

## **Gamechanger China verhoogt regionale economische competitie tussen Gent en Gotenburg**

*De voortdurende veranderingen sinds de overname van Volvo Cars bewijst hoe belangrijk de gedeelde ruimte tussen haven en stad is*

***Karel Van den Berghe***

### **Stellingen**

Volvo Cars Gent heeft sinds de Chinese overname grotere kansen op overleven, maar de Zweden zijn de regionale economische sterkte van Gent aan het verzwakken om zelf te kunnen overleven.

Vlaanderen heeft steeds minder invloed op multinationals, maar de (onrechtstreekse) regionale verankering van economische netwerken is meer dan ooit de manier om dit toch te verwezenlijken.

Economische verankering is mogelijk via de gedeelde ruimte tussen de urbane innovatie kenniseconomie en de maritieme grootschalige maak- en logistieke economie.

Gedeelde ruimte in een havenstad slaat op ruimte voor spin-offs, multimodale logistiek, R&D instellingen, hoogwaardige leefomgeving, goede bereikbaarheid en de nabijheid van stad en universiteit.

Universiteit Gent, Faculteit Ingenieurswetenschappen en architectuur & Erasmus Schools of Economics, Rotterdam  
Karel.VandenBerghe@UGent.be

## **Gamechanger China verhoogt regionale economische competitie tussen Gent en Gotenburg**

*De voortdurende veranderingen sinds de overname van Volvo Cars bewijst hoe belangrijk de gedeelde ruimte tussen haven en stad is*

### **Introductie**

“Chinese Volvo’s maken Gent bang”, De Tijd 3 Novembre (2016)

Dit nieuwsartikel uit de krant De Tijd rapporteert over de groeiende ongerustheid die de vakbonden van de Volvo fabriek in Gent hebben sinds de overname in 2010 van Volvo Cars door de Chinese automotieve groep Geely. De aanleiding tot de grote ongerustheid is de recente aankondiging van de Volvo Cars groep om een derde fabriek te bouwen in China, dit met het doel om zijn wereldwijde productie te matchen met de stijgende vraag naar auto’s van het merk Volvo.

Dit is in feite niet echt uitzonderlijk – een multinational die zijn productiecapaciteit verhoogt om zo een groter aandeel van de automarkt in te nemen – dus waarom zijn de Gentse vakbonden dan ongerust? Wel, de ongerustheid ligt niet zozeer in de aankondiging dat er een derde fabriek in China gebouwd wordt, dat was te verwachten bij de overname, maar in de bijkomende aankondiging dat er vanuit die derde fabriek ook Volvo auto’s zullen geëxporteerd worden naar Europa. Dit laatste was namelijk in 2010 bij de overname van Geely ontkent. Toen Geely 100% van de Volvo aandelen kocht, inclusief alle infrastructuur en intellectueel eigendom, beloofde het namelijk dat Volvo zijn Zweedse ‘ziel’ zou behouden. Dit betekende ten eerste dat het hoofdkantoor van Volvo Cars in Gotenburg zou blijven en ten tweede werd beloofd dat de Europese markt, wat tot op heden nog steeds de belangrijkste markt is voor Volvo Cars, enkel zou bevoorrad worden door de twee bestaande Europese fabrieken, deze van Gent en deze in Torslanda nabij Gotenburg.

De aankondiging eind vorig jaar sloeg dan ook in als een bom. Echter werd vanuit het management onmiddellijk opnieuw de belofte uitgesproken dat er geen bedreiging is voor Gent of Gotenburg. Hun uitleg is dat de Chinese Volvo’s richting Europa geen vervanging zijn, maar een aanvulling van de Europese productie. Dit klinkt geruststellend, maar is niet echt geloofwaardig. Enerzijds is de Europese automarkt verzadigd en anderzijds ligt de grootste groei in vraag naar auto’s net in Azië. Plus, indien er toch een verwachte groei zou zijn naar Volvo auto’s in Europa, zou het verhogen van de capaciteit van de bestaande fabrieken evengoed een mogelijkheid kunnen zijn. De fabriek in Gent groeit bijvoorbeeld nog steeds en bewijst zo dat productiviteitswinst nog steeds mogelijk. Meer nog, Gent heeft zich in de laatste decennia opgewekt tot de belangrijkste Volvo fabriek. Van de 500.000 Volvo’s die per jaar geproduceerd worden, neemt Gent meer dan de helft voor zijn rekening. De overige helft wordt vandaag in Gotenburg en in de twee bestaande fabrieken in China geproduceerd. Indien er dus een stijgende vraag is in Europa zit aan te komen, zoals beweerd wordt, zou Gent of Gotenburg deze – in ieder realistisch geval bescheiden – stijging kunnen opvangen, en is er dus geen nood om een volledig nieuwe fabriek in China te moeten bouwen. Wat men dus tussen de lijnen kan lezen, is dat de Volvo’s uit China waarschijnlijk op korte of lange termijn de geproduceerde auto’s in Europa (deels) zullen vervangen. Daarin ligt dus de – terechte - vrees van de vakbonden.

Deze paper gaat hier dieper op in en probeert de huidige veranderingen die Volvo Cars Gent ondervindt uit te leggen. De paper is als volgt opgebouwd. In het eerste deel zal vanuit een historisch

regionaal economisch en institutioneel perspectief uitgelegd worden waarom er een Volvo fabriek in Gent gebouwd is. In het tweede deel wordt meer algemeen het economische beleid van China gekaderd en hoe hun beleid als gamechanger de globale economie aan het veranderen is. In het derde deel gaan we dieper in op de stijgende regionale competitie tussen Gent en Gotenburg als een gevolg van China. In het vierde deel beschrijven we het economische netwerk van de automotive sector in Gent. Deze paper sluit af met een discussie en conclusie.

### ***Aanwezigheid Volvo Gent begrijpen vanuit economisch en institutioneel perspectief***

Volvo Cars is in 1927 ontstaan als een Zweeds automotive bedrijf in Gotenburg. Volvo groeide gestaag uit tot een luxueus automerk met een reputatie voor degelijkheid en veiligheid. Tijdens de jaren 1960 had Volvo de ambitie om zijn tot dan relatief beperkt marktaandeel te laten groeien. In die periode ondervond de belangrijkste markt voor Volvo, Europa, belangrijke institutionele hervormingen door de oprichting van de Europese Economische Gemeenschap (EEG). Landen die hier niet toe behoorden, zoals Zweden, werden invoerrechten opgelegd. Volvo had dus nood aan een fabriek binnen de EEG om te verzekeren dat zijn auto's binnen Europa op lange termijn vlot konden verkocht worden.

#### **De expansiewetten van Eyskens zorgen voor de keuze voor België**

Volvo zocht dus een locatie binnen de EEG waarbij men een voorkeur had voor de lage landen. Vanuit de lage landen was de EEG namelijk multimodaal vlot bereikbaar. Daarnaast zocht Volvo een locatie met een maritieme haven. De nieuw op stapel staande fabriek zou namelijk in zijn eerste jaren voornamelijk een distributiefunctie vervullen. De locatie moest dus goed bereikbaar zijn voor de schepen vanuit Zweden. België was aantrekkelijk, want ondanks dat er nooit een noemenswaardig Belgisch automerk bestaan heeft, waren er in die periode liefst zeven grote autofabrieken gelokaliseerd in België: Renault Vilvoorde – gesloten in 1996 -, Citroen Brussel – gesloten in 1980 -, Leyland Seneffe – gesloten in 1981 -, Opel Antwerpen – gesloten in 2010-, Ford Genk – gesloten in 2012 -, Volkswagen Vorst – nu Audi Vorst, en vanaf dat moment ook Volvo in Gent. Gent was trouwens als langer gekend als centrum voormachinebouw, dit door zijn verleden als textielstad (N.N., 1994).

Een meer belangrijke reden waarom Volvo voor België, en niet voor Nederland koos, was omdat Nederland toen minder geïnteresseerd was in buitenlandse investeerders. Dit was in tegenstelling tot België, die net buitenlandse investeringen nastreefde. België kende namelijk rond het einde van de jaren 1950 en het begin van de jaren 1960 grote economische problemen, dit in tegenstelling tot de 'golden sixties' die vele andere Europese landen beleefden. Dit had te maken met enerzijds de teloorgang van de Waalse industrie en anderzijds met de nog steeds weinig optrekkende economie in Vlaanderen. De Belgische regering Eyskens lanceerde daarom in 1959 zijn expansiewetten (Van Baelen, 2012). Deze expansiewetten waren ten eerste bedoeld om op zijn Keynesiaans de economie opnieuw te lanceren aan de hand van grote infrastructuurwerken. Voor Gent was cruciaal dat met dit geld tussen 1963 en 1968 de sluis in Terneuzen in Nederland vernieuwd en het kanaal Gent-Terneuzen vergroot werd. Ook werden de verschillende dokken en haventerreinen in Gent gemoderniseerd (Vandeweghe, 1993). Ten tweede werd het via de expansiewetten makkelijker om als buitenlandse investeerder zich te vestigen in België. Vooral grote ondernemingen die een vestiging zochten, kregen via deze wetten grote financiële voordelen en kregen daarenboven het aanbod om de betreffende gronden te kopen (Van Baelen, 2012), iets wat vandaag binnen havengebieden niet meer gangbaar is.

Ondanks dat de wetten in heel België van toepassing waren, waren de gevolgen vooral in Vlaanderen merkbaar. Zo vestigden BASF zich in Antwerpen, Ford in Genk en ArcelorMittal (Sidmar) in Gent.

### **De keuze voor Gent**

Dit verklaart echter nog steeds niet waarom Volvo voor Gent en niet voor Antwerpen of zelfs Brugge koos. Brugge en Antwerpen hebben beide een maritieme haven waar schepen niet door een sluis moeten passeren en Antwerpen had al reeds een grote autofabriek in zijn regio. Men zou dus eerder verwachten dat Volvo voor Antwerpen zou kiezen. De uitleg waarom het toch Gent werd, heeft te maken met de specifieke eisen vanuit Volvo en het samenspel met de politiek en ruimtelijke planners in Gent. Ten eerste (i) zocht Volvo een plaats waar zijn hoogopgeleide (Zweedse) ingenieurs een gelijkaardige leefomgeving zou hebben zoals in Gotenburg. Gent heeft/had enerzijds randgemeenten met luxueuze villawijken (persoonlijke communicatie Georges Allaert, 29/08/2016) en anderzijds vond de toenmalige Zweedse ingenieur Lars Malmros (de latere CEO van Volvo Gent), die de taak had een locatie te vinden voor de nieuwe fabriek, Gent “een erg leefbare stad waar cultuur en geschiedenis prominent aanwezig zijn”. Ten tweede (ii) bood de stad als scholencentrum voor alle niveaus genoeg garanties voor het opleiden en aantrekken van de juiste arbeidsprofielen (N.N., 1994). Ten derde (iii) waren de institutionele omstandigheden gunstig. Gent was namelijk net in 1965 gefusioneerd met enkele van zijn randgemeenten en werd zo verantwoordelijk voor de gronden rondom het kanaal Gent-Terneuzen tot aan grensgemeente Zelzate. Ten vierde (iv) was men toen bezig de eerste ruimtelijke gewestplannen aan het voorbereiden. Onder andere de ringweg R4 rondom Gent werd toen ingepland. Maar zo lang de werken nog niet begonnen waren, kon dit traject zoals blijkt, nog aangepast worden. Volvo had namelijk zijn oog laten vallen op een terrein langsheen het Sifferdok. Echter was dit Sifferdok niet lang genoeg. Er waren al decennia lang plannen om dit dok te verlengen, maar de planning van de R4 langsheen het toenmalige Sifferdok zou de uitbreiding verhinderen. Daarom besliste men, dit op vraag van Volvo, om enerzijds het Sifferdok te verlengen en anderzijds het traject van de geplande R4 aan te passen. Deze aanpassing was mogelijk doordat Gent recent verantwoordelijk was geworden voor deze terreinen, door de recente fusie, maar ook omdat de toenmalige burgemeesters relatief grote invloed hadden in Brussel waar de gewestplannen opgesteld werden (persoonlijke communicatie Georges Allaert, 29/08/2016). Dit leidde er uiteindelijk toe dat Lars Malmros een optie nam op de gronden langsheen het Sifferdok en er finaal vanuit Zweden akkoord gegaan werd met de beslissing om de fabriek in Gent te bouwen (N.N., 1994). Volvo Gent transformeerde in de decennia daaropvolgend van een louter distributiepunt naar een volwaardige assemblagefabriek met een intens netwerk van just-in-time logistics, resulterend in de productie van 250.000 auto's in 2015 door ongeveer 5.000 werknemers. Vandaag is Volvo Gent binnen de groep Volvo Cars de belangrijkste fabriek en binnen de regio Gent een van de belangrijkste economische actoren.

### ***China is de globale automotive en staal sector aan het veranderen***

Vanuit ruimtelijk economisch perspectief moet de Volvo fabriek in Gent niets vrezen. De omstandigheden die ervoor gezorgd hebben dat Volvo er kwam en zich succesvol ontwikkelde, zijn nog steeds aanwezig. Zo ligt Gent nog steeds binnen de Europese eenheidsmarkt, worden er nog steeds ingenieurs opgeleid, er kan gesteld worden dat Gent nog altijd een leefbare historische stad is met een rijk cultureel aanbod, de fabriek aan het Sifferdok kan uitbreiden en de sluis in Terneuzen wordt binnenkort vergroot zodat nog grotere ladingen Gent kunnen bereiken. De ruimtelijk economische omstandigheden liggen dus niet aan de basis waarom Volvo Gent onder druk staan. De

centrale reden echter waarom er spanning in de lucht hangt, is dat het product dat gemaakt wordt, de Volvo auto, veranderd is. Om dit te begrijpen is het nodig om de economische lange termijn plannen van China te analyseren.

### **China wil zich stellen als wereldmacht**

Gedurende de laatste decennia bouwde China als ‘fabriek van de wereld’ en het daarbij horende handelsoverschot een enorme financiële reserve uit. Deze reserves heeft China vooral verkregen via de export van relatief weinig kapitaalintensieve industriële producten. Dit zet de Chinese economie echter onder druk. Enerzijds ondervindt China steeds meer concurrentie van andere lage loonlanden, doordat de Chinese lonen stijgen, en anderzijds ligt de winst op de verkoop van deze producten steeds lager. Illusterend hiervoor is dat export in China slechts bijdraagt tot 30% van zijn BNP, wat veel lager ligt dan bijvoorbeeld Zuid-Korea (56%), Duitsland (49%) en vele andere Westerse landen. China wil zijn industrie dus moderniseren. Hiervoor heeft het twee redenen. Ten eerste moet de verkoop van hoogwaardige producten ervoor zorgen dat de economie gezond blijft. Ondanks dat China tracht de binnenlandse consumptie aan te zwengelen, blijkt dit moeilijk en tot op vandaag enkel mogelijk door enorme subsidies. Om dus de reeds hoge schuldlast onder controle te houden, is het verhogen van de winst op export, via modernisering van zijn industrie, nodig. Ten tweede wil China zijn rol als wereldmacht vertalen naar militaire macht, iets waarvoor het hoogwaardige industriële kennis nodig heeft. China heeft daarom twee opties. Ofwel investeert het enorm in zijn R&D instellingen zodat deze op eigen kracht de economische achterstand inhaalt, ofwel gebruikt het zijn financiële reserves om Westerse bedrijven en hun industriële kennis en R&D op te kopen. Op die manier kan China stelselmatig zijn industrieën moderniseren waardoor uiteindelijk de Chinese producten kunnen concurreren met de Westerse. Men koos het laatste. De focus ligt op exportsectoren zoals landbouwproducten, textiel, farmacie, staal, nieuwe materialen, chemie, auto’s en machines, energievoorzieningen en –netwerken, telecommunicatie en ICT (Holslag, 2016).

### **Geely koopt, bestudeert en kopieert Volvo Cars**

Om dit beleid te illustreren, gaan we terug naar Volvo Cars. In 2010 besliste Baoshan Iron & Steel, een staatsbedrijf dat de helft van alle Chinese automotive staal produceert, samen met de meest belangrijke Chinese autobedrijven, waaronder Geely, om de Chinese auto zo’n 10% lichter te maken en zo binnen de vijf a tien jaar te kunnen concurreren met de belangrijkste Westerse concurrenten (Yuan, 2010). Het lichter maken van de Chinese auto zou verschillende problemen oplossen. Ten eerste zou het ervoor zorgen dat de enorme toename van auto’s in China relatief minder zou bijdragen tot de milieuvuiling, ten tweede zou het ervoor zorgen dat de Chinese auto zou kunnen concurreren met zijn Westerse concurrenten en ten derde zou een stijgende verkoop van de Chinese auto ervoor zorgen dat dat andere grote probleem in China, de enorme overcapaciteit van staal, zou verminderen. Om deze doelen te halen, koos China dus om de kennis hierom in te kopen, de achterliggende reden waarom Geely in 2010 het Westerse Volvo Cars kocht.

In 2010 stond Volvo Cars namelijk te koop. Het merk was in 1999 reeds overgekocht door Ford, maar bleef het komende decennia verlieslatend en het merk werd uiteindelijk terug in verkoop geplaatst (Russel, 2010). Geely slaagde erin om 100% van de aandelen en alle infrastructuur en intellectuele eigendommen van Volvo Cars over te kopen. Reeds in 2010 analyseerden specialisten dat Geely door deze overname toegang had tot technologie die ze stelselmatig konden bestuderen en uiteindelijk kopiëren (Burns, 2010). Indien men dit weet, zou men verwachten dat Westerse controle-eenheden enige bezwaren zouden kunnen uiten tegen dergelijke evoluties. Om dit echter te voorkomen, hanteert

China een bepaalde tactiek (Holslag, 2016). Chinese bedrijven beloven namelijk aan de desbetreffende Westerse landen dat de overnames vooral voordelen zullen brengen voor hun regio's. Dit is ook wat Geely beloofde in 2010 toen het Volvo overnam waardoor de Zweedse overheid, de vakbonden en het management akkoord gingen met het bod (Russel, 2010). Echter meestal na een decennia voelt China zich sterk genoeg om de productie te herlokalisieren (Holslag, 2016). De krantenkop waarmee dit artikel begon, toont dat in het geval van Geely en Volvo, het kopiëren en herlokalisieren van de productie zelfs al binnen het decennium na de overname, mogelijk is.

### ***De toenemende regionale concurrentie tussen Gent en Gotenburg***

Op dit moment herhaalt de geschiedenis zich deels voor de regio Gent. Echter in tegenstelling tot de competitie met vooral andere Vlaamse havenstadregio's in het aantrekken van de Volvo fabriek in de jaren 1960, speelt de competitie zich nu af tussen de regio Gent en de regio Gotenburg om de –enige- Europese fabriek van Volvo te hebben. De eerste tekenen voor deze regionale competitie zijn er al. Zo besliste Volvo Cars Gent in 2016 om zijn contracten met enkele van zijn toeleveranciers in de regio niet meer te vernieuwen, dit vanaf 2019 (Rasking, 2016). Bedrijven als Tower Automotive, Tenneco, Faurecia, SAS Automotive en Benteler, zijn het slachtoffer. Samen staan deze bedrijven in voor liefst 900 voltijdse jobs. Dus ondanks dat de Volvo fabriek het relatief goed doet, ze nemen zelfs regelmatig nog mensen aan (Broens, 2017), staat de automotive sector in de regio Gent reeds onder druk. De reden waarom Volvo Car Gent de contracten niet meer zal vernieuwen, is omdat Volvo zijn onderdelen die het nodig heeft voor zijn assemblage fabriek in Gent, zal importeren vanuit Zweden. Dit lijkt op het eerste zicht vreemd. Zoals reeds gezegd, is de fabriek in Gent een assemblage fabriek waarbij zijn productie geoptimaliseerd is door een doorgedreven just-in-time logistics. Zodanig is er binnen Volvo slechts een stock aanwezig voor 1u productie (Rasking, 2016). Dit betekent dus dat de aanvoer van onderdelen vlot moet gebeuren. Dit is de reden dat Volvo Cars aan potentiële leveranciers altijd eiste dat ze zich binnen de 26km afstand vestigden. Dus de beslissing om plots in de supply chain een extra tijd van 32u toe te voegen, de vaartijd tussen Gotenburg en Gent, plus het risico om vertraging te hebben door weersomstandigheden of infrastructuurproblemen (denk aan de sluis in Terneuzen), is vreemd.

Echter wanneer men de beslissingen vanuit China in het achterhoofd houdt, kan men tussen de lijnen lezen dat dit een bewuste strategie is vanuit Volvo Cars Zweden. De fabriek in Gotenburg heeft namelijk reeds aan de lijve ondervonden dat de Chinezen de beslissingen nemen. De Volvo S90 wagen, die momenteel gebouwd wordt in Gotenburg, zal verhuizen naar de in opbouw derde fabriek in China (Shepherd, 2016). De fabriek in Gotenburg staat dus rechtstreeks onder druk. Meer nog, zelfs het Volvo bestuur heeft reeds laten weten dat Gent voor hen de belangrijkste fabriek is in Europa: “*We have decided that we will be using Ghent for Europe*” (Shirouzu, 2015). Vanuit economisch perspectief lijkt dit ook logisch. Volvo Gent produceert meer dan de helft van alle Volvo's wereldwijd en een just-in-time logistics netwerk ergens anders opbouwen is nu eenmaal zeer moeilijk. Waarom beslist Volvo dan toch om het relatief succesvolle economische netwerk rondom de fabriek in Gent aan te passen? De reden is dat zolang Geely nog niet beslist heeft welke Europese fabriek er zal sluiten, Gotenburg probeert Gent te verzwakken in zijn voordeel.

Regionaal economisch staat de automotive sector van Volvo in de regio Gotenburg namelijk minder sterk dan die van Gent. De sterktes van Gent zijn in grote mate nog steeds die waarvoor Volvo ooit voor Gent koos. Het heeft goede verbindingen met voor- en achterland, heeft de juiste arbeidsmarkt en

opleidingen en Gent ligt binnen de Europese eenheidsmarkt (en Zweden nog steeds niet, enkel gereguleerd). De sterktes van Gotenburg zijn onder andere dat ten eerste de Volvo auto voor grote delen met Zweeds hoogwaardig staal wordt gemaakt en ten tweede dat de volledige R&D van Volvo in Gotenburg ligt. Dit R&D voordeel is echter minder van waarde, gezien Geely de R&D opgekocht heeft en stelselmatig kopieert en verplaatst. Daarnaast zal hoogstwaarschijnlijk de Volvo auto in de toekomst gemaakt worden met geen Zweeds, maar Chinees staal, terugverwijzend naar het lange termijn beleid vanuit China, zoals hierboven reeds beschreven (Yuan, 2010). De afwezigheid van R&D en aanwezigheid van Zweeds staal in Gent is dus geen nadeel voor Gent.

Samenvattend kan dus geargumenteed worden dat, in tegenstelling tot “Chinese auto’s maken Gent bang” (Steel, 2016), de overname door China net een voordeel is voor Gent (Van Biesbroeck, 2015). Echter is de beslissing vanuit China nog niet gevallen en is Zweden tot dat moment en zolang het nog de beslissingsmacht heeft, aan het proberen de balans in zijn voordeel aan het duwen. Uiteindelijk zal alleen de toekomst uitwijzen welke geo-economische en welke interregionale strategieën de juiste bleken.

### ***Het economische netwerk van de autosector in de havenstad Gent***

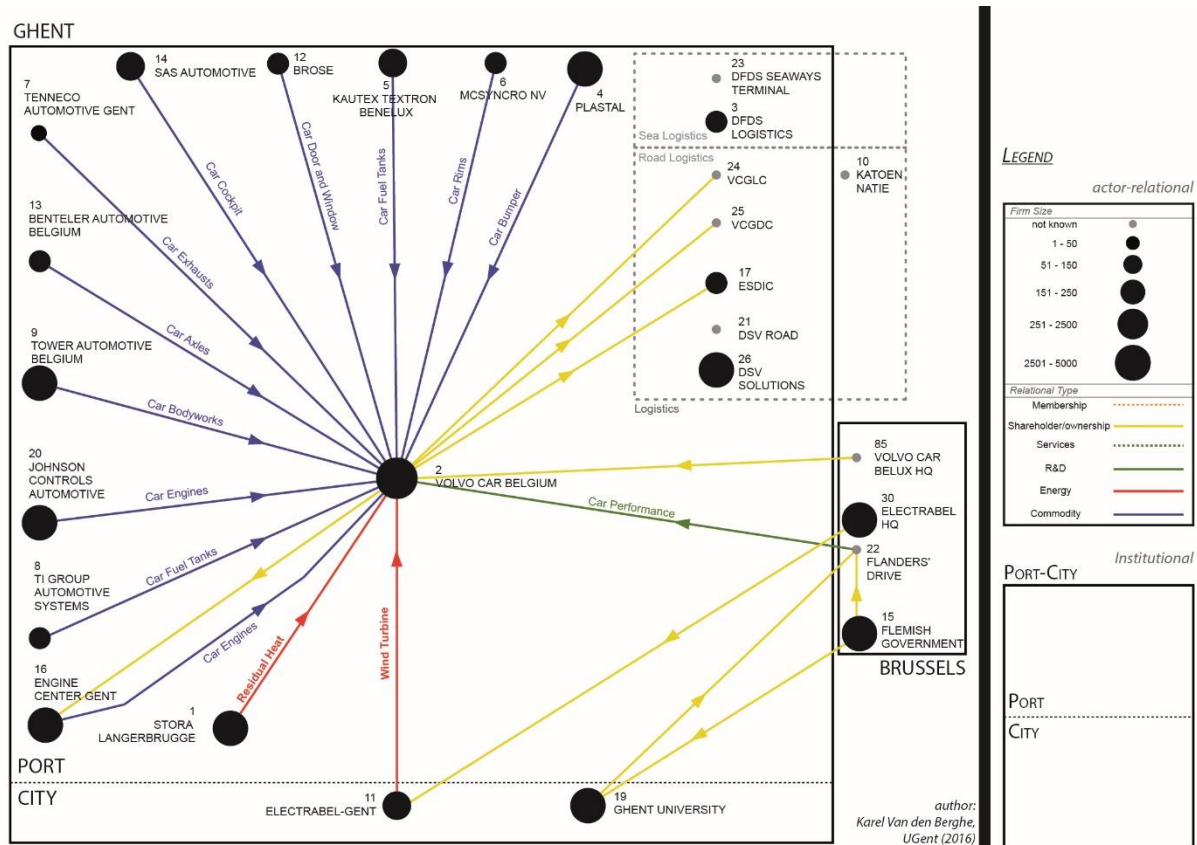
De illustratie van Volvo toont mooi aan hoe complex economische productienetwerken zijn. Ten eerste is er een sterke connectie tussen het globale niveau en het regionale en lokale niveau. Een beslissing genomen in China heeft invloed op de regio’s Gent en Gotenburg, wat dan weer een invloed heeft op lokale bedrijven en hun werknemers. Ten tweede toont dit ook aan dat economische logica niet altijd de doorslaggevende rol heeft. Dit bleek al toen Volvo in 1967 voor Gent koos, en niet voor het meer logische Antwerpen, wat te verklaren valt door de samenvloeiing van financiële omstandigheden, aanpassing van infrastructuur, het vertrouwen tussen de bedrijfsleiding en de lokale en nationale overheden en de wensen naar leefomgeving toe. Ook vandaag blijkt dat Volvo Cars, ondanks de communicatie hierover, niet enkel uitgaat van economische rendabiliteit. Vanuit Zweden is men actief, al zal dit nooit bevestigd worden, de economische sterkte van een van zijn fabrieken aan het afbouwen, dit om de fabriek die hen ‘meer aan het hart ligt’ te redden. Politiek, regionale en globale belangen wegen dus door op de economische prestaties van de gehele groep.

Op het eerste zicht kan Gent weinig doen. De beslissingsmacht ligt nu eenmaal in Zweden en meer en meer in China. Echter kan de regio Gent meer doen dan het denkt. De Volvo fabriek is namelijk geen eiland. Elk bedrijf, waar dan ook, heeft een locatie. Een bedrijf zit dus altijd ingebed in bepaalde omstandigheden zoals institutionele omstandigheden, de nood aan werknemers, het leveren van elektriciteit, de cultuur van een bepaalde plaats, de verzonken kosten van zijn eigen infrastructuur enz. Volvo Cars Gent zit dus ook op een bepaalde manier ingebed, of verankerd, in de regio Gent.

De verankering van een bepaald bedrijf is complex. Aan de hand van statistische cijfers kan men een eerste beeld krijgen van de sterkte van een bedrijf (zoals winst, aantal werknemers, investeringen) en uiteindelijk een beeld van de sector in de regio (in dit geval de automotive sector in Gent), maar loopt men het risico om waardevolle economisch geografische informatie te negeren. Statistische cijfers laten namelijk automatisch de grootste speler naar voren komen, in dit geval de Volvo fabriek. Dergelijke analyse toont echter niet aan of een bedrijf samenwerkt met andere bedrijven in de regio. De voorwaarde voor een succesvolle economische cluster, zijn net de samenwerkingen tussen bedrijven. Een cluster verankert dan ook economische activiteit in een regio. Met andere woorden,

hypothetisch gezien heeft een regio meer baat (op lange termijn) om een economisch netwerk te hebben van een relatief groot aantal bedrijven, intra- en intersectoraal, die intens samenwerken, dan twee alleenstaande grote bedrijven (Bathelt, Malmberg, & Maskell, 2004).

Door het visualiseren en analyseren samenwerkingsrelaties, kan er nagegaan worden of er een cluster bestaat en wat zijn sterktes of zwaktes zijn. Samenwerkingen tussen bedrijven en instituties kunnen heel divers zijn. Daarbij zijn er ten eerste (i) de input-output relaties waarbij producten aan elkaar worden verkocht en getransporteerd. Ten tweede (ii) zijn er energetische relaties, zoals bijvoorbeeld de uitwisseling van restwarmte. Ten derde (iii) zijn er de hoogstaande service relaties, zoals IT ondersteuning, verzekeringen of onderhoudsdiensten. Ten vierde (iv) zijn er de financiële relaties die aantonen wie de belangrijkste shareholders zijn en dus in principe het beleid van een bepaald bedrijf kunnen meebepalen. Ten vijfde (v) zijn er de associatierelaties, waarin bedrijven samenkomen of waarmee ze hun belangen samen behartigen, zoals sectorfederaties. Ten laatste (vi) zijn er de R&D relaties waarbij bedrijven samen hun producten of processen proberen te vernieuwen. Op deze manier is nagegaan hoe het economische netwerk van de automotive sector in Gent is opgebouwd (Figuur 9).



**Figuur 9: Het regionaal economisch netwerk van de automotive sector in Gent (bron: auteur)**

## Discussie

Figuur 1 toont dat de automotive sector in Gent meer dan Volvo alleen is. Het productieproces van Volvo is een just-in-time logistics, wat verklaart dat het netwerk een duidelijk hub-and-spoke structuur heeft waarbij veel verschillende kleinere bedrijven producten toeleveren aan de assemblagefabriek Volvo. Een hub-and-spoke structuur wijst meestal op een vergaande specialisatie (Hesse & Rodrigue, 2004). En inderdaad, elk bedrijf rondom Volvo heeft zich gespecialiseerd op een bepaald product, van zowel onderdelen als het vervoer ervan. De zwakte van dergelijk netwerk is echter dat veel afhangt



van het gedrag van de centrale node. Dit blijkt ook uit de aankondiging van Volvo om enkele van zijn contracten niet te vernieuwen. De getroffen bedrijven kunnen moeilijk hier op anticiperen gezien een doorgedreven specialisatie hebben ten opzichte van de centrale node. Centralisatie in netwerken is dus economisch gezien zeer rendabel, maar maakt een netwerk, en dus de regio waarin dit netwerk gelokaliseerd is, zeer kwetsbaar.

Wat verder opvalt, is dat het netwerk vooral bestaat uit input en output relaties, dus het leveren van fysieke producten. De diversificatie van relaties is laag. Zo wordt er bijvoorbeeld binnen de regio Gent weinig tot geen onderzoek gedaan in relatie tot de bestaande automotieve sector. De reden hiervoor is dat de R&D van Volvo in Gotenburg gelegen is. Ook zijn er weinig belangrijke shareholder relaties, gezien het beslissingscentrum in Zweden en China zit. Vooral deze twee soorten functies, met andere woorden hoofdzetels en onderzoeksinstellingen, hebben in het algemeen een grotere kans om in stedelijke omgevingen zich te situeren. Gezien deze relaties niet in het economische netwerk zitten, verklaart dit deels waarom de automotieve sector in Gent zich voornamelijk rondom de haven bevindt en geen belangrijke uitwisselingen tussen de urbane en maritieme economie vertoont (Figuur 9). Het soort economisch netwerk zoals rond Volvo, blijkt weinig aanleiding te geven tot de oprichting van innovatieve spin-offs. Uit verschillende casestudies (zie o.a. Lagendijk and Pijpers (2013)) blijkt dat een gezonde economische cluster in een bepaalde regio zich ontwikkelt wanneer vanuit het moederbedrijf innovatieve spin-offs ontstaan, meestal in combinatie met de universiteit, die daarna doorgroeien en opnieuw het moederbedrijf voorzien van innovatieve impulsen om zich te blijven vernieuwen. Dit is niet zo in Gent. De autosector in Gent ontwikkeld met andere woorden geen nieuwe auto's. Er wordt geen onderzoek gedaan naar bijvoorbeeld de meest performante autobatterij, software om een auto zelfrijdend te maken of een nieuw soort kunststofmateriaal voor de impact bij botsing te minimaliseren. Deze innovaties worden tot op heden nog steeds in Zweden gedaan.

De relationele analyse toont dus dat de automotieve sector in Gent kwetsbaar is. Er is weinig diversificatie, weinig innovatie, en bijgevolg een enkelzijdige verankering in de regio. Ook is de invloed van de hoofdnode op het netwerk groot en is er dus niet-gebalanceerde afhankelijkheid tussen de verschillende economische actoren. De sector is weliswaar goed in zijn kerntaak, namelijk auto's in elkaar steken. Voor Gent blijkt dit nu net het element dat in de huidige concurrentie tussen Gotenburg en Gent doorweegt. De enige sterkte van Gent, en dus economisch regionaal gezien zijn grootste zwakte, blijkt dus ervoor te zorgen dat Gent minder kans maakt op sluiting.

Echter algemeen kan men stellen dat een regio een enorm risico heeft met dergelijke gespecialiseerde economische netwerken. Vanuit het economisch beleid is het daarom nodig om zowel specialisatie als diversificatie na te streven. Voor de automotieve sector in Gent, zou men vanuit het beleid actief kunnen zoeken naar samenwerkingen tussen de universiteit en de bestaande proceskundige knowhow. Maar het verleden toont aan dat ook hier regionale belangen kunnen doorwegen op economische belangen. Zo heeft de regio Gent en de Vlaamse Overheid in de jaren 2000 reeds getracht een R&D center op te richten rondom automotieve in Gent. Er was genoeg geld ter beschikking gesteld om dit mogelijk te maken waarbij Volvo weinig input moest geven. Dit werd echter vanuit Zweden steeds tegengewerkt (persoonlijke communicatie Georges Allaert, 29/08/2017), belichaamt door het failliet van het R&D center Flanders Drive. Een regio die zich dus wil diversifiëren om op lange termijn een meer duurzame ontwikkeling te hebben, en dus een betere verankering van de bestaande economische activiteiten, is dus soms machteloos in het streven hiernaar.

## **Conclusie**

In deze paper werd beschreven waarom Volvo een fabriek opende in 1967 en waarom Gent, door de overname van Volvo Cars door het Chinese Geely, vandaag minder kans maakt om gesloten te worden dan de Volvo fabriek in Zweden. Om dit volledig te begrijpen, is het nodig om zowel de globale als lokale elementen van economische productienetwerken te begrijpen. Eens men weet wat er speelt, kan de regio nagaan wat zijn sterktes en zwaktes. Hierbij is het nodig niet enkel per economische sector of per geografisch gebied te verenigen, maar vanuit de actoren na te gaan hoe het economisch netwerk geconstrueerd is. Zo werd aangetoond dat de automotieve sector in Gent kwetsbaar is, dit enerzijds door zijn doorgedreven specialisatie en anderzijds door het grote belang van de centrale actor, Volvo, in het netwerk. De kennis over de regionale netwerken is nodig, want met deze kennis kan men zorgen voor een betere verankering, dit door het actief stimuleren van economische diversificatie, zowel intra- als intersectoraal. Specifiek voor de havenstad Gent kan de gedeelde ruimte tussen de urbane kennis gedreven economie met de grootschalige maak- en logistieke havenindustrie, zorgen voor een duurzame economische ontwikkeling voor beide. Succes kan nooit verzekerd worden, maar het ruimtelijk verzekeren van terreinen waar spin-offs en onderzoeksinstellingen kunnen groeien, maar tegelijkertijd de voordelen ondervinden binnen een urbane omgeving, kan de kans verhogen.

## **Literatuurlijst**

- Bathelt, H., Malmberg, A., & Maskell, P. (2004). Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. *Progress in Human Geography*, 28(1), 31-56.  
doi:10.1191/0309132504ph469oa
- Broens, B. (2017, 21/03/2017). Volvo Car Gent zoekt 150 werknemers. *De Tijd*.
- Burns, S. (2010, 31/03/2010). Geely Buys Volvo as Tata's Nano Goes up in Smoke. *Metal Miner*.
- Hesse, M., & Rodrigue, J.-P. (2004). The transport geography of logistics and freight distribution. *Journal of Transport Geography*, 12(3), 171-184.  
doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2003.12.004
- Holslag, J. (2016). Geoeconomics in a globalized world: the case of China's export policy. *Asia Europe Journal*, 14(2), 173-184. doi:10.1007/s10308-015-0441-y
- Legendijk, A., & Pijpers, R. (2013). Beyond the Regional Cradle and Policy Trap: Proximity and Embedding as Development Potentialities. *European Planning Studies*, 21(5), 631-636.  
doi:10.1080/09654313.2013.734457
- N.N. (1994, 24/11/1994). Metaalstad met troeven maar beperkte groeimogelijkheden. *De Tijd*.
- Rasking, J. (2016, 22/03/2016). Volvo doet het voortaan zonder toeleveranciers. *De Standaard*.
- Russel, J. (2010, 28/03/2010). Ford sells Volvo to Chinese car maker Geely for \$1.8bn. *Telegraph*.
- Shepherd, C. (2016, 02/11/2016). Volvo and Geely to share China car factory. *Financial Times*.
- Shirouzu, N. (2015, 24/04/2015). Volvo to make new generation of small cars in Belgium and China *Reuters*.
- Steel, T. (2016, 03/11/2016). Chinese Volvo's maken Gent bang. *De Tijd*.
- Van Baelen, J. (2012, 30/05/2012). De Economische Opmars van Vlaanderen: 'Uplace zou in de Sixties op Applaus onthaald zijn'. *Knack Extra*, 6.
- Van Biesbroeck, J. (2015, 31/03/2015). Volvo Gent is niet helemaal kansloos. *De Tijd*.
- Vandeweghe, H. (1993, 25/11/1993). Ghent Seaport: achterhaven, binnenhaven of gewoon zeehaven. *De Tijd*.
- Yuan, H. (2010, 17/09/2010). Baoshan Steel, Geely seek to cut Chinese auto weight. *The Jakarta Post*.