Grenze zu sprechen, da eine Grenze verschiedene Dimensionen hat, die miteinander verflochten sind und einander beeinflussen. Bei der mentalen Dimension der Grenze scheint die mentale Nähe am wichtigsten zu sein. Bei der Mehrheit der Befragten weckt die Grenze zudem keine Bilder. Außerdem scheinen die Geschichten über die

Grenze eher von alltäglichen Situationen zu handeln. In Bezug auf die Emotionen ist festzustellen, dass die Grenze sowohl positive als auch negative wecken kann, wobei angenommen wird, dass die Grenze bei der jüngeren Generation keine Emotionen weckt. Bei der kulturellen Dimension der Grenze ist festzustellen, dass sowohl unterstützende Organisationen als auch Gründer Unterschiede zwischen Niederlande und Deutschland in Bezug auf das Maß der Informalität/Formalität, der Bereitschaft Risiken einzugehen und dem Aufstellen und Befolgen von Plänen bestätigen. Auch wenn diese Unterschiede bekräftigt werden, werden dieselben Normen und Werte in beiden Ländern gesehen. Zudem scheint in dem Klever-Nimweger Grenzgebiet die besondere Situation zu bestehen, dass der Großteil der Menschen neben der eigenen Sprache auch die Nachbarsprache und die englische Sprache beherrscht. Dabei scheint nicht nur die Anzahl derjenigen, die diese Sprachen beherrschen in den Niederlanden größer zu sein, die Niederländer scheinen auch ein jeweils höheres Sprachlevel erlernt zu haben. Bei der sozialen Dimension der Grenze ist festzustellen, dass Niederländer sich im Allgemeinen stärker mit Gebieten verbunden fühlen als Deutsche. Beide Seiten fühlen sich jedoch stark mit Europa und weniger mit der Euregio Rhein-Waal verbunden. Auch haben die meisten Befragten grenzüberschreitende Kontakte, wobei die Klever unterstützenden Organisationen tendenziell eher Business und die Nimweger eher persönliche Kontakte zu haben scheinen. Für die Nimweger Gründer scheint dies bestätigt zu werden, während bei den Klever Gründern kein Unterschied festzustellen ist. Alle Befragten bestätigen, dass sie dasselbe Vertrauen in die Zusammenarbeit mit einem Nachbarn wie zu einem Landsmann haben.

Bei der mentalen Dimension der Grenze scheint nur die mentale Nähe und nicht die Emotionen, Bilder und Geschichten über die Grenze Einfluss auf die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zu haben. Bei der kulturellen Dimension der Grenze scheint nur die Sprache und nicht die Kultur oder die Normen und Werte Einfluss auf die grenzüberschreitende Zusammenarbeit zu haben. Bei der sozialen Dimension der Grenze scheinen sowohl Vertrauen als auch grenzüberschreitende Kontakte und Verbundenheit Einfluss zu haben.

Fazit

Im Allgemeinen scheint die Wahrnehmung der Wirkung der Grenze Einfluss auf das Nutzen der Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zu haben. Dabei scheint die mentale Dimension am wenigsten und die soziale Dimension am meisten Einfluss auf das Nutzen der Chancen und Möglichkeiten zur grenzüberschreitenden Zusammenarbeit zu haben. Da die drei Dimensionen der Grenze anscheinend nicht nur untereinander, sondern auch mit den anderen Dimensionen der Grenze zusammenhängen, ist weitere Forschung nach dem Einfluss der Dimensionen der Grenze nötig.

Nederlandse samenvatting

Doel- en vraagstelling

In deze scriptie staat het idee centraal dat de ligging aan de grens niet alleen nadelig hoeft te zijn, maar voordelig kan zijn, aangezien deze ligging ook kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking biedt. Zo zouden startende ondernemers en faciliterende organisaties in Kleef en Nijmegen van de grensligging door grensoverschrijdende samenwerking kunnen profiteren. In dit onderzoek staan drie doelen centraal. Ten eerste zal kennis over de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking worden vergaard. Ten tweede zal kennis over de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens worden opgeleverd. Daarnaast wordt onderzocht welke invloed deze perceptie op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers heeft. Deze doelstelling heeft tot de volgende hoofdvraag geleid: *In welke mate heeft de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de Duits-Nederlandse grens door Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties invloed op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers en hoe kunnen we dit begrijpen?*

Theorie

In het theoretisch kader staat daarom naast de theorieën over grenzen ook het (grensoverschrijdend) Regional Innovation System (G)RIS centraal, aangezien dit een mogelijke vorm van samenwerking is waar met de grensligging rekening wordt gehouden. Ook als grenzen een multidimensionaal fenomeen zijn wordt in deze scriptie alleen op drie dimensies gefocust. De reden voor deze bewuste beperking is dat uit de literatuur blijkt dat weinig aandacht aan deze dimensies wordt besteed, terwijl deze van groot invloed te lijken zijn. Bij de mentale dimensie worden naast de mentaliteit ook de emoties, verhalen en beelden bij de grens besproken. Bij de culturele dimensie wordt naast de cultuur aandacht besteed aan de normen en waarden en aan de talen die in het grensgebied worden gesproken. Bij de sociale dimensie worden de verschillende verbondenheden, grensoverschrijdende contacten en vertrouwen thematiseerd. Bij het RIS wordt aandacht besteed aan de volgende centrale begrippen: kennis, publieke instituties, bedrijven, netwerken en interactie, coöperatie en gemeenschappelijk leren. Deze zijn belangrijk om te verstaan hoe innovatie in een grensoverschrijdende regio plaatsvindt.

Methode

Om te onderzoeken hoe de startende ondernemers en faciliterende organisaties deze theoretische concepten in de praktijk waarnemen wordt een onderzoeksstrategie gebruikt die kwalitatief en

kwantitatief onderzoek combineert. De focus ligt daarbij met een collectieve casestudy op kwalitatief onderzoek waar zeven diepte-interviews met Kleefse en Nijmeegse faciliterende organisaties en twee diepte-interviews met Nederlandse startende ondernemers werden gevoerd. Op deze manier wordt door de faciliterende organisaties een diepgaande indruk over de algemene situatie van de startende ondernemers gegeven, zonder elke startende ondernemer te interviewen. Daarnaast werd een enquête onder startende ondernemers in Nijmegen en de Kreis Kleve doorgevoerd. Op basis van de 28 Nijmeegse en zeven Kleefse startende ondernemers die aan de enquête hebben deelgenomen, kunnen de diepgaande indrukken met uitspraken van een grotere groep worden ondersteund.

Resultaten

Uit de interviews en de enquête blijkt dat de kansen en mogelijkheden voor samenwerking in drie categorieën zijn te onderdelen:

1. Economische kansen door het vergroten van de (afzet)markt door de buurmarkt waarbij vaak ook een standplaats in het buurland wordt gezocht aangezien deze buurmarkt vanuit het buurland toegankelijker lijkt;
2. Financiële kansen bijvoorbeeld door van subsidies in grensoverschrijdende projecten of goedkopere bedrijventerreinen in het buurland te profiteren;
3. Innovatiekansen, die op grensoverschrijdende uitwisseling van kennis en personeel zijn gebaseerd, aangezien er wordt verondersteld dat Nederlanders en Duitsers elkaar kunnen aanvullen waardoor een samenwerking succesvol lijkt te zijn.

Om deze kansen en mogelijkheden in realiteit om te zetten blijken naast tijd, geld en motivatie vooral grensoverschrijdende events waar mensen elkaar in een informele omgeving kunnen leren kennen en de promotie van deze events en de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking van belang te zijn. Om deze kansen en mogelijkheden te gebruiken hebben de startende ondernemers de volgende partners nodig: andere startende of meer ervaren ondernemers, onderwijsinstellingen, overheidsinstanties of andere partners die bijvoorbeeld op het gebied van recht kunnen ondersteunen.

In het algemeen zijn de startende ondernemers van mening dat een grens tussen Nederland en Duitsland merkbaar is. Daarbij is echter niet van een grens te spreken aangezien er verschillende dimensies bestaan die met elkaar verweven zijn en elkaar beïnvloeden. Bij de mentale dimensies van de grens lijkt de mentale nabijheid het meest belangrijk te zijn. Bij de meerderheid van de geïnterviewden wekt de grens geen beelden op. Daarnaast lijken de verhalen over de grens meer over de alledaagse situaties te gaan. Bij de emoties valt te stellen dat de grens zowel positieve als ook negatieve emoties kan opwekken, waarbij voor de jongere generatie verondersteld wordt dat de

grens geen emoties opwekt. Bij de culturele dimensies valt te stellen dat zowel de faciliterende organisaties als ook de startende ondernemers het bestaan van verschillen tussen beide landen bekrachtigen wat betreft de mate van informaliteit/formaliteit, de bereidheid risico's aan te gaan en het maken en volgen van plannen. Alhoewel deze culturele verschillen worden bekrachtigd, worden dezelfde normen en waarden in beide landen worden gezien. Daarnaast lijkt in het Kleefs-Nijmeegse grensgebied de bijzonder situatie te bestaan dat het merendeel van de mensen naast de eigen ook de buurtaal en de Engelse taal beheerst. Daarbij lijkt niet alleen het aantal mensen die deze talen beheerst in Nederland groter te zijn, Nederlanders lijken de talen ook op een hoger taalniveau te beheersen. Bij de sociale dimensie valt te stellen dat Nederlanders zich in het algemeen sterker met gebieden verbonden voelen dan Duitsers. Beide voelen zich sterk met Europa en minder met de Euregio Rijn-Waal verbonden. Ook hebben beide grensoverschrijdende contacten, waarbij de Kleefse faciliterende organisaties eerder zakelijke en de Nijmeegse eerder persoonlijke contacten te lijken hebben. Voor de Nijmeegse startende ondernemers lijkt dit bevestigd te worden, terwijl bij de Kleefse startende ondernemers geen verschil vast te stellen is. Iedereen is het erover eens hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur als met een landgenoot te hebben.

Bij de mentale dimensie lijkt alleen de mentale nabijheid van invloed te zijn op grensoverschrijdende samenwerking, terwijl de emoties, beelden en verhalen over de grens niet van invloed lijken te zijn. Bij de culturele dimensies van grens lijkt alleen de taal en niet de cultuur of de normen en waarden van invloed te zijn op de grensoverschrijdende samenwerking. Bij de sociale dimensies lijken zowel vertrouwen, als ook grensoverschrijdende contacten en verbondenheid van invloed op te zijn.

Conclusie

In het algemeen lijkt de perceptie van de uitwerking van de grens van invloed te zijn op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking. Daarbij lijkt de mentale dimensie het minst en de sociale dimensie de meeste invloed op het gebruiken van kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking te hebben. Omdat blijkt dat deze dimensies niet alleen onderling maar ook met andere dimensies van de grens samenhangen, zou verder onderzoek naar de invloed dimensies van de grens nodig zijn.

Inhoudsopgave

1.	Inleiding.....	1
1.1	Projectkader.....	1
1.2.	Maatschappelijke relevantie	2
1.4.	Probleemstelling	4
1.5.	Doelstelling:.....	5
2.	Theoretisch kader	7
2.1	Grenzen.....	7
2.1.1.	Mentale dimensies	8
2.1.2.	Culturele dimensies.....	9
2.1.3.	Sociale dimensie.....	10
2.2.	Grensoverschrijdende Regional Innovation system	11
2.2.1	Regional Innovation System	11
2.2.2	Centrale begrippen in het Regional Innovation System	12
2.2.3	Grensoverschrijdend Regional Innovation system	14
2.3.	Conceptueel model	15
3.	Methode	16
3.1	Inleiding.....	16
3.2.	Dataverzameling	16
3.2.1	Documenten.....	17
3.2.2.	Interviews.....	17
3.2.3.	Enquête	19
3.3.	Uitvoering onderzoek.....	20
3.3.1	Onderzoeksgebied	20
3.3.2.	Selectie respondenten Interviews	23
3.3.3.	Selectie respondenten enquête	23
3.4	Data-analyse.....	24
3.4.1	Interviews	24
3.4.2	Enquête.....	25
4.	Resultaten perceptie grens	27
4.2.	Mentale dimensie grens.....	29
4.2.1.	Emoties en ervaring	29
4.2.2.	Verhalen, beelden en mentaliteit.....	31
4.3	Culturele dimensie grens.....	33
4.3.1.	Cultuurverschil	33
4.3.2.	Gemeenschappelijke normen en waarden.....	34

4.3.3. Buurtaal.....	36
4.3.4. Engelse taal	37
4.4. Sociale dimensie grens	39
4.4.1 Verbondenheid	39
4.4.2. Contacten.....	40
4.4.3. Vertrouwen	41
4.5 Samenvatting resultaten perceptie grens	42
5. Kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking	44
5.1. Grensoverschrijdende samenwerking.....	44
5.1.1. Bestaande samenwerking	44
5.1.2 Toekomstige samenwerking.....	45
5.2. Vormen van grensoverschrijdende samenwerking	46
5.2.1 Markt.....	46
5.2.2 Financiële kansen	48
5.2.3. Innovatiekansen	49
5.3. Partners voor grensoverschrijdende samenwerking.....	51
5.3.1. Ondernemers	51
5.3.2. Onderwijs	52
5.3.3. Overheid.....	53
5.3.4. Andere partners	54
5.4 Samenvatting kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking	55
6. Invloed perceptie grens op kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking	56
6.2. Invloed dimensies van de grens	58
6.2.1 Mentale dimensie	58
6.2.2. Culturele dimensie	59
6.3. Invloed kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking.....	61
6.4 Nieuwe invulling conceptueel model	62
7. Conclusie	64
8. Reflectie en aanbevelingen	68
Literatuurlijst.....	70
Bijlage 1: Interviewgide Nederlandse faciliterende organisaties	74
Bijlagen 2: Interviewgide deutsche fördernde Organisationen.....	77
Bijlage 3: Interviewgide Nederlandse startups.....	80
Bijlage 4: Interviewgide deutsche Startups	83
Bijlage 5: Tabel interviewrespondenten.....	86

Bijlage 6: Codeboek.....	88
Bijlage 7: Enquête Nederlandse startups	92
Bijlage 8: Umfrage deutsche Startups	110
Bijlage 9: Tabel benaderde actoren voor verspreiding enquete	128

Lijst van figuren

Figuur 1: Schematische weergave van het Regional System of Innovation en de twee subsystemen: toepassing & exploitatie van kennis en generen & verspreiden van kennis (Autio, 1998, p.134).	12
Figuur 2: Conceptueel model	15
Figuur 3: Overzichtskaart Stadsregio Arnhem-Nijmegen/Kreis Kleef uit de Euregionale Verbindingsstudie Grensregio Nijmegen-Kleve (StadtUmBau Ingenieurgesellschaft mbh, 2009, p.24)	22
Figuur 4 : nieuw ingevuld conceptueel model	63

Lijst van tabellen

Tabel 1: operationalisatieschema.....	18
Tabel 2: Stellingen algemene perceptie grens.....	27
Tabel 3: correlatiematrix voor de stellingen over de algemene perceptie van de grens.....	29
Tabel 4: Stellingen mentale dimensie grens.....	32
Tabel 5: Voor samenwerking zijn de volgende vormen van nabijheid belangrijk.....	32
Tabel 6: Stellingen culturele dimensie grens.....	36
Tabel 7: Welke talen beheerst u?	38
Tabel 8: Hoe goed zijn u vaardigheden in de buurtaal?	39
Tabel 9: Stellingen sociale dimensie grens	40
Tabel 10: In mijn buurland heb ik de volgende contacten	41
Tabel 11: Stellingen kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking.....	46
Tabel 12: Grensoverschrijdende samenwerking met het buurland is voor mijn startup interessant... 51	
Tabel 13: Om de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking te gebruiken hebben startende ondernemers de volgende partner in het buurland nodig	55
Tabel 14: Als u aan de grens denkt, zit u deze als kans, kenmerk of barrière.....	57
Tabel 15: Meervoudige regressieanalyse	61
Tabel 16: Coefficients tabel regressie model	61

Lijst van afkortingen

RIS:	Regional Innovation System
GRIS:	Grensoverschrijdend Regional Innovation System

1. Inleiding

1.1 Projectkader

Sommige mensen en organisaties in de Euregio Rijn-Waal zetten zich in voor een betere grensoverschrijdende samenwerking. Deze inzet volgt het idee dat er ongebruikt potentieel is, aangezien de kansen en mogelijkheden voor samenwerking over de grens niet volledig worden gebruikt. In deze scriptie wordt onderzocht of de perceptie van de uitwerkingen van de grens met het ongebruikte potentieel samenhangt. Daarom wordt gefocust op de vraag welke invloed de perceptie van uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens tussen Nijmegen en Kleef door de startende ondernemers en de faciliterende organisaties heeft op de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking.

De gemeenten, die dichtbij de grens in de Euregio's samenwerken, worden nationaal gezien vaak als perifeer gedefinieerd. Deze perifere ligging werd in de jaren tachtig als nadelig gedefinieerd waardoor beleid gevoerd werd om deze relatieve ligging te veranderen (van Houtum, 2015, p. 2). Terwijl deze ligging aan de grens nationaal gezien vaak als nadeel werd opgevat, biedt deze ligging echter ook kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking. Dit is mogelijk aangezien grenzen ook generatoren voor kansen kunnen zijn doordat ze een verschil tussen landen kenmerken. Dit verschil kan het effect hebben dat mensen het onbekende aan de andere kant van de grens willen ontdekken (van Houtum, 2015, p.4).

Dat mensen over de grens gaan en met elkaar samenwerken is volgens de Euregio Rijn-Waal een logische gedachte (Euregio Rhein Waal, 2018). De Euregio Rijn-Waal bevestigt deze logische gedachte van grensoverschrijdende samenwerking op het gebied van startende ondernemers met de intentieverklaring 'hubs connected, crossing borders'. In deze verklaring zet de Euregio Rijn-Waal zich samen met Duitse en Nederlandse partners ervoor in de grensoverschrijdende samenwerking van startups te versterken (Euregio Rhein-Waal, 2018). Dit is belangrijk omdat startups toenemend over de grens gaan om een nieuwe markt te ontsluiten, bij specifieke kennis aan te sluiten of nieuwe investeerders en financieringsmogelijkheden te vinden (Euregio Rhein-Waal, 2018). De kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende investeringen worden vanuit de Euregio Rijn-Waal binnen het project Euregio Business Angels Forum ondersteund. In dit forum werken drie Duitse en Nederlandse Business Angels samen om jonge bedrijven met hun eigen ervaring als ondernemer, hun netwerken en met financiële middelen te ondersteunen. Business Angels zijn vaak vermogende privépersonen die zelf een onderneming hebben of hadden en een deel van hun geld in jonge ondernemingen investeren. Naast het ondersteunen en informeren over grensoverschrijdende

financiering worden de business angels en de startups met elkaar in contact gebracht (Euregio Rhein-Waal, 2018). Naast de Euregio Rijn-Waal zetten ook andere faciliterende organisaties zoals het LABteam Euregio Startups van RvN@ zich ervoor in dat de grensoverschrijdende samenwerking van startende ondernemers wordt ondersteund.

Een voorwaarde voor een succesvolle grensoverschrijdende samenwerking is dat startende ondernemers en faciliterende organisaties een open oog voor de kansen en mogelijkheden over de grens met het buurland hebben. Pas als deze kansen worden gezien, kunnen ze ook daadwerkelijk in de vorm van samenwerking worden gebruikt. Het idee dat verschillende gemeenten, organisaties en mensen over de grens met de burens gaan samenwerken bij economische, culturele of sociale vraagstukken past bij de gedachte van samenwerking en solidariteit binnen de Europese Unie. Daarbij is te constateren dat talrijke belemmeringen en barrières voor de handel en de mobiliteit tussen de Europese lidstaten zijn verdwenen (Soete, Hagenaars, & Wintjes, 2000), zodat mensen, goederen en diensten zich vrij binnen de Europese Unie kunnen bewegen. Volgens Pijnenburg heeft de Europese bevolking deze verdwijning van de belemmeringen opgemerkt aangezien de landsgrens in toenemende mate als *“karakteristiek kenmerk”* en minder als barrière of belemmering wordt waargenomen (2012, p. 12).

Naast deze constatering dat de perceptie van de grens veranderd is, valt ook te constateren dat de verschillende dimensies en effecten van de grens nog steeds bestaan. Aangezien deze dimensies zijn verweven is het moeilijk onderscheid te maken tussen de verschillende dimensies van de grens en hun uitwerkingen (Bouwens, 2004, p.184). Deze verschillende effecten kunnen tegenstrijdig zijn aangezien de grens zowel als barrière als ook als kans of kenmerk kan werken. Daarom is niet van een algemene uitwerking van de grens te spreken die voor iedereen geldig is, maar is het belangrijk om tussen de verschillende effecten en dimensies van de grens te differentiëren. In de literatuur wordt onderscheid gemaakt tussen de algemene/fysieke, economische, juridisch/administratieve, politieke, sociale en culturele dimensies van de grens (van de Broek, van der Velde, ten Berge, n.d., p. 7; van Houtum, 2015, p.3). Bouwens maakt een tweedeling tussen de materiele en de sociaal-culturele dimensies, waarbij geconstateerd wordt dat de tweede meer invloed heeft (2004, p.148). De materiele dimensie omvat de politieke, administratieve, functionele en economische factoren. Tot de sociaal-culturele dimensies behoren naast de sociale en culturele factoren ook de emotionele, symbolische en metaforische factoren.

1.2. Maatschappelijke relevantie

Volgens de Euregio Rijn-Waal zijn startups en investeerders zich niet altijd bewust van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking die bestaan (Euregio Rhein-Waal, n.d.). Dit onderzoek zal een bijdrage leveren aan een beter bewustzijn van deze kansen en van mogelijkheden

voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers en faciliterende organisaties. Daarnaast kan dit onderzoek ook voor andere mensen in de Euregio Rijn-Waal een bijdrage leveren aangezien onderzocht wordt hoe uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies worden waargenomen en welk effect deze perceptie op de kansen en mogelijkheden voor samenwerking kan hebben. Zoals eerder aangegeven kunnen deze uitwerkingen van de dimensies van de grens zowel een positieve als ook een negatieve invloed op de kansen en mogelijkheden voor samenwerking hebben. Een bewustwording van de uitwerking van deze dimensies kan een bijdrage leveren aan wederzijds begrip tussen Nederland en Duitsland en daarmee misschien aan een beter gebruik van de kansen en mogelijkheden tot samenwerking.

Er zijn verschillende ideeën hoe deze grensoverschrijdende samenwerking kan plaatsvinden en verschillende initiatieven die deze ondersteunen. Een mogelijke vorm van grensoverschrijdende samenwerking is de toepassing van het Regional Innovation System (RIS) op de grensregio (Autio, 1998; Kiryushin, Mulloth, & Iakovlea, 2013). Binnen dit systeem zijn verschillende actoren en processen betrokken om te verklaren hoe innovatie in een regio plaatsvindt. Aangezien verondersteld wordt dat de perceptie van de verschillende dimensies van de grens invloed kan hebben op de handelingen van de mensen lijkt het interessant de perceptie van de uitwerking van de grens van de startende ondernemers en faciliterende organisaties te onderzoeken. Van bijzonder interesse lijken daarbij de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens te zijn, omdat geconstateerd wordt dat de invloed van deze dimensies groter is dan de invloed van de materiele dimensies van de grens (Bouwens, 2004, p. 135). Deze nadruk op de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens wordt benadrukt door de constatering dat grenzen "een sociaal-politieke en culturele waarde aan sich" hebben (van Houtum, 2015, p.3).

Dit had al iets eerder (in het kader) kunnen worden genoemd

1.3. Wetenschappelijke relevantie

Wat kort en beperkt gaat refereren 2 issues

In deze scriptie ligt de focus met de vraag naar de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking op de voordelen die de ligging aan de grens kan bieden. Tegelijkertijd worden mogelijke barrières voor deze samenwerking benoemd, aangezien de verschillende dimensies van de grens tegenovergestelde uitwerkingen kunnen hebben.

Een mogelijk voordeel van de ligging aan de grens is dat men over de grens heen samen kan werken en van elkaar kan profiteren. Dit kan in de vorm van een grensoverschrijdende Regional Innovation System (GRIS) plaatsvinden (Kiryushin et al. 2013). Kiryushin et al. geven aan dat nog niet bekend is welke uitdagingen en kansen er voor actoren bestaan, die bij het proces van kennis genereren betrokken zijn. Deze uitdagingen en kansen kunnen ontstaan doordat de actoren te maken hebben met verschillende regionale condities terwijl ze dezelfde economische ruimte delen (Kiryushin et al.,

2013, p.192/193). Deze verschillende regionale condities kunnen zich op de verschillende dimensies van de grens weerspiegelen. Volgens Trippel is daarbij onderzoek naar de invloed van politieke, institutionele, culturele en sociale afstand nodig aangezien nog niet bekend is onder welke omstandigheden deze factoren een positief of negatief effect op het GRIS uitoefenen (Trippel, 2006, p.17/18).

Daarbij lijkt onderzoek naar de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens in het bijzonder van belang te zijn aangezien deze niet alleen groot invloed hebben, maar ook vaak worden genegeerd (Strüver, 2005, p.1). Door deze combinatie van het RIS met de theorieën over grenzen wordt een bijdrage geleverd aan het onderzoek van de invloed van de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale regionale condities in het Duits-Nederlandse grensgebied. Door de invloed van deze perceptie op de kansen en mogelijkheden voor samenwerking te onderzoeken wordt een bijdrage geleverd aan de vraag onder welke omstandigheden de mentale, culturele en sociale factoren een positief of negatief effect op het GRIS kunnen hebben. Op deze manier kunnen door de combinatie van de verschillende dimensies van de grens met het GRIS nieuwe inzichten ontstaan.

1.4. Probleemstelling

Binnen de Europese Unie wordt steeds meer aandacht besteed aan grensoverschrijdende samenwerking middels de Euregio's. Desondanks is onderzoek nodig naar de invloed van de perceptie van de uitwerkingen van de grens op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking. Daarmee gaat de veronderstelling gepaard dat sprake is van ongebruikt potentieel in de grensregio's aangezien kansen en mogelijkheden voor samenwerking niet worden gebruikt. Daarbij zouden de grensbewoners van een grensoverschrijdende samenwerking profiteren en van elkaar kunnen leren. Zoals eerder aangegeven wil het LABteam Euregio Start-Ups van RvN@ deze situatie van gemiste kansen veranderen en een bijdrage eraan leveren dat het potentieel van grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers wordt gebruikt (RvN@, n.d.).

Daarvoor zouden de startende ondernemers zich ervan bewust moeten worden dat er kansen voor grensoverschrijdende samenwerking zijn en dat die gebruikt kunnen worden. Omdat volgens Bouwens verondersteld wordt dat de sociale en culturele dimensies van de grens van grote invloed zijn (2004, p.135), lijkt het bijzonder interessant om te onderzoeken welke invloed de perceptie van deze dimensies op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking heeft. Daarom ligt de focus in dit onderzoek erop hoe de startende ondernemers en de faciliterende organisaties in de Euregio Rijn-Waal de uitwerkingen van deze drie dimensies waarnemen.

1.5. Doelstelling:

Het doel van dit onderzoek is kennis te leveren over de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers in Nijmegen en Kleef, die bijvoorbeeld in de vorm van een GRIS kunnen plaatsvinden. Daarbij wordt bijzondere aandacht besteed aan de perceptie van de mentale, culturele en sociale dimensies van de Duits-Nederlandse grens door de startende ondernemers en faciliterende organisaties. De perceptie van de faciliterende organisaties wordt als belangrijk geacht omdat verondersteld wordt dat deze de perceptie van de startende ondernemers kan beïnvloeden. Deze perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens kan van invloed zijn op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers in Nijmegen en Kleef, aangezien de grens zowel een kans als ook een barrière voor de samenwerking kan zijn (Makkonen, Williams, Weidenfeld, & Kaisto (2018)). Met deze kennis kunnen aanbevelingen worden gedaan om deze kansen te bevorderen.

1.6. Vraagstelling:

Hoofdvraag:

Op basis van de doelstelling werd de volgende hoofdvraag opgesteld:

In welke mate heeft de perceptie van de uitwerking van de sociale, culturele en mentale dimensies van de Duits-Nederlandse grens door Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties invloed op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers en hoe kunnen we dit begrijpen?

Met behulp van deze hoofdvraag zullen de drie doelen van het onderzoek worden bediend. Ten eerste zal kennis over de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers worden vergaard. Ten tweede zal inzicht worden gegeven in de perceptie van de uitwerkingen van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens door de Nederlandse en Duitse startende ondernemers en faciliterende organisaties. De beschrijvende kennis die bij de eerste twee doelen wordt opgedaan wordt vervolgens gebruikt om het derde doel te bereiken. Het derde doel is kennis erover te vergaren welke invloed deze perceptie van de uitwerkingen van de drie dimensies op de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers heeft.

Deelvragen

Om deze hoofdvraag te beantwoorden zijn de volgende deelvragen opgesteld:

- 1. Welke kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers zien de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties en wat is hun rol erbij?
- 2. Wat is de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens door de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties?
- 3. Welke invloed heeft de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens door de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor de startende ondernemers en waarom heeft de perceptie wel of geen invloed hierop?

Met de eerste vraag wordt in kaart gebracht welke kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor de startende ondernemers in Nijmegen en Kleef worden gezien. Om een compleet beeld van deze kansen en mogelijkheden te krijgen worden naast de startende ondernemers ook de faciliterende organisaties gevraagd welke kansen zij zien. De tweede vraag heeft betrekking op de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens. Net zoals bij de kansen en mogelijkheden voor samenwerking worden zowel de startende ondernemers als ook de faciliterende organisaties naar hun perceptie gevraagd. In de derde deelvraag wordt de perceptie van de uitwerkingen van de mentale, culturele en sociale dimensies door de startende ondernemers en de faciliterende organisaties in verband gebracht met de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking.

2. Theoretisch kader

In dit hoofdstuk wordt de theoretische achtergrond van deze scriptie besproken, die nodig is om de hoofdvraag zoals gesteld in hoofdstuk één te beantwoorden. Daarvoor wordt in 2.1 achtergrondinformatie over de verschillende dimensies van de grens gegeven. In 2.1.1 wordt vervolgens de mentale, in 2.1.2 de culturele en in 2.1.3 de sociale dimensies van de grens verder toegelicht. Daarnaast wordt aandacht besteed aan de het grensoverschrijdende RIS, waarbij in 2.2.1 eerst het RIS wordt toegelicht en in 2.2.2 aandacht wordt besteed aan centrale begrippen in het RIS voordat het RIS op de grensregio wordt toegepast in 2.2.3. De visuele weergave van de theorie in het conceptueel model komt in 2.3 aan de orde.

2.1 Grenzen

Zoals eerder gesteld zijn de grenzen tussen Nederland en Duitsland open zodat mensen, goederen, kapitaal en diensten vrij tussen de landen kunnen bewegen. Desondanks hebben de verschillende dimensies van de grens nog steeds verschillende effecten, functies en werkingen. De perceptie van deze kan per persoon verschillen. Dit heeft ermee te maken dat grenzen een multidimensionaal fenomeen zijn, waarom ook verschillende benaderingen over de perceptie van de uitwerkingen van de grens in dit onderzoek worden gecombineerd. In het algemeen wordt bij de dimensies van de grens onderscheid gemaakt tussen de economische, politieke, institutionele, juridisch-administratieve, algemene/fysieke, sociale en culturele dimensies (van den Broek et al., n.d., p.7; Giaoutzi, Suarez-Villa, & Stratigea, 1993, p.6; van der Velde, 1998, p.1; van Houtum, 2015, p.3). Volgens Bouwens is binnen deze dimensies onderscheid te maken tussen de materiele en de sociaal-culturele dimensies van de grens (2004, p.148). De materiele dimensie omvat daarbij de administratieve, functionele en economische factoren, en de sociale-culturele dimensie omvat ook de emotionele, symbolische en metaforische factoren.

Deze verschillende dimensies kunnen verschillende werkingen hebben. Een van de mogelijke werkingen is dat de grens de werking van een barrière kan hebben. De focus op de barrièrewerking staat in de *flow approach* centraal, waarbij de grens als belemmering van de economische ontwikkeling wordt gezien (van Houtum, 2000, p.60, 61). Daarnaast kan de grens een belemmering bij de toegang tot een netwerk in een grensregio zijn (Giaoutzi et al., 1993, p.6). Deze barrièrewerking van de grens lijkt in de laatste jaren niet toegenomen te zijn. Uit onderzoek blijkt dat de meerderheid van de organisaties en burgers van mening is dat de barrièrewerking van de Duits-Nederlandse grens ongeveer hetzelfde is gebleven (Van den Broek et al, n.d., p.17, p.21). Als er sprake is van een verandering van deze barrièrewerking, valt te constateren dat de grens eerder minder als barrière wordt opgevat. Een andere werking van de grens is dat ze de mogelijkheid tot contact, harmonisatie en integratie in het grensgebied kan bieden. De grens hoeft geen barrière te

zijn, maar zou moeten worden overwonnen (van Houtum, 2000, p.64). Grenzen kunnen niet alleen negatieve maar ook positieve effecten hebben aangezien grenzen ook een verschil kenmerken. Dit verschil kan het positief effect hebben dat mensen daardoor motiveert worden om over de grens te gaan (van Houtum, 2015). Daarnaast kunnen grenzen ook als een “karakteristiek kenmerk” worden waargenomen (Pijnenburg, 2012, p.12).

Er kan geconstateerd worden dat verschillende wetenschappers het erover eens zijn dat de grens verschillende dimensies en werkingen heeft die verweven zijn en elkaar beïnvloeden (Bouwens, 2004, p.148; van der Velde, 1998, p. 1). Doordat in dit onderzoek de perceptie van de uitwerkingen van de grens en daarmee de waarneming en de mening over de grens centraal staan en niet hoe de grens in werkelijkheid bestaat wordt gefocust op de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens. Om de perceptie van de uitwerkingen te kunnen begrijpen wordt de grens als menselijk construct beschouwd, waarbij de mensen zowel de actieve maker als ook de ontvanger van de grens zijn. Dit menselijk construct wordt voortdurend opnieuw geconstrueerd daar mensen hun perceptie van de grens steeds opnieuw reproduceren of een nieuwe percepties produceren. Aangezien deze perceptie beïnvloedt hoe de mensen gaan handelen is het van belang de grens als uitkomst van een proces van “(mental) creation, (symbolic) shaping, and reshaping of borders by human beings” te begrijpen (van Houtum, 2000, p. 67). Deze opvatting komt bij de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens eerder terug dan bij de administratief-institutionele en economische dimensies waar vaststaande verschillen zoals wetten, regels en systemen belangrijker zijn.

2.1.1. Mentale dimensies

Bij de mentale dimensie van de grens is de nadruk op de grens als menselijke constructie en de grens in het hoofd van de mensen het sterkste. Volgens van Houtum mag de mentale invloed van de grens niet worden onderschat (1990, p.334). Hoe de mensen de grens waarnemen kan namelijk van grote invloed zijn op hoe de mensen zich met betrekking tot de grens gedragen.

Paasi en Prokkola (2008, p. 27) stellen dat mentale grenzen in het dagelijkse leven te vinden zijn. Deze mentale grenzen kunnen volgens hen deels door coöperatie verminderd worden, waardoor de ruimte van het dagelijkse leven verbreed kan worden. De focus ligt op de ‘mind set’ van mensen en daarmee op de gedachten en gevoelens en hoe deze het gedrag en de acties beïnvloeden (van Houtum, 2000, p.67). Naast gedachten en gevoelens lijken ook verhalen en beelden die over de grens en de regio aan de andere kant van de grens bestaan van invloed te zijn, omdat deze mensen ervan kunnen afhouden over de grens te gaan (Strüver, 2005, p.2). Tegelijkertijd kunnen ze mensen ook motiveren de grens over te gaan om te kijken of deze verhalen en beelden waar zijn. Een voorbeeld van deze werking van de grens als motivatie kan zijn dat de mensen het onbekende aan de andere

kant van de grens willen ontdekken (Newman, 2006, p.152). Deze verhalen en beelden kunnen zich in stereotypen over de landen weerspiegelen.

Daarnaast spelen ook de emoties die de grens opwekt een rol aangezien deze acties en reacties kunnen opwekken. Daarom wordt onderzocht waarmee mensen zich emotioneel verbonden voelen (van Houtum, 2000, p.68). De emotionele verbondenheid met de eigen regio en de regio aan de andere kant van de grens kan van invloed zijn op het handelen van de mensen. Als de mensen zich in de cultuur van het andere land thuis voelen, kan dat een positieve invloed hebben op het oversteken van de grens (van Houtum, 1999, p.332).

2.1.2. Culturele dimensies

Volgens van Houtum (1999) zijn niet de objectieve verschillen tussen twee culturen van belang, maar de perceptie van de verschillen. Daarmee ligt de focus erop of de mensen denken dat er verschillen tussen de culturen zijn en hoe deze verschillen bijvoorbeeld tussen de conventies of regels worden waargenomen (van Houtum, 1999, p.333). Daarnaast lijken Nederland en Duitsland in de communicatiestructuur en cultuur te verschillen. Zo wordt verondersteld dat Duitsland een hiërarchische werkstructuur heeft, waarbij beslissingen hoog in een organisatie worden genomen en dan vaststaan, waardoor medewerkers niet alles uitspreken wat ze denken (Remmers, 2007). In Nederland blijkt in tegenstelling daartoe sprake te zijn van een informele werksfeer, waardoor beslissingen ook op lagere niveaus in de organisatie worden genomen en veranderlijker zijn, waardoor medewerkers eerder uitspreken wat ze denken (Remmers, 2007, p.43). Daarnaast blijkt ook de houding ten opzichte van vernieuwing en innovatie van invloed te zijn. Daarbij lijken Duitsers eerder geneigd te zijn om regels te volgen en onzekerheden ter vermijden waardoor innovatie belemmerd kan worden. In tegenstelling daartoe lijkt de informele sfeer in Nederland en de bereidheid om eerder risico's aan te gaan en innovaties te stimuleren (Remmers, 2007, p. 51).

Hoe staat dit op het volgende

Ook normen en waarden, die binnen een cultuur spelen, blijken belangrijk te zijn aangezien verschillen tussen de culturen de interactie negatief blijken te beïnvloeden (van der Velde, 1998, p. 12). Vice versa zou dit betekenen dat gedeelde normen en waarden de culturele nabijheid en daarmee interactie kunnen bevorderen. Op deze interacties en grensoverschrijdende samenwerking lijken de sociale normen en waarden van invloed te zijn (Paasi, Prokkola, 2008, p.21). Uit onderzoek van Bakker, Blaga en Wolf blijkt dat startups vaak samenwerken, hulpbereid zijn en een steunende houding innemen (n.d., p.20). Door deze openheid en steunende cultuur ontstaan kansen voor samenwerking en het delen van kennis. Daarnaast wordt verondersteld dat een gevoel van familiariteit bevorderd kan worden als deze normen en waarden worden gedeeld, wat opnieuw een positieve invloed op de grensoverschrijdende samenwerking kan hebben (van der Velde, 1998, p.7, 8).

Een derde belangrijke factor is de taal aangezien de mensen met taal communiceren. Er wordt verondersteld dat een groot beheersing van de buurtaal (Duits of Nederlands), dus goede vaardigheden in het spreken, lezen, schrijven en luisteren, ertoe leidt dat mensen eerder geneigd zijn om in het andere land of met mensen uit het andere land samen te werken (van der Velde, 1998, p. 8). Daarnaast speelt taal een belangrijke rol omdat door taal discoursen en verhalen gecreëerd worden die van invloed kunnen zijn op de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens doordat ermee de perceptie van de grens geconstrueerd kan worden (van Houtum, 2000, p.71).

2.1.3. Sociale dimensie

Volgens van Houtum bieden grenzen de mensen de mogelijkheid om de eigen identiteit af te bakenen (2015, p. 3). Bij dit proces is sprake van een sociale constructie aangezien het bepalen van de eigen identiteit ook betekent te bepalen wie niet erbij hoort. In het geval van de nationale identiteiten betekent dit vaak dat mensen aan de andere kant van de grens in het buurland geen deel uitmaken van de eigen identiteit. Door een vergelijking tussen het eigen land en het buurland te maken wordt de eigen identiteit verder afgebakend, zodat van een relationele activiteit gesproken kan worden (Bouwens, 2004, p.136). Dit kan een "wij- tegen zij-relatie" betekenen, waarbij mensen in de grensregio tegenover elkaar kunnen staan en daardoor de eigen identiteit afbakenen (Newman, 2006, p.147). Daarnaast kunnen de mensen in de grensregio zich ook met de Europese Unie (Europees) of met de grensregio (euregionaal) identificeren en verbonden voelen (van der Velde, 1998, p.5). De mogelijkheid zich met de grensregio en daarmee ook met de andere zijde van de grens te identificeren wordt mogelijk gemaakt doordat de mensen in de grensregio dezelfde problemen delen (van Houtum, 2000, p. 63). Het identificeren met dezelfde problemen kan naast wederzijds begrip ook aan een euregionale of Europese identiteit bijdragen.

Naast het delen van gemeenschappelijke problemen zijn grensoverschrijdende relaties en netwerken ook activiteiten die kunnen bijdragen aan wederzijds begrip. Volgens Bourdieu en Richardson zijn netwerken sociaal kapitaal waarbij zowel het type als ook het aantal mensen in het netwerk als belangrijk worden geacht aangezien het kapitaal van de mobilisatie van deze mensen afhangt (1986, p.249). Het aantal contacten en de frequentie van de contacten met de burgers bepalen daarbij het level van de "action" mee (van der Velde, 1998, p. 5). Bij de "action space" wordt onderscheid gemaakt tussen informele persoonlijke contacten en informele professionele contacten bijvoorbeeld van bedrijven. Uit onderzoek blijkt dat het hebben van contacten een positieve invloed op grensoverschrijdende economische activiteiten heeft. Daarbij zijn in het bijzonder de persoonlijke contacten in het buurland een grote hulp (van Houtum, 1999, p.333).

Daarnaast verondersteld van Houtum dat vertrouwen belangrijk is voor het bestaan van grensoverschrijdende relaties en netwerken (2000, p.64). Volgens deze redenering zou eerst

vertrouwen aanwezig moeten zijn, voordat dit vertrouwen in de contacten over de grens een positief effect op grensoverschrijdende samenwerking kan hebben. Tegelijkertijd wordt geconstateerd dat vertrouwen niet vanzelf ontstaat maar een proces is waarbij meerdere ontmoetingen nodig zijn om met deze nieuwe ervaringen eerdere ervaringen te kunnen laten onderdrukken (Van Houtum, 1998, p.113). Van vertrouwen wordt gesproken als de mensen ervan uitgaan dat de andere persoon eerlijk is en geen voordeel ten koste van de ander heeft. Daarbij blijkt dat mensen met meer grensoverschrijdende ervaringen met betrekking tot coöperatie een positievere perceptie en houding hebben tegenover hun partners in het andere land (van Houtum, 2000, p.71). Volgens deze redenering zou vertrouwen tijdens de samenwerking ontstaan en gevestigd worden.

2.2. Grensoverschrijdende Regional Innovation system

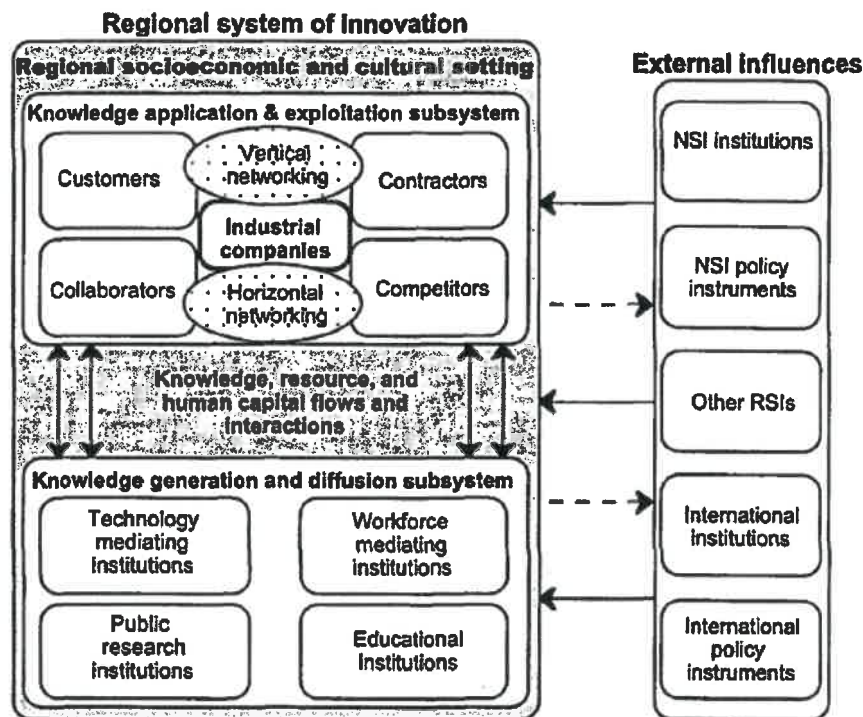
Het tweede centrale begrip is het *grensoverschrijdende Regional Innovation System*, waarbij het RIS op een grensoverschrijdende regio, in dit geval de Euregio Rijn-Waal wordt toegepast.

Ik bedoelde al bij grensoverschr. carrou

2.2.1 Regional Innovation System

Onder een RIS wordt de verzameling van interacties tussen economische, sociale, politieke en institutionele organisaties verstaan die het proces van collectief leren bevorderen. Deze interacties stimuleren de snelle verspreiding van kennis en vaardigheden binnen een regio, waarmee het RIS niet alleen een vorm van grensoverschrijdende samenwerking kan zijn, maar ook een bijdrage levert aan het verklaren hoe innovatie in een regio ontstaat. Bij het toepassen van het RIS op de te onderzoeken (grens)regio moet steeds rekening gehouden worden met de sociale, culturele en economische context. Daarbij lijken er een aantal elementen in het RISs voor allee regio's van belang te zijn aangezien deze belangrijk zijn voor het verklaren hoe innovatie in een regio tot stand komt.

Volgens Autio (1998) staan twee subsystemen in elk RIS centraal: het eerste subsysteem focust op het toepassen en exploiteren van kennis en het tweede subsysteem focust op het genereren en verspreiden van kennis. Terwijl bij het toepassen en exploiteren van kennis vooral bedrijven een centrale rol spelen, staan bij het genereren en verspreiden van kennis vooral publieke instituties centraal. Tussen deze twee subsystemen is interactie en worden kennis, resources en mensen uitgewisseld (zie afbeelding 1). Deze schematische weergave sluit aan bij de definitie van Cooke die stelt dat een *"regional innovation systems consists of interacting knowledge generation and exploitation sub-systems linked to global, national and other regional systems for commercializing new knowledge"* (2004, p.4). Daarbij lijken binnen de RISs kennis, publieke instituties, bedrijven, netwerken en interactie, coöperatie en leren centraal te staan.



Figuur 1: Schematische weergave van het Regional System of Innovation en de twee subsystemen: toepassing & exploitatie van kennis en genereren & verspreiden van kennis (Autio, 1998, p.134).

2.2.2 Centrale begrippen in het Regional Innovation System

Het eerste begrip dat verder wordt toegelicht is kennis aangezien het genereren, verspreiden, toepassen en exploiteren van kennis in het RIS centraal staat (Autio, 1998). Het belang van kennis wordt benadrukt doordat geconstateerd wordt dat kennis in de economie en maatschappij steeds belangrijker wordt en als doorslaggevende factor voor succes wordt beschouwd (Cooke, 2004, p.2). Om bedrijven, maatschappij en landen succesvol te laten zijn is het belangrijk dat de verschillende processen rondom kennis samen worden aangepakt en kennis wordt gedeeld. Bij het RIS staat daarbij vooral kennis centraal die economisch belangrijk is (Doloreux, 2003, p.70).

Het tweede centrale begrip zijn de publieke instituten aangezien kennis meestal in de publieke sector wordt gegeneerd en verspreid. Volgens Autio zijn er vier verschillende publieke instituten te onderscheiden: educatieve instituten, openbare onderzoeksinstituten, technologie bemiddelende instituten en personeel bemiddelende instituten (1998, p.134, 135). Daarbij is te constateren dat sprake is van een bewustwording over de rol van universiteiten, onderzoeksinstituten en publieke organisaties bij de verschillende processen rondom kennis (Cooke, 2000, p. 133). Daarnaast kunnen onderzoeksorganisaties en trainingsinstituten een belangrijke rol spelen (Asheim et al., 2011, p.879), net zoals nationale laboratoria, technische centra, bedrijfsinnovatieve centra (Doloreux, 2003, p.71) en regionale of lokale bestuursorganen (Cooke, 2000, p.137). Deze publieke organisaties creëren een

institutionele infrastructuur die een bijdrage levert aan de processen rondom kennis en innovatie (Doloreux, 2003, p.71).

Het derde centrale begrip zijn de bedrijven aangezien deze een belangrijke rol bij het creëren van nieuwe innovatieve processen spelen omdat ze over een eigen kennisbronnen kunnen beschikken (Cooke, 2000, p.133). Bedrijven worden daarbij gezien als gespecialiseerd in de markt, waardoor ze bepaalde competenties en technologieën meebrengen (Doloreux, 2003, p.71). Daarbij worden volgens Autio en Cooke bedrijven meer met het toepassen en exploiteren van kennis voor commerciële doelen in verband gebracht dan met het genereren en verspreiden van kennis (1998, p.134; 2000, p. 137). Bij het toepassen en exploiteren van kennis zijn voor een bedrijf vier andere actoren belangrijk: klanten, medewerkers, ondernemers en concurrenten (Autio, 1998, p.134).

Het vierde centrale begrip zijn netwerken. Bedrijven en publieke instituten kunnen in netwerken samenwerken en kennis delen, waarbij innovatie kan ontstaan. Daarom wordt innovatie als een interactief en sociaal proces gezien (Doloreux, 2003, p.70). Naast deze netwerken tussen bedrijven en publieke actoren, bestaan ook netwerken tussen bedrijven bijvoorbeeld door gemeenschappelijke investeringen (Asheim et al., 2011, p.879). Bij de netwerken voor bedrijven wordt onderscheid gemaakt tussen verticale en horizontale netwerken. Bij verticale netwerken zijn verbindingen tussen de bedrijven, ondernemers en klanten te vinden, die met het positieve effect van groei in verband worden gebracht. Bij horizontale netwerken zijn verbindingen tussen bedrijven, medewerkers en concurrenten te vinden, die met het positieve effect van rentabiliteit in verband worden gebracht (Autio, 1998, p.134). Daarbij stellen Asheim et al. dat voor deze relaties binnen netwerken vertrouwen en coöperatie van essentieel belang zijn (2011, p.879). Het belang van netwerken voor RIS wordt benadrukt aangezien ook van een netwerk RIS wordt gesproken (Cooke, 2004, p.14).

Het vijfde begrip is interactie, coöperatie en gemeenschappelijk leren. Dit wordt van belang geacht voor het delen van kennis in netwerken. Daarbij veronderstellen Asheim et al. dat nabijheid tussen de verschillende actoren van voordeel kan zijn aangezien kennis, die het verbindende element in het netwerk is, een geografische dimensie heeft (2011, p.880). Deze nabijheid kan zowel fysiek in termen van geografische nabijheid als ook mentaal in termen van cognitieve nabijheid bestaan. Een traditie van samenwerking door lokale overeenkomsten van interactie, persoonlijke en informele uitwisseling blijkt daarnaast een positief effect te hebben op de interactie, coöperatie en het leren binnen een netwerk (Doloreux, 2003, p. 71). Een constellatie van samenwerking die de laatste tijd steeds populairder wordt is de triple helix-samenwerking tussen overheid, ondernemers en het onderwijs (Cooke, 2004, p.16). Daarbij ligt de focus op synergie-effecten die door de samenwerking kunnen ontstaan. Doordat het triple helix-systeem niet stabiel maar voortdurend in transitie is, ontstaan steeds opnieuw kansen voor innovaties (Etzkowitz, & Leydesdorff, 2000, p.112, 113).

2.2.3 Grensoverschrijdend Regional Innovation system

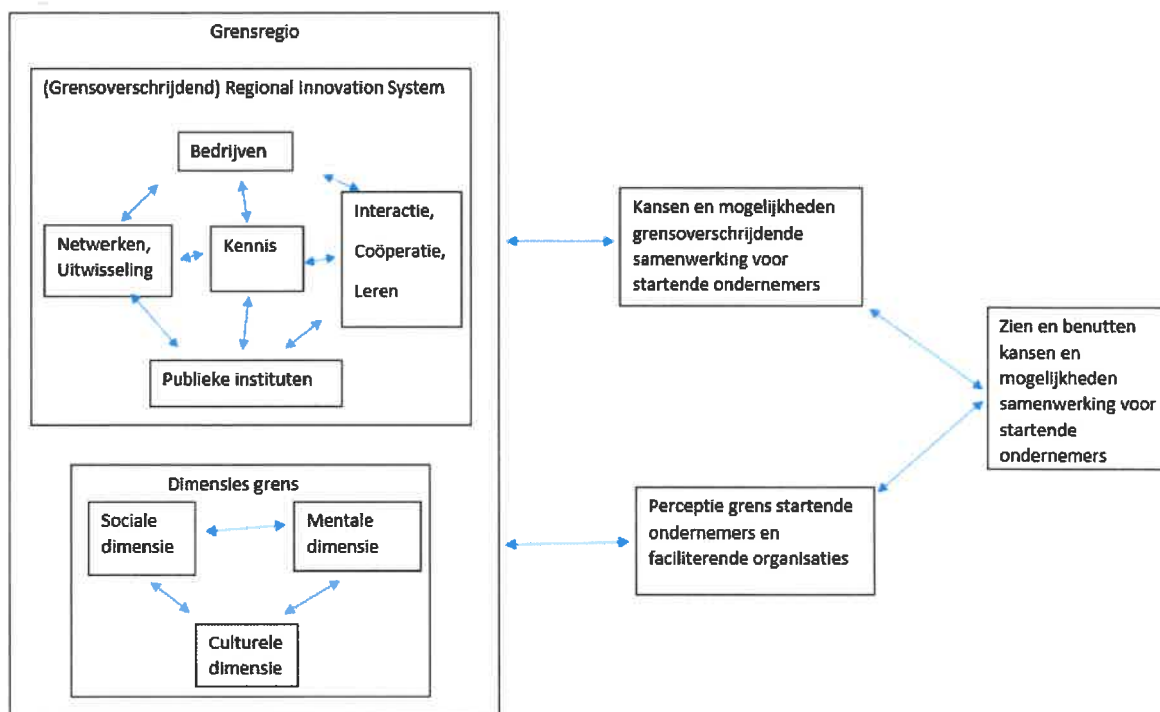
Het RIS wordt meestal in de context van een regio binnen een land besproken. Toch bestaat ook de mogelijkheid dit systeem op een grensoverschrijdende regio toe te passen. Daarbij blijven de verschillende factoren die in de bovenstaande paragraaf worden toegelicht van centraal belang. Dit blijkt uit onderzoek van Kiryushin et al. die het RIS op de grensoverschrijdende Öresund Euregio langs de Deense en Zweedse grens hebben toegepast. Daarbij onderscheiden ze vijf verschillende subsystemen voor het GRIS: kennis genereren en verspreiden, kennis toepassen en exploiteren, regionale politiek, lokale interactie en sociale-institutionele factoren (Kiryushin et al., 2013). Deze systemen zijn gebaseerd op het werk van Tripl (2006), die zijn werk heeft gebaseerd op werk van Autio (1998) over het RIS. Daarom komen de subsystemen van het kennis genereren en verspreiden, en kennis toepassen en exploiteren van het GRIS overeen met het RIS. Aangezien in het subsysteem van de lokale interacties de relaties tussen de verschillende actoren en het uitwisselen van kennis centraal staan komt dit systeem overeen met het netwerk dat in het RIS centraal staat. Bij het subsysteem van regionale politiek staat de invloed van de politiek op het RIS centraal. Daarnaast is in het subsysteem over de sociale en institutionele factoren onderscheid te maken tussen harde factoren zoals wetten en regels en tussen mentale, culturele en sociale factoren zoals waarden en routines (Tripl, 2006, p.4-5).

Voor deze vijf subsystemen in het GRIS maken Kiryushin et al. ook onderscheid tussen factoren die de ontwikkeling van een GRIS kunnen bevorderen en kunnen belemmeren (2013). Deze bevordering of belemmering kan ontstaan doordat de factoren tussen de landen in de grensregio kunnen verschillen. De perceptie van deze verschillen en van de uitwerking van de dimensies van de grens kunnen daarmee van invloed zijn op het GRIS. Daarbij lijkt vooral het subsysteem van de sociale en institutionele factoren een cruciale rol te spelen aangezien de perceptie van deze factoren kan verschillen. Vooral sociale en culturele factoren zoals waarden, routines, gedrag, cultuur van coöperatie, cultuur en houdingen tegenover innovatie en technologie kunnen tussen beide landen verschillen (Tripl, 2006, p.5.). Deze factoren lijken invloed te hebben op de actoren en hun onderlinge relaties (Kiryushin et al., 2013, p.183). Zo lijkt de perceptie van nabijheid en familiariteit van mensen in de grensregio de sterkte van grensoverschrijdende integratie en daarmee ook de sterkte van samenwerking, het delen van kennis en gemeenschappelijke innovatie over grenzen te beïnvloeden. Volgens Lundquist & Tripl beïnvloeden de fysieke, functionele, cognitieve en institutionele nabijheid de mate van grensoverschrijdende integratie (2013, p.458). Daarmee wordt de nadruk op de minder zichtbare en voelbare verschillen in de cultuur, identiteit, geschiedenis, waarden, gedrag en sociale houdingen van de mensen en op de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens gelegd. Dit betekent ook dat minder nadruk op de zichtbare verschillen

tussen de administratieve systemen, wetten en regels bij de administratief-institutionele dimensies van de grens wordt gelegd.

2.3. Conceptueel model

Deze theoretische achtergrond wordt in het onderstaande conceptueel model visueel weergegeven. Daarbij wordt het GRIS gecombineerd met de perceptie van de uitwerkingen van de verschillende dimensies van de grens. Centraal staat de vraag welke invloed deze op het zien en benutten van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking hebben.



Figuur 2: Conceptueel model

Uitleg conceptueel model

Zowel het GRIS als ook de verschillende dimensies van de grens zijn in de bovenstaande paragrafen uitgelegd. Binnen het GRIS staat kennis centraal, die gegenereerd en verspreid wordt door bedrijven en publieke instituten. Daarvoor zijn netwerken, uitwisseling en interactie net zoals coöperatie en leren belangrijk. Deze verschillende factoren beïnvloeden elkaar wederzijds. Ook de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens op die gefocust wordt lijken elkaar wederzijds te beïnvloeden. Het GRIS heeft invloed op de bestaande kansen en mogelijkheden voor samenwerking. De verschillende dimensies van de grens hebben invloed op de perceptie van de grens. Deze en de kansen en mogelijkheden voor samenwerking die bestaan zijn van invloed of de kansen en mogelijkheden voor samenwerking worden gezien en gebruikt.

3. Methode

Ten eerste wordt in de inleiding van de methode in 3.1 besproken welke onderzoeksstrategie wordt gebruikt. Ten tweede wordt in 3.2 de verzameling van de verschillende typen data besproken. Ten derde wordt in 3.3 de uitvoering van het onderzoek thematiseerd. Ten laatste worden in 3.4 de gebruikte analyses voor de verzamelde data toegelicht.

3.1 Inleiding

Nadat in het voorgaande hoofdstuk met de theoretische achtergrond een focus voor het onderzoeksthema is gegeven, wordt in dit hoofdstuk met de methodische achtergrond uitgelegd op welke wijze het onderzoek is uitgevoerd. De onderzoeksstrategie combineert kwalitatief en kwantitatief onderzoek zodat relevant kwantitatief en kwalitatief materiaal kan worden meegenomen om valide antwoorden te vinden (Doorewaard & Verschuren, p.115). Terwijl kwantitatief onderzoek gericht is op het verzamelen van gegevens door observeren om de frequentie te bepalen, kenmerkt zich kwalitatief onderzoek doordat het onderzoek met mensen is, d.w.z. hier worden mensen diepgaand geïnterviewd om achter een bepaald proces te komen (Brinkman & Oldenhuis, 2016). Op deze manier worden diepgaande inzichten over de perceptie van de uitwerkingen van de grens en de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking ondersteund door de algemenere uitspraken die op basis van de enquête mogelijk worden gemaakt.

3.2. Dataverzameling

In deze paragraaf staat de verzameling van relevant materiaal centraal. Hierdoor zal inzicht worden gegeven in de perceptie van de uitwerking van de grens van de startende ondernemers, de faciliterende organisaties en in de kansen en mogelijkheden voor samenwerking. Daarbij ligt het zwaartepunt bij de onderzoeksstrategie met een "collective casestudy" bij kwalitatief onderzoek (Creswell, Poth, 2017, p.99). Daarbij worden meerdere casestudies gebruikt om een vraagstuk te illustreren. In dit onderzoek kan elke startende ondernemer en elke faciliterende organisatie in Nijmegen en de Kreis Kleve als een unieke case worden gezien. Door deze unieke cases met elkaar in verband te brengen en tegenover elkaar te plaatsen worden de verschillende perspectieven over het vraagstuk verduidelijkt (Creswell & Poth, p.98). Bij een casestudy gaat de onderzoeker meestal zelf het veld in om informatie te verzamelen, door diepte-interviews en observaties. Daarnaast worden ook documenten gebruikt zodat multiple bronnen worden gecombineerd (Creswell, Poth, 2017, p.98). Deze kwalitatieve en interpreterende benadering leidt tot diepgaand onderzoek. Door binnen deze casestudy ook een enquête af te nemen wordt de focus op kwantificering en het tellen rekenen met waarnemingsresultaten gelegd. Daarmee wordt de externe validiteit van het onderzoek verhoogd, aangezien deze algemenere uitspraken de uitkomsten van de diepte-interviews ondersteunen (Doorewaard & Verschuren, p. 156). Door de verschillende voorbereidingstijden

werden een aantal interviews gehouden voordat de enquête werd afgenomen, waardoor rekening kon worden gehouden met thema's of vragen die de respondenten tijdens de interviews niet begrepen.

3.2.1 Documenten

Het bestuderen van documenten is een typisch element van kwalitatief en kwantitatief onderzoek (Vennix, 2011, p.193). Daarmee wordt inzicht gegeven in de bestaande kennis over de perceptie en uitwerking van de grenzen, over startende ondernemers in Nederland en Duitsland en over grensoverschrijdende samenwerking. Op deze manier wordt een soort kader, een achtergrond geschapen voor het nieuwe onderzoek. De focus bij het bestuderen van documenten wordt in het bijzonder op documenten gelegd die betrekking hebben op de startende ondernemers en de faciliterende organisaties in Nijmegen en Kleef. Voor deze werd als doelgroep gekozen aangezien hun standplaatsen redelijk dicht bij de grens zijn, zodat er sprake is van geografische nabijheid.

3.2.2. Interviews

Het houden van diepte-interviews is een typisch element van kwalitatief onderzoek waar bij een beperkt aantal actoren de diepte in wordt gegaan. Bij het afnemen van diepte-interviews wordt gefocust op faciliterende organisaties die kennis en invloed hebben op de startende ondernemers. Op deze manier kan door de faciliterende organisaties een algemene indruk over de perceptie van de uitwerkingen van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens en de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking in kaart worden gebracht. Deze algemene indruk wordt door een klein aantal interviews met startende ondernemers ondersteund. Doordat de faciliterende organisaties zowel hun eigen als ook hun perceptie van de startende ondernemers weergeven, worden ze zowel als respondent als ook als informant en kennisbron gebruikt (Doorewaard & Verschuren, 2015, p.210-211; Vennix, 2011, p.195).

De interviews werden meestal op het kantoor van de respondenten gevoerd, zodat de respondent geen extra tijd moest investeren om de interviewafspraak na te komen. De persoonlijke interviews werden in de vorm van een gesprek gehouden dat gebaseerd is op sociale interactie waarin respondent en onderzoeker samen informatie creëren (Creswell & Poth, 2018, p.163). Door het interview in de vorm van een gesprek en met een semigestructureerd interviewguide te voeren werd de respondent vrijheid gegeven in zijn antwoorden en had de onderzoeker de mogelijkheid flexibel op de antwoorden van de respondent of op nieuwe aspecten dieper in te gaan. Het semigestructureerd interviewguide was als volgend opgebouwd: een inleiding waarin onderzoeker, onderwerp en respondent werden geïntroduceerd, vijf clusters waarin vragen over de dimensies van de grens en de kansen en mogelijkheden voor samenwerking werden gesteld en een afsluiting waarin de respondent werd bedankt en gevraagd of de wens bestaat het transcribeerde interview

toegestuurd te krijgen (Vennix, 2011, p.256, 257). Voor de volledige interviewguides zie bijlage 1-4 (p.74-85).

De structuur van de interviewgide met de vijf clusters over de mentale, culturele, sociale en algemene perceptie van de grens en de kansen en mogelijkheden voor samenwerking is gemaakt met het operationalisatieschema dat op basis van het theoretisch kader is opgesteld. Met het operationaliseren worden de theorieën en begrippen meetbaar gemaakt, zodat alle belangrijke vragen op een begrijpelijke manier worden meegenomen (Creswell & Poth, 2018, p.164). Bij de theorieën over de grens worden de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens als dimensies in het operationalisatieschema beschouwd en bij het RIS zijn de vijf subsystemen als de vijf dimensies te beschouwen (zie tabel 1). Uit deze dimensies worden vervolgens indicatoren afgeleid die in het theoretisch kader al verder zijn toegelicht. Daarbij is ook sprake van samenhang tussen de indicatoren van het GRIS en de verschillende dimensies van de grens. Zo zijn de actoren die binnen het GRIS zijn benoemd mogelijke contacten of partners in een netwerk bij de sociale dimensie van de grens. Ook interactie, coöperatie en netwerken uit het GRIS kunnen bij de sociale dimensie worden geteld aangezien binnen netwerken vertrouwen een belangrijke rol speelt. De culturele en sociale factoren van het sociaal-institutionele subsysteem kunnen met de sociale en culturele dimensies van de grens in verband worden gebracht.

Tabel 1: operationalisatieschema		
Begrip	Dimensie	Indicatoren
Grensoverschrijdend Regional Innovation System	Subsysteem kennis toepassen en exploiteren	Actoren: bedrijven, klanten, medewerkers, ondernemers, concurrenten Netwerken
	Subsysteem kennis genereren en toepassen	Actoren: Onderwijsinstellingen, publieke kennisinstellingen, arbeidskrachten bemiddelende instituties, technologie bemiddelende instituties
	Relaties	Interactie Coöperatie Netwerken
	Sociaal-institutioneel	Sociale factoren Culturele factoren

	Regionale politiek	Politieke factoren
Grenzen	Sociale dimensie	Identiteit Netwerken Vertrouwen
	Culturele dimensie	Taal Perceptie culturele verschillen Normen en waarden
	Mentale dimensie	Mindset van de mensen Verhalen en Discoursen Emoties

geformuleerd

Op basis van deze indicatoren worden vervolgens items en vragen ~~bedacht~~ ^{geformuleerd} die aan de startende ondernemers en faciliterende organisaties worden gesteld (Vennix, 2011, p.199). Daarbij worden de startende ondernemers en de faciliterende organisaties dezelfde vragen over de indicatoren uit het operationalisatieschema gesteld. Het verschil tussen de interviewguides ligt erin dat bij de interviews met de faciliterende organisaties deze eerst na hun eigen perceptie werden gevraagd en daarna werden gevraagd welke indruk ze van de perceptie van de startende ondernemers hebben en welke invloed hun perceptie op de startende ondernemers heeft. De startende ondernemers werden eerst over hun eigen perceptie gevraagd en daarna werd gevraagd welke invloed de faciliterende organisaties kunnen hebben. De vragen in de interviewgids zijn zo kort en neutraal mogelijk gesteld. Bijzondere focus lag erop de vragen niet suggestief te stellen, zodat de respondent niet door de mening van de interviewer werd beïnvloed (Vennix, 2011, p.256). Door open vragen te stellen was de geïnterviewde vrij in zijn antwoorden (Verschuren & Doorewaard, 2015, p.223). In de interviewgids staan ook een aantal vragen waarmee kan worden doorgevraagd, voor het geval dat de respondent een vaag antwoord geeft of het gesprek vastloopt (Vennix, 2011, p.256). Deze vragen zijn in de interviewguides ingeschoven onder de open vragen over de indicatoren en zijn ook visueel te onderscheiden door een korte pijl (→).

3.2.3. Enquête

Een ander belangrijk onderdeel van dit onderzoek is het uitvoeren van een online-enquête onder Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers. Aangezien de onderzoeker door de online enquête geen direct contact met de respondenten heeft, werd een *pretest* doorgevoerd, om zekerheid te vergaren dat de respondenten de instructies, vragen en antwoordmogelijkheden zonder interactie met de onderzoeker begrijpen. Daarnaast biedt de online enquête het voordeel dat de respondenten de enquête in een eigen tempo kunnen invullen, op een tijdstip dat voor hun het best is geschikt

(Vennix, 2011, 198). Aangezien de gegevens op een tijdstip bij een groep (startende ondernemers in Kleef en Nijmegen) werden verzameld is sprake van een cross-sectionale survey (Doorewaard & Verschure, 2015, p.163). De enquête is daarbij in principe op dezelfde manier opgebouwd als de interviewguides, dus aangelegd aan het operationalisatieschema, omdat de vragenlijst aan moet sluiten bij de operationalisatie van de begrippen van het onderzoek (Vennix, 2011, p.199).

Bij de enquête worden gesloten vragen gesteld, zodat de respondent uit voorgegeven antwoordcategorieën kan kiezen. Daarbij worden zowel kennisvragen, opinievragen en vragen over gevoelens gesteld (Vennix, 2011, p. 202). Deze vragen komen vooral in de vorm van stellingen voor. Daarbij hebben de startende ondernemers de mogelijkheid hun mate van instemming op de stelling op een vijf puntschaal weer te geven met 1=oneens en 5=eens (Vennix, 2011, p.204). Om daarbij een response set, het geven van dezelfde antwoorden op meerdere vragen, te voorkomen werd een stelling omgekeerd geformuleerd (Vennix, 2011, p.205). Daarnaast worden meerkeuzevragen gesteld zoals "Ik beheers de volgende talen". Aangezien de antwoordcategorieën met "Nederlands, Duits, Engels, Andere" wel eenduidig en uitputtend maar niet wederzijds uitsluitend zijn, hadden de respondenten de mogelijkheid meerdere antwoorden te geven (Vennix, 2011, p.204). Bovendien werd gebruik gemaakt van de semantisch differentiaal, waarbij de respondenten telkens opnieuw moeten beoordelen in hoeverre ze een fenomeen bij de verschillende dimensies zien (Vennix, 2011, p. 2015). Zo konden de respondenten voor verschillende dimensies van de grens met een vijf puntschaal aangeven in hoeverre ze van mening zijn, dat de grens bij deze dimensie merkbaar is. Ook werd een open vraag gesteld, namelijk "Van welke actoren heeft u hulp nodig bij grensoverschrijdende samenwerking met Duitsland". Bij deze vraag moet de onderzoeker zelf de antwoorden in categorieën samenvoegen (Vennix, 2011, p.206). Doordat afgezien van deze uitzondering alleen gesloten vragen in de enquête werden gesteld, is sprake van een gestructureerde en reductionistische manier van dataverzameling (Doorewaard & Verschuren, 2015, p.162, 163). Een overzicht van alle gestelde vragen is te vinden in de bijlagen 7 en 8 (p.92-127).

3.3. ^{deze}Uitvoering onderzoek

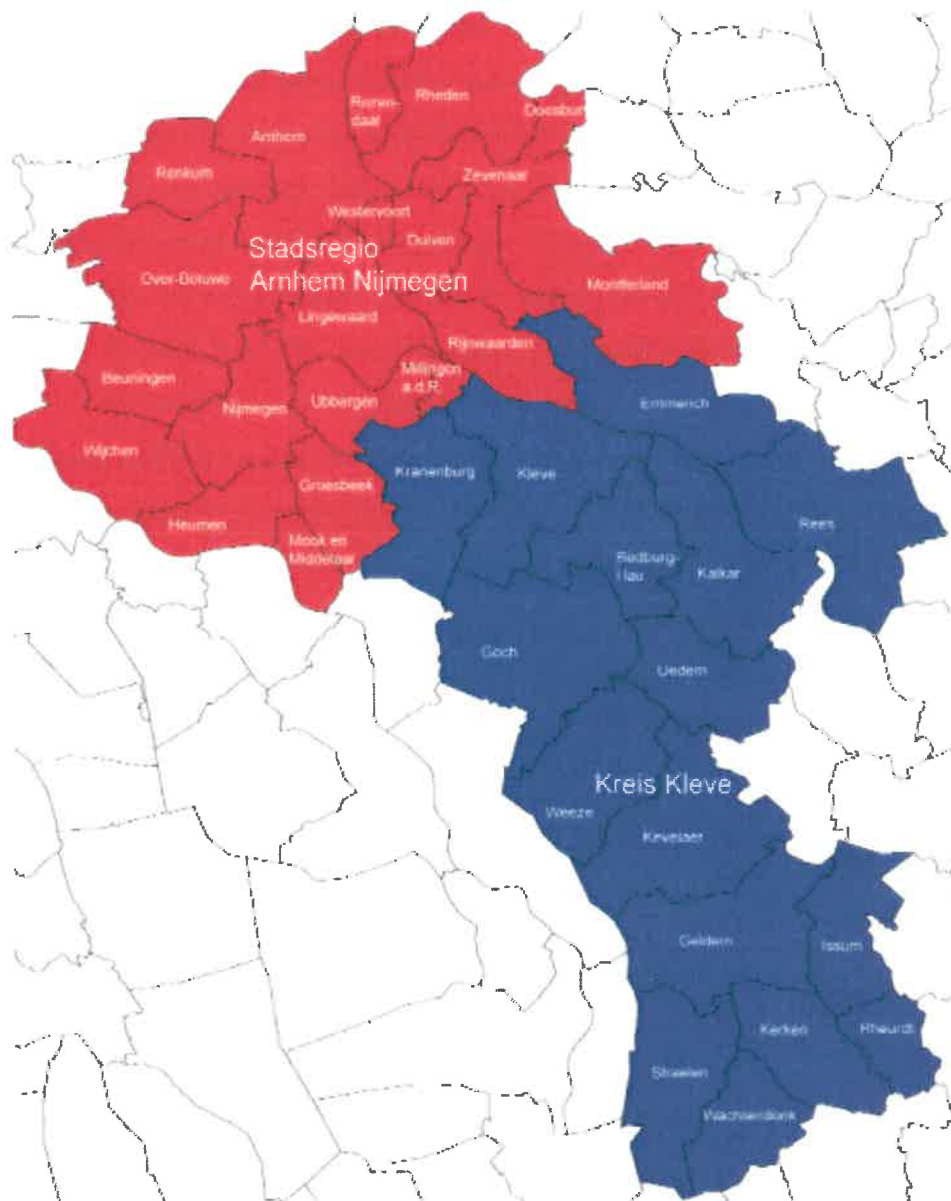
In dit paragraaf wordt de uitvoering van het onderzoek besproken. Daarvoor wordt eerst in 3.3.1 het onderzoeksgebied verder toegelicht. Daarna wordt in 3.3.2 de selectieprocedure voor de diepte-interviews toegelicht. In 3.3.3 wordt besproken hoe contact met de startende ondernemers werd opgenomen om de enquête te verspreiden.

3.3.1 Onderzoeksgebied

Het onderzoeksgebied aan de Nederlandse kant is de gemeente Nijmegen die in het gebied van Arnhem-Nijmegen in de provincie Gelderland ligt. Aan de Duitse kant ligt de focus op de Kreis Kleef die zestien gemeenten omvat en in het bondsland Noordrijn-Westfalen ligt (zie afbeelding 3). Beide

zijn deel van de Euregio Rijn-Waal waarin een lange traditie van samenwerking bestaat om de barrières door de grens af te bouwen (StadtUmBau Ingenieurgesellschaft mbH, 2009, p.5). In de loop van de tijd zijn Nijmegen en Kleef dicht bij elkaar gegroeid, waardoor sprake kan zijn van een grensoverschrijdend stads-omgevingssysteem. Binnen dit systeem kan Nijmegen samen met Arnhem als een overkoepelend centrum begrepen worden waarin hogescholen, cultuur en economie centraal staan. De Kreis Kleef heeft daarbij een aanvullende functie als basis- en middelcentra dat een ontlastende functie kan hebben (StadtUmBau Ingenieurgesellschaft mbH, 2009, p.7). Door de Hogeschool Rijn-Waal die dit jaar het tienjarige bestaan viert kan Kleef ook op het gebied van hogescholen een aanvullende functie vervullen. Het samengroeien, coöpereren en identificeren in een gemeenschappelijke grensoverschrijdende regio is in de afgelopen jaren verder toegenomen. Dit blijkt uit het initiatief NiederRheinLande, waarin de Niederrhein en Nederland gemeenzaam op het subsidieprogramma van de nieuwe Euregionale hebben gesolliciteerd (Regionalagentur NiederRhein, p. 8). Zo blijken Nederland en Duitsland door de grensoverschrijdende samenwerking te kunnen profiteren van synergie-effecten.

✓
Samenwerken



Figuur 3: Overzichtskaart Stadsregio Arnhem-Nijmegen/Kreis Kleef uit de Euregionale Verbindingsstudie Grensregio Nijmegen-Kleve (StadtUmBau Ingenieurgesellschaft mbh, 2009, p.24)

Een organisatie die zich in de Euregio Rijn-Waal ervoor inzet dat het potentieel voor samenwerking met de andere kant van de grens wordt waargenomen en benut is de stichting Rijk van Nijmegen, afgekort RvN@. Aan deze stichting zijn naast de Rabobank van Rijk van Nijmegen en de provincie Gelderland ook de zeven gemeenten Berg en Dal, Beuningen, Druten, Heumen, Mook en Middelaar, Nijmegen en Wijchen verbonden. Samen zetten deze zich met de bedrijven, inwoners en maatschappelijke instellingen in voor sociale en economische projecten (RvN@, n.d.). Deze projecten worden onder ander in LABteams uitgevoerd, dit zijn denktanks waar de projecten interdisciplinair worden aangepakt. Een LABteam dat zich focust op kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking is het LABteam Euregio Startups. Dit LABteam is in 2018

begonnen met het doel Nederlandse en Duitse startups in de Euregio Rijn-Waal te verbinden en betere kansen en mogelijkheden voor samenwerking te creëren (RvN@, n.d.).

3.3.2. Selectie respondenten Interviews

Bij de selectie van de faciliterende organisaties in Kleef en Nijmegen werd gebruik gemaakt van het adviesrapport over het startupklimaat in Nijmegen en Kreis Kleve, een eigen onderzoek over de faciliterende organisaties en startende ondernemers en van de sneeuwbalmethode (Bouwman, 2018). Op deze manier werd de Euregio Rijn-Waal benaderd aangezien deze zich bijvoorbeeld met het Euregio Business Angels Forums inzet voor een betere grensoverschrijdende samenwerking. In Nijmegen werd ook een interview met een oude lid van het LABteam Euregio Startups gevoerd, dat contact heeft met faciliterende organisaties in Duitsland en Nederland en probeert de grensoverschrijdende samenwerking van startende ondernemers te versterken. Daarnaast werd StartUp Nijmegen benaderd aangezien rond 90 startende ondernemers er op dit moment zowel een werkplek als ook ondersteuning krijgen. Ook beide startende ondernemingen (Shingyo en een HR-adviesbureau) die werden geïnterviewd hebben hun werkplek in Nijmegen.

In de Kreis Kleve werden twee faciliterende organisaties benaderd die de startende ondernemers naast hun expertise ook een werkplek aanbieden, namelijk het Zentrum for Entrepreneurship in Kalkar en het Technologiezentrum in Kleve. Daarnaast werden de Wirtschaftsförderung (bevordering van de economie) en het Startercenter benaderd, die beide ook startende ondernemers met hun expertise ondersteunen. In totaal werden zo zeven interviews met faciliterende organisaties en twee met Nederlandse startende bedrijven gevoerd. Een overzicht is in bijlage 5 te vinden (p.86).

3.3.3. Selectie respondenten enquête

Voor het verspreiden van de enquête werden de geïnterviewde faciliterende organisaties aan het eind van het interview om hulp gevraagd, om contact te krijgen met startende ondernemers. In Nijmegen kon door StartUp Nijmegen direct met de startende ondernemers contact worden opgenomen, aangezien deze zich op de website van StartUp Nijmegen presenteren. Op deze manier zijn 102 startups benaderd. Daarvan zijn zeven e-mails onbestelbaar geweest en van een startup kwam de reactie dat ze op dit moment niet te bereiken zijn. In totaal heeft iets minder een derde van de startende ondernemers deelgenomen, aangezien 28 van de 94 benaderde Nijmeegse startende ondernemers aan de enquête heeft deelgenomen.

In de Kreis Kleve werden naast de vier geïnterviewde faciliterende organisaties ook de Hogeschool Rijn-Waal en een co-working space benaderd met de vraag of ze bij het verspreiden van de enquête kunnen helpen. Daarnaast werden door per gemeente en stad van de Kreis Kleve met de termen “startups” en “Gewerbe und Gründerzentrum” te zoeken nog een faciliterende organisatie en vier startende ondernemers benaderd. Naast de vier startende ondernemers die direct werden benaderd

zijn door de faciliterende organisaties rond 15 startende ondernemers benaderd (zie overzicht actoren die zijn benaderd om de enquêtes te verspreiden in bijlage 9). In totaal heeft waarschijnlijk iets meer dan een derde van de Kleefse startende ondernemers deelgenomen, aangezien zeven van de vijftien tot twintig startende ondernemers aan de enquête hebben deelgenomen. Daarbij is niet in te schatten welk effect het feit dat het merendeel van de Kleefse startende ondernemers niet direct per mail konden worden gecontacteerd heeft op de deelname aan de enquête. Deze situatie kwam tot stand doordat de startende ondernemers in Kleef zich niet op de websites van de faciliterende organisaties presenteren. Deze konden de mailadressen vanwege de bescherming van de persoonsgegevens niet doorgeven, en een aantal kon ook geen mail doorsturen, terwijl dit bij andere faciliterende organisaties wel mogelijk was. Voor een overzicht van de benaderde actoren om de enquête te verspreiden zie bijlage 9 (p.128).

3.4 Data-analyse

Nadat in de vorige paragraaf de selectie van de respondenten werd besproken, wordt in deze paragraaf besproken hoe de verzamelde data werd geanalyseerd. Daarbij wordt onderscheid gemaakt tussen de verschillende soorten data die zijn verzameld, aangezien de diepgaande interviews een kwalitatieve aanpak vragen en de enquêtes om een kwantitatieve.

3.4.1 Interviews

De eerste stap bij de analyse van de interviews is het transcriberen van de interviews. Daarbij werd alleen de inhoud getranscribeerd en geen rekening gehouden met vulwoorden. Daarna werden de interviews met behulp van het computerprogramma Atlas.ti geanalyseerd. Voor het coderen werd de *grounded theory* methode als uitgangspunt genomen (Creswell & Poth, 2017, p.203). Daarbij wordt begonnen met vrij en open coderen vanuit de interviewtranscripten. De 527 open codes werden in een tweede stap thematisch geordend, waardoor 15 groepen ontstonden. In een derde stap werden codes die binnen een groep hetzelfde weergeven samengevoegd, zodat na het hercoderen 298 codes over bleven. In de laatste stap werden de codes binnen de groepen in thematische subgroepen geplaatst, zodat de verschillende perspectieven over een thema kunnen worden weergegeven. Deze groepen zijn vergelijkbaar met de “case themes”, die bepaalde vraagstukken binnen een case representeren (Creswell & Poth, p.98). Bij het maken van de subgroepen werd aandacht besteed aan de relaties en invloed die de groepen en subgroepen op elkaar kunnen hebben. Op deze manier werd het axial coding toegepast (Creswell & Poth, 2017, p.203). Daarnaast werd aan de groepen een hoger dimensie toegevoegd doordat deze werden ingedeeld in de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens en de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking. Deze indeling is door een verandering van de groepsnaam zichtbaar. Voor een overzicht zie het codeboek in de bijlage 6 (p. 88-91).

De focus bij de *grounded theory* methode ligt op het inductieve open coderen vanuit de interviewtranscripten, met het doel uiteindelijk tot een theorie te komen (Creswell, & Poth, 2017, p.203). Dit is echter niet het doel van deze scriptie. Desondanks worden de stappen van de *grounded theory* gevolgd, met de aanpassing dat bij het maken van de groepen en subgroepen de theoretische concepten in het achterhoofd worden gehouden. Op deze manier worden inductief en deductief coderen gecombineerd, zodat met een open blik naar nieuwe codes en categorieën wordt gekeken, en tegelijkertijd bij de resultaten hoofdstukken de link naar de bestaande theoretische concepten kan worden gelegd.

3.4.2 Enquête

De online enquête werd met behulp van het computerprogramma Qualtrics gemaakt en verspreid. Aangezien voor de Nijmeegse en de Kleefse startende ondernemers een eigen enquête in de Nederlandse en Duitse taal werd gemaakt, was de eerste stap voor de analyse de databestanden uit Qualtrics te exporteren en in het computerprogramma SPSS te importen. Binnen SPSS werden beide databestanden samengevoegd, zodat zowel uitspraken over de Nijmeegse, Kleefse en over het totaal aantal startende ondernemers in de regio Nijmegen-Kleve kunnen worden gedaan.

Met het programma SPSS worden statistische analyses uitgevoerd, waardoor algemenere uitspraken mogelijk zijn aangezien de uitspraken niet meer alleen op diepte-interviews baseren (Doorwaard & Verschuren, 2015, p.167). Daarbij wordt met beschrijvende statistiek begonnen. Bij de stellingen wordt het gemiddelde en de standaarddeviatie van de startende ondernemers weergegeven, aangezien de stellingen met een vijf punt likert schaal op ordinaal niveau werden gemeten, wat binnen de analyses vaak als interval of ratio meetniveau wordt beschouwd. Bij de meerkeuzevragen wordt de frequentie weergegeven, aangezien deze op nominaal niveau werden gemeten.

Daarnaast worden twee verklarende statistische analyses uitgevoerd. Ten eerste werd voor de stellingen getoetst of sprake is van correlatie en daarmee of er relaties tussen de onafhankelijke variabelen zijn. Aangezien de steekproef met 35 respondenten redelijk klein is en de stellingen op een ordinaal niveau werden gemeten wordt de *Spearman's rho* toegepast (Field, 2013, p.271). Om het type relatie tussen de stellingen te onderzoeken wordt naar de correlatiecoëfficiënt gekeken, die tussen min een en plus een ligt. Een correlatief coëfficiënt van min een wijst op een negatieve relatie heen, waarbij als de ene variabele stijgt de andere afvalt. Een correlatiecoëfficiënt van plus een duidt daarbij een positieve relatie aan, waarbij als de ene variabele stijgt de andere ook stijgt. Een correlatie waarde van nul wijst aan dat geen relatie tussen de variabelen is (Field, 2013, p.267).

Ten tweede wordt een meervoudige lineaire regressie uitgevoerd. Daarbij worden de verschillende stellingen en de nominale data in vorm van dummy's meegenomen. De variabelen over de verschillende dimensies van de grens worden daarbij als voorspellingsvariabelen gebruikt. Er wordt

onderzocht welke invloed deze voorspellingsvariabelen erop hebben of de startende ondernemers al over de grens heen hebben samen gewerkt (Field, 2013, p.298). Deze meervoudige lineaire regressie werd uitgevoerd alhoewel niet aan de voorwaarden ervoor wordt voldaan, omdat de steekproef met 35 respondenten redelijk klein is. De kleinheid van de enquête heeft tot het probleem geleid dat er meer voorspellingsvariabelen dan respondenten waren. Daarom werden voor de regressieanalyse een aantal voorspellingsvariabelen samengevat. Zo werd voor de zes stellingen of de grens merkbaar is en op welke dimensies deze merkbaar is een nieuwe stelling gemaakt die het gemiddelde van deze zes stellingen weergeeft. Daarnaast werden bij twee meerkeuzevragen de antwoordcategorieën samengevoegd, zodat er minder dummy's zijn. Dit gebeurde bij de vraag of de mensen de grens als kans, kenmerk of barrière zien. Daarvoor werden de dummy's kenmerk en geen kenmerk, die de antwoordcategorieën kans en kenmerk omvat, gemaakt. Voor de vraag hoe vaak de mensen grensoverschrijdende contacten hebben werden de dummy's wekelijks of meer, die de antwoordcategorieën dagelijks en wekelijks omvat, en maandelijks of minder, welke de antwoordcategorieën maandelijks en jaarlijks omvat, gemaakt. Bij de vier andere meerkeuzevragen over de beheersing van de talen, de mate van taalbeheersing van de buurtaal, het hebben en de aard van contacten en het belang van nabijheid werd voor elke antwoordcategorieën een dummy gemaakt, aangezien deze meerkeuzevragen al binair werden gemeten.

Op deze manier werd het aantal voorspellingsvariabelen reduceert, zodat er minder voorspellingsvariabelen dan respondenten zijn en de regressieanalyse uitgevoerd kon worden. Daarbij werden de dummy's kenmerk, andere talen, geen vaardigheden, geen contacten, maandelijks of minder en nabijheid onbelangrijk als referentiecategorie voor de meerkeuzevragen en de andere dummy's beschouwd, waardoor deze niet in de analyse werden meegenomen. Bij de analyse werd gebruik gemaakt van de backward methode aangezien in het begin alle voorspellingsvariabelen werden meegenomen en dan stapsgewijs de variabele met het minste invloed uit het model werd verwijderd (Field, 2013, p.323). Dit gebeurt op basis van de t-waarden van de voorspellingsvariabelen, aangezien steeds de variabele met de kleinste t-waarde uit het model werd verwijderd, omdat een kleine t-waarde erop heen duidt dat de voorspellingsvariabele weinig invloed heeft. Aangezien de steekproef redelijk klein is werd met een betrouwbaarheidsniveau van 90% gewerkt. Daardoor is de "grens"-alpha 0,10 dus variabelen die een significantie onder 0,10 hebben zijn van invloed in de steekproef. Aangezien de steekproef klein is, betrekken zich de volgende resultaten op de steekproef en zijn niet geldig voor de hele de populatie.

↳ strikt genomen geen significantie want relatie met populatie onbekend

4. Resultaten perceptie grens

In dit hoofdstuk ligt de focus op de beschrijving van de perceptie van de uitwerking van de grens.

Daarvoor wordt in 4.1 eerst de perceptie van de verschillende dimensies besproken. Daarna wordt in 4.2 de perceptie van de uitwerking van de mentale dimensies toegelicht, gevolg van de culturele dimensies in 4.3 en de sociale dimensie in 4.4. Afsluitend wordt in 5.4 een korte samenvatting van de resultaten van de perceptie van de grens gegeven.

4.1 Perceptie verschillende dimensies grens

Voordat specifiek op de drie dimensies wordt ingegaan, wordt de algemene perceptie van de Duits-Nederlandse grens toegelicht. Zo stelt Boomsma wie bij de Euregio Rijn-Waal werkt dat hij *“heel duidelijk een grens”* tussen Nederland en Duitsland waarneemt (persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Daarbij is het niet mogelijk van een grens te spreken, aangezien de grens verschillende dimensies en uitwerkingen heeft. Deze kunnen door de mensen verschillend worden waargenomen aangezien zowel de leeftijd als ook het vraagstuk van invloed lijken te zijn op de perceptie van de grens en of deze überhaupt wordt waargenomen (persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019). Daarbij blijken de startende ondernemers een grens tussen Nederland en Duitsland waar te nemen aangezien de Nijmeegse met een gemiddelde van 3,93 en de Kleefse met 3,43 eerder eens zijn met de stelling dat een grens tussen Nederland en Duitsland merkbaar is (tabel 2). Ook voor de economische, administratief-institutionele, sociale, culturele en mentale dimensies van de grens zijn de startende ondernemers eerder neutraal of eens met de stelling dat de grens merkbaar is.

Tabel 2: Stellingen algemene perceptie grens

Stelling	Land resp.	Aantal resp.	gemiddelde	Std. Deviatie
Dat de grens tussen Nederland en Duitsland bestaat is merkbaar	NL	28	3,93	1,359
	DE	7	3,43	1,397
	Totaal	35	3,83	1,361
De grens is merkbaar op de economische dimensie	NL	28	3,36	1,393
	DE	7	3,00	1,291
	totaal	35	3,29	1,363
De grens is merkbaar op de administratief institutionele dimensie	NL	28	3,46	1,290
	DE	7	3,71	0,756
	Totaal	35	3,51	1,197
De grens is merkbaar op de sociale dimensie	NL	28	3,46	1,036
	DE	7	3,71	1,496
	Totaal	35	3,51	1,121
De grens is merkbaar op de culturele dimensie	NL	28	3,71	0,897
	DE	7	3,86	1,215
	Totaal	35	3,74	0,950
De grens is merkbaar op de mentale dimensie	NL	28	3,32	1,020
	DE	7	3,14	1,215
	Totaal	35	3,29	1,045

Ook als de startende ondernemers van mening zijn dat een grens merkbaar is, is niet gewaarborgd dat iedereen deze op dezelfde dimensie en manier waarneemt. Een mogelijke verklaring ervoor is de constatering dat de verschillende dimensies van de grens met elkaar zijn verweven en elkaar beïnvloeden (Bouwens, 2004, p.148, van der Velde, 1998, p.1). Deze constatering wordt door een ~~Spearman's~~ correlatiematrix tussen de stellingen over de algemene perceptie van de grens ondersteund. Met deze correlatiematrix wordt geanalyseerd of multicollineariteit onder de onafhankelijke variabelen voorhanden is, aangezien dan de invloed van de afzonderlijke variabelen niet kan worden bepaald (Field, 2013, p.324). Uit de correlatiematrix is af te leiden dat tussen deze stellingen over de algemene perceptie van de grens positieve relaties te lijken zijn (tabel 3). Voor de algemene grens en de economische dimensie bestaat een correlatiecoëfficiënt van 0,640 en voor de economische dimensies en administratief-institutioneel bestaat een correlatiecoëfficiënt van 0,538. Voor de mentale en culturele dimensies bestaat een correlatiecoëfficiënt van 0,587 en voor de culturele en de sociale dimensies bestaat met een correlatiecoëfficiënt van 0,772 de sterkste correlatie. Deze samenhangen worden door de geïnterviewden bevestigd, zo stelt Bos dat “... *de sociale dimensie zit ook vooral in de taal en cultuur ...*” (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019), terwijl de literatuur heeft aangetoond dat de factoren taal en cultuur bij de culturele dimensie horen. En factoren zoals de bereidheid risico's aan te gaan die volgens de literatuur bij de culturele dimensies horen worden ook als verschil in de mentaliteit worden gezien (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019; Wilders, 7 mei 2019).

De uit de literatuur verwachte tweedeling tussen de materiele (politieke, administratieve, functionele, economische) en de sociaal-culturele (emotionele, symbolische, metaforische) dimensies van de grens lijkt noch door de startende ondernemers noch door de faciliterende organisaties te worden bevestigd (Bouwens, 2004, p.148). Dit wordt statistisch ondersteund aangezien er ook correlaties tussen de materiele en sociaal-culturele dimensies zijn. Voor de administratief-institutionele en de sociale dimensies bestaat een correlatief coëfficiënt van 0,562 en voor de administratief-institutionele en voor de culturele dimensie bestaat een correlatiecoëfficiënt van 0,660. De correlatiecoëfficiënten voor de stellingen of de grens en op welke dimensies de grens merkbaar is, zijn in een range van 0,578 en 0,772 te vinden. Daarmee is ook de hoogste correlatie onder de kritieke waarde van 0,900 waar moet worden overwogen een van deze factoren te verwijderen. De positieve relaties tussen de stellingen over de algemene perceptie van de grens bevestigen dat de dimensies van de grens zijn verweven, waardoor het moeilijk is de effecten van hun te differentiëren. Tussen alle andere stellingen, ook tussen de stellingen over indicatoren van de

mentale, culturele, sociale dimensies en de kansen en mogelijkheden voor samenwerking is de Spearmans correlatie onder 0,6. De relaties tussen de andere stellingen zijn daarmee minder sterk.

Tabel 3: correlatiematrix voor de stellingen over de algemene perceptie van de grens

Stelling		algemeen	economisch	Administratief-institutioneel	Sociaal	Cultureel	mentaal
Algemeen	Correlatie coëfficiënt	1,000	0,640	0,336	0,431	0,426	0,455
	Sig.	-	0,000	0,048	0,010	0,011	0,006
Economisch	Correlatie Coëfficiënt	0,640	1,000	0,538	0,477	0,418	0,280
	Sig.	0,000	-	0,001	0,004	0,013	0,103
Administratief-institutioneel	Correlatie Coëfficiënt	0,336	0,538	1,000	0,562	0,660	0,457
	Sig.	0,048	0,001	-	0,000	0,000	0,006
Sociaal	Correlatie coëfficiënt	0,431	0,477	0,562	1,000	0,772	0,370
	Sig.	0,010	0,004	0,000	-	0,000	0,029
Cultureel	Correlatie coëfficiënt	0,426	0,418	0,660	0,772	1,000	0,578
	sig	0,011	0,013	0,000	0,000	-	0,000
mentaal	Correlatie coëfficiënt	0,455	0,280	0,457	0,370	0,578	1,000
	Sig.	0,006	0,103	0,006	0,029	0,000	-

4.2. Mentale dimensie grens

Nadat in de voorgaande paragraaf de algemene perceptie van de grens werd besproken, ligt in deze paragraaf de focus op de mentale dimensie van de grens. Daarbij wordt in 4.2.1 aandacht besteed aan de algemene indrukken over het buurland zoals ervaringen en emoties. In 4.2.2 worden de verhalen, beelden en de gemeenschappelijkheden en verschillen van de Nijmeegse en Kleefse mentaliteit thematiseert.

4.2.1. Emoties en ervaring

De meeste ervaringen met het buurland lijken Nederlanders en Duitsers in het privéleven te hebben. Beide gaan, vaak met de fiets, naar het buurland om daar naar een café te gaan, met vrienden een leuke tijd te hebben of boodschappen te doen (Persoonlijke communicatie, Bouwmans, 9 mei 2019, Wilders, 7 mei 2019). Het verhaal dat Nederlanders naar Duitsland gaan om er goedkoop boodschappen te doen wordt van Nederlanders en van Duitsers bevestigd (Persoonlijke communicatie, Bos, 2 mei 2019; Bouwmans, 9 mei 2019). Bij sommige Duitse winkels "rijdt er soms

zo een 80-reisbus voor, dan gaat de deur open en dan komen de Nederlanders binnen en doen boodschappen”¹ (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019).

Vele geïnterviewde vinden het een *“verrijking hier vlakbij de grens te mogen leven”*² (persoonlijke communicatie, Wilders, 7.5.2019). De grens wordt als iets spannends opgevat en wekt positieve emoties aangezien Nederlanders en Duitsers het leuk en fijn vinden om naar het buurland te gaan (Persoonlijk communicatie, Bos, 2 mei 2019; Schnapka, 7 mei 2019; Boomsma, 7 mei 2019). Aan de andere kant vertelden ook sommige geïnterviewden dat de grens negatieve emoties kan opwekken, ook als dat persoonlijk niet het geval is. Deze negatieve emoties hebben hun oorsprong meestal in het verleden, de Tweede Wereldoorlog, die ook vandaag nog van invloed blijkt te zijn, aangezien er mensen zijn die *“nooit van hun leven een voet in Duitsland zouden zetten”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Aangezien de negatieve emoties meestal met het verleden zijn verbonden, wordt verondersteld dat deze eerder bij oudere mensen voorhanden zijn en niet bij jongere mensen (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019). Deze uitspraak wordt ondersteund doordat twee jongere geïnterviewden vertelden dat de grens bij hun geen emoties opwekt. Deze indruk wordt door de startende ondernemers ondersteund aangezien zij op de stelling dat ze zich emotioneel voelen verbonden met hun buurland met een gemiddelde van 2,86 neutraal hebben geantwoord (tabel 3).

Ook als vele mensen privé vaak de grens over gaan, is in het algemeen weinig grensoverschrijdende ervaring op het gebied van startende ondernemers voorhanden. Bos die zelf in het privéleven vaak de grens over gaat, vertelde dat hij *“geen ervaring met startups in Duitsland”* heeft (Persoonlijke communicatie, 2.5.2019). Maar er zijn ook geïnterviewden die wel grensoverschrijdende ervaring op dit gebied hebben, zoals de leider van het Zentrum for Entrepreneurship in Kalkar die vertelde dat hij *“dit centrum voor Entrepreneurship probeerde in Sint Anthonis, een kleine gemeente vlakbij Boxmeer in Nederland (...), op te bouwen, dus samen met Nederlanders, met Nederlandse ondernemers”*³ (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019). Uit de interviews blijkt er een tendentie te zijn dat Duitse faciliterende eerder grensoverschrijdende businesscontacten hebben dan de Nederlandse. Dat Duitsers eerder grensoverschrijdende business contacten te lijken hebben, wordt door de startende ondernemers bevestigd aangezien de Kleefse startende ondernemers met een

¹ Originaal citaat: *“fährt dann schonmal so ein 80-Reisebus vor, dann geht die Tür auf und dann kommen die Niederländer da rein und kaufen ein”*

² Originaal citaat: *“Bereicherung hier grenznah leben zu dürfen”*

³ Originaal citaat: *„dieses Zentrum for Entrepreneurship gerade versuche in Sankt Anthonis, ja das ist ne kleine Gemeinde in der Nähe von Boxmeer in den Niederlanden (...), versuche aufzubauen, also mit Niederländischen Unternehmen“*

gemiddelde van 3,86 eerder eens zijn met de stelling dat ze contacten in het buurland hebben, terwijl de Nijmeegse met een gemiddelde van 3,11 neutraler hebben geantwoord (tabel 4).

4.2.2. Verhalen, beelden en mentaliteit

De meeste mensen hebben bij de vraag welk beeld ze van de grens hebben geen concreet beeld van de grens of de grensregio voor ogen. Zeven van de negen geïnterviewden vertelden dat ze een verschil tussen Nederland en Duitsland zien aangezien de huizen, wegen of boorden er anders uitzien. Dit lijkt eerder een neutrale vaststelling te zijn. Een uitzondering is Boomsma die wel een beeld van de grens heeft en dit als volgend beschrijft: *“echt beeldend: dan zie ik twee mensen staan, de ene die kijkt de ene kant uit en de andere kijkt de andere kant uit”* (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Aangezien Boomsma stelt dat zijn opdracht is de mensen die met de rug tegen elkaar staan te laten draaien, lijkt de veronderstelling vanuit de literatuur bevestigd dat beelden een motivatie kunnen zijn. Tegelijkertijd kan uit dit beeld worden afgeleid dat de grens als een barrière kan werken. Bos bevestigt dit beeld voor de startende ondernemers in Nijmegen: *“alleen ze zien hier de grens als barrière, staan ze met de rug naar Duitsland toe”* (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019). De startende ondernemers zelf lijkt het beeld dat de grens een barrière is, als ze dit beeld hebben, niet van een samenwerking af te schrikken. De gemiddelden van de Nijmeegse met 2,43 en van de Kleefse startende ondernemers met 1,86 duiden erop dat de startende ondernemers het oneens zijn, met de stelling dat het beeld dat de barrière een grens is, een afschrikking is (tabel 4).

Daarnaast lijken verschillen tussen Nederland en Duitsland geen grote invloed te hebben. Zo hebben de Nijmeegse startende ondernemers met een gemiddelde van 2,93 neutraal en de Kleefse met een gemiddelde van 2,57 ook eerder neutraal geantwoord op de stelling dat het verhaal dat Nederland van Duitsland verschilt een motivatie is om met het buurland samen te werken (tabel 4). Een mogelijke verklaring daarvoor kan zijn dat er weinig verschillen tussen Nijmegen en Kleef bestaan. Schnapka die zelf niet in de Euregio Rijn-Waal is opgegroeid stelt vast dat *“... de Niederrheiner hier maar eigenlijk overal, en de Nederlander anders ‘tikken’ dan de mensen uit het Ruhrgebiet. Dat is wel een ander type mens. Tussen, ik zeg maar, de inheemse hier in de regio en de Nederlanders zijn weinig verschillen. Daarentegen is de ‘Ruhrpottler’, die is er ook wel, dat is een wereld van verschil.”*⁴ (Persoonlijke communicatie, 16 mei 2019). Een gemeenschappelijkheid van de startende ondernemer in Kleef en Nijmegen bestaat erin dat beide van mening zijn dat mensen die bij startups werken open zijn voor nieuwe ideeën (tabel 3). Daarnaast stelt Wilders dat het meer vanzelfsprekend is de grens over te gaan, ook al is er vanzelfsprekend sprake van verschillen in taal

⁴ Originaal citaat: „der Niederrheiner hier vor Ort und der schon, und der der Niederländer anders ticken als der Ruhrgebietler. Ist schon ein anderer Menschenschlag. Zwischen den, also ich sag mal die Einheimischen hier in der Region sehen den Niederländern schon sehr ähnlich. Während der Ruhrpottler, ist, der ist schone in, da stehen, stehen schon Welten zwischen“

en mentaliteit. Dit heeft ermee te maken dat “de grens in het hoofd steeds kleiner geworden of minder geworden is”⁵ (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Zo lijken weinig verschillen in de mentaliteit tussen de Nijmeegse en de Kleefse startende ondernemers te bestaan.

Dat weinig verschillen tussen de Nijmeegse en de Kleefse mentaliteit lijken te bestaan kan van voordeel zijn aangezien 71,4% van de Nijmeegse en 42,9% van de Kleefse startende ondernemers stellen dat voor grensoverschrijdende samenwerking mentale nabijheid belangrijk is (tabel 5). De mentale nabijheid wordt daarmee als belangrijker geacht dan de geografische nabijheid. 39,3% van de Nijmeegse en 28,6% van de Kleefse startende ondernemers stellen dat deze voor hen van belang is. Daarnaast zijn voor 17,9% van de Nijmeegse en 28,6% van de Kleefse startende ondernemers geen vormen van nabijheid belangrijk. Ook als de startende ondernemers aangeven dat mentale nabijheid voor samenwerking belangrijk is, stelt van Aarßen dat mentaliteit en cultuur voor startende ondernemers minder belangrijk zijn. Factoren die volgens hem wel van invloed zijn op startende ondernemers zijn bureaucratie, regels en belastingdruk (Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019).

Tabel 4: Stellingen mentale dimensie grens

Stelling	Land resp.	Aantal resp.	Gemiddelde	Std. Deviation
Bij startups werken mensen die open zijn voor nieuwe ideeën	NL	28	4,61	0,685
	DE	7	4,29	0,756
	Totaal	35	4,54	0,701
Het verhaal dat Nederland van Duitsland verschilt motiveert me om over de grens samen te werken.	NL	28	2,93	1,086
	DE	7	2,57	0,976
	Totaal	35	2,86	1,061
Het beeld dat de grens een barrière is schrikt me ervan af met Duitsers samen te werken.	NL	28	2,43	1,526
	DE	7	1,86	1,215
	Totaal	35	2,31	1,471
Ik had vroeger contact met Duitsland.	NL	28	3,11	1,729
	DE	7	3,86	1,215
	Totaal	35	3,26	1,651
Ik voel een emotionele verbondenheid met Duitsland.	NL	28	2,89	1,227
	DE	7	2,71	0,951
	Totaal	35	2,86	1,167

Tabel 5: Voor samenwerking zijn de volgende vormen van nabijheid belangrijk

Vorm van nabijheid	Aantal respondenten			Procent of cases		
	NL	DE	Totaal	NL	DE	Totaal
Geografische nabijheid	11	2	13	39,3	28,6	37,1
Mentale nabijheid	20	3	23	71,4	42,9	65,7
Geen nabijheid	5	2	7	17,9	28,6	20,0
Totaal	36	7	43	128,6	100,0	122,9

⁵ Originaal citaat: „die Grenze im Kopf ist immer kleiner geworden oder niedriger geworden“

4.3 Culturele dimensie grens

Naar de mentale dimensies worden in deze paragraaf de culturele dimensie besproken. Daarbij zijn twee belangrijke factoren te onderscheiden: de cultuur, die ook de normen en waarden omvat en de taal. Binnen de cultuur worden eerst de verschillen tussen Nederland en Duitsland toegelicht en daarna de aanpassingen en gemeenschappelijke kenmerken van Nederlanders en Duitsers. Daarna wordt besproken welke talen in het grensgebied worden gesproken en welke invloed deze taalbeheersing heeft.

4.3.1. Cultuurverschil

Een groot verschil tussen de Nederlandse en de Duitse cultuur is in de communicatie te herkennen. Terwijl Nederlanders elkaar eerder tutoyeren, is het in Duitsland gebruikelijk om te voutsvoyeren (Persoonlijke communicatie, Bos, 2 mei 2019; Bouwmans, 9 mei 2019). Een verklaring voor dit verschil kan de veronderstelling vanuit de theorie zijn dat Nederland in het algemeen iets informeler en Duitsland iets formeler en hiërarchischer is. Deze veronderstelling wordt zowel door de faciliterende organisaties als ook door de startende ondernemers bevestigd. Zo stelt Rijs dat Duitsers *“wat conservatiever, vaker in de benadering wat formeler, dus ook in de omgang wat formeler”* lijken te zijn. (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Het onderscheid dat Nederlanders elitairder en Duitsers hiërarchischer zijn, is volgens Boomsma het belangrijkste verschil (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Dit verschil wordt bij grensoverschrijdende projecten duidelijk, Zo beschrijft Boomsma de volgende situatie: *“De Nederlandse directeur begon direct over zijn privéleven te vertellen, en over de lekkere broodjes die we zo zouden krijgen en (...) je wist dat hij de directeur was, want hij kreeg toch als eerste het woord omdat hij gastheer was, maar anders had je het niet geweten. En aan de andere kant van de tafel kwam de Duitse directeur, die kwam met zijn assistente aan, zitten en een Nederlandse medewerker (...), maar die Duitse directeur die nam het woord en zijn Duitse assistente, medewerkster (...) die zei pas wat wanneer hij haar iets vroeg”* (persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Bij de startende ondernemers lijkt zich dit verschil erin te weerspiegelen dat de Duitsers in het hiërarchische werkveld geslotener zijn dan de Nederlanders die in een informeler werkveld communicatiever lijken te zijn (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019).

Dit verschil wordt ook bij de normen en waarden bekrachtigd. In de hiërarchische Duitse cultuur is *“de baas de baas, ik denk dat daar iets minder, iets meer hiërarchie zou ik zeggen, dus iets meer respect is voor de, of een hogere rang (...). Hier is ook wel wat respect, maar hier is het ook wel, als jij zelf een goed idee hebt dan zul je dat altijd gewoon zeggen (...)”* (Persoonlijke communicatie, HR-adviesbureau, 3 juni 2019). De startende ondernemers bevestigen dat Nederland informeler en

Duitsland hiërarchischer is, wat ook bekend clichés van elkaar zijn (Persoonlijke communicatie, Bouwmans, 9 mei 2019). De Nijmeegse startende ondernemers zijn met een gemiddelde van 3,96 eens met de stelling dat de werksfeer in Nederland informeler is dan in Duitsland, terwijl de Kleefse startende ondernemers met een gemiddelde van 3,00 neutraal tegenover de stelling staan. Over de stelling dat de werkstructuur in Duitsland hiërarchischer is, zijn zowel de Nijmeegse als ook de Kleefse startende ondernemers het meer eens (tabel 6). Daarmee wordt de veronderstelling van Remmers dat Nederland informeler en Duitsland formeler is zowel door de faciliterende organisaties als ook door de startende ondernemers bevestigd.

Daarnaast veronderstelde Remmers ook dat Duitsers eerder geneigd zijn om regels te volgen terwijl Nederlanders eerder bereid zijn om risico's in te gaan. Deze stelling bevestigen de Nijmeegse startende ondernemers met een gemiddelde van 3,71 en de Kleefse met een gemiddelde van 4,00; de beide zijden zijn het eens (tabel 6). Dit verschil wordt ook duidelijk bij het aantal gesprekken dat Nederlandse en Duitse stichters bij het startercenter aanvragen, aangezien Duitsers meer gesprekken nodig lijken te hebben dan Nederlanders. Een adviseur voor stichtingen vertelt dat – in parafrase – *“de Nederlander veel spontaner handelt dan de Duitser, de Duitser vraagt wel tien keer voordat hij iets gaat doen, dat is gewoon zo. De Nederlander zoekt een weg en lost het op, en de Duitser blijft vragen; hij plaatst wel vijf vraagtekens. Dat is dan het fijne verschil”*⁶ (persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019). Het bovenstaande voorbeeld lijkt daarnaast een verband te leggen tussen de bereidheid risico's aan te gaan en het maken en uitvoeren van plannen. Zo schijnen Nederlanders die eerder bereid zijn risico's aan te gaan flexibeler en spontaner te zijn, aangezien ze dingen zonder plannen uitproberen of plannen verwerpen en nieuwe maken. Daarentegen lijken Duitsers eerder regels te volgen, voor een actie alles perfect uit te denken en deze plannen dan precies zo uit te voeren (Persoonlijke communicatie, Bouwmans, 9 mei 2019; Wilders, 7 mei 2019; Rasch & Henseler, 28 mei 2019). Zoals vastgesteld lijken Nederlanders in het algemeen *“creatiever te zijn in het vinden van mogelijkheden en de Duitsers zijn wat creatiever in het vinden van onmogelijkheden”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019).

4.3.2. Gemeenschappelijke normen en waarden

In het algemeen lijken Nederlanders en Duitsers op het gebied van cultuur van elkaar te verschillen doordat Nederlanders informeler zijn en minder regels volgen, terwijl Duitsers formeler zijn en eerder regels volgen. Naast deze verschillen zijn er ook overeenkomsten. Zo lijkt bij de cultuur in de

⁶ Originaal citaat: „der Niederländer ist, ist, ist dann noch, setzt das viel spontaner um als der Deutsche, der Deutsche hinterfragt das 10-mal bevor ers macht, das ist einfach so. Der Niederländer sucht den Weg und löst das, und der Deutsche hinterfragt, das ist, setzt im Moment 5 Fragezeichen hinter, das ist der dann feine Unterschied“

laatste jaren sprake te zijn van een verandering aangezien de Duitse kant elitairder wordt (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Volgens Wilders hebben de Nederlanders de indruk dat het in Duitsland *“ook een beetje rustiger of ongedwongen wordt en niet meer zo stijf is zoals dat misschien 20 jaar geleden nog het geval was, en dat heeft even ook iets met wissel in de generatie te maken en met de toenemende internationalisering van jongere generaties”*⁷ (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019).

Naast deze verandering bij de cultuur lijkt de veronderstelling dat overeenkomsten en verschillen afhankelijk zijn van de inhoud en van de personen, belangrijk te zijn (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019). Ook als er culturele verschillen bestaan is ook sprake van overeenkomsten tussen de Nederlandse en Duitse cultuur en normen en waarden. Zowel Duitsers als Nederlanders zien vergelijkbare of exact dezelfde normen en waarden in Nederland en Duitsland (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019; Bos, 2 mei 2019). Deze veronderstelling bevestigt Rijs die met zijn startup ook op de Duitse markt actief is. Volgens hem zijn *“binnen onze eigen bedrijfscultuur klantvriendelijkheid in combinatie met betrouwbaarheid de twee belangrijkste waarden, kenmerken (...) Dat zie ik in Duitsland terug, in die zin werkt dat ook goed. Want we hebben een hogere leverbetrouwbaarheid en dat is ook precies wat een Duits klant zoekt.”* (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). De andere Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers lijken noch verschillen noch overeenkomsten tussen de normen en waarden Nederland en Duitsland te zien. Het gemiddelde van de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers ligt bij 3,03 waarmee beide neutraal op de stelling hebben geantwoord, dat de waarden tussen Nederland en Duitsland overeenkomen (tabel 6).

217 { Als het specifiek om ondernemers en startende ondernemers gaat lijken deze in het algemeen elkaar te helpen. Volgens Bouwmans gaan startende ondernemers elkaar ondersteunen, en als ze ervoor open staan zouden ze dat ook bij grensoverschrijdende samenwerking doen (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Dit blijkt bij de startende ondernemers het geval te zijn, aangezien *“(…) jonge ondernemers, ja die staan open voor van alles en nog wat.”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Daaruit zou af te leiden zijn dat jonge ondernemers ervoor open staan andere jonge ondernemers over de grens heen te ondersteunen. De Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers blijken neutraal tegenover deze mogelijkheid te staan aangezien ze met een totale gemiddelde van 3,14 neutraal hebben geantwoord op de stelling dat ze een cultuur delen waarin ze elkaar ondersteunen (tabel 6).

⁷ „auch ein bisschen gelassener oder ungezwungener wird und nicht mehr so steif ist wie das vielleicht noch vor 20 Jahren der Fall war, und das hat eben auch was mit Generationenwechsel und der zunehmenden Internationalisierung eben von jungen Generationen zu tun“

Tabel 6: Stellingen culturele dimensie grens

Stelling	Land resp.	Aantal resp.	Gemiddelde	Std Deviatie
Ik zou eerder in de buurtaal dan in de Engelse taal met een Duitser samen werken.	NL	28	2,21	1,287
	DE	7	2,29	1,704
	Totaal	35	2,23	1,352
De startende ondernemers in het algemeen (NL en DE) delen een cultuur waarin ze elkaar ondersteunen.	NL	28	3,18	1,156
	DE	7	3,00	1,155
	Totaal	35	3,14	1,141
De normen en waarden tussen Nederland en Duitsland komen overeen.	NL	28	3,04	0,962
	DE	7	3,00	0,816
	Totaal	35	3,03	0,923
In Nederland is de werksfeer informeler dan in Duitsland.	NL	28	3,96	0,999
	DE	7	3,00	1,291
	Totaal	35	3,77	1,114
In Duitsland is de werkstructuur hiërarchischer dan in Nederland.	NL	28	4,21	0,833
	DE	7	3,71	1,113
	Totaal	35	4,11	0,900
Nederlanders zijn eerder bereid risico's in te gaan, terwijl Duitsers eerder regels volgen.	NL	28	3,71	0,810
	DE	7	4,00	0,816
	Totaal	35	3,77	0,808

4.3.3. Buurtaal

Een ander verschil tussen Nederland en Duitsland is op het gebied van taal te zien. Voor mensen die vlakbij de grens wonen is daarbij volgens Wilders het volgende te stellen: „(...) *wanneer men aan de grens woont zou men drie talen kunnen beheersen: natuurlijk de eigen, die van de buur en Engels*”⁸ (persoonlijke communicatie, 7.5.2019). Voor drie van de Nederlandse en een van de Duitse geïnterviewden is deze uitspraak van toepassing. Daarnaast vertellen twee Nederlandse geïnterviewden dat ze naast Engels ook Duits kunnen verstaan, en ook goed genoeg kunnen praten om zich te redden. Een Duitse geïnterviewde vertelde dat hij geen Nederlands spreekt, maar het wel kan verstaan als er langzaam wordt gepraat. Bij de faciliterende organisatie, waar deze geïnterviewde werkt, is er wel een collega die de Nederlandse taal beheerst. Een andere Duits geïnterviewde beheerst de Nederlandse taal helemaal niet en de Engelse taal een beetje. In totaal lijken volgens de geïnterviewden faciliterende organisaties en startende ondernemers meer Nederlanders de Engelse taal en de buurtaal te beheersen dan de Duitsers, waarbij ook het taalniveau bij hun hoger lijkt. Tot deze conclusie komen ook Boomsma en Bouwmans die uit eigen ervaring stellen dat er meer Nederlanders zijn die Duits praten dan andersom (persoonlijke communicatie; 7 mei 2019; 9 mei 2019). Deze algemene indruk van de overwegende tweetaligheid in het grensgebied wordt als

⁸ Originaal citaat: „wenn man an der Grenze wohnt sollte man drei Sprachen beherrschen können: natürlich die eigene, die des Nachbarn und Englisch.“

uitzondering beschouwd. Daarbij wordt verondersteld dat de luistervaardigheid van de buurtaal door bepaalde dialecten in het eigen land positief kunnen worden beïnvloed (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019)

Deze indruk dat Nederlanders eerder dan Duitsers de buurtaal en de Engelse taal beheersen wordt door de startende ondernemers gesteund. Zowel bij de Nijmeegse als ook bij de Kleefse startende ondernemers spreken alle respondenten de eigen taal. Daarnaast spreken zowel 92,9% van de Nederlanders als ook 85,7% van de Duitsers Engels. Het grote verschil is te vinden bij de beheersing van de buurtaal. 67,9% van de Nederlanders beheerst de Duitse taal en 42,9% van de Duitsers beheerst de Nederlandse taal (tabel 7). Ook de indruk van de geïnterviewde faciliterende organisaties dat de mensen de buurtaal eerder kunnen verstaan dan zelf kunnen spreken, wordt bevestigd. Uit de interviews blijkt dat Duitsers de buurtaal eerder kunnen verstaan, terwijl Nederlanders de buurtaal ook een beetje kunnen spreken. Van de Kleefse startende ondernemers kan 85,7% de Nederlandse taal begrijpen en lezen, 28,6% kan ze schrijven en 14,3% kan de taal spreken. Van de Nijmeegse startende ondernemers kan 71,4% de Duitse taal begrijpen. Het verschil met de Kleefse startende ondernemers is dat 60,7% van deze de taal ook kan lezen en kan spreken en 28,6% kan de taal ook schrijven (tabel 8). Daarmee worden de vaardigheden begrijpen en lezen het meeste beheerst, bij de Duitsers gevolgd door schrijven en spreken en bij de Nederlanders is deze volgorde omgedraaid. De constatering dat 74,3% van de Kleefse en Nijmeegse startende ondernemers elkaars buurtaal kunnen begrijpen biedt bij een samenwerking de mogelijkheid dat iedereen zijn eigen taal gebruikt (tabel 8). Dat is een veel gebruikte praktijk in de Euregio, die volgens Boomsma idealer is dan een taal te kiezen aangezien hij ervan overtuigd is *“dat wanneer ze beide native, Engels gaan spreken, dat ze wellicht minder communiceren dan wanneer ieder zijn eigen taal spreekt en de moeite doet om elkaar te verstaan”* (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019).

4.3.4. Engelse taal

Ook als in het grensgebied vele mensen tweetalig lijken te zijn, is de Engelse taal belangrijk. Zo verteld van Aarßen dat in het begin *“probeert natuurlijk de Nederlander eerst in het Duits te ‘shinen’, en de Duitse probeert natuurlijk in het Nederlands te ‘shinen’, tot dan de eerste woorden vallen of gezocht worden die niet zo heel eenvoudig zijn, en dan gaat men gewoon kort in het Engels over (...), uiteindelijk zijn we dan in het Engels beland (...) om dan ook echt de complexere dingen te kunnen begrijpen.”*⁹ (Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019). Het belang van de Engelse taal voor grensoverschrijdende samenwerking wordt door de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers

⁹ Originaal citaat: „versucht natürlich der Niederländer erstmal auf Deutsch zu glänzen, bis dann die ersten Worte fallen oder gesucht werden die dann nicht so ganz einfach sind, und dann geht man halt auf Englisch kurz rüber (...), letztendlich sind wir beim Englischen gelandet (...) um dann wirklich die komplexeren Dinge noch verstehen zu können.“

bevestigd, aangezien deze met een gemiddelde van 2,21 en 2,29 oneens zijn met de stelling dat ze eerder in de buurtaal dan in de Engelse met de burensamen zouden werken (tabel 6). De samenwerking in het Engels is mogelijk omdat in totaal 91,4% van de Kleefse en Nijmeegse startende ondernemers de Engelse taal beheersen (tabel 6). Boomsma, die grensoverschrijdende samenwerking begeleidt, vertelt dat deze optie in de Engelse taal te communiceren vaak wordt gebruikt (persoonlijke communicatie, 7 mei 2019).

Net zoals bij de buurtaal lijkt bij de beheersing van de Engelse taal een verschil tussen Nederlanders en Duitsers te bestaan. Zo stelt van Aarßen dat *“de Nederlander duidelijk beter Engels kan (...) als jonge man zou ik het liever daar dan hier in Duitsland hebben geleerd”*¹⁰ (Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019). Daarbij lijken Nederlanders ook als ze de buurtaal eerder beheersen een voorkeur voor de Engelse taal te hebben. Zo vertelt Bouwmans dat ze tijdens een workshop in Duitsland merkte dat *“Nederlanders heel graag Engels praten en misschien af en toe een keer drie woorden Duits gebruiken om te laten zien dat ze het proberen, maar liever niet, en dat Duitsers toch over het algemeen nog steeds met het Engels heel veel moeite hebben”* (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Deze indruk delen de twee startende ondernemers. Een HR-adviesbureau uit Nijmegen heeft het idee dat Duitsers steeds beter Engels kunnen en een ondernemer die al op de Duitse markt actief is verteld dat de Duitsers ook naar het Engels kunnen over schakelen (persoonlijke communicatie, 3 juni 2019; Rijs, 9 mei 2019).

Tabel 7: Welke talen beheerst u?

	Aantal respondenten			Procent of cases		
	NL	DE	Totaal	NL	DE	Totaal
Nederlands	28	3	31	100,0	42,9	88,6
Duits	19	7	26	67,9	100,0	74,3
Engels	26	6	32	92,9	85,7	91,4
Andere	8	2	10	28,6	28,6	28,6
Totaal	81	18	99	289,3	257,1	282,9

¹⁰ Originaal citaat: „die Niederländer können deutlich besser Englisch (...) ich hätte’s als junger Mann lieber dort gelernt als hier in Deutschland“

Tabel 8: Hoe goed zijn u vaardigheden in de buurtaal?

	Aantal respondenten			Procent of cases		
	NL	DE	Totaal	NL	DE	Totaal
Begrijpen	20	6	26	71,4	85,7	74,3
Lezen	17	6	23	60,7	85,7	65,7
Schrijven	8	2	10	28,6	28,6	28,6
Spoken	17	1	18	60,7	14,3	51,4
Geen van deze vaardigheden	7	1	8	25,0	14,3	22,9
Totaal	69	16	85	246,4	228,6	242,9

4.4. Sociale dimensie grens

Na de culturele dimensie van de grens wordt de sociale dimensie van de grens besproken. Daarbij wordt aandacht besteed aan de verschillende gebieden waarmee mensen in het grensgebied zich verbonden kunnen voelen. Ook contacten en de aard ervan worden besproken. Daarnaast wordt gethematiseerd in hoeverre de mensen vertrouwen in een samenwerking hebben.

4.4.1 Verbondenheid

Uit de literatuur blijkt dat de grens de mensen de mogelijkheid biedt de eigen identiteit af te bakenen (van Houtum, 2015, p.3.). Daarbij lijken de geïnterviewde faciliterende organisaties zich vaak met een specifiek regio van het eigen land waarin ze wonen verbonden te voelen. Aan de Duitse kant is bijvoorbeeld de verbondenheid met de Niederrhein sterk. Naast de verbondenheid met een specifieke regio kunnen de mensen zich ook met het hele land verbonden voelen. Uit de enquête blijkt dat Nederlanders zich met een gemiddelde van 4,71 duidelijk sterker verbonden voelen met het eigen land dan Duitsers met een gemiddelde van 3,71 (Tabel 9). Daarnaast kunnen de mensen zich ook met het buurland verbonden voelen. De meeste geïnterviewden voelen zich daarbij op hun gemak in het buurland (persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019). Daarmee wordt de veronderstelling uit de literatuur dat er sprake kan zijn van een wij- tegen zij-relatie niet bevestigd. Uit de enquête blijkt dat de Nijmeegse startende ondernemers zich met een gemiddelde van 3,43 iets sterker met het buurland verbonden voelen dan Duitsers met een gemiddelde van 3,11 (tabel 9). Daarmee voelen ze zich eerder verbonden met het buurland.

In tegenstelling daartoe voelen de Nijmeegse en de Kleefse startende ondernemers zich met een gemiddelde van 2,89 en 3,00 iets minder met de Euregio Rijn-Waal verbonden (tabel 9). Daarmee wordt de indruk van de interviews bevestigd. Zo constateren Rasch en Henseler *“dat is ook voor de Euregio een ondankbare opdracht, als een identiteitsregio te worden waargenomen”*¹¹ (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). Daarvoor lijkt de verbondenheid op een hoger niveau, namelijk met

¹¹ Originaal citaat: „das ist auch für die Euregio eine undankbare Aufgabe, also als Identitätsregion wahrgenommen zu werden“

Europa zowel bij Nederlanders als bij Duitsers sterk te zijn, aangezien zeven van de negen geïnterviewden aangaven zich ermee verbonden te voelen; de andere twee hebben er geen uitspraak over gedaan. Deze indruk wordt door de startende ondernemers bevestigd aangezien de Nijmeegse met een gemiddelde van 4,14 en de Kleefse met een gemiddelde van 4,00 eerder eens zijn met de stelling dat ze zich met Europa verbonden voelen (tabel 9). Op het Europees niveau worden meerdere overeenkomsten gezien, bijvoorbeeld: *“beide welvarende landen hebben ze een bepaalde blik denk ik op het leven (...), we hebben beide een democratische rechtsvorm”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019).

Tabel 9: Stellingen sociale dimensie grens				
Stelling	Land resp.	Aantal resp.	Gemiddelde	Std Deviatie
Ik voel me verbonden met Nederland.	NL	28	4,71	0,600
	DE	7	3,43	0,976
	Totaal	35	4,46	0,852
Ik voel me verbonden met Duitsland.	NL	28	3,11	1,286
	DE	7	3,71	1,254
	Totaal	35	3,23	1,285
Ik voel me verbonden met Europa.	NL	28	4,14	0,932
	DE	7	4,00	0,816
	Totaal	35	4,11	0,900
Ik voel me verbonden met de Euregio Rijn-Waal.	NL	28	2,89	1,286
	DE	7	3,00	1,000
	Totaal	35	2,91	1,222
Deze contacten (persoonlijk en business) heb ik	NL	28	2,79	1,084
	DE	7	2,57	0,787
	Totaal	35	2,73	1,002
Ik heb hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een Duitser als met een Nederlander.	NL	28	3,64	1,393
	DE	7	3,71	1,380
	Totaal	35	3,66	1,371

4.4.2. Contacten

Een andere factor die belangrijk lijkt te zijn, zijn contacten over de grens. Van Aarßen's veronderstelling dat er sprake is van een verschil tussen het privé en het beroepsleven lijkt bevestigd te worden door het aantal en de aard van grensoverschrijdende contacten die de faciliterende organisaties en de startende ondernemers hebben. Uit de interviews blijkt dat zes van de negen geïnterviewden persoonlijke contacten in het buurland hebben. Aangezien dit vier Nederlanders en twee Duitsers stellen, lijkt bij het hebben van persoonlijke contacten een verschil tussen Nederland en Duitsland te zijn. Het omgekeerde verschil lijkt bij de business contacten voor te liggen, aangezien vier Duitsers en een Nederlander stellen dat ze zelf of hun organisatie deze hebben. Boomsma wie aangeeft beroepsmatige contacten te hebben, stelt dat dit vanzelfsprekend is aangezien hij bij een

grensoverschrijdende organisatie werkt (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Aan de Nederlandse kant lijken zowel de startende ondernemers als ook de faciliterende organisaties geen beroepsmatige contacten rond het startuponderwerp te hebben. Wel is het HR-adviesbureau geïnteresseerd in contact te komen met Duitse faciliterende organisaties en Rijs die met zijn onderneming al actief in Duitsland is stelt dat hij alleen contacten met de klanten zelf heeft aangezien hij geen partner nodig heeft om in Duitsland actief te zijn (Persoonlijke communicatie, 3.6.2019;8.5.2019).

Daarmee geven deze twee startende ondernemers de indruk van de enquête weer, namelijk dat er meer persoonlijke dan beroepsmatige contacten lijken te zijn. In getallen betekent dit dat 39,3% van de Nijmeegse startende ondernemers aangeven persoonlijke contacten en 17,9% businesscontacten in Duitsland te hebben (tabel 10). Bij de Kleefse startende ondernemers lijkt geen verschil tussen de privé- en businesscontacten te zijn aangezien 71,4% van de startende ondernemers aangegeven beide contacten te hebben (tabel 10). Daarmee wordt de indruk van de interviews dat Nederlanders eerder persoonlijke en Duitsers eerder businesscontacten hebben niet bevestigd. Er wordt wel bevestigd dat er een verschil tussen Nederlandse en Duitse startende ondernemers en faciliterende organisaties is.

Tabel 10: In mijn buurland heb ik de volgende contacten						
Aard van contact	Aantal respondenten			Procent of cases		
	NL	DE	Totaal	NL	DE	Totaal
Persoonlijke contacten	11	5	16	39,3	71,4	45,7
Business contacten	5	5	10	17,9	71,4	28,6
Geen contacten	14		14	50,0		40,0
Totaal	30	10	40	107,1	71,4	114,3

4.4.3. Vertrouwen

Een factor die voor het hebben van contacten en samenwerking belangrijk is, is het vertrouwen in elkaar. Volgens Rasch en Henseler heeft de Euregio met verschillende projecten een bijdrage eraan geleverd dat vertrouwen tussen Nederlanders en Duitsers werd hersteld (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). Deze uitspraak lijkt door de andere faciliterende organisaties bevestigd te worden aangezien de andere acht geïnterviewden vertellen dat ze een vergelijkbaar of eenzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur hebben dan met een landgenoot. Aangezien het vertrouwen hetzelfde is en de faciliterende organisaties in verschillende mate ervaring hebben met grensoverschrijdende samenwerking, lijkt de veronderstelling uit de literatuur niet bevestigd te worden, dat meer grensoverschrijdende ervaringen tot een positievere perceptie van de partner in het buurland leidt. Ook de Nijmeegse startende ondernemers hebben met een gemiddelde van 3,64 en de Kleefse met 3,71 hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur dan met een

landgenoot (tabel 9). Daarbij lijkt in het begin van de samenwerking een verschil voorhanden te zijn aangezien Bos vertelt dat *“je eerst het voordeel van het twijfel geeft en daarna is het bewijs geleverd”* (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019). In de loop van de samenwerking wanneer de mensen aan elkaar wennen wordt het vertrouwen versterkt. Zowel een startende ondernemer als ook een faciliterende organisatie vertellen dat dit vertrouwen belangrijk is voor een samenwerking aangezien de mensen erop moeten vertrouwen dat de partner zich aan de afspraken houdt (Persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019; Rijs, 9 mei 2019).

Van Aarßen heeft een andere mening en stelt dat het vertrouwen in het begin niet de doorslaggevende factor is *“omdat als ik eerst vertrouwen op moet bouwen, en dan pas met een opdracht aan het werk kan er te veel tijd is verstreken”*¹² (Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019). Een tegengestelde mening heeft een Nijmeegse startende ondernemer die vertelt dat het vertrouwen belangrijk voor de samenwerking is. Daarbij hangt het vertrouwen niet van de nationaliteit maar van de personen af met wie wordt samengewerkt (Persoonlijke communicatie, HR-adviesbureau, 3 juni 2019). Daarom stellen sommige geïnterviewden dat het belangrijk is om elkaar eerst te leren kennen: *“deze werkwijzen en uitspraken, die moet men eerst leren kennen. Hoe verbindend kan deze persoon zijn. En als die nu iets zegt gebeurt het dan wel of gebeurt het even niet. Na een paar keer weet men dat men zich op elkaar kan verlaten”*¹³ (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019). Een factor die van invloed kan zijn op het vertrouwen is de mate van taalbeheersing aangezien een slechte taalbeheersing als minder betrouwbaar kan worden begrepen waardoor men als Nederlander *“twee keer zo hard je best moet doen om vertrouwen te krijgen”* (Persoonlijke communicatie, Rijs, 9. Mei 2019).

4.5 Samenvatting resultaten perceptie grens

In het algemeen zijn de startende ondernemers van mening dat een grens tussen Nederland en Duitsland merkbaar is. Daarbij valt te stellen dat de verschillende dimensies met elkaar zijn verweven. Bij de mentale dimensies lijkt de mentale nabijheid het meest belangrijk te zijn aangezien de grens bij de meeste mensen geen emoties, beelden of verhalen opwekt. Bij de culturele dimensie is te stellen dat er de bijzondere situatie bestaat dat de meeste mensen in het grensgebied zowel de buurtaal als ook Engels beheersen. Daarnaast worden culturele verschillen en overeenkomsten bij de normen en waarden bevestigd. Bij de sociale dimensie van de grens valt te stellen dat Nederlanders

¹² Originaal citaat: “weil wenn ich erst Vertrauen aufbauen muss, um dann zu Beauftragen dann ist zuviel Zeit vergangen”

¹³ Originaal citaat: „diese Arbeitsweisen und Aussagen, die muss man ja erst kennen lernen, wie verbindlich kann die Person sein. Und wenn die jetzt etwas sagt dann passiert das dann auch oder es passiert eben nicht, und wenn man das ein paar Mal miteinander erlebt hat, dann weiß man, dass man sich aufeinander verlassen kann.“

en Duitsers zich sterk met Europa en minder met de Euregio Rijn-Waal verbonden voelen. Daarnaast hebben de meeste startende ondernemers en faciliterende organisaties ook niet alleen hetzelfde vertrouwen in elkaar, maar ook grensoverschrijdende contacten.

5. Kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking

In dit hoofdstuk worden de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking besproken. In 5.1 wordt daarvoor eerst de bestaande en mogelijke toekomstige samenwerking toegelicht. Daarna wordt in 5.2 dieper op de verschillende vormen van samenwerking ingegaan en in 5.3 wordt toegelicht welke partners daarvoor nodig zijn. In 5.4 wordt een korte samenvatting van dit hoofdstuk gegeven.

5.1. ^{deze} Grensoverschrijdende samenwerking

In dit paragraaf wordt de grensoverschrijdende samenwerking thematiseerd. Daarbij wordt eerst de bestaande samenwerking besproken en vervolgens wat voor toekomstige grensoverschrijdende samenwerking nodig is.

5.1.1. Bestaande samenwerking

→ Dit heeft heel veel te maken met de kans
De uitspraak dat Nederlanders de grens als kans zien en gebruiken kan Schnapka bevestigen (Persoonlijke communicatie, 16 mei 2019). De adviseur voor startende ondernemers in Kleef vertelde dat van 270 intensieve gesprekken die in 2018 werden gevoerd elf Nederlanders waren. In het lopende jaar 2019 hebben tot na toe 149 intensieve gesprekken plaatsgevonden, waarvan tien Nederlanders waren. Voor het thema ondernemen en het starten van een onderneming bevestigen de andere faciliterende organisaties deze uitspraak, terwijl ze constateren dat bij de studenten eerder Duitsers naar Nederland gaan dan andersom. Dat meer Nederlanders naar Duitsland gaan dan andersom bevestigen ook Rasch en Henseler, die zich daarbij op getallen over pendelaars betrekken (persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). Deze uitspraak wordt voor startende ondernemers in het project kennisalliantie Rijn-Waal bevestigd, waar hogescholen en universiteiten binnen de Euregio Rijn-Waal hebben samen gewerkt om startende ondernemers te ondersteunen. De projectleider vertelde dat bij elf van de vijftien projecten een Nederlandse partij de leadpartner was (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Er komen blijkbaar meer initiatieven voor grensoverschrijdende samenwerking uit Nederland dan uit Duitsland. Dit fenomeen kan deels met het feit worden verklaard dat aan de Duitse kant minder oprichtingen en startups zijn dan aan de Nederlandse kant (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019).

? Ook bij projecten die grensoverschrijdende samenwerking ondersteunen wordt geconstateerd dat weinig startende ondernemers over de grens samen werken (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Zowel de Nijmeegse als ook de Kleefse startende ondernemers bevestigen dit doordat ze met een totaal gemiddelde van 2,54 eerder oneens zijn met de stelling dat ze al ervaring met de samenwerking met het buurland hebben (tabel 11). In plaats van over de grens in Duitsland naar een toeleverancier of klant te zoeken lijken de meeste startende ondernemers bij StartUp Nijmegen

Dit stupe lykt niet heel veel mee / consistent

eerder naar Amsterdam te gaan (Persoonlijke communicatie, Bos, 2 mei 2019). Voor vele startende ondernemers eindigt de lokale markt blijkbaar aan de grens, of zoals Boumans het beschrijft *“wij zitten bijvoorbeeld in Nijmegen en als je dan een cirkeltje trekt om heel Nijmegen heen, dan heb je eigenlijk, ten minste de meeste mensen die kiezen daarvoor om in Nederland te werken bijvoorbeeld, dan heb je eigenlijk maar de helft van de cirkel, waar je kan werken of waar je dingen kan doen”* (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Zo bestaat de mogelijkheid deze cirkel door meer grensoverschrijdende samenwerking rond te maken.

5.1.2 Toekomstige samenwerking

Opdat deze grensoverschrijdende samenwerking succesvol wordt is het van belang dat de mensen bereid zijn om op elkaar toe te gaan en elkaar wederzijds te respecteren (Persoonlijke communicatie, Wilders, 7 mei 2019). Daarnaast blijken tijd, geld en motivatie factoren te zijn die als nodig worden geacht voor meer grensoverschrijdende samenwerking. De meest belangrijke factor lijkt volgens de geïnterviewden het met elkaar in contact komen te zijn. Zo stelt Bos dat *“als wij meer van elkaar zouden weten, en elkaar zouden betrekken in wat wij goed zouden kunnen, ja dan gaat het beter, maar doordat we zo slecht Duits praten staan ook met een rug naar de grens, in plaats van dat we daarover heen stappen”* (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019). Ideeën om dit te realiseren zijn een Duits-Nederlands feest of regelmatige ontmoetingen waar samen leuke dingen worden gedaan (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019; Bos, 2 mei 2019). Daarmee ligt de focus net zoals bij de idee van een netwerkborrel voor Nederlandse en Duitse faciliterende organisaties en startende ondernemers op het elkaar leren kennen en aan elkaar wennen in een informele omgeving. Dit zou kunnen worden gecombineerd met een formelere en informatieve bijeenkomst (Persoonlijke communicatie, HR-adviesbureau, 3 juni 2019). Daarbij lijkt de promotie van deze events in beide landen van cruciaal belang te zijn voor het succes van deze events (Persoonlijke communicatie, Bouwens, 9 mei 2019).

Uit de interviews blijkt dat zowel de Nederlandse als ook de Duitse faciliterende organisaties en de twee geïnterviewde startende ondernemers interesse hebben in grensoverschrijdende samenwerking. Daarbij wordt verondersteld dat binnen een Nederlands-Duitse samenwerking de sterktes uit twee landen met elkaar kunnen worden gecombineerd. Volgens Rasch en Henseler is vast te stellen *“dat wij gewoon toenemend ook een bewustzijn daarvoor krijgen, dat men door samenwerking gewoon meer bereikt”*¹⁴ (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). Uit de interviews hebben zich verschillende visies voor grensoverschrijdende samenwerking tussen Nijmegen en Kleef uitgekristalliseerd. Volgens Bos zou een versterkte samenwerking tussen Kleef, Arnhem en Nijmegen

¹⁴ Originaal citaat: „dass wir einfach zunehmend auch ein Bewusstsein dafür bekommen, dass man durch Zusammenarbeit einfach mehr erreicht“

tot synergie-effecten kunnen leiden waarvan alle drie steden kunnen profiteren (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019). Een tweede idee is het oprichten van een grensoverschrijdende startuphub waarin naast faciliterende organisaties ook hogescholen en universiteiten een belangrijke rol kunnen spelen. Binnen deze startuphub bestaat voor startende ondernemers de mogelijkheid kennis te delen en elkaar te helpen bij de toegang tot de buurmarkt (Persoonlijke communicatie, Bouwmans, 9 mei 2019). De derde visie is het Clever Valley, waarbij bewust aandacht besteed wordt aan grensoverschrijdende samenwerking tussen landelijke gebieden waar geen grote universiteiten zijn gevestigd om het vacuüm te vullen dat zich tussen Nederland en het Ruhrgebied heeft ontwikkeld (Stadtentwicklungsgesellschaft Kalkar mbH, n.d.). Dat op dit moment aan de realisatie van het Clever Valley wordt gewerkt verduidelijkt het volgende citaat: *“En dan hebben wij zo een as, Sankt Anthonis ligt daar, hier in het midden komt dan Kalkar, dan komt dan. Ja Ulf, die hebben al contacten met de Fachhochschule Bocholt, ja, wij zouden snel tot Kleve, Sankt Anthonis snel tot Fontys, het ontwikkeld zich daar zo een kleine as”*¹⁵ (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019).

zelf
"verbeter"

Tabel 11: Stellingen kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking

Stellingen	Land Resp.	Aantal Resp.	Gemiddelde	Std. Deviation
Ik heb al over de grens heen met Duitsland samengewerkt.	NL	28	2,54	2,856
	DE	7	2,57	1,618
	Totaal	35	2,54	1,788
Ik heb hulp nodig van actoren die me bij grensoverschrijdende samenwerking kunnen ondersteunen.	NL	27	3,26	1,583
	DE	7	2,57	1,272
	Totaal	34	3,12	0,717

5.2. Vormen van grensoverschrijdende samenwerking

In deze paragraaf wordt toegelicht welke kansen en mogelijkheden de startende ondernemers en faciliterende organisaties zien. Daarbij valt te stellen dat 28,6% van de Kleefse en Nijmeegse startende ondernemers nog nooit over grensoverschrijdende samenwerking hebben nagedacht en dat voor 14,3% van de Nijmeegse startende ondernemers grensoverschrijdende samenwerking met Duitsland niet interessant is (tabel 12).

5.2.1 Markt

Een kans die alle faciliterende organisaties voor de startende ondernemers zien is het vergroten van de markt. Met 60,7% zien de meeste Nijmeegse startende ondernemers dit als de grootste kans op de vraag welke grensoverschrijdende samenwerking voor hun startup interessant is (tabel 12).

¹⁵ Original citaat: „Und dann haben wir so ne Achse, Sankt Anthonis liegt da, hier kommt dann in der Mitte Kalkar, dann kommt dann. Ja Ulf, die haben schnell Kontakte zur Fachhochschule Bocholt, ja, dann hätten wir schnell zu Kleve, Sankt Anthonis schnell zur Fontys, es bildet sich so ne kleine Achse“

Daarbij wordt verondersteld dat de grens noch voordeel noch nadeel is aangezien de markt van het product of dienst en de doelgroep afhangt (Persoonlijke communicatie, Wilders; 7 mei 2019; Rasch & Henseler; 28 mei 2019). Een aantal ondernemers lijken de geografische nabijheid van het buurland als kans te zien hun markt te vergroten, zo vertellen Rasch en Henseler het volgende verhaal van een ondernemer: *“het is eigenlijk onzin om zich nu op een markt te concentreren die ver weg is. Wij hebben hier toch ook een grens op die wij ons kunnen concentreren en wij hebben bepaalde voordelen (...) die men er heel goed kan spelen”*¹⁶ (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). Volgens de geïnterviewden lijkt de grootste kans voor de startende ondernemers het betreden van de markt van het buurland voor het vergroten van de afzetmarkt te zijn, aangezien voor ondernemers het verkopen van het eigen product of dienst centraal staat.

Bij het betreden van de markt van het buurland kan de grens als barrière uitwerken. *“Nouja het is in Duitsland zeker zo dat, voor een Nederlandse ondernemer het moeilijker is om de markt te betreden als Nederlandse onderneming want dan, de Duitsers die doen liever zaken met andere Duitse bedrijven”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Deze barrière kan tegelijkertijd voor Nederlanders een motivatie zijn om een standplaats in Duitsland op te richten. Volgens drie Duitse faciliterende organisaties zijn de redenen van Nederlanders om een standplaats in Duitsland op te richten dat ze met een Duits adres, als Duitse GmbH en een Duits marktgezicht beter aan de Duitse markt kunnen deelnemen dan vanuit Nederland. De adviseur voor startende bedrijven verteld dat *“standplaats, standplaats, dat is zo de meest voorkomende, overwegende vraagstelling, ik heb net als gezegd mijn ondernemen in Nederland en ik wil ook de Duitse markt ontsluiten om me even te vergroten, te prospereren. Dat zijn zo de meest voorkomende gesprekken”*¹⁷ (Persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019). Ook de Nederlanders vertellen dat de Duitse markt interessant is, aangezien deze in vergelijking met de Nederlandse markt acht, negen of tien keer groter is (Persoonlijke communicatie, Bos, 2 mei 2019; Rijs, 9 mei 2019). Dit betekent volgens de a contrario-redenering dat de kleinere Nederlandse markt voor de Duitsers minder interessant is. De Duitse markt kan voor Duitse ondernemers groot genoeg zijn zodat ze geen behoefte hebben om in het buitenland een markt te betreden (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28.5.2019).

Om de kans en mogelijkheid de buurmarkt te ontsluiten in realiteit om te zetten moeten de startende ondernemers bereid zijn om het buurland in te gaan. Een eerste maatregel daarvoor is meestal met de buur in zijn taal te communiceren, bijvoorbeeld door de website te laten vertalen

¹⁶ Originaal citaat: „(...) das ist eigentlich Unsinn sich jetzt auf diesen weit entfernten Markt zu konzentrieren. Wir haben doch hier eine Grenze auf die wir uns auch konzentrieren können und wir haben gewisse Vorteile (...) die man dort sehr gut spielen kann“

¹⁷ Originaal citaat: „Betriebssitz, Betriebssitz, das ist so, so der, die, die überfrage, überwiegende Fragestellung, ich hab wie gesagt mein Unternehmen in der Niederlande und ich möchte den Deutschen Markt erschließen um mich eben zu erweitern, zu prosperieren. Das sind so die, das sind so die Hauptgespräche“

zoals Rijs het voor zijn bedrijf liet doen (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Vooral de taal blijkt een barrière te zijn, zo verteld Bos van een startende onderneming die *"(...) heeft voornamelijk de eerste stappen in Engels gezet. En niet in het Duits. Dat heeft volgens mij, vooral de sociale dimensie zit ook vooral in de taal en cultuur, in de taalbarrière"* (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019).

Vanuit de Duitse faciliterende organisaties wordt de taal als barrière waargenomen. Een tweede barrière die ondernemers afschrikt naar het buurland te gaan is het werk dat nodig is om zich in de nieuwe markt met de nieuwe randvoorwaarden in te werken. Rijs verteld uit eigen ervaring dat de Duitse markt formeler en hiërarchischer is dan in Nederland (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Volgens Rasch en Henseler zijn startende bedrijven eerst ermee bezig hun bedrijven tot succes te laten komen en denken daarbij niet grensoverschrijdend aangezien, *"men zich eerst in de ruimte beweegt waar de obstakels die ik moet overwinnen mogelijks klein zijn. Dus beweeg ik me in een systeem dat ik ken (...), omdat de weerstand, zich zelfstandig te maken, al moeilijk genoeg is, da moet ik mij niet ook nog een externe barrière erbij zoeken"* ¹⁸(Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019).

5.2.2 Financiële kansen

Daarnaast bestaan financiële kansen. Zo kunnen door het Interreg Programma Nederland-Duitsland projecten voor grensoverschrijdende samenwerking worden gesubsidieerd. Dit zijn meestal subsidies voor ontwikkelingstrajecten en aangezien deze van de Nederlandse en Duitse overheden komen zijn eraan voorwaarden verbonden (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Behalve de mogelijkheid van subsidies te profiteren bestaat voor Nederlanders de kans financieel te profiteren van de goedkopere bedrijventerreinen in Duitsland. Als Nederlandse bedrijven zich in Duitsland vestigen staan hun ook de Duitse financieringsmogelijkheden open (Persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019). Aan de andere kant bestaat voor Duitsers de mogelijkheid om van de Nederlandse financieringsmogelijkheden te profiteren, aangezien deze beter als de Duitse worden geacht omdat in Duitsland weinig venture capitalists zijn en ook de banken geen financiële ondersteuning lijken te bieden. Zo stelt van Aarßen *"voor de Duitsers zou ik nog eerder de kans inruimen dan, kapitaal te vinden"* ¹⁹(Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019).

Dat de kans met investeerders kapitaal voor de eigen onderneming te vinden eerder een kans voor Duitsers dan voor Nederlanders lijkt te zijn, wordt door de startende ondernemers bevestigd aangezien 42,9% van de Kleefse en 14,3% van de Nijmeegse startende ondernemers aangeven dat dit voor hun interessant zou zijn (tabel 12). Een project dat daaraan een bijdrage kan leveren is het Euregio Business Angels Forum welk als doel heeft om startups en business angels bij

¹⁸ Originaal citaat: „man bewegt sich erstmal in dem Raum, wo die Hürden, die ich zu überwinden habe möglichst klein sind. Also bewege ich mich in einem System, das ich kenne, (...), weil der Widerstand sich selbstständig zu machen, schwierig genug ist, da muss ich mir nicht noch externe Barrieren dazu suchen.“

¹⁹ Originaal citaat: „für die Deutschen würde ich eher noch die Chance dann einräumen kapital zu finden“

grensoverschrijdende investeringen te ondersteunen (Euregio Rijn Waal, n.d.). Toch verteld Boomsma van de Euregio Rijn-Waal dat dit project *“niet gericht is op financiële ondersteuning van de startups, het is niet gericht op daadwerkelijke grensoverschrijdende samenwerking tussen startups, het is niet, in principe niet gericht op ontwikkeling van innovatie producten, meestal is dat al gebeurd”* (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Volgens hem is de grootste kans voor een startende onderneming door dit forum in contact te komen met een ander startende onderneming of een bedrijf aangezien sommige deelnemers eerder een bedrijf dan een startup zijn. Daarnaast lijkt het Business Angels Forum geen grote bekendheid te hebben aangezien van drie andere geïnterviewden twee dit forum niet kenden. De derde geïnterviewde is in het algemeen sceptisch tegenover business angels en van mening dat de business angels op de startende bedrijven zouden moeten toegaan en niet andersom. Volgens hem lijken de Business Angels op *“de tweede bank, die gaan ook geen risico en daarmee kan ik niks doen”*²⁰ aangezien startende bedrijven nieuwe innovatieve ideeën niet met getallen kunnen onderbouwen (Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019).

5.2.3. Innovatiekansen

Daarnaast bestaan ook innovatiekansen die gebaseerd zijn op uitwisseling, samenwerking en van elkaar leren. Deze kansen kunnen ook door andere kansen ontstaan, aangezien het Euregio Business Angels Forum dat eigenlijk op grensoverschrijdende investering is gericht, ook de kans biedt om andere startende bedrijven te ontmoeten (persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Deze indruk bevestigen de startende ondernemers aangezien 57,1% van de Kleefse en 25% van de Nijmeegse startende ondernemers stellen dat grensoverschrijdende samenwerking met een ander startup voor hun interessant is (tabel 12). Deze Duits-Nederlandse samenwerking kan volgens de faciliterende organisaties tot succes leiden aangezien Nederlanders en Duitsers elkaar *“zich eigenlijk heel wonderbaar aanvullen (...), de mix van beide is zeker niet het slechtste recept voor succes”*²¹ (Persoonlijke communicatie, Wilders, 7 mei 2019). Zo bestaan in het grensgebied bedrijven die Nederlands en Duits personeel hebben, om gebruik te maken van de wederzijdse aanvulling. Bij het inhuren van personeel over de grens kan de grens als barrière uitwerken, doordat het Nederlandse en het Duitse systeem van elkaar verschillen. Zo stellen Rasch en Henseler dat het altijd dan gecompliceerd wordt als een Nederlander naar Duitsland gaat of andersom, maar niet als een Duits bedrijf zich in Nederland wil vestigen en daarvoor Nederlands personeel zoekt en andersom (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). Voor de startende ondernemers lijkt het inhuren van personeel uit het buurland niet de eerste prioriteit te zijn aangezien 28,6% van de Kleefse en 10% van

²⁰ Originaal citaat: „die zweite Bank, die ja auch kein Risiko geht und damit kann ich nichts tun“

²¹ Originaal citaat: „ergänzen ist eigentlich ganz wunderbar (...), die Mischung von beide ist sicherlich nicht das schlechteste Erfolgsrezept“

de Nijmeegse startende ondernemers stellen dat grensoverschrijdende samenwerking voor hun interessant is om personeel te krijgen (tabel 12).

Een andere manier van uitwisseling is van elkaar leren. Deze kans bestaat zowel voor faciliterende organisaties als ook voor startende bedrijven. Volgens Bouwmans zouden de faciliterende organisaties in Nederland kunnen leren van de manier hoe in Kleef structurele hulp voor de starters wordt verleend (Persoonlijke communicatie, 9 mei 2019). Omgekeerd zouden Duitser van de open aard en resultaatgerichtheid van de Nederlanders kunnen leren (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13.5.2019). Daarmee is sprake van kansen die gebaseerd zijn op culturele verschillen. Deze culturele verschillen kunnen binden maar tegelijkertijd ook een bron van irritatie kunnen zijn (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Een combinatie van de verschillende werkwijzen kan bijvoorbeeld tot succes leiden, zo stelt Schnapka het volgende: *“als mensen zo na voren gaan en zo resultaatgericht zijn (...) daarvan kan men ook nog leren. Dan wel te veel van het goede, te veel spontaniteit is ook niet goed, de gezonde mix maak het, uit achtervragen en naar voren gaan.”*²² (Persoonlijke communicatie, 16 mei 2019).

Naast de algemene uitwisseling bestaat de kans specifiek kennis te delen. Dit zal volgens 42,9% van de Nijmeegse en 28,6% van de Kleefse startende bedrijven een reden voor grensoverschrijdende samenwerking zijn (tabel 12). Deze indruk wordt ondersteund door het HR-adviesbureau dat geïnteresseerd is uit te vinden hoe het op de andere kant van de grens gaat en kennis wil delen (Persoonlijke communicatie, 3 juni 2019). Een voorbeeldproject van grensoverschrijdend delen van kennis is het project kennisalliantie Rijn-Waal. Volgens de projectleider hebben de universiteiten daarbij focus gelegd op de verdere ontwikkeling van de eigen startende bedrijven, ook als gemeenschappelijke activiteiten zoals workshops werden aangeboden. Toch heeft hij dit het project als succesvol en een best practise waargenomen aangezien de meeste ondernemingen nog bestaan en sprake is van grensoverschrijdende contacten en samenwerking (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Ook zonder vervolgproject heeft het project kennisalliantie vandaag nog invloed aangezien een basisnetwerk tussen de universiteiten werd gelegd, dat uitgebreid kan worden zodat andere faciliterende organisaties in Nederland en Duitsland kunnen aansluiten (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019). Binnen deze netwerken kunnen vervolgens nieuwe contacten worden gelegd die grensoverschrijdende samenwerking kunnen versterken.

²² Originaal citaat: „wenn Leute so nach vorne gehen und so, so erfolgsorientiert sind (...), davon kann man auch noch lernen. Beziehungsweise, zu viel des Guten, zu viel Spontanität ist auch nicht gut, die gesunde Mischung machts, aus hinterfragen und nach vorne gehen.“

Tabel 12: Grensoverschrijdende samenwerking met het buurland is voor mijn startup interessant						
Reden voor interesse	Aantal Respondenten			Procent of cases		
	NL	DE	Totaal	NL	DE	Totaal
Kennis te krijgen	12	2	14	42,9	28,6	40,0
Investeerders te krijgen	4	3	7	14,3	42,9	20,0
Personeel te krijgen	2	2	4	7,1	28,6	11,4
De markt te vergroten	17		17	60,7		48,6
Samen te werken met ander startup	7	4	11	25,0	57,1	31,4
Nooit over nagedacht	8	2	10	28,6	28,6	28,6
Niet interessant	4	1	5	14,3	14,3	14,3
Totaal	54	14	68	192,9	200,0	194,3

5.3. Partners voor grensoverschrijdende samenwerking

Nadat in de voorgaande paragraaf werd besproken welke vormen van grensoverschrijdende samenwerking bestaan wordt nu aandacht besteed aan de partners die startende ondernemers en faciliterende organisaties nodig hebben om grensoverschrijdende samenwerking te realiseren. Daarbij lijkt een verschil tussen de Nijmeegse en de Kleefse startende ondernemers te bestaan aangezien de Nijmeegse startende ondernemers met een gemiddelde van 3,26 eerder neutraal tegenover de stelling zijn dat ze hulp van actoren voor grensoverschrijdende samenwerking nodig hebben, terwijl de Kleefse startende ondernemer met een gemiddelde van 2,57 eerder oneens met de stelling zijn (tabel 13). Dit verschil wordt erdoor bevestigd dat 11,1% van de Nijmeegse startende ondernemers stellen dat ze geen partner voor grensoverschrijdende samenwerking nodig hebben, terwijl dezelfde antwoord bij de Kleefse startende ondernemers 42,9% hebben gekozen. Vervolgens wordt op basis van de startende ondernemers die stellen dat ze hulp nodig hebben en de faciliterende organisaties besproken van welke actoren ze hulp nodig hebben.

5.3.1. Ondernemers

Daarbij zijn de Kleefse startende ondernemers met 57,1% en de Nijmeegse met 55,6% met elkaar eens dat de samenwerking met een ander startup in het buurland belangrijk is, om de kansen en mogelijkheden voor samenwerking te gebruiken (tabel 13). Daarmee lijkt de veronderstelling dat concurrenten en andere bedrijven binnen een GRIS belangrijk zijn te worden bevestigd. De nadruk op het belang van bedrijven wordt verduidelijkt doordat 66,7% van de Nijmeegse en 14,3 % van de Kleefse startende ondernemers stellen dat ze hulp van deze actoren nodig hebben (tabel 13). Een

mogelijke verklaring voor het verschil in het percentage kan zijn dat de Nijmeegse startende bedrijven aan StartUp Nijmegen verbonden zijn en binnen het concept van StartUp Nijmegen de facilitering van startende ondernemers met ervaren ondernemers centraal staat. Deze facilitering is volgens Bos ook bij grensoverschrijdende samenwerking nodig aangezien hij stelt dat *“dus als ik zeg maar iemand zou willen helpen met Duitse handel om het zo maar te zeggen of een Duitse klant, of een Duits leverancier, dan zou ik graag een contact willen met Duitse ondernemers”* (Persoonlijke communicatie, 2 mei 2019).

Dit bevestigt een van de Nijmeegse startups aangezien hij vertelt dat er *“natuurlijk tal van bedrijven [is] die dat wel heel hard nodig hebben, dat juist onderdeel is van de strategie om met Duitse partners dingen te realiseren”* ook als het binnen zijn eigen strategie niet nodig is (Persoonlijke communicatie, Rijs, 9 mei 2019). Volgens het HR-adviesbureau is het contact met ondernemers uit het buurland belangrijk omdat deze inzicht hebben in de markt (Persoonlijke communicatie, 3 juni 2019). Daarbij kunnen faciliterende organisaties startende ondernemers erbij ondersteunen met bedrijven uit het andere land in contact te komen (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Daarmee lijkt de veronderstelling, dat ervaren ondernemers binnen een RIS eerder met het toepassen van kennis voor commerciële doelen en niet met het genereren en verspreiden van kennis in verband gebracht worden, bevestigd.

5.3.2. Onderwijs

Daarnaast geven 29,6% van de Nijmeegse en 14,3% van de Kleefse startende bedrijven aan hulp nodig te hebben van publieke kennisinstellingen in het andere land (tabel 13). Belangrijker dan de hulp van de publieke kennisinstellingen lijkt de hulp van onderwijsinstellingen te zijn. Deze geven 33,3% van de Nijmeegse en 42,9% van de Kleefse startende bedrijven als nodige partner aan (tabel 13). Naast kennis te genereren en te verspreiden zoals het uit de literatuur blijkt, kunnen publieke instituten en onderwijsinstellingen een ondersteunde rol voor de startende ondernemers innemen. Dit is mogelijk doordat de Hogescholen in Duitsland voor initiatieven kunnen solliciteren met die stichters worden gesteund. Andere mogelijkheden zijn het creëren van een klimaat waarin stichtingen mogelijk zijn en adviesgesprekken voor geïnteresseerde (Heusipp, 13 mei 2019). Deze adviesgesprekken kunnen in samenwerking met andere faciliterende organisaties plaatsvinden. Schnapka verteld dat vanuit Kleef een samenwerking met Nijmeegse hogescholen en universiteiten bestaat *“omdat er dienovereenkomstig ook studenten, Nederlandse studenten hier in Duitsland willen werken, ofwel ook willen gronden. Dan hou ik een seminaar (...)”*²³ (Persoonlijke communicatie, 16 mei 2019).

²³ Originaal citaat: „weil da entsprechend auch Studenten, niederländische Studenten hier in Deutschland arbeiten wolle, beziehungsweise auch gründen möchten. Dann halte ich ein Seminar (...)“

Ook van Aarßen acht de onderwijsstellingen als belangrijke actoren voor grensoverschrijdende samenwerking aangezien deze deel uitmaken van zijn visie “Clever Valley” (Persoonlijke communicatie, 13 mei 2019). Een eerste grensoverschrijdend netwerk van Nederlandse en Duitse Hogescholen en Universiteiten is tijdens het project kennisalliantie ontstaan. Als bijzonder positief zien Rasch en Henseler dat het een *“net van elkaar complimenteerde expertisen bij de Hogescholen”*²⁴ is (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019). De nieuwste en jongste deelnemer binnen dit netwerk is de Hogeschool Rijn-Waal in Kleef die dit jaar hun tienjarige bestaan viert. Daarbij wordt geconstateerd dat de jonge leeftijd van de Hogeschool van invloed is op de startupscene in Kleef aangezien de Hogeschool eerst tijd nodig had om te groeien voordat ze zich met het onderwerp startups kon bezighouden. Daarnaast wordt verondersteld dat een lang proces van kennisontwikkeling nodig is daarmee innovatieve startups ontstaan, waarbij de Hogeschool bij het begin van dit proces staat (Persoonlijke communicatie, Heusipp, 13 mei 2019). Daarbij lijkt een mogelijkheid voor het ontstaan van nieuwe bedrijven in de samenwerking van de Hogeschool met ondernemers te liggen (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019).

5.3.3. Overheid

Naast de hogescholen kunnen ook de overheidsorganisaties een rol in een GRIS spelen. Daarbij wordt in dit onderzoek een brede definitie van de overheid gehanteerd, aangezien naast gemeenten en steden ook faciliterende organisaties die aan de overheid of handelskamer zijn verbonden tot de overheid worden geteld. Daarom worden het Startercenter van de industrie- en handelskamer in Kleef, de Wirtschaftsförderung en de Euregio Rijn-Waal als overheidsorganisaties beschouwd. Rond een derde van de Nijmeegse startende ondernemers met 33,3% en de Kleefse met 28,6% hebben aangegeven dat ze voor grensoverschrijdende samenwerking hulp nodig hebben van de overheid in het buurland (tabel 13). Deze indruk wordt bevestigd door een HR-adviesbureau uit Nijmegen dat geïnteresseerd is in een samenwerking met Duitsland en daarbij aan de volgende partners in Duitsland denkt: *“misschien universiteiten, gemeentes (...) dat wat meer gefaciliteerd wordt”* (Persoonlijke communicatie, 3 juni 2019). Ook Bos die van mening is dat startende ondernemers door ervaren ondernemers zullen worden geholpen ziet een faciliterende rol voor steden. Deze kunnen bijvoorbeeld andere faciliterende organisaties ondersteunen, zoals de stad Kalkar dit bij het centrum voor Entrepreneurship in Kalkar doet (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019).

Aan de Duitse kant zijn de Wirtschaftsförderung en het Startercenter als faciliterende organisaties te beschouwen, aangezien beide de taak hebben mensen te adviseren die een bedrijf willen starten. Daarbij werken de faciliterende organisaties in Duitsland samen en verwijzen startende ondernemers

²⁴ Originaal citaat: „Netz von sich stark ergänzenden Expertisen bei den Hochschulen“

bij specifieke vragen naar elkaar of naar andere organisaties (Persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019). Aan de Nederlandse kant lijkt de kamer voor koophandel een belangrijke partner te zijn aangezien drie Duitse faciliterende organisaties vertellen dat ze met deze contact hadden, hebben of graag in contact willen komen. Een grensoverschrijdende organisatie naar die vanuit de Duitse faciliterende organisaties wordt verwezen is de Duits-Nederlandse handelskamer wiens *“hoofdtak is om Duitse ondernemers de toegang tot in de Nederlandse markt te verzachten. Dat betekent hun informatie aan te reiken, hoe doe ik dat, welke aanspreekpartner heb ik nodig, welke netwerken zijn er, welke ondernemerscontacten zijn zinvol, bestaan mogelijkheden voor joint ventures om de toegang tot de markt te versnellen”*²⁵ (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019). Een faciliterende grensoverschrijdende organisatie in de Euregio naar die wordt verwezen is de Euregio Rijn-Waal. Deze kan de Euregio projecten zoals het Euregio Business Angels Forum of de kennisalliantie Rijn-Waal ondersteunen. Daarnaast heeft de Euregio kennis van zowel het Nederlandse als ook het Duitse systeem en is daarmee aanspreekpartner als de grens als barrière overkomt doordat de systemen tussen Nederland en Duitsland verschillen (Persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019).

5.3.4. Andere partners

Daarnaast stellen 22,2 % van de Nijmeegse en 14,3% van de Kleefse startende bedrijven dat ze voor grensoverschrijdende samenwerking hulp van andere partners nodig hebben (tabel 13). Uit de open vraag van welke actoren ze daarbij hulp nodig hebben blijkt dat sommige startende ondernemers juridische en fiscale hulp nodig hebben. Volgens de geïnterviewden zijn deze actoren nodig doordat Nederland en Duitsland verschillende systemen hebben wat als barrière kan werken (Persoonlijke communicatie, van Aarßen, 13 mei 2019; Schnapka, 16 mei 2019). Daarnaast zouden vanwege de taalbarrière mensen ingehuurd kunnen worden, bijvoorbeeld om de website te vertalen (Persoonlijke communicatie, Rijs, 9 mei 2019). In het algemeen lijkt het voor de Nijmeegse startende ondernemers belangrijk te zijn ondersteuning van iemand te krijgen die ervaring met en contacten in Duitsland heeft. Door deze bemiddelaars zien de startende ondernemers de kans met bedrijven, organisaties en instellingen in contact te komen.

²⁵ Originaal citaat: „Hauptaufgabe ist es deutschen Unternehmen den Markteintritt in den Niederlanden zu erleichtern. Das heißt, Informationen anzubieten, wie mache ich das, welche Ansprechpartner brauche ich, welche Netzwerke gibt es, welche Unternehmenskontakte sind sinnvoll, gibt es Möglichkeiten für ein joint ventures, damit ein schnellerer Markteintritt funktioniert“

Tabel 13: Om de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking te gebruiken hebben startende ondernemers de volgende partner in het buurland nodig

Benodigde partner	Aantal respondenten			Procent of cases		
	NL	DE	Totaal	NL	DE	Totaal
Andere Startups	15	4	19	55,6	57,1	55,9
Gevestigde bedrijven	18	1	19	66,7	14,3	55,9
Onderwijs instellingen	9	3	12	33,3	42,9	35,3
Publieke kennis instellingen	8	1	9	29,6	14,3	26,5
Overheid	9	2	11	33,3	28,6	32,4
Andere partner	6	1	7	22,2	14,3	20,6
Geen partner nodig	3	3	6	11,1	42,9	17,6
Totaal	68	15	83	251,9	214,3	244,1

5.4 Samenvatting kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking

Uit de interviews en de enquête blijkt dat de kansen en mogelijkheden voor samenwerking in drie categorieën zijn te onderdelen:

1. Economische kansen door het vergroten van de (afzet)markt door de buurmarkt waarbij vaak ook een standplaats in het buurland wordt gezocht aangezien deze buurmarkt vanuit het buurland toegankelijker lijkt;
2. Financiële kansen bijvoorbeeld door van subsidies in grensoverschrijdende projecten of goedkopere bedrijventerreinen in het buurland te profiteren;
3. Innovatiekansen, die op grensoverschrijdende uitwisseling van kennis en personeel zijn gebaseerd, aangezien er wordt verondersteld dat Nederlanders en Duitsers elkaar kunnen aanvullen waardoor een samenwerking succesvol lijkt te zijn.

Om deze kansen en mogelijkheden in realiteit om te zetten blijken naast tijd, geld en motivatie vooral grensoverschrijdende events waar mensen elkaar in een informele omgeving kunnen leren kennen en de promotie van deze events en de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking van belang te zijn. Om deze kansen en mogelijkheden te gebruiken hebben de startende ondernemers de volgende partners nodig: andere startende of meer ervaren ondernemers, onderwijsinstellingen, overheidsinstanties of andere partners die bijvoorbeeld op het gebied van recht kunnen ondersteunen.

6. Invloed perceptie grens op kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking

In dit hoofdstuk wordt besproken welke invloed de perceptie van de uitwerkingen van de grens (hoofdstuk 4) op de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking heeft (hoofdstuk 5). Daarvoor wordt in 6.1 toegelicht welke invloed de perceptie van de grens als kans, kenmerk of barrière heeft. Daarna wordt in 6.2 de invloed van de mentale, culturele en sociale dimensies en in 6.3 de invloed van het bestaan van kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking op het gebruiken van deze besproken. Afsluitend wordt in 6.4 het conceptuele model opnieuw ingevuld.

6.1 Grens als kans, kenmerk of barrière

Wat is hier de
afhankelijke variabele

Uit het onderzoek naar de algemene perceptie van de grens blijkt dat zowel Nijmeegse als ook Kleefse startende ondernemers een grens tussen beide landen zien. De uitwerkingen van deze grens kunnen van invloed zijn op de grensoverschrijdende samenwerking. Er is geen sprake van een algemene uitwerking van de grens die iedereen gelijk is, aangezien de manier waarop tegen de grens wordt aangekeken per individu verschilt. Voor Boomsma is de grens: “(...) in eerste instantie een kenmerk, een kenmerk, dat kansen en barrières biedt” (Persoonlijke communicatie, 7 mei 2019). Daardoor kan de grens “zowel een afschrikking als een motivatie” zijn (Persoonlijke communicatie, Rijs, 9 mei 2019). Deze beschrijving wordt vanuit de interviews ondersteund aangezien behalve een geïnterviewde alle zowel verschillende kansen als ook barrières zien. Ook de startende ondernemers bevestigen dat een grens verschillende werkingen kan hebben. In tegenstelling tot de faciliterende organisaties is de grootste groep van de startende ondernemers met 42,9% van de Nijmeegse en 85,7% van de Kleefse startende ondernemers van mening dat de grens een kenmerk is. Daarnaast zien 32,1% van de Nijmeegse startende ondernemers de grens als barrière en 25% als kans. Dit verschilt met de Kleefse startende ondernemers waar de grens met 14,3% als kans en helemaal niet als barrière wordt waargenomen (Tabel 14).

Voor een derde van de Nijmeegse startende ondernemers lijkt de grens een barrière te zijn. Deze indruk kan ontstaan doordat startende ondernemers geloven dat ze iemand moeten instellen die kennis van de Duitse taal en Duitsland heeft als ze naar Duitsland willen gaan (Persoonlijke communicatie Rijs, 9.5.2019). Daarnaast blijken mensen het gevoel te hebben dat het in het buurland moeilijker is. Dit gevoel kan ontstaan doordat verschillen tussen Nederland en Duitsland bestaan, bijvoorbeeld in de denkwijze en werkwijze of tussen regels en wetten. Deze verschillen tussen de systemen worden van de Duitse faciliterende organisaties benadrukt, die stellen dat de grens een barrière werking kan hebben doordat de verschillende systemen niet op elkaar zijn afgestemd, waardoor het voor mensen in het grensgebied niet attractief lijkt om in het buurland te werken. “De

*grootste remblokken zijn dus de verschillende belastingssystemen en arbeidsmarktsystemen, pensionverzekeringssystemen, dat is, zijn zo de dingen die verzwarend in de weg staan*²⁶ (Persoonlijke communicatie, Schnapka, 16 mei 2019). Rasch en Henseler benadrukken dat deze verschillen natuurlijk zijn en altijd zouden blijven bestaan, ook als de makkelijke barrières in de afgelopen decennia werden afgebouwd, mede dank grensoverschrijdende organisaties zoals de Euregio of de grensinfopunt (Persoonlijke communicatie, 28 mei 2019).

Daarnaast stellen sommige geïnterviewde dat de perceptie van de grens in de laatste jaren is veranderd aangezien de grensovergang niet meer als iets negatiefs, maar als iets normaals wordt waargenomen (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019). Voor mensen die de grens als kenmerk zien is de omgang met de verschillen belangrijker dan het bestaan van deze. Dit heeft ermee te maken dat het *“in elk systeem voor- en nadelen geeft (...), het hangt ja altijd van de mensen af, die er in dit systeem dan ageren (...)*²⁷ (Persoonlijke communicatie, Wilders, 7 mei 2019). De derde groep ziet de grens als kans, voordeel, verrijking en motivatie. Binnen deze groep ligt de focus op het idee dat we van elkaar kunnen leren en samen meer kunnen bereiken, aangezien de grens de mogelijkheid biedt om *“altijd overal datgene wat voor mij het aantrekkelijkste is uit het totaal te plukken”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Een basis voor een samenwerking om het beste uit twee landen te combineren is met het wederzijdse accepteren van elkaar gelegd (Persoonlijke communicatie, Rasch & Henseler, 28 mei 2019).

Tabel 14: Als u aan de grens denkt, zit u deze als kans, kenmerk of barrière

	Land resp.	Aantal respondenten	frequentie	procent
Ik zie de grens als kans.	NL	28	7	25,0
	DE	7	1	14,3
	Totaal	35	8	22,9
Ik zie de grens als kenmerk.	NL	28	12	42,9
	DE	7	6	85,7
	Totaal	35	18	51,4
Ik zie de grens als barrière.	NL	28	9	32,1
	DE			
	Totaal	35	9	25,7

²⁶ Originaal citaat: „die größten Bremsklötze sind also die unterschiedlichen Steuersysteme und Arbeitsmarktsysteme, Rentenversicherung Systeme, das ist, sind so Sachen die, die erschwerend im, im Weg stehen“

²⁷ Originaal citaat: „in jedem System gibt es Vor- und Nachteile (...), es hängt ja immer von den Menschen ab, die da in diesem System dann agieren (...).“

Begin met regressie tabel 2
leg dit beter uit

6.2. Invloed dimensies van de grens

Niet alleen de algemene perceptie van de grens als kans, kenmerk of barrière kan van invloed zijn op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking, ook de verschillende dimensies van de grens kunnen van invloed zijn.

6.2.1 Mentale dimensie

In het algemeen lijkt de mentale dimensie weinig invloed erop te hebben of de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking worden gebruikt. De invloed van de emoties lijkt daarbij alleen zwak of helemaal niet voorhanden te zijn. Volgens de geïnterviewden voelt men zich in het buurland op zijn gemak. Tegelijkertijd lijkt de grens voor de meeste mensen en vooral voor de jongere generaties weinig emoties op te wekken. Daarnaast bleek de stelling over de emotionele verbondenheid met het buurland niet significant te zijn in het regressiemodel. Ook als vele geïnterviewden aangaven verschillen tussen Nederland en Duitsland te zien lijkt dit eerder een vaststelling over het uiterlijk van de landen te zijn, die geen grote invloed op grensoverschrijdende samenwerking heeft. Zo lijkt ook de stelling dat het verhaal dat Nederland van Duitsland verschilt noch een motivatie noch een afschrikking te zijn. Dat dit verhaal geen invloed lijkt te hebben op grensoverschrijdende samenwerking kan ook ermee samenhangen dat er respondenten kunnen zijn die het verhaal niet kennen. Daarnaast lijken volgens de geïnterviewden ook weinig verschillen tussen de Nederlander en de Niederrheiner te bestaan, aangezien verondersteld wordt dat deze op elkaar lijken. Daaruit zou af te leiden kunnen zijn dat sprake is van een nabijheid tussen beide, welke een positief effect op grensoverschrijdende samenwerking zou kunnen hebben. Uit de regressieanalyse blijkt dat in tegenstelling tot een verwachte positieve relatie een negatieve relatie voorhanden lijkt te zijn. Startende ondernemers die mentale nabijheid belangrijk achten voor grensoverschrijdende samenwerking lijken in vergelijking met startende ondernemers, voor die geen vorm van nabijheid belangrijk is, minder grensoverschrijdend samen te werken. Als de mentale nabijheid met een eenheid toeneemt, zal de grensoverschrijdende samenwerking met -1,847 afnemen. De vraag bestaat in hoeverre deze samenhang daadwerkelijk lijkt te bestaan aangezien volgens de geïnterviewden sprake is van een mentale nabijheid en deze volgens de startende ondernemers belangrijk is voor grensoverschrijdende samenwerking.

Uit de enquête blijkt dat het beeld dat de grens tussen Nederland en Duitsland een barrière is de startende ondernemers niet van grensoverschrijdende samenwerking afschrikt, aangezien deze eerder oneens zijn met deze stelling (tabel 4). Dit zou echter ook eraan kunnen liggen dat de startende ondernemers dit beeld niet hebben aangezien uit de interviews blijkt dat de meeste mensen geen beeld van de grens hebben. Echter is de stelling dat het beeld dat de grens een barrière is en een afschrikking voor grensoverschrijdende samenwerking met het buurland wel significant in het regressiemodel. Daarbij is sprake van een positief verband, waarbij grensoverschrijdende

samenwerking met 0,475 zal toenemen als de stelling met een eenheid toeneemt. Deze verband werd niet verwacht en lijkt ook niet logisch te zijn, aangezien dan startende ondernemers die het beeld hebben dat de grens een barrière is eerder grensoverschrijdend zouden samenwerken dan startende ondernemers die niet het beeld hebben dat de grens een afschrikkende barrière is. In het algemeen lijken beelden over de grens weinig invloed op grensoverschrijdende samenwerking te hebben.

6.2.2. Culturele dimensie

De culturele dimensie lijkt een grote invloed op grensoverschrijdende samenwerking te hebben. Daarbij lijkt de taal een groter invloed te hebben dan de cultuur. Ook als zowel de startende ondernemers als ook de faciliterende organisaties bevestigen dat cultuurverschillen tussen Nederland en Duitsland lijken te bestaan, aangezien Nederland informeler is en mensen eerder bereid zijn risico's in te gaan en dat Duitsland formeler is en de mensen eerder regels volgen, lijken deze weinig invloed op grensoverschrijdende samenwerking te hebben. Dit kan ermee te maken hebben, dat verondersteld wordt dat de verschillen op zich geen invloed hebben, aangezien het belangrijk is hoe de mensen ermee omgaan. De culturele verschillen kunnen zowel positief uitwerken als deze als kans worden gezien om elkaar door een combinatie van de vaardigheden aan te vullen, maar ook negatief uitwerken als deze als bron van irritatie worden gezien. Ook zijn er geïnterviewden die stellen dat een proces van aanpassing tussen beide landen plaatsvindt, waardoor de waargenomen verschillen kunnen afnemen. Dit lijkt zich erin te weerspiegelen, dat er dezelfde normen en waarden in beide landen worden gezien. Zowel de cultuur als ook de normen en waarden lijken volgens de regressieanalyse geen invloed te hebben op grensoverschrijdende samenwerking, ook al werd verwacht dat cultuurverschillen een negatieve invloed en gedeelde cultuur een positief invloed zouden hebben.

In tegenstelling daartoe wordt de taal zowel van de faciliterende organisaties als ook van de startende ondernemers van cruciaal invloed geacht. Daarbij lijkt zoals verwacht het beheersen van de buurtaal een positieve invloed op grensoverschrijdende samenwerking te hebben, niet alleen omdat de mensen elkaar makkelijker kunnen verstaan, maar ook omdat het beheersen van de buurtaal positief wordt gewaardeerd. Dit wordt ondersteund aangezien de stelling "ik zou eerder in de buurtaal dan in de Engelse taal met een buur samenwerken" in de meervoudige regressieanalyse significant is (tabel 16). Per punt dat de mensen hoger op die stelling scoren, dus hoe beter de mensen de buurtaal beheersen, lijkt er 0,563 meer grensoverschrijdende samenwerking plaats te vinden. Desondanks lijkt ook de beheersing van de Engelse taal van groot invloed op de grensoverschrijdende samenwerking te zijn, aangezien de geïnterviewden die in de praktijk met

grensoverschrijdende samenwerking hebben te maken, vertellen dat vaak toch in het Engels wordt gecommuniceerd.

Ook de sociale dimensie blijkt een grote invloed op het gebruiken van kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking te hebben. Bij de vraag met welke gebieden de mensen zich verbonden voelen lijkt zowel voor de geïnterviewden als ook voor de startende ondernemers de verbondenheid met Europa sterk te zijn. Deze lijkt een positieve relatie met het gebruiken van kansen voor grensoverschrijdende samenwerking te hebben. Als de verbondenheid met Europa om een punt op de vijf punt likert schaal toeneemt lijkt de grensoverschrijdende samenwerking om 0,661 toe te nemen (tabel 16). Ook als sprake is van een verbondenheid met Europa lijkt de verbondenheid met de Euregio Rijn-Waal niet sterk te zijn, waardoor deze verbondenheid ook niet van invloed op grensoverschrijdende samenwerking is. Daarnaast lijkt de verbondenheid met het eigen land en met het buurland statistisch niet van invloed te zijn. Echter wordt volgens de geïnterviewden wel verondersteld dat een toenemende verbondenheid met het eigen land tot minder grensoverschrijdende samenwerking zal leiden. Daarbij blijken de Nijmeegse startende ondernemers in het algemeen een hogere verbondenheid met gebieden te vertonen dan de Kleefse.

Uit de interviews blijkt dat meer dan de helft van de faciliterende organisaties en startende ondernemers grensoverschrijdende contacten hebben. In het algemeen zijn dit eerder persoonlijke als business contacten. Aangezien verondersteld wordt dat er een scheiding tussen het privéleven en het business leven is, zouden de business contacten van groter invloed kunnen zijn op grensoverschrijdende samenwerking. Deze business contacten kunnen in de vorm van grensoverschrijdende netwerken bestaan, in die snel de juiste aanspreekpartner in het buurland kan worden gevonden. Vooral de geïnterviewden benadrukken het belang van grensoverschrijdende contacten, ook als deze factor in de regressieanalyse geen invloed lijkt te hebben. Daarnaast wordt verondersteld dat voor grensoverschrijdende samenwerking vertrouwen heel belangrijk is. Daarbij stellen de faciliterende organisaties en startende ondernemers dat ze (ongeveer) hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur dan met een landgenoot hebben. Daarbij is sprake van een positieve relatie, waarbij mensen die hetzelfde vertrouwen in de buur hebben meer grensoverschrijdend zouden samenwerken, dan mensen die niet hetzelfde vertrouwen in de buur hebben. Dit wordt in de regressieanalyse bevestigd, aangezien de grensoverschrijdende samenwerking met 0,369 toe te nemen lijkt als de mate van vertrouwen met een punt op de vijf punt likert schaal toeneemt (tabel 16).

De voer stellingen en de dummy die in het regressiemodel van invloed zijn verklaren daarmee 55,4% van de variatie van grensoverschrijdende samenwerking. En volgens de aangepaste R^2 worden 47,7% van de variatie verklaard (tabel 15). Aangezien in dit onderzoek de bevindingen uit de enquête met

de diepte-interviews worden gecombineerd, zal de totale verklaringskracht van het model dat deze vijf factoren met de factoren die in de interviews als invloedrijk werden beschouwd nog hoger zijn.

Tabel 15: Meervoudige regressieanalyse

R	R square	Adjusted r square	F-waarde	Sig.
,744	,554	,477	7,198	,000

Handwritten note: Het laatste

Tabel 16: Coefficients tabel regressie model

	Unstandardized coefficients		Standardized coefficients tabel	t-waarde	Sig. T-waarde
	B	Std. Error			
(Constant)	-2,669	1,848		-1,444	,159
Het beeld dat de grens een barrière is schrikt me ervan af met de burens samen te werken	,475	,183	,391	2,593	,015
Ik zou eerder in de buurtaal dan in de Engelse taal met een buur samen werken.	,563	,185	,426	3,048	,005
Ik voel me verbonden met Europa	,661	,263	,333	2,517	,018
Ik heb hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur dan met een landgenoot	,369	,192	,283	1,922	,064
DMentale Nabijheid	-1,847	,520	-,498	-3,555	,001

Handwritten note: op wat?

6.3. Invloed kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking

In het algemeen lijken Nederlanders de kans naar het buurland te gaan en grensoverschrijdend actief te worden eerder te gebruiken. Dit kan ermee samenhangen dat meer startende ondernemers in Nijmegen dan in Kleef zijn en ook meer Nijmeegse dan Kleefse startende ondernemers aan dit onderzoek hebben deelgenomen. Daarbij wordt ook geconstateerd dat überhaupt over deze grensoverschrijdende samenwerking na te denken al een positieve verandering is. Daarmee meer grensoverschrijdende samenwerking plaatsvindt lijkt naast tijd, geld en motivatie vooral het met elkaar in contact komen belangrijk te zijn. Aangezien er verschillende ideeën zijn om dit te realiseren en ook vanuit verschillende organisaties gesteld wordt dat interesse in grensoverschrijdende samenwerking bestaat, lijken er goede voorwaarden voor toekomstige samenwerking te zijn. Daarom wordt verondersteld dat grensoverschrijdende events waar mensen elkaar op een informele basis kunnen leren kennen een positieve invloed op grensoverschrijdende samenwerking zal hebben. Deze grensoverschrijdende samenwerking kan in verschillende vormen plaatsvinden, die in een GRIS of erbuiten kunnen plaatsvinden. Het vergroten van de markt en de financiële kansen lijken eerder buiten een GRIS te liggen aangezien het delen van kennis en innovatie niet centraal staan. Toch

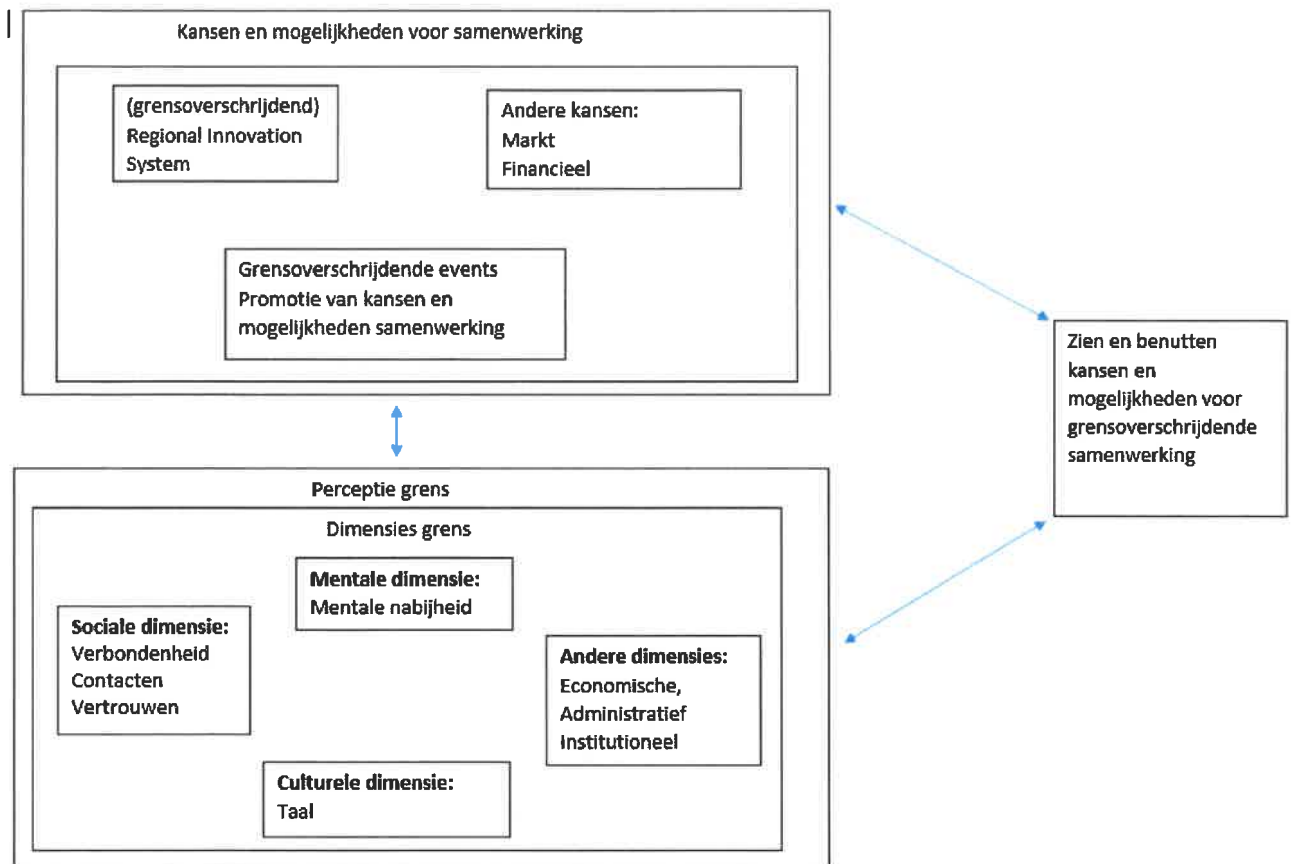
kunnen actoren zoals bedrijven of instituties die in een GRIS een rol spelen, ook een ondersteunde rol voor startende ondernemers hebben die deze kansen willen realiseren. Daarnaast zijn er ook kansen zoals het delen van kennis die binnen een RIS kunnen plaatsvinden, zoals bij het project kennisalliantie Rijn-Waal waar verschillende hogescholen en universiteiten startende ondernemers ondersteunden. Een belangrijk punt voor het gebruiken van deze kansen lijkt te zijn dat de startende ondernemers en faciliterende organisaties kennis ervan, en van projecten waarin deze worden ondersteund, hebben. Daarom zal de promotie van grensoverschrijdende projecten of kansen een positief effect op grensoverschrijdende samenwerking hebben, aangezien de mensen zich dan niet alleen ervan bewust worden dat deze kansen bestaan maar ze ook direct een aanspreekpartner kunnen vinden om deze te realiseren.

6.4 Nieuwe invulling conceptueel model

Op basis van de resultaten door de afgenomen interviews en de enquête werd het conceptuele model opnieuw ingevuld. Daarbij wordt duidelijk welke verbanden die voor het onderzoek werden verwacht in de realiteit worden bevestigd en welke in dit onderzoek niet worden bevestigd.

Bij de perceptie van de grens valt te stellen dat niet alleen de mentale, culturele en sociale dimensies van invloed zijn maar ook de andere dimensies van de grens zoals de economische of de administratief-institutionele. Aangezien er een sterke samenhang tussen deze dimensies blijkt te zijn zou het belangrijk zijn om ook de perceptie van de uitwerking van deze dimensies mee te nemen.

Daarnaast lijkt het RIS een mogelijke vorm van grensoverschrijdende samenwerking te zijn. Echter zijn er ook nog andere vormen van grensoverschrijdende samenwerking waaraan verder aandacht besteed zou kunnen worden. Daarnaast lijken factoren zoals grensoverschrijdende events en de promotie van kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking van invloed te zijn op grensoverschrijdende kansen en mogelijkheden voor samenwerking.



Figuur 4 : nieuw ingevuld conceptueel model

Wat is de relatie met
het oorspronkelijke model

7. Conclusie

Door middel van diepte-interviews met startende ondernemers en faciliterende organisaties in Nijmegen en de Kreis Kleef en een enquête onder de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers is in deze scriptie antwoord gezocht op de volgende vraag:

In welke mate heeft de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de Duits-Nederlandse grens door Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties invloed op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers en hoe kunnen we dit begrijpen?

De eerste deelvraag “welke kansen en mogelijkheden tot grensoverschrijdende samenwerking zien de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en wat is hun rol erbij?” werd in hoofdstuk 5 besproken. De grootste kans lijkt in het vergroten van de (afzet)markt te liggen. Deze kans wordt groter geacht voor de Nederlandse startende ondernemers aangezien de Duitse markt groter is dan de Nederlandse. Om beter aan deze markt deel te kunnen nemen worden vaak standplaatsen in het buurland gebruikt aangezien de toegang tot de buurmarkt vanuit het buurland makkelijker lijkt. Een kans die eerder voor de Duitse startende ondernemers lijkt te bestaan is het vinden van kapitaal en investeerders in Nederland. Dit kan ermee samenhangen dat verondersteld wordt dat de financiële mogelijkheden voor startende ondernemers in Nederland beter zijn dan in Duitsland. Daarnaast bestaan financiële kansen door subsidies of bedrijventerreinen die in het buurland goedkoper zijn. Naast deze financiële kansen bestaan ook innovatiekansen door uitwisseling, waardoor de startende ondernemers van elkaar kunnen profiteren. Deze uitwisseling kan tot stand komen door personeel uit het buurland in te huren of met startende ondernemers uit het buurland samen te werken. Als deze samenwerking zoals bij de kennisalliantie Rijn-Waal in de vorm van een netwerk wordt omgezet, waarin het interageren, coöpereren, van elkaar leren en kennis delen tussen startende ondernemers centraal staat, en deze door onderwijsinstituten wordt gefaciliteerd, lijkt de mogelijkheid voor samenwerking in een GRIS te bestaan. Daarbij bestaan kansen dit systeem uit te breiden zodat andere faciliterende organisaties bijvoorbeeld technologiecentra kunnen aansluiten. De rol voor de faciliterende organisaties wordt vooral gezien in het ondersteunen van startende ondernemers, bijvoorbeeld door netwerken die deels al nationaal tussen faciliterende organisaties bestaan grensoverschrijdend uit te breiden, zodat ze startende ondernemers de juiste contacten voor grensoverschrijdende samenwerking kunnen bereiken. Daarnaast kunnen de faciliterende organisaties ook grensoverschrijdende events organiseren en bestaande of toekomstige kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking promoten, zodat de startende ondernemers een bewustzijn voor deze krijgen.

Nadat met de eerste deelvraag de focus op de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking werd gelegd, werd in de tweede hoofdvraag *“wat is de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens door de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties?”* de focus op de perceptie van de grens gelegd. Daarbij blijkt ten eerste te stellen dat de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens niet alleen onder elkaar maar ook met de economische en administratief-institutionele dimensies van de grens zijn verweven. Volgens een aantal faciliterende organisaties zijn de mentale, culturele en sociale factoren daarbij minder van invloed op de kansen en mogelijkheden voor samenwerking, dan de verschillen in de systemen tussen Nederland en Duitsland die een barrière werking kunnen hebben. Bij de mentale dimensie van de grens staat naast beelden, verhalen en emoties ook de mentaliteit centraal. Daarbij lijken de meeste mensen geen beeld van de grens te hebben, en de verhalen betrekken zich eerder op alledaagse activiteiten en minder specifiek op het onderwerp startende ondernemers. Dit zou ermee kunnen samenhangen dat verondersteld wordt dat een scheiding tussen het privéleven en het business leven plaatsvindt. Daarnaast stellen de geïnterviewden dat de grens zowel positieve als ook negatieve emoties kan opwekken. Daarbij lijkt de grens bij de meeste startende ondernemers geen emoties op te wekken. Ook wordt verondersteld dat de Nederrijner en de Nederlander op elkaar lijken.

Bij de culturele dimensie van de grens is onderscheid te maken tussen de taal en de cultuur, die ook de normen en waarden omvat. Daarbij lijken zowel Duitse als ook Nederlandse faciliterende organisaties verschillen tussen Nederland en Duitsland vast te stellen, wat betreft de mate van informaliteit/formaliteit, de bereidheid risico's in te gaan en het maken en volgen van plannen. Daarnaast worden ook gemeenschappelijkheden gezien aangezien dezelfde normen en waarden in beide landen worden gezien. Ook als de taal tussen Nederland en Duitsland verschilt lijkt in het Kleefs-Nijmeegse grensgebied de bijzondere situatie te bestaan dat het merendeel naast de eigen ook de buurtaal en de Engelse taal beheerst. Daarbij lijkt niet alleen het aantal mensen dat deze talen beheerst in Nederland groter te zijn, ook het taalniveau lijkt hoger te zijn. Bij de sociale dimensie wordt aandacht besteed aan de verbondenheid, de grensoverschrijdende contacten en het vertrouwen. Daarbij lijken Nederlanders in het algemeen een hogere verbondenheid te hebben dan Duitsers. Gemeenschappelijk hebben beide dat de verbondenheid met Europa redelijk sterk, en die met de Euregio Rijn-Waal eerder zwak is. Ook hebben zowel faciliterende organisaties als ook startende ondernemers grensoverschrijdende contacten. Daarbij lijken de Duitse faciliterende organisaties eerder business en de Nederlandse eerder persoonlijke contacten te hebben, terwijl voor de Nijmeegse startende ondernemers het omgekeerde te stellen is en voor de Kleefse startende ondernemers geen verschil lijkt te bestaan. Een verdere gemeenschappelijkheid is dat beide stellen hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur dan met een landgenoot te hebben.

Binnen de derde deelvraag worden de eerste twee hoofdvragen met elkaar in verband gebracht, aangezien gevraagd wordt *“welke invloed heeft de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens door de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden tot grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers en waarom heeft de perceptie wel of geen invloed?”*. De perceptie van de grens kan daarbij verschillende invloeden op het gebruiken van kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking hebben aangezien de grens wordt waargenomen als *“een kenmerk, dat kansen en barrières biedt”* (Persoonlijke communicatie, Boomsma, 7 mei 2019). Het gebruik van het woord kenmerk duidt daarbij aan dat de grens verschillen tussen Nederland en Duitsland kenmerkt, maar dat deze noch van positieve noch van negatieve invloed hoeven te zijn. Dit lijkt zich weer te spiegelen bij de mentale dimensies aangezien het beeld dat de grens een barrière is geen afschrikking lijkt te zijn en de meeste mensen überhaupt geen beeld van de grens te lijken hebben. Daarnaast blijkt ook het verhaal dat verschillen tussen Nederland en Duitsland een motivatie zijn voor grensoverschrijdende samenwerking geen invloed te hebben. Ook de emoties lijken weinig invloed te hebben, aangezien de grens bij velen geen emoties opwekt. Daarbij kan wel vanuit de geïnterviewden worden gesteld dat men zich in het buurland op zijn gemak voelt. Dit kan ermee samenhangen dat een groep bestaat bij die de grens positieve emoties opwekt aangezien deze als verrijking wordt gezien. In het algemeen lijkt de mentale dimensie van de grens weinig invloed op grensoverschrijdende samenwerking te hebben. Bij de perceptie van de culturele dimensies van de grens lijken de mensen verschillen tussen de twee buurlanden te zien. Aangezien het belangrijker is hoe de mensen met de verschillen omgaan lijken de verschillen aan zich geen invloed te hebben. Een factor die wel van groot invloed op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden tot grensoverschrijdende samenwerking is, is de beheersing van de buurtaal en de Engelse taal. Dat de meeste mensen in het grensgebied tweetalig lijken te zijn zal een positief effect op de grensoverschrijdende samenwerking hebben, aangezien de beheersing van de buurtaal een positief invloed op grensoverschrijdende samenwerking heeft. Desondanks is ook de Engelse taal belangrijk, aangezien deze in de praktijk bij grensoverschrijdende samenwerking toch vaak wordt gebruikt. Bij de sociale dimensie lijken alle drie factoren van invloed te zijn op de grensoverschrijdende samenwerking. Zo lijken mensen die zich met Europa verbonden voelen eerder grensoverschrijdend samen te werken. Daarnaast blijken ook grensoverschrijdende contacten van invloed te zijn, aangezien verondersteld wordt dat grensoverschrijdende netwerken een positief effect kunnen hebben doordat de faciliterende organisaties de startende ondernemers de juiste aanspreekpartners kunnen aanreiken. Een factor die zowel voor de startende ondernemers als ook de faciliterende organisaties voorhanden is en een positieve invloed op grensoverschrijdende

samenwerking heeft, is dat sprake is van hetzelfde vertrouwen in de samenwerking met een buur dan met een landgenoot.

Nadat de drie deelvragen werden beantwoord is het mogelijk de hoofdvraag *“In welke mate heeft de perceptie van de uitwerking van de mentale, culturele en sociale dimensies van de Duits-Nederlandse grens door Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers en faciliterende organisaties invloed op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers en hoe kunnen we dit begrijpen?”* te beantwoorden. Uit de beantwoording van de deelvragen blijkt dat de sociale dimensie het meest van invloed lijkt te zijn op het gebruiken van de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking, gevolgd van de culturele dimensies waarbij de taal een belangrijke factor speelt. Het minst invloed op grensoverschrijdende samenwerking lijkt de mentale dimensie te hebben, aangezien alleen de mentale nabijheid van een deel van de startende ondernemers als belangrijk ervoor wordt geacht. Daarnaast blijken ook de andere dimensies zoals de administratief-institutionele of economische dimensie van invloed te zijn aangezien geconstateerd wordt dat de verschillende systemen tussen Nederland en Duitsland een negatieve invloed op grensoverschrijdende samenwerking kunnen hebben. Desondanks lijken de individuen het uiteindelijk zelf in de hand te hebben, aangezien verondersteld wordt dat het belangrijker is hoe de mensen met de verschillen omgaan en niet dat deze verschillen bestaan. Zo kan de Duits-Nederlandse grens tussen Nijmegen en Kleef voor de ene als een kans en voor de andere als een barrière uitwerken.

Ook al ligt de focus op de perceptie van de mentale, culturele en sociale dimensies van de grens lijkt het voor grensoverschrijdende samenwerking van belang te zijn dat de startende ondernemers en faciliterende organisaties zich ervan bewust zijn welke kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking bestaan. Op dit moment lijkt een bewustzijn ervoor te bestaan, waardoor met de grensoverschrijdende samenwerking ermee wordt begonnen de cirkel rond te trekken en ook het buurland mee te nemen. Daarbij lijkt sprake te zijn van goede voorwaarden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers tussen Kleef en Nijmegen aangezien sprake is van nabijheid tussen de Niederrheiner en de Nederlander, vertrouwen in de samenwerking lijkt te bestaan en de meeste mensen meertalig zijn. Daarnaast heeft er met het project kennisalliantie al een succesvol project plaatsgevonden, waardoor al een grensoverschrijdend netwerk bestaat dat uitgebreid kan worden. Deze samenwerking kan door het de verbondenheid met Europa ook nog worden bevorderd.

8. Reflectie en aanbevelingen

In deze paragraaf wordt kritisch gereflecteerd op het verloop van het onderzoek, waarbij enkele verbeterpunten worden benoemd en ook aandacht wordt besteed aan mogelijk vervolgonderzoek.

Een eerste punt van kritiek is dat ook als de bevindingen van de diepte-interviews met een enquête werden gecombineerd de generaliseerbaarheid van het onderzoek beperkt is, aangezien de enquête met 35 deelnemers relatief klein is. Daarbij ligt de focus bij de startende ondernemers eerder op de Nederlandse startende ondernemers aangezien van de 35 startende ondernemers die aan de enquête hebben deelgenomen 28 uit Nijmegen en zeven uit de Kreis Kleef komen. Doordat de groep relatief klein is laat een vergelijking tussen de Nijmeegse en Kleefse startende ondernemers alleen tendenties zien die niet representatief voor alle startende ondernemers hoeven te zijn. Dat betekent echter niet dat op de basis van de verkregen resultaten geen conclusies voor startende ondernemers en faciliterende organisaties in Kleef en Nijmegen kunnen worden getrokken.

Bij een vervolgonderzoek zou daarom de nadruk op de Duitse startende ondernemers kunnen worden gelegd zodat een echte vergelijking van een groter aantal startende ondernemers mogelijk is. Om dit te realiseren zou ook het onderzoeksgebied aan de Duitse kant kunnen worden vergroot, bijvoorbeeld door de Kreis Wesel en de stad Duisburg mee te nemen aangezien de startende ondernemers stellen dat mentale nabijheid belangrijker is dan geografische nabijheid.

Een tweede punt van kritiek is dat de faciliterende organisaties soms sterker bij het onderzoek zijn betrokken, dan de startende ondernemers, terwijl de focus op de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers ligt. Dit is bij de diepte-interviews te herkennen aangezien zeven interviews met faciliterende organisaties en alleen twee met startende ondernemers werden gevoerd. De keuze viel voor deze aanpak aangezien de faciliterende organisaties een goed totaalbeeld van de startende ondernemers kunnen geven. Dit was belangrijk omdat niet de tijd bestond om met alle startende ondernemers in gesprek te komen. Om toch een goed indruk van de startende ondernemers zelf te krijgen werd ervoor gekozen een enquête af te nemen, maar zoals eerder aangegeven zijn er ook voor de enquête beperkingen.

Toch was de focus op zowel Nederlandse als ook Duitse startende ondernemers en faciliterende organisaties een strategie met die de kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking voor startende ondernemers vanuit meerdere perspectieven kon worden beschouwd. Bij een vervolgonderzoek zou ik ook aanraden met partijen van beide kanten van de grens te praten aangezien voor een grensoverschrijdende samenwerking zowel Nederlanders als ook Duitsers nodig zijn. Daarbij zou ik wel aanraden de vertalingen altijd door iemand te laten checken die ook beide talen beheerst, aangezien altijd het gevaar bestaat dat het onderzoek door een foute vertaling wordt

beïnvloed. Daarnaast heeft dit het voordeel dat op de volledigheid kan worden gecontroleerd, aangezien in dit onderzoek de Nijmeegse startende ondernemers bij de enquête de mogelijkheid hadden aan te geven dat grensoverschrijdende samenwerking voor hun interessant zou zijn om de markt te vergroten, terwijl de Kleefse startende ondernemers deze optie niet hadden. Aangezien de kans de markt te vergroten uit de interviews en vanuit de andere startende ondernemers als belangrijk wordt geacht is de waarschijnlijkheid hoog dat dit ook voor de Kleefse startende ondernemers van toepassing is. Door de diepte-interviews kunnen er in dit onderzoek wel uitspraken worden gemaakt over deze kans de markt te vergroten, waardoor deze factor nog steeds kon worden meegenomen.

Een verdere punt van kritiek is dat er in het onderzoeksgebied weinig startups met nieuwe en innovatieve ideeën te vinden zijn, waardoor de focus op startende ondernemers in het algemeen werd gelegd en daarmee ook op faciliterende organisaties die startende ondernemers in het algemeen faciliteren. Daarnaast werden niet alle actoren die in het (G)RIS een belangrijke rol spelen als interviewpartners meegenomen. De keuze viel erop om tijdens de interviews en de enquête te vragen welke partners de desbetreffende partij nodig had voor grensoverschrijdende samenwerking, zodat het belang van die partijen duidelijk gemaakt kon worden zonder met elke partij persoonlijk te praten, wat tijdelijk niet mogelijk was. Daarom zou in een vervolgonderzoek de nadruk meer op innovatieve startups en faciliterende organisaties bij die het ontstaan van innovatie en nieuwe ideeën centraal staat kunnen worden gelegd. Door het meenemen van andere actoren die in het GRIS belangrijk zijn zouden ook de kansen en mogelijkheden voor samenwerking in een GRIS sterker worden benadrukt. Tegelijkertijd zou ook minder nadruk op het GRIS kunnen worden gelegd aangezien ook kansen en mogelijkheden voor grensoverschrijdende samenwerking buiten dit systeem bestaan.

Een laatste suggestie voor vervolgonderzoek is de perceptie van de uitwerkingen van alle dimensies van de grens te onderzoeken aangezien de andere dimensies in dit onderzoek ook als belangrijk werden geacht. Daarnaast blijkt dat de mentale, culturele en sociale dimensies niet alleen onder elkaar maar ook met de administratief-institutionele en economische dimensies van de grens zijn verwezen. Daarbij zou ik wel aanraden alleen op een groep te focussen, aangezien het onderzoeken van allee dimensies zowel voor de startende ondernemers als ook voor de faciliterende organisaties in Nederland en in Duitsland waarschijnlijk te omvangrijk voor vele onderzoeken zijn, voor die alleen een beperkte tijd ter beschikking staat.

Literatuurlijst

- Asheim, B.T., Smith, H.L., & Oughton, C. (2011). Regional innovation systems: theory, empirics and policy. *Regional studies*, 45(7), 875-891.
- Autio, E. (1998). Evaluation of RTD in regional systems of innovation. *European Planning Studies*, 6(2), 131-140.
- Bakker, D., Blaga, M., & Wolf, A. (n.d.). *Startup Perspectieven. Startup Ecosystems in het Eems Dollard Gebied*. Geraadpleegd op 26.4.2019 van https://edr.eu/wp-content/uploads/2019/04/Nederlands_LR.pdf
- Bourdieu, P., & Richardson, J.G. (1986). Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education. *The forms of capital*, 241-258
- Bouwens, S. (2004). The dynamics of cross-border labor: Commuting from the Dutch to the German part of the Euregio Meuse-Rhine, 1960-2000. *Journal of Borderland Studies*, 19(2), 135-153.
- Brinkman, J., & Oldenhuis, H. (2016). *Cijfers spreken. Overtuigen met onderzoek en statistiek*. Noordhoff Uitgevers
- Van den Broek, J.; van der Velde, M., & ten Berge, H. (n.d.). Nulmeting van de resultaatindicator van de prioriteit 2: 'Perceptie van de Duits-Nederlandse grens als barrière'.
- Cooke, P. (2000). Regional innovation systems: general findings and some new evidence from biotechnology clusters. *The Journal of Technology Transfer*, 27(1), 133-145.
- Cooke, P. (2004). Regional innovation systems: an evolutionary approach. *Regional innovation systems: the role of governance in a globalized world*, 1-20.
- Creswell, J.W., & Poth, C.N. (2017). *Qualitative inquiry and research design: Choosing among five approaches*. Sage publications
- Doloreux, D. (2003). Regional innovation systems in the periphery: The case of the Beauce in Québec (Canada). *International Journal of innovation management*, 7(01), 67-94.
- Doorewaard, H., & Verschuren, P. (2015). Het ontwerpen van onderzoek, *Lemma, Den Haag*.
- Etzkowitz, H., & Leydesdorff, L. (2000). The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations. *Research policy*, 29(2), 109-123

- Euregio Rhein-Waal (2018, 26 april). *Samenwerking in de grensregio bekrachtigd*. Geraadpleegd op 17-3-2019 van <https://www.euregio.org/action/news/item/161/samenwerking-in-de-grensregio-bekrachtigd/?language=1>
- Euregio Rhein-Waal (2018, 27 april). *Business Angels voor startups en investeerders over de grens*. Geraadpleegd op 17-3-2019 van <https://www.euregio.org/action/news/item/162/business-angels-f-r-startups-und-investoren-jenseits-der-grenze/?language=1>
- Europese Commissie (n.d.). *Groei en cohesie stimuleren in grensregio's van de EU*. Geraadpleegd op 21.2.2019 van https://ec.europa.eu/regional_policy/nl/information/publications/communications/2017/boosting-growth-and-cohesion-in-eu-border-regions
- Field, A. (2013). *Discovering statistics using IBM SPSS statistics*. Sage
- Giaoutzi, M., Suarez-Villa, L., & Stratigea, A. (1993). Spatial information aspects and communication barriers in border areas. Ratti, R., en Reichman, S. (Eds.), *Theory and Practice of Transborder Cooperation*. Verlag Helbing & Lichtenhahn: Basel und Frankfurt am Main.
- Van Houtum, H.J. (1998). *The development of cross-border economic relations, a theoretical and empirical study of the influence of the state border on the development of cross-border economic relations between firms in border regions of the Netherlands and Belgium*. Tilburg: CentER
- Van Houtum, H.J. (2000). An overview of European geographical Research on Border Regions. *Journal of Borderlands Studies* 15 (1): 57-8
- Van Houtum, H.J. (2015). Groeien aan de grens.
- Jacobs, J. (2012). Borderscape als ruimtelijk onderwerp. *AGORA Magazine*, 28 (4), 9-13.
Geraadpleegd op 21.2.2109.
- Kiryushin, P., Mulloth, B., & Iakovleva, T. (2013). Developing cross-border regional innovation systems with clean technology entrepreneurship: The case of Oresund. *International Journal of Innovation and Regional Development* 7, 5(2), 179-195.
- Lundquist, K.J., & Trippel, M. (2013). Distance, proximity and types of cross-border innovation systems: a conceptual analysis. *Regional studies*, 47(3), 450-460.
- Makkonen, T., Williams, A.M., Weidenfeld, A. & Kaisto, V. (2018). Cross-border knowledge transfer and innovation in the European neighborhood: Tourism cooperation at the Finnish-Russian border. *Tourism Management*, 68, 140-151

McClave, J.T., Benson, P.G., Sincich, T., & Knypstra, S. (2011). *Statistiek*. Een Inleiding. Elfde editie. Pearson Education

Newman, D. (2006). The lines that continue to separate us: borders in our 'borderless' world. *Progress in Human geography*, 30(2), 143-161

Paasi, A., & Prokkola, E.K. (2008). Territorial dynamics, cross-border work and everyday life in the Finnish-Swedish border area. *Space and polity*, 12(1), 13-29

Pijenburg, V.R. (2012). Samenwerken aan de grens: groen geluk? Over de invloed van INTERREG op de organisatiestructuur van een grensoverschrijdend samenwerkingsverband. Geraadpleegd op 20.2.2019 van https://theses.ubn.ru.nl/bitstream/handle/123456789/2540/Pijenburg%2c_V.R._%28Vince%29_1.pdf?sequence=1

Regionalagentur NiederRhein (n.d.). Bewerbung Euregionale NiederRheinLande 2022. Geraadpleegd op 19-6-2019 van <https://www.ihk-niederrhein.de/blob/duihk24/hauptnavigation/wirtschaftsstandort/downloads/3978646/badc4a168f7881be920cd0835d8a5bb4/Bewerbung-EuRegionale-data.pdf>

Remmers, A. M. (2007). Grenzen aan grensoverschrijdende innovatie? Een onderzoek naar de invloed van grenzen op het succes en falen van grensoverschrijdende innovatieprojecten tussen Nederland en Duitsland in de Euregio.

RvN@ (n.d.). *Ontstaan*. Geraadpleegd op 17-3-2019 van <https://rvnhub.nl/ontstaan/>

RvN@ (n.d.). *Euregio Start-Ups*. Geraadpleegd op 17-3-2019 van <https://rvnhub.nl/leren-rvn-lab/labteam-euregio-start-ups/>

Soete, L., Hagaraars, M. & Wintjes, R. (2000). Limburg op nieuwe kracht: een nieuwe economie, een nieuwe regio.

Stadtentwicklungsgesellschaft Kalkar mbH (n.d.). *Zentrum for Entrepreneurship (Zen/4)*. Geraadpleegd op 20-6-2019 van <https://www.seg-kalkar.de/seg/inhalt/zen4/>

StadtUmBau Ingenieurgesellschaft mbh (2009). Euregionale Verbindungsstudie Grensregio Nijmegen-Kleve. Een duurzaam euregionaal ontwikkelings- en conjunctuurprogram. Geraadpleegd op 12-6-2019 van https://www.brd.nrw.de/regionalrat/sitzungen/2010/12010Studie_A.pdf

Strüver, A. (2005). *Stories of the "Boring Border": The Dutch-German borderscape in people's minds* (Vol. 2). LIT Verlag Münster

Trippl, M. (2006). Cross-border regional innovation systems.

van der Velde, M. (2007). Sociale Geografie, een discipline met geschiedenis (Over de Grens).
Groniek, (175).

Vennix, J.A.M (2011). *Theorie en praktijk van empirisch onderzoek* (5^e editie). Harlow: Pearson.

